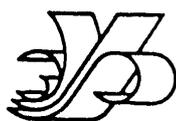


САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 5 (119)
Часть I



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2019

Главный редактор

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

Заместители главного редактора:

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

Члены редакционной коллегии:

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

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

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

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

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

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

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.

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

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

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

Условия подписки приведены на последней странице журнала.

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

| | |
|---|----|
| Максимцев И.А., Межевич Н.М., Разумовский В.М. Зарубежное регионоведение: вопросы теории и информационного обеспечения | 7 |
| Черенков В.И., Цой Е.В. Дилемма глобальной диффузии инноваций и осуществимость всеобщего устойчивого развития | 15 |

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Дедюхина Н.В., Назарова В.А. Генезис управленческого учета как фактор реализации комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры | 24 |
| Клочкова Е.Н., Овечкина А.И., Петрова Н.П. Актуальные вопросы формирования и развития проектного финансирования жилищного строительства в РФ | 33 |
| Черненко В.А., Хон О.Д. Адаптационный подход к достаточности залогового обеспечения и чрезмерная уверенность кредитора | 39 |
| Белякова Т.А., Круглова И.А. Об особенностях финансирования проектов государственно-частного партнерства в энергетической сфере | 46 |
| Шейна Е.Г., Астанакулов О.Т. Методологический подход к оценке и анализу инвестиционной привлекательности объектов инвестирования при ранжировании финансовых показателей | 51 |

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

| | |
|--|----|
| Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Особые экономические зоны как драйверы экономического развития России | 57 |
| Акобиров С.О., Пролубников А.В. Механизмы партнерства государства и бизнеса в интересах стимулирования социально-экономического развития (по материалам России и Узбекистана) | 65 |
| Айрапетова А.Г., Ластовка И.В. Возобновляемые источники энергии как новый тренд развития мирового энергетического рынка | 70 |

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

| | |
|--|----|
| Коломыцева О.Ю., Плотников В.А. Специфика обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях цифровизации экономики | 75 |
| Воронова О.В., Ильин И.В. Функционально-ориентированная модель организационной структуры как основной элемент проектирования бизнес-архитектуры сетевой компании FMCG-ритейла | 84 |
| Беляева Н.Б., Мингалеева Е.Д. Концепция умного города и ее реализация в Северной Европе и России | 95 |
| Булочников П.А., Лавров В.В. Повышение конкурентоспособности регионов как основа эффективного социально-экономического развития | 99 |

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

| | |
|--|-----|
| Растова Ю.И., Яровой Д.О. Когортный анализ эффективности корпоративного бизнеса | 106 |
| Руденко М.Н., Субботина Ю.Д. Организация внедрения проектного управления | 112 |
| Голубева М.А. Развитие концепции маркетинга взаимоотношений в условиях цифровой экономики | 118 |
| Фирова И.П., Смородов И.Е. Информационно-аналитическое обеспечение стратегического управления персоналом..... | 124 |
| Шведенко В.В. Методология организации информационных потоков в процессно-функциональной модели управления предприятием и инструментальные средства для их реализации | 128 |

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|-----|
| Пацула А.В., Щёлоков Д.В. Специфика управления институциональными трансформациями в России | 133 |
| Бездудная А.Г., Ксенофонтова Т.Ю., Краюхин Г.А. Повышение роли и развитие направлений социального предпринимательства в студенческой среде российских вузов | 139 |
| Лаврова Т.А. Ретроспективный анализ покупательной способности основных групп населения в Российской Федерации | 145 |

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

| | |
|--|-----|
| Клишин А.И. Практика перевода и цензура..... | 151 |
| Хабибулина Э.А. Реализация концепта «Mode» в немецкоязычной журнальной публицистике | 155 |

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

| | |
|---|-----|
| Алексеева Д.А. Цифровая трансформация банковской системы | 159 |
| Кузьмина Л.В. Авиационная промышленность России: современные проблемы и перспективы развития..... | 163 |
| Лагутин Ю.В. Хипстерский урбанизм как тип социального мышления | 167 |
| Лебедева П.О. Государственная политика импортозамещения – стимулирующий инструмент развития реального сектора экономики Российской Федерации..... | 171 |
| Палехова О.В. Прагматический компонент оценочного высказывания в рассуждении..... | 176 |
| Рахимов З.Ю. Устойчивые облигации как инструмент финансирования экологических и социальных проектов..... | 181 |

CONTENTS

GLOBALIZATION PROCESSES

| | |
|--|----|
| Maksimtsev I.A., Mezhevich N.M., Razumovsky V.M. Foreign regional studies: questions of theory and communication strategy..... | 7 |
| Cherenkov V.I., Tsoy E.V. Dilemma of the global diffusion of innovation and implementability of the total sustainable development | 15 |

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

| | |
|---|----|
| Dedyukhina N.V., Nazarova V.A. Management account genesis as a complex plan realization factor for modernization and expansion of the trunk infrastructure | 24 |
| Klochkova E.N., Ovechkina A.I., Petrova N.P. Topical issues of formation and development of project financing of housing construction in Russian Federation | 33 |
| Chernenko V.A., Khon O.D. The adaptive approach for collateral adequacy within overconfidence of the lender | 39 |
| Belyakova T.A., Kruglova I.A. On the specifics of financing public-private partnership's projects in the power sphere | 46 |
| Sheina E.G., Astanakulov O.T. Methodological approach to the assessment and analysis of investment attractiveness of investment objects in the ranking of financial indicators | 51 |

STATE REGULATION OF ECONOMY

| | |
|--|----|
| Vylkova E.S., Tarasevich A.L. Special economic zones as drivers of Russia economic development..... | 57 |
| Akobirov S.O., Prolubnikov A.V. Partnership mechanisms between state and business in the interests of stimulation of social and economic development (by materials of Russia and Uzbekistan)..... | 65 |
| Ayrapetova A.G., Lastovka I.V. Renewable energy sources as a new trend of the world energy market development | 70 |

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

| | |
|---|----|
| Kolomytseva O.Yu., Plotnikov V.A. The specifics of ensuring the economic security of enterprises in the digitalization of the economy | 75 |
| Voronova O.V., Ilyin I.V. Function-oriented model of the company's organizational structure as a major element for development of business architecture of a chain enterprise within FMCG retail sector..... | 84 |
| Belyaeva N.B., Mingaleeva E.D. Smart-city concept and its implementation in Russia and Northern Europe | 95 |
| Bulochnikov P.A., Lavrov V.V. Improving the competitiveness of regions as a basis for effective socio-economic development | 99 |

MANAGEMENT

| | |
|--|-----|
| Rastova Yu.I., Yarovoy D.O. Cogort analysis of corporate business efficiency | 106 |
| Rudenko M.N., Subbotina Y.D. Organization of introduction of project management | 112 |
| Golubeva M.A. Development of the relationship marketing concept in digital economy | 118 |
| Firova I.P., Smorudov I.E. Information and analytical support of strategic personnel management | 124 |
| Shvedenko V.V. Methodology of the organization of information flows in the process-functional model of management of the enterprise and tools for their implementation | 128 |

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

| | |
|---|-----|
| Patsula A.V., Shelokov D.V. The specifics of managing institutional transformations in Russia..... | 133 |
| Bezudnaia A.G., Ksenofontova T.Y., Kraihin G.A. Enhancing the role and development of social entrepreneurship among students of russian universities..... | 139 |
| Lavrova T.A. Retrospective analysis of the purchasing power of the major population groups in the Russian Federation | 145 |

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

| | |
|---|-----|
| Klishin A.I. Practice of translation and censorship | 151 |
| Khabibulina E.A. Implementation of the «Mode» concept in german-language journal publicism | 155 |

YONG RESEARCHERS' WORKS

| | |
|---|-----|
| Alekseeva D.A. Digital transformation of the banking system..... | 159 |
| Kuzmina L.V. Russian aircraft industry: modern challenges and development prospects | 163 |
| Lagutin Y.V. Hipster urbanism as a type of social thinking | 167 |
| Lebedeva P.O. State import substitution policy as stimulating tool for real sector of the Russian economy development | 171 |
| Palekhova O.V. Pragmatic component of the evaluative statements in the reasoning..... | 176 |
| Rakhimov Z.Y. Sustainable bonds as a tool for financing environmental and social projects | 181 |

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Максимцев И.А., Межевич Н.М., Разумовский В.М.

ЗАРУБЕЖНОЕ РЕГИОНОВЕДЕНИЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация. Проблематика зарубежного регионоведения обладает многоуровневой актуальностью. С одной стороны, перед нами сложная теоретическая проблема – понять содержание междисциплинарной задачи: выявить предмет и методы современного зарубежного регионоведения. С другой стороны, очевидна потребность российского государства в квалифицированных специалистах-регионоведах. Экономическая и политическая ситуация в мире, Балтийском регионе предполагает повышенное внимание как к нашим партнёрам, так и к нашим оппонентам. События в Прибалтике показывают, что наше знание о ближайших соседях фрагментарно. В Санкт-Петербургском государственном экономическом университете подготовка специалистов в сфере зарубежного регионоведения осуществляется с позиции максимальной комплексности, однако профиль вуза предполагает то, что основной линией, стратегией развития образовательного профиля является экономическая специализация. Это полагает определённую специфику в преподавании и соответствующий акцент в последующей профессиональной деятельности выпускников. Соответственно задачей, стоящей перед коллективом преподавателей, является теоретико-методологическое обеспечение данного научного профиля.

Ключевые слова. Зарубежное регионоведение, информация, междисциплинарные исследования, география, экономическая наука.

Maksimtsev I.A., Mezhevich N.M., Razumovsky V.M.

FOREIGN REGIONAL STUDIES: QUESTIONS OF THEORY AND COMMUNICATION STRATEGY

Abstract. The problems of foreign regional studies are of multi-level relevance. On the one hand, a complex theoretical problem is the challenge to understand the content of an interdisciplinary task: to identify the subject and methods of modern foreign regional studies. On the other hand, the demand of the Russian state for qualified regional specialists is obvious. The economic and political situation in the world and in the Baltic region implies increased attention both to our partners and to our opponents. Events in the Baltic States show us that our knowledge of our closest neighbors is insufficient. In the St. Petersburg State University of Economics the training of specialists in the field of foreign regional studies is carried out from the standpoint of maximum complexity. However, the specialization of the university implies that the main development

ГРНТИ 06.61.01

© Максимцев И.А., Межевич Н.М., Разумовский В.М., 2019

Игорь Анатольевич Максимцев – доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Николай Маратович Межевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Михайлович Разумовский – доктор географических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Максимцев И.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812 458-97-27. E-mail: rector@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 15.07.2019.

strategy of the educational profile is economics that assumes certain specificity in teaching and a corresponding emphasis in the subsequent professional activity of graduates. And it follows that the task of the teachers is the theoretical and methodological support of this scientific area.

Keywords. *Foreign regional studies, information, interdisciplinary research, geography, economics.*

Теоретические основы зарубежного регионоведения: некоторые итоги дискуссий

Эффективное развитие российского государства в настоящее время, в большей степени чем несколько десятилетий назад, невозможно без внимательного изучения того, что происходит за его пределами. Изменения в мировой экономике, политике, привели к тому, что появились новые регионы, актуализировалось изучение традиционных. Изменения российской внешней политики изменили иерархию регионов с точки зрения потребностей их изучения. Классическая формула «мыслить глобально – действовать локально» заставляет нас обратиться к региональному подходу. Но для этого необходимы адекватные теоретические подходы. «Теория, это не только результат знаний, но и условие возможности его формирования» [23, р. 2013]. Для зарубежного регионоведения этот подход весьма актуален.

Поиск таких подходов начался давно. Новый и масштабный интерес отечественной академической науки к проблемам регионализма проявился во второй половине 1980-х годов в связи с попытками обоснования новых подходов, «альтернативных формационному, к исследованию общественно-исторического процесса. На Западе события двух прошедших десятилетий сделали из «регионализма» и «этнонационализма» в исследованиях западных индустриальных обществ некое подобие политической и академической моды» [20, с. 117-118].

На сегодняшний день достаточно очевидна попытка создания «новых» теоретических конструкций при случайном или демонстративном игнорировании существующего научного потенциала. «До последних десятилетий понятия «регион» и «регионализм» в нашей стране практически не применялись» [19, с. 89]. Подобные «открытия», увы, не редкость на страницах серьёзных научных изданий. Недостаток подобного подхода очевиден – игнорируются все или часть предшествующих исследований. К примеру, сошлёмся на уникальную французскую школу страноведения конца XIX века, связанную с именами Элизе Реклю и Поля Видаля де Ла Бланша. Блестящие работы советских и российских географов, как имперского, так и современного периода также нельзя игнорировать. Предположить то, что специалист в сфере регионоведения может не знать работу В.П. Семенова-Тян-Шанского «Район и страна» невозможно, но часто именно так и есть [21]. Невнимание к работам учёных прошлого грозит современникам тем, что и их научный вклад будет забыт потомками.

В данной статье мы исходим из того, что зарубежное регионоведение в целом имеет сформированное междисциплинарное теоретико-методологическое содержание. Тем не менее, необходимо уточнить определение самого понятия «регион» и его трактовку с точки зрения общенаучной методологии.

Регион не является только экономической или географической категорией, то есть нельзя отождествлять понятия «регион» и «территория». Территориальная составляющая является существенной для любого региона, поскольку является базисом, как его формирования, так и его существования. Любой регион представляет собой территорию, но одного территориального компонента недостаточно для того, чтобы назвать территорию регионом. Необходимой предпосылкой формирования региона на определённой территории является наличие специфики экономического, этнографического, конфессионального, социально-культурного состава, особый характер политической организации общества и властных элит.

Также под термином «регион» понимается определённая территория, представляющая собой сложный территориально-экономический и национально-культурный комплекс, который может быть отграничен признаками наличия, интенсивности, многообразия и взаимосвязанности явлений, выражающихся в виде специфической однородности географических, природных, экономических, социально-исторических, национально-культурных условий, служащих основанием для того, чтобы выделить эту территорию [5, с. 9].

Возможен и постмодернистский подход к определению региона предложенный И.Н. Барыгиным. Это – создаваемая исследователями идеальная модель «территории, ограниченной пространственно-временными рамками и обладающая набором целостно-образующих характеристик» [2, с. 76]. Отметим, что данный подход – весьма интересный с академической точки зрения – для целей данной статьи неприменим. Теоретическая дискуссия между реалистами и постмодернистами именно по проблематике зарубежного регионоведения возможна. Однако авторы исходят из того, что регионы не превращаются в некие «воображаемые пространства», очертания которых определяются, с одной стороны, их идентичностями, репрезентациями, нарративами, культурными полями и тому подобным.

В соответствии с вышесказанным, регионоведение определяется нами как комплексная дисциплина, изучающая закономерности процесса формирования и функционирования социально-экономической системы регионов мира и основанная на анализе географических, исторических, экономических и политических особенностей региона, а также позиционировании региона в системе международного разделения труда и системе международных отношений [5, с. 9].

Для того чтобы совокупность государств, представляющая собой некую общность, стала «регионом», необходимо наличие всех или части следующих признаков: общность исторических судеб; наличие свойственных только этой группе особенностей культуры (материальной и духовной); географическое единство территории; сходный тип экономики; совместная работа в региональных международных организациях. Выпадение одного или даже нескольких признаков возможно, однако трудно себе представить регион, не основанный на общей истории, географии, экономике или политике. Если ничего этого нет, то возникает вопрос: А, собственно, на каком основании мы говорим о регионе?

Как правило, такой подход присутствует и в зарубежной литературе. Эндрю Хюрелл указывает, что, во-первых, «регион это – естественный, органический принцип территориальной организации социальных, политических, экономических и культурных аспектов жизнедеятельности человеческих сообществ». В этом контексте факторами регионализма становятся: социальная сплочённость этнических, расовых и языковых групп, проживающих совместно; экономическая взаимодополняемость тех хозяйственных и промышленных единиц, которые работают в рамках данной территории; совместимость общих ценностей, связанных с культурой, религией, историческими традициями; политическая солидарность [25, с. 333].

Для региона в научном и экспертном сообществе, как правило, предлагаются следующие характеристики: комплексность социально-экономического и экологического развития; комплексность промышленного развития; характер развития производственной и социальной инфраструктур, системы поселений; способность воспроизводить условия для гармоничного развития проживающего в регионе населения; способность производить такой объем товаров, который обеспечивал бы также возможность удовлетворения потребностей других регионов.

Закономерен вопрос о масштабе региона. С нашей точки зрения, регион может быть выделен внутри государства. Примеров этого более чем достаточно и в России, и в мире. Второй, достаточно редкий вариант – совпадение региона и государства. Третий вариант, интересующий нас, это – регион, состоящий из нескольких государств. Понятие «регион» относится к универсальным категориям общественных наук. Интегративные возможности данного термина позволяют его не только отнести к ряду наук, но и связывать эти науки, трансформируя их компоненты в единую систему региональных исследований.

Ситуацию, сложившуюся с региональными исследованиями в целом и зарубежным регионоведением в частности, очень точно охарактеризовал американский исследователь Д. Пучала. Он сравнил теоретические подходы к регионализму с эпизодом в сказке о слоне и нескольких слепых. Каждый дотрагивался до определённой части тела животного, пытаясь описать его целиком. Естественно, верного варианта ответа дать не смог ни один из них, хотя каждый был уверен в правильности собственных выводов [26, р. 47]. В российском зарубежном регионоведении именно такая ситуация и сложилась. «Несмотря на успешные попытки очертить общее предметное поле регионоведческих исследований, практика реализации образовательных программ по регионоведению выглядит скорее «многопредметной», чем междисциплинарной. Ни одна из учебных дисциплин не выступает в качестве интегрирующей, связывающей все учебные предметы в единое целое» [11, с. 159].

Возникает вопрос: Не отражает ли такое «нагромождение» дисциплин всего лишь обычное проявление закона всеобщей связанности? Вопрос отнюдь не риторический, поскольку «отсутствие чётко определённых предмета и объекта исследований, достаточно выраженной структуры, «расползание» её во все стороны ставит под сомнение объективность существования дисциплины, области знания» [18]. Действительно, практически каждый автор предлагает свой набор базовых дисциплин, необходимых для комплексного регионоведческого исследования. К примеру: «Региональные исследования представляют собой поле взаимодействия и интереса таких дисциплин как социальная география (human and cultural geography), политическая социология, социология пространства, социальная психология, политическая регионалистика, сравнительная политология, социальная и культурная история, культурные исследования (cultural studies)» [22, р. 257-258]. Предложенный список может корректироваться и дополняться. Для нас представляется целесообразным отталкиваться не от формальных названий научных дисциплин, но методов исследования, принадлежащих конкретным наукам или имеющих признаки междисциплинарности.

Концепция формального равенства дисциплин представляет интерес, но решением не является. Как замечает доктор философских наук, профессор, член-корреспондент РАН И.Т. Касавин, «одна из дисциплин периодически берет на себя креативную, нормативную или коммуникационную функцию». Применительно к научному регионоведению, это означает, что дисциплины, имеющие собственный теоретико-методологический базис, должны «откликнуться» на доминантную установку ведущих дисциплин и согласовать концептуальный аппарат своей науки с теоретико-методологическим аппаратом политических (сравнительно-политических) исследований [15, с. 13]. Проблема как раз в том, что желание «адекватного отклика» не всегда находит понимание в междисциплинарных исследованиях.

Так, авторы учебника «Регионоведение» Ю.Н. Гладкий и А.И. Чистобаев подчёркивают: «Именованное регионоведение, как это нередко делается, полностью самостоятельной наукой было бы опрометчиво – оно является неотъемлемой частью географической науки», это «очень важная и специфическая часть региональной географии», «сугубо географическая субдисциплина» [8, с. 43]. С нашей точки зрения, стремление монополизировать регионоведение, в том числе зарубежное, не совсем корректно. Выход из положения может быть найден в том случае, если мы «старшинство» отдельных дисциплин будем определять, отталкиваясь от конкретной задачи. Если задачей является подготовка комплексного страноведческого географического описания, то приоритет географических методов очевиден. Однако, при подготовке прогноза международных отношений, первое слово – за теорией международных отношений, политологией, при подготовке справочно-информационного обеспечения для визита торговой делегации – приоритет за экономикой, но разве можно обойтись без географической, политической, исторической информации?

Именно поэтому мы согласимся с позицией профессора А.Д. Воскресенского, считающего комплексное регионоведение «интегральной политико-экономической и социальной дисциплиной, изучающей закономерности процесса формирования и функционирования социально-экономической и социально-политической систем регионов мира с учётом исторических, демографических, национальных, религиозных, культурно-антропологических, экологических, политико-правовых, природно-ресурсных особенностей, места и роли в международном разделении труда и системе (подсистемах) международных отношений» [16, с. 70].

Итак, любая научная концепция, особенно возникающая на стыке различных дисциплин, является результатом предшествующего развития научного знания. Региональные исследования развивались в рамках различных наук. Пространственные различия в обеспеченности ресурсами и уровне экономического развития, качестве жизни населения характерны практически для всех государств, объективный характер территориальных различий, необходимость воздействия на них с целью достижения общественно значимых целей достаточно давно изучается экономико-географами, экономистами, политологами и этнографами. Закономерно возник вопрос о методах исследования в современном зарубежном регионоведении.

С нашей точки зрения методы в зарубежном регионоведении следует классифицировать, прежде всего, как научные и ненаучные. Научные методы опираются на весь многовековой потенциал истории, экономической, политической, географической наук. Признаком научного метода является сбалансированная междисциплинарность. С другой стороны, ненаучные подходы характеризует отрыв от

источниковой или статистической базы, построение постмодернистских моделей, выхватывающих один факт или одну закономерность и пытающихся на этом основании дать очень простое объяснение сложнейших сущностей.

Существует возможность применения не только научных академических подходов, но и ненаучных, интуитивных. Впрочем, интуитивный подход, который может завершиться блестящим прогнозом, как правило, связан с десятилетиями профессиональной работы по данному направлению. Эксперт, ориентированный на конкретный регион, страну должен знать её историю и географию, экономику и политику, язык, культуру. Для специалиста в сфере международного регионоведения необходимо системное и стратегическое виденье объекта, глубокое понимание деталей.

Эксперт особо высокого класса делает верный прогноз и блестяще анализирует ситуацию, вовсе не задумываясь над теоретико-методологическим аппаратом, над тем, какой наукой он руководствуется. Используя формулу «рыба не знает, как плавает, а ихтиологи очень часто тонут», предложим ещё один вариант: ихтиолог, который не знает, как плавать, но делает это не хуже рыбы. Этот вариант, конечно, крайне редкий, но и эксперт по региональной проблематике, обладающий такой способностью к прогнозу – редкость не меньшая.

Рассмотрению научных методов зарубежного регионоведения в контексте их изначальной «отраслевой» принадлежности будет посвящена следующая статья авторов. В данном труде, однако следует указать на то, что в образовательном плане мировое комплексное регионоведение / зарубежное регионоведение позволяет синтезировать специфические страноведческие знания и понимание мировых политико-экономических процессов и на этой основе готовить специалистов, хорошо разбирающихся в особенностях развития своей страны специализации и одновременно понимающих, как эти особенности соотносятся с глобальными тенденциями [14, с. 66].

Укажем на то, что зарубежное регионоведение – предмет академических исследований и учебная дисциплина. Начиная с 2012-2015 гг. в России выходит все больше работ, посвящённых комплексному зарубежному регионоведению [4]. Вместе с тем, ключевой проблемой является информационно-аналитическое направление в теории и практике зарубежного регионоведения.

Информация и научный анализ в современном зарубежном регионоведении

В современном обществе, с одной стороны, потребителю предлагается условно-свободный доступ к информации, но при этом исключается или существенно ограничивается возможность ее эффективного использования. Это происходит за счёт частично организованного, но, в большинстве случаев, спонтанного воздействия инфосферы на экономическое поведение людей. Мощность информационного шума в интернете непрерывно нарастает. «Перегрузка информацией является достаточно распространённой» [7, с. 80].

Анализируя американские источники, профессор А.Д. Еляков отмечает: «Специалистами в области информатики установлена динамика роста информации. К 1800 году объем информации удваивается каждые 50 лет. С 1950 – каждые 10 лет. С 1970 – каждые 5 лет, с 1990 – ежегодно [10, с. 116]. Однако, самое интересное начинается после 1990 года, т.е. вся приведённая статистика относится к докомпьютерной эпохе. Причин этому как минимум две. Первая – лавинообразно растущая масса дублирующей информации, спама и плагиата в академической литературе, СМИ; вторая причина – рост разрыва в интеллектуальном потенциале пользователей интернета. Пользуются все, но существенно отличаются модели использования» [24]. Большая доля населения глубокие информационно насыщенные ресурсы воспринимает как «белый шум» – бесполезную информацию.

Качественные информационные ресурсы сложны в восприятии, а большинство людей уже не обладает необходимыми знаниями и познавательными навыками, чтобы прочесть, затем воспринять, и, тем более, осмыслить сложный контент. Понятийное и тем более логическое мышление уступает первенство образно-ассоциативному или клиповому. Клиповое мышление предполагает сосредоточенность на восприятии и переживании, а не на понимании и анализе. Информационный бум означает количество, но вовсе не качество информации. Иными словами, количество информации увеличивается в арифметической прогрессии, но количество научной информации и особенно её качество растёт существенно медленнее.

«Научную информацию необходимо отличать от научных знаний. В знаниях научная информация представлена уже в наиболее обобщённом, систематизированном виде и выражается в системах поня-

тий, в суждениях, умозаключениях и теориях. Следовательно, научные знания – это не вся научная информация, а лишь её определённая часть» [17, с. 98]. Применительно к регионоведению все указанные выше позиции крайне актуальны. Комплексность и междисциплинарность регионоведческих исследований ставят крайне актуальную задачу информационно-аналитического обеспечения. Обозначим следующие проблемы:

1. Комплексные регионоведческие исследования предполагает анализ очень большого объёма информации. Количество информации, естественно, не всегда переходит в качество, но сделать правильный вывод, к примеру, оценить перспективы развития региона, не проанализировав большой объём информации, невозможно.

2. Регионоведческие исследования являются частью анализа в международных отношениях, в глобальной экономике и политике. Министр иностранных дел СССР А.А. Громыко писал: «Настоящий дипломатический работник, это тот, кто успевает и умеет подобрать, организовать и проанализировать фактический материал, который следует использовать для соответствующей дипломатической акции» [9, с. 341].

3. В регионоведческих исследованиях данные, полученные в рамках исследовательских возможностей одних наук, могут противоречить сведениям, полученным в рамках методов других дисциплин. К. Клаузевиц справедливо указывал: «Огромная часть информации, получаемой на войне, противоречива, ещё большая часть ложна и, гораздо большая часть, сомнительна» [13, с. 24]. Возникает вопрос, о том, что происходит в мирное время. Действительно ли в мирных условиях лучше налажен анализ информации? «...могут существовать определённые возможности «руководить войной» в первый и последующие дни, не рассчитывая на сбор и оценку информации... многие не в состоянии понять, насколько успешно можно вести войну, по крайней мере, на начальных её этапах, основываясь на «счислении пути»» [12, с. 261].

4. Проблемой регионоведческих исследований является целеуказание: «Аналитику нельзя считать основанной на данных, если полученная информация не учитывается при принятии решений и не вызывает последующих действий. Если данные игнорируются ... сбор этих данных не имеет смысла» [1].

5. Политизация и стремление рассматривать все сложности мира в контексте «свой-чужой» приводит к тому, что «один и тот же эмпирический материал может быть истолкован противоположным образом, а политическая конфликтность может отражаться на методологическом уровне» [6, с. 90].

6. Для эффективного регионоведческого анализа необходимо постоянное обновление информации. Советский дипломат и публицист, переводчик И.В. Сталина в годы Второй Мировой войны, доктор исторических наук В.М. Бережков так рассказывал о последних часах подготовки к переговорам с Германией в ноябре 1940 года. Литерный поезд уже поехал, но работа продолжалась: «В вагоне референтов систематизировалась вся информация, готовились краткие сводки для членов делегации, машинистки тут же отстукивали их в нескольких экземплярах. У экспертов были свои заботы, они ещё раз просматривали взятую с собой документацию по истории русско-германских и советско-германских отношений, отмечали то, что может понадобиться для подкрепления нашей аргументации на переговорах» [3, с. 11].

Заключение

Теоретическое ядро современного зарубежного регионоведения находится в стадии формирования, и этот процесс будет продолжаться достаточно долго. Это связано со многими факторами:

1. Меняются потребности российского государства в квалифицированных специалистах-регионоведах. События в Прибалтике, Закавказье, на Украине показали, что наше знание о ближайших соседях фрагментарно. Специалисты советской эпохи, знающие эти территории как часть СССР, как правило, некомпетентны, а подготовка новых специалистов недостаточна и началась сравнительно недавно. Ситуация с дальним зарубежьем, к сожалению, примерно такая же. «Поворот на Восток» концептуально абсолютно верный, потребовал задействования усилий экспертов и специалистов, которых, увы, оказалось недостаточно.

2. Эволюция миропорядка при всей её разнонаправленности приводит к стиранию граней между внешней и внутренней политикой. Для регионоведов это означает размывание границ между отечественным и зарубежным регионоведением. Последнее наиболее отчётливо видно на примере Северо-

Запада России. Изучение Ивангорода в рамках первого направления и Нарвы в рамках второго трудно осуществимо как с теоретической, так и с практической точки зрения. Комплексность регионоведения предполагает интеграцию его «составных» частей и интеграцию методов и методик исследований. В этих условиях следует приветствовать создание Федерального учебно-методического объединения «Политические науки и регионоведение» (политология, международные отношения; регионоведение России; зарубежное регионоведение; публичная политика) при Минобрнауки России. Согласимся с позицией председателя ФУМО доктора политических наук, профессора О.В. Гаман-Голутвиной: «Актуальной задачей оказывается необходимость овладения возможно более широким арсеналом инструментов исследования. Проблемой отечественной политологии и международных отношений остаётся слабое знание строгих методов и ограниченность навыков работы с эмпирическими данными. Актуальный аспект данной тематики – дискуссия об оптимальном соотношении количественных и качественных методов» [6, с. 90]. Но разве это проблема только политологии? Количественные методы – «по умолчанию» значимая часть работы специалиста в сфере международного регионоведения.

3. В Санкт-Петербургском государственном экономическом университете подготовка специалистов в сфере зарубежного регионоведения осуществляется с позиций максимальной комплексности, однако профиль вуза предполагает то, что основной линией, стратегией развития образовательного профиля является экономическая специализация. Это предполагает определённую специфику в преподавании и соответствующий акцент в последующей профессиональной деятельности выпускников. Соответственно задачей, стоящей перед коллективом преподавателей, является теоретико-методологическое обеспечение данного научного профиля.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андерсон К.* Аналитическая культура: от сбора данных до бизнес-результатов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 324 с.
2. *Барыгин И.Н.* Международное регионоведение. СПб.: Питер, 2009.
3. *Бережков В.М.* Страницы дипломатической истории. М.: Международные отношения, 1984.
4. *Воскресенский А.Д.* Концепции регионализации, региональных подсистем, региональных комплексов и региональных трансформаций в современных международных отношениях // Сравнительная политика. 2012. № 2. С. 30-58.
5. Восток/Запад: региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений / под ред. А.Д. Воскресенского. М.: Московский государственный институт международных отношений; «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002.
6. *Гаман-Голутвина О.* Политология как метадисциплинарная матрица // Международные процессы. 2016. Т. 14, № 1.
7. *Гейтс Б.* Дорога в будущее. М., 1996.
8. *Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И.* Регионоведение. М.: Гардарики, 2002.
9. *Громыко А.А.* Памятное. М., 1988. Кн. 2.
10. *Еляков А.Д.* Информационная перегрузка людей // Социологические исследования. 2005. № 5.
11. *Зиневич О.В., Рузанкина Е.А.* Регионоведение как комплекс исследовательских и учебных дисциплин в ракурсе междисциплинарности // Сравнительная политика. 2014. № 3 (17).
12. *Кан Г.* Об эскалации. Исследования Гудзоновского института по вопросам национальной безопасности и международных отношений. М.: Воениздат, 1966.
13. *Клаузевиц К.* Принципы ведения войны. М., 2009.
14. *Колдунова Е.В.* Мировое комплексное регионоведение, как исследовательский подход и учебная дисциплина // Вестник МГИМО. 2016. № 5 (50).
15. Междисциплинарность в науках и философии / Российская акад. наук, Ин-т философии; отв. ред. И.Т. Касавин. М.: ИФ РАН, 2010.
16. Мировое комплексное регионоведение / Под ред. А.Д. Воскресенского. М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014.
17. *Михайлов А.И., Черный А.И., Гиляревский Р.С.* Научные коммуникации и информатика. М.: Наука, 1976.
18. *Разумовский В.М.* Современные проблемы регионалистики // Известия СПбУЭФ. 2010. № 4.
19. *Расповов Н.П.* Социально-политическая стабильность региона – субъекта РФ // Полис. 1999. № 3.
20. *Роккан С., Урвин Д.* Политика территориальной идентичности. Исследования по европейскому регионализму // ЛОГОС. 2003. № 6 (40).
21. *Семенов-Тянь-Шанский В.П.* Район и страна. М., Л.: Государственное издательство, 1928.

22. *Friedland R., Boden D.* Now Here: An Introduction to Space, Time and Modernity // Now Here: Space, Time and Modernity. Los Angeles: University of California Press, 1994. P. 257-258.
23. *Guzzini S.* The Ends of International Relations Theory: Stages of Reflexivity and Modes of Theorizing // European Journal of International Relations. 2013. Vol. 19, № 3.
24. *Hendricks V.F., Hansen P.G.* Infostorms: Why do we 'like'? Explaining individual behavior on the social net. Springer Nature Switzerland AG, 2016.
25. *Hurrell A.* Explaining the Resurgence of Regionalism in World Politics // Review of International Studies. 1995. Vol. 21.
26. *Puchala D.J.* Of Blind Men, Elephants and International Integration // Journal of Common Market Studies. 1972. № 10.

Черенков В.И., Цой Е.В.

ДИЛЕММА ГЛОБАЛЬНОЙ ДИФфуЗИИ ИННОВАЦИЙ И ОСУЩЕСТВИМОСТЬ ВСЕОБЩЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В настоящей статье поставлен вопрос об альтернативе поиска ресурсов для реализации концепции устойчивого развития. Показано, что в условиях равновесия по Парето, выполнение программ устойчивого развития не приводит автоматически к ситуации «win-win-win» для трех мегадоменов (Profit – People – Planet) макроэкономической геосоциоэкономической системы. Рента на знание или интеллектуальная рента определена как потенциальный социально-этический эндогенный источник ресурсов для устойчивого развития. Введено понятие «Колониализм 3.0» и показан его генезис в контексте сохранения центр-периферийного устройства капитализма. Приведен пример последствий исторически сложившейся «внутренней колонизации» в России и намечены пути ликвидации ее последствий. Показано, что разрешение дилеммы глобальной диффузии инноваций может иметь два исхода: (1) ужесточение действий технологического империализма; (2) появление дополнительного социально-этического ресурса для устойчивого развития. Определено, что правильное понимание миропорядка невозможно без применения политико-экономического анализа. Нехватка такого анализа привела к отмечаемым недостаткам современной теории инноваций в России. Сделан вывод о необходимости включения политико-экономических вопросов в отечественные университетские программы, имеющие отношение к проблемам устойчивого развития и теории инноваций.

Ключевые слова. Внутренняя колонизация, геосоциоэкономическая система, гипотеза Портера, диффузия инноваций, интеллектуальная рента, Колониализм 3.0, модель четырех капиталов, политическая экономия, устойчивое развитие, центр-периферийное устройство капитализма.

Cherenkov V.I., Tsoy E.V.

DILEMMA OF THE GLOBAL DIFFUSION OF INNOVATION AND IMPLEMENTABILITY OF THE TOTAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract. This paper aims to contribute to searching for alternatives of resources for implementation of the concept of sustainable development. The paper shows that under condition of Pareto equilibrium it is impossible to create automatically “win-win-win” situation for three megadomains (Profit – People – Planet) of a macroeconomic geosocioeconosystem. Knowledge or intellectual rent is defined as potentially socio-ethical endogenous source of resources for sustainable development. The notion “Colonialism 3.0.” is coined and its genesis in the context of preserving center-peripheral arrangement of capitalism is shown. The example historically established “internal colonization” and its consequence in Russia is given. Some ways to eliminate these consequences are identified. It is shown that resolving the dilemma of global diffusion of innovations can have two outcomes: (1) toughening the technological imperialism; (2) the emergence of additional socio-ethical resources for sustainable development. It is defined that a correct understanding of the world order is impossible without political economy analysis. A lack of such analysis has led to the noted shortcom-

ГРНТИ 06.01.07

© Черенков В.И., Цой Е.В., 2019

Виталий Иванович Черенков – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга Института «Высшая школа менеджмента» Санкт-Петербургского государственного университета.

Екатерина Владиславовна Цой – кандидат экономических наук, главный бухгалтер ООО «НЭК» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Цой Е.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: tsoykatya@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 08.07.2019.

ings of the contemporary theory of innovation in Russia. The conclusion is made about the need for including political economy issues in domestic university programs related to sustainable development and innovation theory.

Key words. *Center-peripheral arrangement of capitalism, Colonialism 3.0., diffusion of innovations, four capital model, geosocioeconosystem, intellectual rent, internal colonization, political economy, Porter's hypothesis, sustainable development.*

В название настоящей статьи вынесен термин «дилемма» – полемический довод с двумя противоположными положениями, который призван отобразить один из результатов давно сформулированного и не столь популярного сегодня закона неравномерности развития капитализма в эпоху империализма, а именно: неравномерное территориально-институциональное распространение полезного знания (от изобретений до инноваций). Инновации рассматриваются как наиболее социально-этичный источник ресурсов – прямых источников (собственно устойчивые инновации [26, с. 140; 6, с. 307-308], понимаемые как инновационные технологические и институциональные решения, соответствующие реализации концепции устойчивого развития) и косвенных (инновации как источник ренты на знание [27] или интеллектуальной ренты [1], могущей быть дополнительным к фискальному источником финансирования государственных и корпоративных программ устойчивости).

Второе положение статьи касается именно глобального устойчивого развития, что вызывает у авторов воспоминания о «возможности построения социализма в отдельно взятой стране». Если в условиях так называемого «железного занавеса» и «социалистического лагеря» подобная социально-экономическая и политическая модель развития потерпела крах, то в наше время – в эпоху тотальной глобализации «мира без границ» – концепция устойчивого развития должна реализовываться в глобальном масштабе. Приведем пример замкнутости глобального мира на примере «ДДТ-цепочки»: в США в ходе борьбы за окружающую среду и здоровье нации запрещают применение ДДТ ⇒ фокус применения ДДТ смещается на поля Мексики ⇒ реки выносят остатки ДДТ в Атлантический океан, где вылавливается потребляемый американцами тунец ⇒ ДДТ попадает в желудки стремящихся к здоровому образу жизни американцев. Подобных примеров тому множество, процессы интеграции мировых цивилизаций в ходе глобализации зашли настолько далеко, что невозможно изолироваться от развернувшихся радикальных трансформаций любой природы [14] (экономической, политической, экологической, технологической и т.д.), что соответствует нашей критике возможности локального/регионального устойчивого развития без перерождения капитализма в глобальном масштабе.

Используя положение о понимании современного локализованного мира как некоторой геосоциоэкономической системы (ГСЭ-системы) [7], отметим, что как в идеализированном случае без участия государства (см. рис.), так и с подтвержденной мировой практикой реализацией программ устойчивого развития с участием государства – любое улучшение положения мегадомена «Окружающая среда» напрямую вызовет ухудшение для мегадомена «Бизнес» (снижение прибыли), а далее (косвенно, например, через налоги и повышение стоимости потребительских товаров/услуг) – мегадомена «Общество». Исторически первый (колониальный) выход из этой тупиковой (по Парето) ситуации обнаруживается в открывании «входов» национальных макроэкономических систем европейских государств для внешних потоков благ.

Начиная с XVI века, ресурсы европейской колонизации остального мира (Колониализм 1.0) обеспечивали интенсивное развитие капитализма в Европе вдобавок к классической эксплуатации труда капиталом в самих метрополиях. Иногда исторический период от XVI до XIX вв. даже называют первым периодом глобализации [3]. Фактически, период времени со второй половины XV века и до середины XVII века, вошедший в историю как эпоха Великих географических открытий, отмечен тем, что европейские мореходные страны искали источники сверхприбыли (драгоценные металлы, камни, пряности и редкости). Это была борьба за ресурсы развития. Далее, в середине XX века (после Второй Мировой войны), империализм трансформировал прежние отношения «метрополии-колонии» в неоколониализм (Колониализм 2.0), а в ходе глобализации (с попыткой построения однополярного PAX AMERICANA), появился Колониализм 3.0. Теперь произошла замена обменов типа «Манхеттен

за ножи и бусы» на обмены ценностями в рамках «технологического колониализма» [22]. Такой экзогенный путь обеспечения устойчивого развития развитых стран за счет стран менее развитых, по нашему мнению, не соответствует продвигаемым целям устойчивого развития [25] (в частности, цели 10 – Сокращение неравенства внутри стран и между ними).

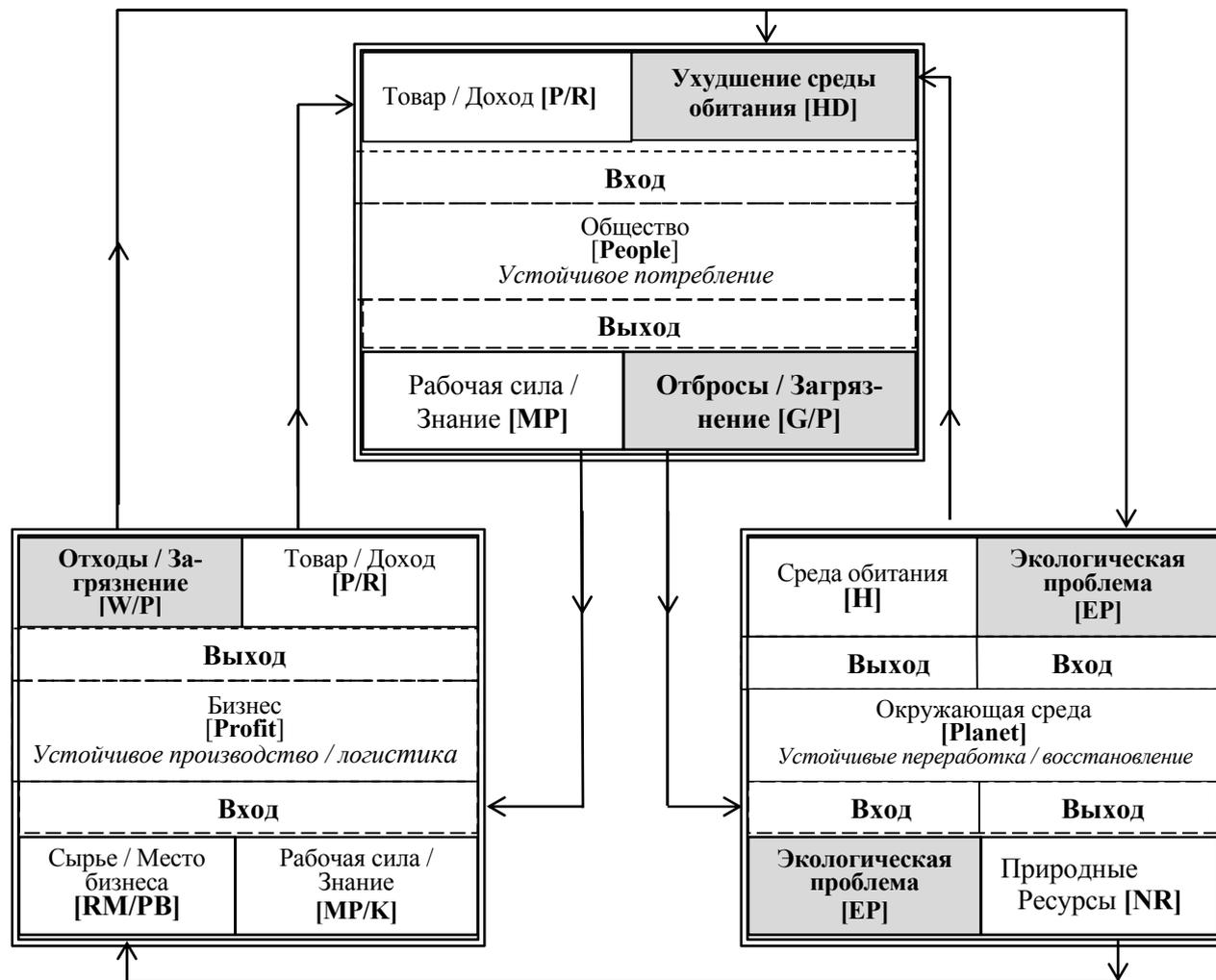


Рис. Упрощенная концептуальная логико-графическая модель ГСЭ-системы (составлено авторами на основе [6])

Неэквивалентный обмен взаимодействует с неравномерностью социально-экономического развития по типу объединения двух или более макроэкономических систем с положительно обратной связью, что предполагает генерацию таких условий, при которых разрыв между более развитыми и менее развитыми системами (странами) увеличивается или, в лучшем случае, сохраняется. Естественно, что со времен Риккардо изменились и формы, и собственно предметы международного обмена, среди которых для настоящей статьи представляют интерес обмены объектами кодифицированной и/или овеществлённой интеллектуальной собственности.

Этот несколько видоизменяющийся на протяжении столетий, сохраняющийся веками, феномен может быть вполне рационально объяснен в современной политической экономии [9] особенностями современного центр-периферийного устройства капитализма, где диффузия инноваций оказывается мощным фактором воспроизводства неравномерности и неравенства социально-экономического развития между развитыми и менее развитыми странами. Разумеется, что «центр» и «периферия» должны здесь пониматься не столько в географическом, сколько в политико-экономическом смысле и вполне соответствуют очень популярной в зарубежной литературе концепции Триады (Triad Power) Кениче Оме [21], где имеются три центра: США (или СЭЗ), ЕС (вернее, старые страны-члены ЕС)

и Япония. Такая структура совпадает с хорошо известными экономистам-международникам тремя мировыми центрами империализма. Как формулирует профессор В.Т. Рязанов [9, с. 78], «не менее существенным для становления капитализма была и другая линия в накоплении капитала, которая осуществлялась через ограбление разными способами периферии в формирующейся мировой капиталистической системе хозяйства».

Капиталистическое накопление, в соответствии с основным законом капитализма, никогда не имело количественного предела. Теперь, в условиях тотальной глобализации, не имеет и пространственного предела в поиске ресурсов развития. Исторически, капитализм практически всегда предпочитал эндогенным источникам ресурсов источники экзогенные, предполагающим конкурентную борьбу в своей или в близких по уровню развития странах, а также необходимость преодоления национальных институциональных ограничений. Поиск зарубежных (колониальных) ресурсов диктовался не только редкостью вовлекаемых в обмен товаров, но и тем, что национальный капитализм менее развитых стран был существенно слабее, обеспечивая капитализму стран-метрополий неоспоримое конкурентное преимущество. Иными словами [там же, с. 79], «капитализм утверждался не путем более глубокого и основательного первичного освоения и капитализации внутреннего рынка, а с самого начала европейский капитал двинулся на мировой рынок, стремясь подчинить его и именно там черпая огромные доходы».

Отметим, что, современная реставрация капитализма в России подтвердила этот порядок в виде очередности появления основных категорий капитала и освоения различных видов деятельности новоявленными капиталистами: (1) – финансовый капитал – финансовые спекуляции (изначально с твердыми валютами на фоне галопирующей инфляции рубля); (2) – торговый капитал – торговые «спекуляции». Мы применили для торгового капитала термин «спекуляции», поскольку первоначальное накопление новорусских торговых капиталистов также шло по схеме напоминающей «колониализацию».

Основная масса населения России воспринимала обыденные для развитых стран товары (электронику, бытовую «белую технику», развлечения и даже широчайший ассортимент одежды, обуви и продовольственных товаров) как инновации. Следовательно, тогда открывшийся российский рынок был готов платить повышенную цену за указанные «инновационные» товары. Кроме того, если перейти от импорта к экспорту, первоначальное накопление торгового капитала обеспечивалось тогда беспрецедентной разницей между внутренними и мировыми ценами на сырье.

Наконец, после развития капитализма в финансовой и торговой сфере, после фантастической (по затратам приобретателей) приватизации наиболее привлекательных объектов бывшей «общенародной», или государственной, собственности народно-хозяйственного комплекса СССР происходит переход капиталистов в сферу (3) – промышленный капитал, требующий инвестирования. Однако и здесь можно обнаружить присутствие «колониального следа»: приоритет за международными совместными и экспортно-ориентированными предприятиями, что опять-таки несет в себе несколько завуалированные неэквивалентный обмен и отношения эксплуатации одной части общества другой.

Эти «родовые пятна» капитализма, о которых не так часто упоминают сегодня (за исключением, пожалуй, представителей школы неомарксистского синтеза [5] (Ф. Бродель, И. Валлерстайн, Дж. Ариги и др.), отмечались еще в первой трети прошлого века, когда утверждалось, что «капитализм изначально утверждался как «капитализм колоний» и впоследствии он закрепился в виде центр-периферийного устройства, при котором центр получает значительную часть своих сверхприбылей за счет эксплуатации периферии» [9, с. 250]. Отметим, что здесь мы прибегли к традиционной для марксистской политической экономии трёх-частной категоризации капитала (финансовый, торговый, промышленный). Перейдем в популярную сегодня структуру модели четырех капиталов [20] – производственный, человеческий, социальный и природный (built or manufactured, human, social, natural capital, соответственно), – которая в совокупности определяет процесс производства и генерации человеческого благосостояния.

Здесь также можно заметить, что в основе воспроизводства трех первых капиталов лежит получение различных необходимых для «производственного» потребления компонент, поступающих со «счетов» исходного природного капитала. Общепринято определять производственный, или рукотворный (human-made), капитал, как все то, что традиционно рассматривается (в Economics) как просто капитал; то есть те активы, которые применяются для производства товаров и услуг. Толкование при-

родного капитала выходит за пределы наличия/потребления сырья и расходных материалов (например, деловая древесина, минеральные ресурсы), необходимых по соответствующим технологиям производства. Сюда включаются такие с трудом поддающиеся монетизации/квантификации «природные активы» как биоразнообразие, исчезающие виды флоры и фауны и целые экосистемы, которые предоставляют «экологические услуги» производству (например, воздух и чистая/самоочищающаяся вода). Иными словами, здесь следует рассматривать все те компоненты природы, которые могут быть прямо или косвенно связаны с благосостоянием человека.

В исторической ретроспективе, систематизированных мероприятий по воспроизводству природного капитала такого масштаба, который достаточен, чтобы полностью восстанавливать *status quo* экосистем никогда и нигде не производилось. Сначала, в силу незначительного влияния человеческой деятельности на экосистемы, которым вполне хватало возможностей природного механизма самосохранения (восстановления), особого внимания на это не обращали, а в дальнейшем – в силу противоречия между краткосрочными выигрышами субъектов капиталистического производства и долгосрочными потерями общества в целом – проблему эту попросту замалчивали. Прибыль получалась в одних местах, а благоприобретатели отдыхали, да и жили (по крайней мере, их семьи) в других, экологически благополучных местах.

Человеческий капитал в теории четырех капиталов также понимается шире, чем совокупность знаний и умений, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Сюда также включаются ментальное и физическое здоровье, образование, профессиональный опыт, которые не только обеспечивают вклад в создание «счастливого здорового общества», но и улучшают возможности для экономического развития за счет наличия более производительной и мотивированной рабочей силы.

Наконец, социальный капитал, несмотря на то, что он, безусловно, имеет отношение к благосостоянию человека, функционирует скорее на уровне общества, чем индивидуума. Он состоит, в частности, из социальных сетей, которые поддерживают существование сплоченного и эффективного общества, а также облегчают социальные и интеллектуальные взаимодействия среди его членов. «Депозитами» этого капитала считаются такие неосязаемые и практически неквантифицируемые активы, как доверие общества, нормы и сети, позволяющие решать проблемы общества, создавая с этой целью территориальные ассоциации (объединения граждан), негосударственные организации и кооперативы; политические и правовые структуры, которые продвигают политическую стабильность, демократию и социальное равенство (то есть, часть целей устойчивого развития).

Заметим, полноты ради, что в контексте проблем устойчивого развития также используется модель пяти капиталов [18], включающая в себя опосредующий любую деятельность финансовый капитал. Впрочем, существует вполне обоснованное, на наш взгляд, мнение [23], что финансовый капитал (принимая во внимание глобальную финансовую систему современного капитализма, пронизывающую все сферы человеческой деятельности) следует скорее рассматривать как особый вид капитала. Это объясняется тем, что именно финансовый капитал общепринятым способом (например, путем финансовых расчетов и предоставления кредитов) обеспечивает распределение и репрезентацию власти для мобилизации остальных четырех вышеприведенных видов капитала, которые располагают реальной присущей каждому из них силой и механизмом для предоставления благ соответствующим получателям ГСЭ-системы.

Возвращаясь к связи колониальных механизмов накопления капитала и возможности устойчивого развития в рамках традиционного капитализма, приходим к выводу, что искоренение феномена «Колониализм 3.0» не представляется возможным без перехода к «посткапитализму». Такой гипотетический исход профессор В.Т. Рязанов называет новой редакцией «мировой революции», в ходе которой должно реализоваться перерождение или вырождение мировой системы капитализма, а задачи этой новой «мировой революции формулируются следующим образом» [9, с. 376]: (1) устранение экспансии (мы бы сказали – глобального доминирования) финансового капитала, порождающего эксплуатацию через глобальные финансовые системы и фактическое господство мировых валют (в первую очередь, доллара); (2) преодоление неравенства в развитии стран с соответствующим изменением центр-периферийного строения мирового хозяйства; (3) переориентация экономического развития на социально-экологические приоритеты. Если рассмотреть эти задачи «перерождения капитализма» внимательно, то в них обнаруживается и путь к реализации

концепции устойчивого развития и коренные препятствия на этом пути (скорее всего неустранимые, без перерождения капитализма).

В довольно либеральных терминах Портера-Крамера, это перерождение капитализма называется «заново изобретенный капитализм» [23]. Авторы хотели бы отметить, что прибегли к столь обширному цитированию работы профессора В.Т. Рязанова не только потому, что заложенные в ней концепции и научная позиция вызывают у нас понимание и глубокое уважение. Здесь, на наш взгляд, четко выражен критический взгляд на вероятность реализации концепции устойчивого развития в глобальном масштабе в теле современного капитализма. Кроме того, авторы хотели бы еще раз привлечь внимание к необходимости восстановить политическую экономию в составе обязательных дисциплин высшей школы России, поскольку без изучения фундаментальных мировоззренческих наук невозможно понять сложных социально-экономических и геополитических картин современного мирохозяйства со сложнейшим переплетением интересов и развитием противоречий, искусно камуфлируемых множественными представителями зарубежной экономической науки.

Ранее было определено [2], что этически/политически и экономически более привлекателен эндогенный путь генерации добавочных ресурсов для устойчивого развития, где нами обнаруживается рента на знание [27], или интеллектуальная рента [1], получаемая в результате коммерциализации изобретений (полезного знания) и последующей (иногда многократной) диффузии инноваций. Тем более, что этот вывод также соответствует так называемой «гипотезе Портера» [24], согласно которой противоречие между строгим экологическим регулированием (даже, если оно рационально разработано и правильно применяется) и естественным стремлением капитала к достижению высокой конкурентоспособности бизнеса может создать «win-win» ситуацию или даже «win-win-win» ситуацию, в которой одновременно увеличиваются как общее социальное благосостояние, так и частная чистая прибыль наряду с охранительными и восстановительными экологическими мероприятиями – для «win-win-win» ситуации.

Условием складывания таких компромиссных ситуаций авторам видится инновационная деятельность каждого хозяйствующего субъекта (бизнеса), к которой его побуждает строгое экологическое законодательство не только индикативной природы, но и пенитенциарной (от штрафов до закрытия предприятий). Кроме того, должны сыграть роль как пропагандируемый нами ментальный конструкт инновационности, так и образование для устойчивого развития (устойчивости) [15]. Считаем, что (в перспективе) последний по счету фактор обеспечения устоев устойчивого развития должен в обязательном порядке вырабатываться у обучаемых (студентов) – генераторов изменений следующего поколения. Важную роль играет национальное экологическое законодательство, которое должно приводить к улучшению экологической обстановки (воспроизводство природного капитала), что способствует решению задач реализации концепции устойчивого развития в пределах одной из стран. Предполагается, что дальнейшая работа по стандартизации подходов этой сфере должна дать свой положительный вклад [10]. Кроме того, понимая, что проведение в жизнь политики устойчивого развития зависит, в конечном итоге, от людей, от того ментального конструкта устойчивости, который должен вырабатываться и закрепляться на протяжении перманентного обучения, эффективность и результативность этой политики требуют особого содержания и направленности образования для устойчивости [8, 19].

Понимание значения интеллектуальной ренты как источника финансирования именно инновационного развития экономики, как важнейшего условия обеспечения конкурентоспособности национальной экономики, на наш взгляд, соответствует императиву устойчивого развития. В этом случае, именно генерация интеллектуальной ренты, а не неэквивалентный обмен является наиболее перспективным источником финансирования устойчивого развития. Однако несмотря на то, что политическая воля и даже финансовое обеспечение этой задачи были давно и достаточно четко определены в выступлениях первых лиц России, подходя к рубежу (2020 г.) исполнения задач Стратегии инновационного развития России, следует отметить выявившиеся недостатки и просчеты, особенно в условиях антироссийских санкций.

Особое место в таком исходе сыграли сохранившиеся нерешенные проблемы теории инноваций, которая в целом – в терминах Т. Куна – остается парадигмальной теорией. К тому же, отечественная теория инноваций в значительной степени вторична, поскольку существенно опирается на зарубежные и не всегда должным образом проанализированные работы [13]. В то же время, без решения тео-

ретических проблем, можно «завязнуть» в постоянном пересмотре частностей любого социально-экономического феномена. Даже в сформулированной более десяти лет назад 4И-парадигме («институты», «инфраструктура», «инновации» и «инвестиции») [12], как ни странно, не оказалось исходной точки инновации – «изобретение». Но, с позиции маркетингового подхода к определению инновации [12], «инновация» = «изобретение» + «овеществление и коммерциализация изобретения». Кроме того, 4И-парадигма опирается на факты генерации и коммерческого трансфера инноваций (торговля лицензиями, прямые зарубежные инвестиции, экспортно-импортные сделки, аутсорсинг НИОКР), тогда как неоплачиваемый спилlover инноваций (непосредованная коммерческими операциями диффузия инноваций между отраслями и странами) отражения в ней не нашел.

Использование интеллектуальной ренты в масштабах мировой экономики реализуется в большей степени в пользу более развитых стран, что предполагает вся структура «Колониализма 3.0», этот эндогенный ресурс обеспечения реализации концепции устойчивого развития представляется реальным и наиболее подходящим также и для регионов внутри каждой страны. Для примера мы обратимся к проблеме устойчивого развития Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ) [2]. Это огромный и удаленный регион Российской Федерации, вклад которого в ВВП РФ оценивается на уровне 12% (при численности населения чуть более 2%). Исторически, анализируя советский период развития АЗРФ, можно отметить, что это был типичный экзогенный путь развития, напоминающий так называемую «внутреннюю колонизацию» [16], когда ресурсы периферии (колонии) подпитывают развитие центра (метрополии). Имели место серьезные гражданские и оборонные программы, которые финансировались из государственного бюджета.

Российская Арктика оказалась именно тем регионом, где настоятельно требуется внедрение концепции устойчивого развития. С одной стороны, это – регион в котором по ряду оценок находится около 30% природных ресурсов, необходимых для развития экономики России, а с другой – возможно, наиболее уязвимый регион со стороны антропогенных и техногенных факторов. В течение последнего десятилетия Правительство РФ и исследовательские организации провели большую работу по оценке потенциала АЗРФ, чье экономическое и военное значение для будущего России не может быть переоценено. Только прямой экономический эффект от разработки арктических шельфов оценивается примерно в 120–150 млрд долл. США. Отрицательная миграция населения [11] на этом фоне выглядит угрозой реализации собственно концепции устойчивого развития АЗРФ, которое для России АЗРФ является исключительно важной задачей. Географические особенности, экологическая уязвимость, недостаточно хорошо устроенные логистические связи с остальной частью России, а также «административная удаленность» и относительно слабая обратная связь с федеральными центрами управления наряду с низкой прозрачностью бизнеса и социальных процессов в АЗРФ обостряют проблемы устойчивого развития в этой стратегически важной зоне России. Все это весьма схоже с механизмами «Колонизации 3.0», но в рамках единой страны и при наличии государственной политики приобретает несколько иной смысл.

Рассматривая в рамках одной страны две категории источников финансовых ресурсов, необходимых для реализации концепции устойчивого развития на мировом уровне (неэквивалентный обмен между развитыми и развивающимися странами и интеллектуальная рента на инновации), обнаруживаем, что использование интеллектуальной ренты предстает более перспективным и в конечном итоге более социально ответственным. В случае АЗРФ, оставляя в стороне такие нематериальные, но очень важные аспекты устойчивого развития АЗРФ, как институциональные аспекты, был сделан вывод [2], что инновационные решения (цифровизация АЗРФ, предполагающая в перспективе создание полномасштабного цифрового реально-виртуального киберпространства и создание арктического флота многофункциональных БПЛА), создают альтернативу эндогенного обеспечения реализации концепции устойчивого развития.

Надо полагать, что в границах высокоразвитых стран реализация концепции устойчивого развития как с использованием инновационных решений внутри этих стран, так и с привлечением дополнительных ресурсов по механизму «Колонизации 3.0.» также должна меть место, что подтверждается многочисленными международными исследованиями. Приведем лишь заключительный результат такого исследования [17] для ФРГ, как наиболее развитой страны Европы, где сформулированы следующие принципы устойчивого развития: (1) применять концепцию устойчивого развития как ведущий принцип для всех времен и областей; (2) принимать на себя глобальную ответственность; (3) укреп-

лять базу жизненно важных природных ресурсов; (4) усиливать устойчивую экономическую деятельность; (5) сохранять и укреплять социальную сплоченность в открытом обществе; (6) использовать образование, науку и исследования, а также инновации как драйверы устойчивого развития.

Декларативный характер этих принципов не требует пояснений, но мы обращаем внимание на последний принцип, где подчеркнута роль инноваций. Роль эта не подкрепляется каким-либо аналитическим выводом, но соответствует общему направлению поиска ресурсов устойчивого развития, рассматриваемому в настоящей статье. Подобный характер документов по устойчивому развитию (как индикативных, так и директивных) вероятно объясняется тем, что имеет место, как за рубежом, так и в России, маргиналистский уклон в методологической подготовке «новых экономистов» (в большинстве своем выросших на Economics, для которых политическая экономия суть terra incognita). Это для российской экономической школы особенно остро ставит вопрос об усвоении студентами методологии науки, представляющей собой способ и последовательность, при помощи которых выстраивается ряд суждений, на основе чего формируются основные понятия, раскрывающие содержание определенной науки. Незрелость или незрелость методологии исследований отрицательно сказывается на результатах этих исследований и приводит к сомнительным выводам, а также к растрате ресурсов.

Повсеместное и иногда чрезмерное увлечение методами новой институциональной экономической теории вместо, а не вместе, или в кооперации, с прежними методами, разработанными на основе марксистской методологии и неомарксистского синтеза, вряд ли можно считать научно обоснованным и перспективным. Наш анализ диссертационных исследований и статей на пересечении проблем устойчивого развития и феномена инновации показывает, что увлеченность соискателей/авторов эмпирикой в ущерб методологии приводит к неубедительным результатам. Более того, встречаются такие работы, которые напоминают кальку с зарубежных исследований, слегка подстроенную под реалии России. Мы никоим образом не ограничиваемся огульной критикой западных экономических теорий, но привлекаем внимание к жизнеспособности марксовских положений (например таких, как монополия рента, избыточная стоимость) для современной теории инноваций, с тем, чтобы получить выверенный синтез положений разных научных школ.

Несмотря на сказанное по поводу коренной асимметрии «центр-периферия» исторически подпитывающей развитие «передовых» стран, именно социальные и экологические инновации можно признать важнейшим фактором устойчивого развития. Именно инновации создают прямую и косвенную, потенциальную возможность получить ресурсы устойчивого развития не экзогенным («Колониализм 3.0»), а эндогенным путем, избегая традиционных отношений эксплуатации по векторам «развитые страны – менее развитые страны», «центр – периферия», «Север – Юг». Однако политэкономический анализ концепции устойчивого развития показывает, что ее полномасштабная реализация противоречит законам развития капитализма (даже модифицированным в ходе глобализации) суть которой, доведенная до логического завершения – перерождение капитализма, пока трудно сказать в какую, но иную социально-экономическую формацию. Пока, несмотря на восторженные статьи и доклады на конференциях авторов из развивающихся стран по поводу устойчивого развития, неравномерность последнего (соответствующая известному закону капитализма в эпоху империализма) складывается в пользу стран так называемого «золотого миллиарда». В конечном итоге, разрешение дилеммы глобальной диффузии инноваций однозначно связывается нами с перерождением капитализма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бузгалин А., Колганов А. Эксплуатация XXI века: от наемного рабочего и прибавочной стоимости к «креативному классу» и интеллектуальной ренте? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intelros.ru/pdf/svobodnaya_misl/2012_7_8/11.pdf (дата обращения 02.03.2019).
2. Васильев Ю.С., Диденко Н.И., Черенков В.И. Некоторые проблемы и перспективные драйверы устойчивого развития Арктической зоны Российской Федерации // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2019. № 1 (63).
3. Гранин Ю.Д. Глобализация: диалектика исторических форм осуществления // Век глобализации. 2014. № 1. С. 90–103.
4. Марьяненко В.П. О необходимости адекватного методологического обеспечения «Программы 4и» // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2009. № 3.

5. *Миропольский Д.Ю., Попов А.И.* Марксизм и маргинализм: неомарксистский синтез – методологическая основа создания новой модели развития хозяйственной системы // Вестник ВСГТУ. 2016.
6. *Нонака И., Takeuchi X.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 384 с.
7. *Нос В.А., Черенков В.И.* Некоторые вопросы становления и реализации концепции логистики устойчивости // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 3. С. 175-188.
8. *Рахимова Н.* Образование в интересах устойчивого развития: 30 лет спустя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://plus-one.ru/blog/community/obrazovanie-v-interesah-ustoychivogo-razvitiya-30-let-spustya> (дата обращения 02.05.2019).
9. *Рязанов В.Т.* Современная политическая экономия: Перспективы неомарксистского синтеза. СПб.: Алетейя, 2019. 436 с.
10. Социальные стандарты качества жизни: Сборник статей / под ред. А.В. Очировой, В.Н. Бобкова, Н.С. Григорьевой. М.: МАКС Пресс, 2008.
11. *Сукнева С.А.* Демографический потенциал воспроизводства населения Арктического региона России // Демографический потенциал стран ЕАЭС: VIII Уральский демографический форум. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2017. Т. I. С. 145–151.
12. *Черенков В.И.* Маркетинговый подход к категоризации каналов глобальной диффузии инноваций // Проблемы современной экономики. 2012. № 2 (42). С. 211-215.
13. *Черенков В.И., Марьяненко В.П., Черенкова Н.И.* Развитие теории инноваций: некоторые проблемы // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2019. № 1. С. 3-29.
14. *Яковец Ю.В.* Стратегия глобального устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций. М.: МИСК, 2013.
15. *Cotton D.R.E., Bailey I., Warren M.F., Bissell S.* Revolutions and Second-Best Solutions: Education for Sustainable Development in Higher Education // Studies in Higher Education. 2005. № 34 (7).
16. *Etkind A.* How Russia ‘Colonized Itself’. Internal Colonization in Classical Russian Historiography // International Journal for History, Culture and Modernity. 2015. № 3 (2). P. 159–172.
17. German Sustainable Development Strategy 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/975274/1588964/1b24acbed2b731744c2ffa4ca9f3a6fc/2019-03-13-dns-aktualisierung-2018-englisch-data.pdf?download=1> (дата обращения 02.05.2019).
18. *Goodwin N.R.* Five Kinds of Capital: Useful Concepts for Sustainable Development. Working Paper № 03-07, Tufts University, 2003.
19. *Martins A., Mata T.M., Costa C.A.V.* Education for sustainability: Challenges and trends // Clean Technologies and Environmental Policy. 2006. № 8.
20. *Muldera K., Costanza R., Erickson J.* The contribution of built, human, social and natural capital to quality of life in intentional and unintentional communities, 2005.
21. *Ohmae K.* Triad Power: The Coming Shape of Global Competition. N. Y., 1985.
22. *Osunyomi B.D., Redlich T., Wulfsberg J.P.* Could open source ecology and open source appropriate technology be used as a roadmap from technology colony? // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. 2016. Vol. 8, № 3. P. 265–282.
23. *Porter M.E., Kramer M.R.* Creating shared value: How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth // Harvard Business Review. 2011. January-February. P. 64-77.
24. *Porter M.E., van der Linde C.* Towards a New Conception of Environment-Competitiveness Relationships // Journal of Economic Perspectives. 1995. № 9 (4). P. 97-118.
25. Sustainable development Goals, UNDP.
26. *Sydänmaanlakka P.* An intelligent organization: integrating performance, competence and knowledge management. Capstone Oxford, 2002.
27. *Teixeria R.A., Rotta T.N.* Modern Rent-Bearing Capital: New Enclosures, Knowledge-Rent and Financialization of Monopoly Rights // UMass-New School Graduate Workshop, 2008.

Дедюхина Н.В., Назарова В.А.

**ГЕНЕЗИС УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ
КОМПЛЕКСНОГО ПЛАНА МОДЕРНИЗАЦИИ И РАСШИРЕНИЯ
МАГИСТРАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Аннотация. В статье отражены результаты исследования генезиса управленческого учета как фактора реализации Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на среднесрочную перспективу. Представлен авторский методический подход выявления комплексных резервов экономики ресурсов транспортной холдинговой компании и источников их финансирования для достижения целевых установок федерального проекта «Железнодорожный транспорт и транзит».

Ключевые слова. Сегменты деятельности, управленческий учет, железнодорожный транспорт, комплексный план модернизации, экономическая эффективность.

Dedyukhina N.V., Nazarova V.A.

**MANAGEMENT ACCOUNT GENESIS AS A COMPLEX PLAN REALIZATION FACTOR
FOR MODERNIZATION AND EXPANSION OF THE TRUNK INFRASTRUCTURE**

Abstract. The article considers results of the management accounting genesis study as a Complex plan realization factor for the modernization and expansion of the trunk infrastructure in the medium term. The article presents author's methodical approach to the identification of resources saving complex reserves of the transport holding company and sources of their financing to achieve the targets of the federal project «Railway Transport and Transit».

Keywords. Process segments of activity, management accounting, railway transport, complex plan for modernization, economic efficiency.

В соответствии с установленными Указом Президента России «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [2] целями и задачами, Правительством Российской Федерации разработан Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года (далее – Комплексный план), структура которого синхронизирована с национальным проектом «Международная кооперация и экспорт» [4]. План включает 11 федеральных проектов, девять из которых направлены на модернизацию и расширение транспортной инфраструктуры России, включая развитие транспортных коридоров «Запад-Восток», «Север-Юг». Реализация одного из таких проектов «Железнодорожный транспорт и транзит» должна обеспечить инновационное преобразо-

ГРНТИ 06.81.85.

© Дедюхина Н.В., Назарова В.А., 2019

Наталья Вильгельмовна Дедюхина – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.

Валентина Александровна Назарова – ведущий бухгалтер сводного отдела отчетности инфраструктуры Северо-Западного регионального общего центра обслуживания – структурного подразделения центра корпоративного учета и отчетности «Желдоручет» – филиала ОАО «РЖД».

Контактные данные для связи с авторами (Дедюхина Н.В.): 190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9 (Russia, St. Petersburg, Moskovsky av., 9). Тел.: +7 921 312 15 92. E-mail: deduhina@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 01.07.2019.

вание инфраструктурного строительства для достижения целевых показателей по приросту грузооборота и повышения уровня экономической связанности территорий Российской Федерации.

Комплексный план предусматривает развитие и обновление железнодорожной инфраструктуры, в том числе на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна, увеличение пропускной и провозной способности Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей, формирование узловых грузовых мультимодальных транспортно-логистических центров. Новый вектор развития железнодорожного транспорта требует переосмысления теоретических и методологических подходов к информационно-аналитическому обеспечению управления транспортным бизнесом, основные задачи которого заключаются в выявлении и мобилизации резервов повышения производственно-экономической эффективности, финансовой устойчивости бизнес-структур и привлечении капиталов крупных инвесторов [13].

На сегодняшний день продолжает оставаться нерешенной проблема объективной оценки экономической эффективности деятельности корпоративных структур транспортно-логистического комплекса и изыскания резервов её роста, в связи с чем Правительством РФ рекомендовано государственным корпорациям, государственным компаниям, публично-правовым компаниям разработать либо актуализировать внутренние документы, регламентирующие формирование ключевых показателей эффективности деятельности [3], устанавливая их на краткосрочный период от 1 года до 3 лет и на среднесрочную перспективу от 3 лет до 5 лет. Несмотря на то, что предусмотрен самостоятельный выбор ключевых показателей эффективности из рекомендуемого перечня органами управления общества [3], в основе расчета их фактических значений предусмотрено использование данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Известно, что достижение желаемых значений показателей финансовой отчетности организации-общества предопределяется результатами управления процессом потребления различных видов ресурсов – материальных, трудовых, финансовых, и жизнеспособность такого управления обеспечивает система управленческого учета (рис. 1).

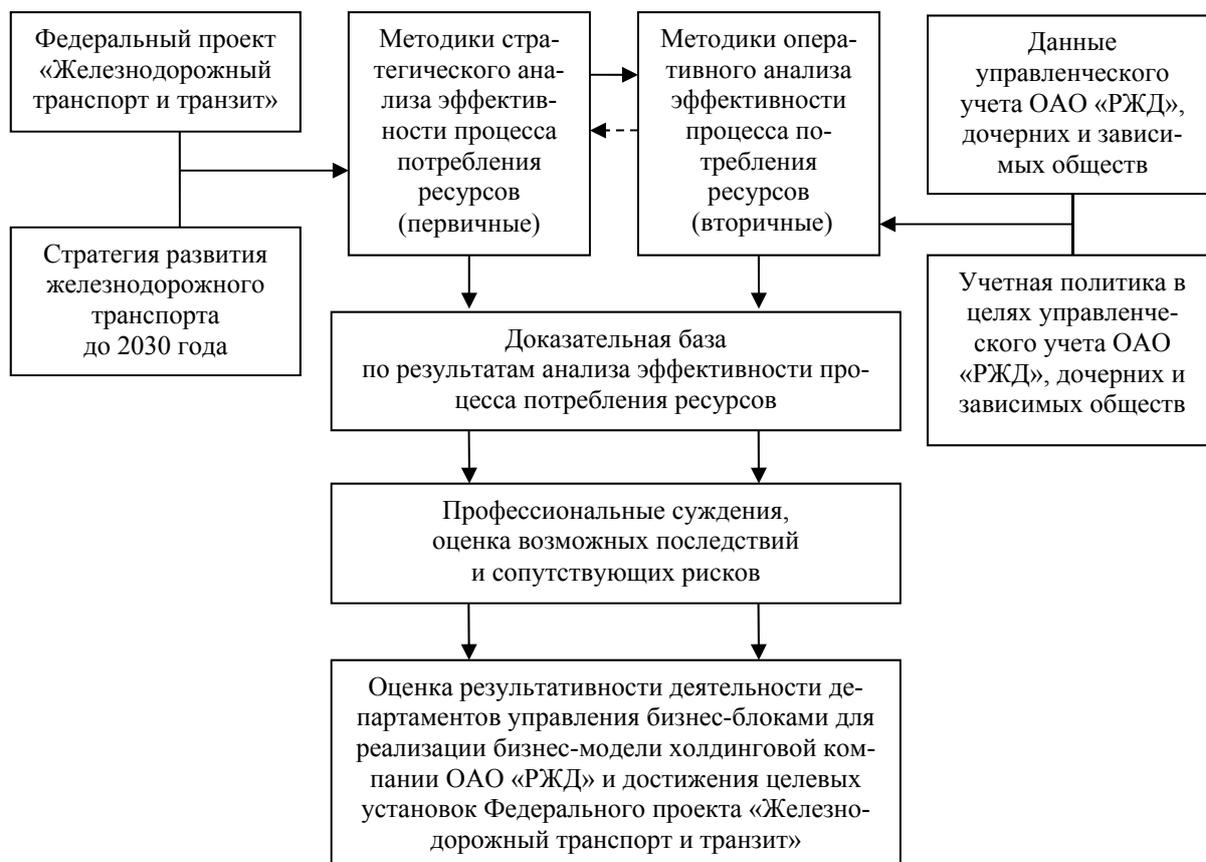


Рис. 1. Декомпозиция таксономических связей элементов информационно-аналитического обеспечения управления процессом потребления ресурсов ОАО «РЖД» (разработано авторами)

В настоящей публикации отражены результаты исследования генезиса управленческого учета как фактора реализации Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на среднесрочную перспективу и Стратегии развития железнодорожного транспорта на долгосрочный период [5]. Заметим, что одним из первых проблему внедрения управленческого учета на предприятиях начал решать Н.Г. Чумаченко. Как отмечают авторы [16], в 1990-х гг. смело и новаторски Н.Г. Чумаченко активизировал научную дискуссию о необходимости внедрения в практику предприятий управленческого учета. Он четко определил несостоятельность подходов к бухгалтерскому учету как к самостоятельной системе, оторванной от управления экономикой предприятия, и, следовательно, бухгалтера – от команды управленцев. Следствием такой оторванности становятся противоречия между руководством и бухгалтерским подразделением, сотрудники которого нередко занимаются поиском формальных учетных нарушений вместо активного участия в управлении предприятием.

Возникновению управленческого учета во многом способствовали развитие метода «стандарт-кост», основанного на анализе отклонений, и его использование в системе управления деятельностью предприятия. Термин «стандарт-кост» (standart-cost) впервые применил автор теории производительности Эмерсон, а одним из первых апробировал данный метод Ч. Гаррисон [15]. В процессе изучения генезиса управленческого учета в России выявлены аналоги современного инструментария управленческого учета, которые в том или ином виде применялись в период плановой экономики [17]: система планирования деятельности предприятия на основе техпромфинплана – аналог системы бюджетирования; управление затратами на основе нормативного метода учета затрат с анализом отклонений – аналог управления затратами на основе метода «стандарт-кост»; управление затратами с использованием метода факторного анализа – аналог управления затратами на основе метода «директ-кост»; система хозрасчета – аналог системы управления по центрам ответственности.

Анализируя международный опыт, автор [8] отмечает, что видоизменение управленческого учета происходит в контексте глобальных перемен в области внешней финансовой отчетности, а именно – трансформации её в отчетность об устойчивом развитии и в интегрированную отчетность. Интегрированный отчет призван раскрыть характер воздействия менеджмента на шесть основных видов капитала компании – финансовый, производственный, человеческий, интеллектуальный, природный и социальный, от эффективного взаимодействия которых зависят будущие денежные потоки организации. Отечественные и зарубежные исследователи отмечают поступательный и диалектический характер генезиса управленческого учета, этапы развития которого неразрывно связаны с историческими событиями, в том числе с последствиями промышленной революции, и привели к всплескам предпринимательской активности [8, 12]. Основным этапом такого развития относится к середине 19 века, связан он с развитием железнодорожного транспорта и расширением границ предпринимательства [11].

По нашему мнению, на сегодняшний день управленческий учет, существенно расширяя область своего применения и непрерывно адаптируясь к изменчивым условиям социально-экономической среды, вышел за пределы системы бухгалтерского учёта и приобрёл статус основополагающего инструмента для решения профессиональных задач высшим звеном управления корпоративной структуры. Диалектическое развитие управленческого учета на железнодорожном транспорте как инструмента решения задач Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры, по нашему мнению, выражается в возможности формировать необходимую информационную базу по сегментам деятельности государственной корпоративной структуры ОАО «РЖД», что требует определения сегмента как объекта управления процессом потребления ресурсов (таблица 1).

С позиции сегментарного подхода, дифференциация различных видов деятельности ОАО «РЖД» осуществляется в виде выделения их отдельных направлений, таких как грузовые перевозки, пассажирские перевозки, предоставление услуг локомотивной тяги, предоставление услуг инфраструктуры, прочие виды деятельности. Данная дифференциация позволяет, во-первых, систематизировать функциональное предназначение направлений деятельности акционерного общества, обеспечивающих выполнение определённых функций бизнес-блоков, предусмотренных [19]; во-вторых, использовать процессное сегментирование деятельности ОАО «РЖД» для управления финансовыми показателями [13], выявления скрытых резервов роста показателей эффективности процесса потребления ресурсов, решения задачи формирования системы актуализированных ключевых показателей эффективности работы компаний с государственным участием и достижения целевых установок федерального проекта «Железнодорожный транспорт и транзит».

Несмотря на возрастающую значимость использования сложной экономической категории «процессный сегмент деятельности холдинговой компании» для решения стратегических задач, определение этой категории отсутствует в научных публикациях, не предусмотрено оно и внутрикорпоративными регламентами ОАО «РЖД». Чтобы восполнить этот недостаток, систематизируем критерии возможного выделения сегментов деятельности организации и обозначим различные подходы к определению сегмента деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Обзор воззрений авторов на сущность категории «сегмент деятельности»

| Первоисточник | Определение сегмента деятельности | Критерий выделения сегмента деятельности |
|---|--|--|
| Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) [7] | Выделение сегментов заключается в обособлении информации о части деятельности организации: а) которая способна приносить экономические выгоды и предполагающая соответствующие расходы; б) результаты которой систематически анализируются лицами, наделенными в организации полномочиями по принятию решений в распределении ресурсов внутри организации и оценке этих результатов; в) по которой могут быть сформированы финансовые показатели отдельно от показателей других частей деятельности организации | Информация о части деятельности организации, удовлетворяющая определенным условиям |
| МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» [6] | Операционный сегмент – это часть предприятия: а) которая задействована в деятельности, от которой оно может генерировать доходы и нести расходы; б) операционные результаты которой регулярно рассматриваются руководителем предприятия, отвечающим за операционные решения, чтобы принять решения о ресурсах, которые должны быть распределены на сегмент, и оценить результаты его деятельности; с) в отношении которой имеется дискретная финансовая информация | Часть предприятия, удовлетворяющая определенным условиям |
| Глущенко А.В., Захарова Л.С. [10] | Сегмент – основная информационная единица управленческого учета, выделяемая для получения отчетной и прогнозной информации. Сегмент выступает объектом управления, то есть объектом учета, анализа, планирования и контроля | Объект управления, который может быть выделен в виде информационной единицы |
| Друри К. [14] | Центр ответственности может быть определен как сегмент организации, где управляющий несет ответственность за работу сегмента | Центр ответственности за достижение определенных результатов |
| Семиколенова М.Н. [18] | Центр ответственности – это ни что иное, как сегмент деятельности организации, выделенный с целью контроля за результатами его деятельности | Центр ответственности за достижение определенных результатов |
| | Сегмент деятельности в управленческом учете – единица аналитического учета, представляющая собой определенную степень классификации объектов управленческого учета, детализирующая необходимую учетную информацию для целей менеджмента | Степень классификации объектов управленческого учета для целей менеджмента |
| Шеремет А.Д. [20] | Сегмент – часть предприятия, работающая на внешнего потребителя или представляющая относительно самостоятельное структурное подразделение | Часть предприятия, удовлетворяющая определенным условиям |

Составлено авторами.

Результаты анализа научных публикаций по данному вопросу подтверждают тесную связь и взаимозависимость категорий «сегмент» и «центр ответственности» и отражают попытки авторов определять одно понятие (сегмент) через другое (центр ответственности) и наоборот. В качестве центров ответственности ОАО «РЖД», по нашему мнению, целесообразно выделение сегментарных центров затрат и единого центра доходов, аккумулирующего реальные потоки выручки по каждому сегменту. При этом под центрами затрат могут рассматриваться подразделения организации, которые определяют нормы расходов и отвечают за их соблюдение; под центрами доходов – подразделения, которые несут ответственность за выполнение плановой величины доходов [9].

Полагаем, что, принимая во внимание парадигму управленческого учета и специфику железнодорожного транспорта как важнейшей базовой отрасли экономики для решения стратегических задач транспортной системы Российской Федерации, целесообразно ввести в научный оборот определение сложной экономической категории «процессный сегмент деятельности холдинговой компании» и рассматривать такой сегмент как направление финансово-хозяйственной деятельности, выделенное на базе центра затрат с наделением его условной функцией генерирования условного вмененного дохода для определения финансового результата деятельности, оценки экономической эффективности процесса потребления ресурсов и управления ключевыми показателями эффективности на уровне сегментов деятельности. Использование данного определения открывает возможности изменять используемую методику формирования финансового результата по сегментам деятельности, исходя из условного наделения сегментов способностью генерировать доходы, что позволит рассчитывать показатели условного вмененного дохода для каждого сегмента и оценивать эффективность фактически использованных ресурсов по каждому сегменту [13].

В настоящее время финансовые результаты по направлениям деятельности определяются, исходя из фактических доходов и расходов. По нашему мнению, такой подход не обеспечивает объективность оценки эффективности бизнес-процессов и, тем самым, существенно повышает риски ошибок и просчетов в решении стратегических и оперативных управленческих задач. Существующая система управления холдингом основана на управлении эффективностью центров ответственности, включая центры затрат и центры доходов, не учитывая дополнительные синергетические эффекты взаимодействия между сегментами деятельности. Основными центрами доходов холдинговой компании ОАО «РЖД» в настоящее время являются Центр фирменного транспортного обслуживания – филиал ОАО «РЖД», АО «Федеральная пассажирская компания», АО «Вагонная ремонтная компания» – дочерние структуры ОАО «РЖД»; основной центр расходов холдинговой компании – Центральная дирекция инфраструктуры – филиал ОАО «РЖД».

В идеальной имитационной модели функционирования вертикально интегрированных юридических лиц холдинга «РЖД» при условии реализации работ, услуг каждым сегментом деятельности внешним контрагентам на открытом рынке по рыночным ценам или другим сегментам деятельности холдинговой компании по тем же рыночным ценам, соотношение фактических доходов и расходов по каждому сегменту и показатели эффективности потребления ресурсов изменятся, как и доказательная база для обоснования управленческих решений. Декомпозиция взаимосвязей между центрами затрат процессных сегментов и центром доходов холдинговой компании ОАО «РЖД» представлена на рис. 2. Таким образом, процессный сегмент деятельности основного общества транспортного холдинга является объектом управления и выделяется в системе управленческого учета в целях оценки эффективности процесса потребления ресурсов корпоративными структурами и управления ключевыми показателями эффективности основного, дочерних и зависимых обществ.

Отметим, что обозначенные процессные сегменты деятельности необходимо отличать от бизнес-блоков, составляющих целевую бизнес-модель, принятую Стратегией развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года: перевозочный и логистический бизнес-блок, бизнес-блок «Пассажирские перевозки и сервис», бизнес-блок «Инфраструктура», бизнес-блок «Международный инжиниринг и транспортное строительство», социальный блок [19]. В данном случае руководство департаментов управления бизнес-блоками рассматривается нами в качестве пользователей результатами сегментарного анализа для реализации бизнес-модели холдинга «РЖД» и достижения

целевых установок федерального проекта «Железнодорожный транспорт и транзит». Выделение в системе управленческого учета процессных сегментов требует от руководства холдинговой компании разработки учетной политики в целях управленческого учета с включением положений, обеспечивающих формирование информации о движении различных видов ресурсов по сегментам деятельности и возможности оперативно принимать управленческие решения до окончания финансового года.

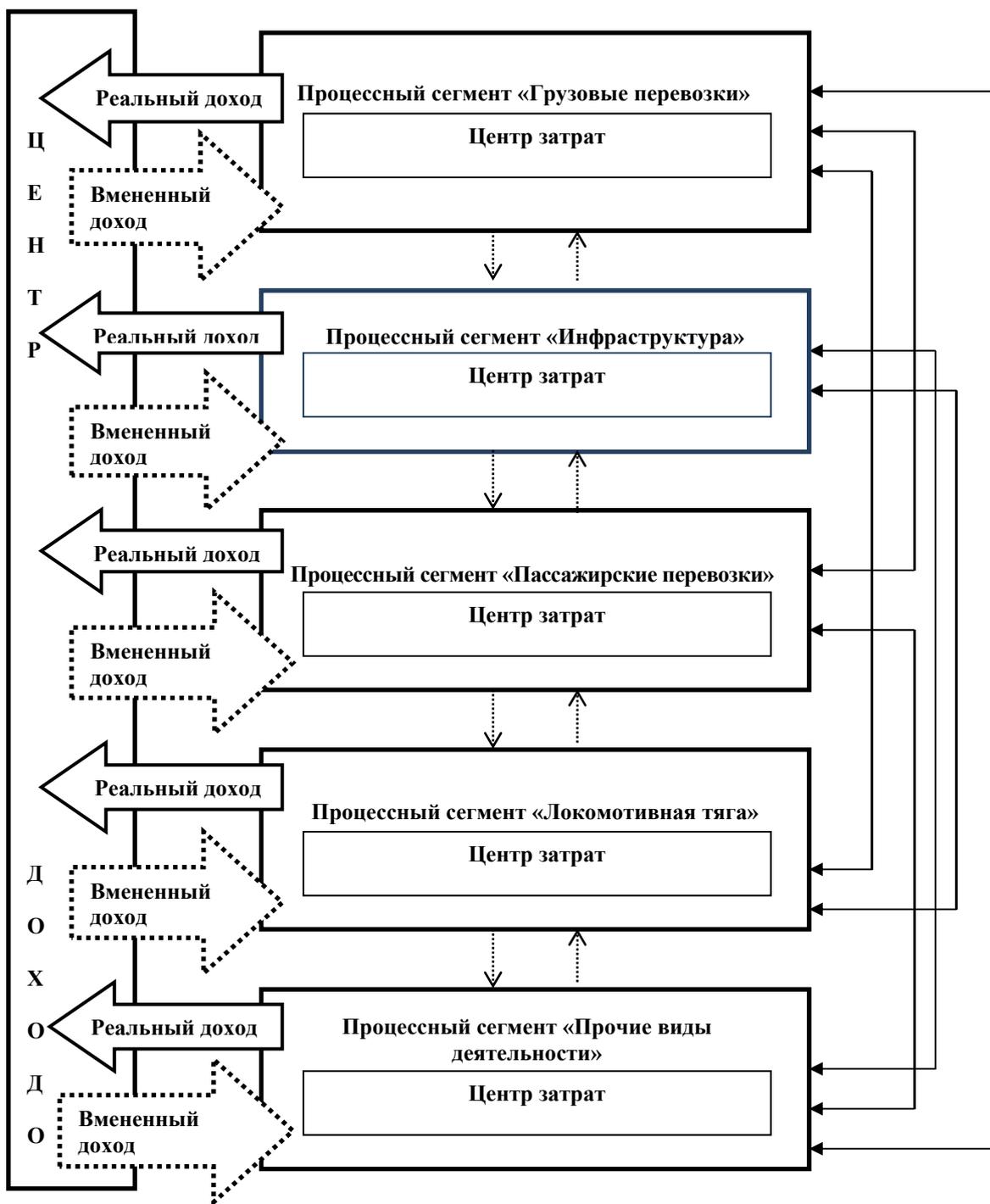


Рис. 2. Декомпозиция взаимосвязей между центрами затрат процессных сегментов и центром доходов холдинговой компании ОАО «РЖД» (разработано авторами)

Например, для решения задачи выявления и мобилизации резервов экономии запланированной величины материальных ресурсов и источников их финансирования руководству ОАО «РЖД» целесообразно предусмотреть новые субсчета к используемому в управленческом учете счету 32 «Затраты», такие как:

- субсчет 32.01.999 «Динамические плановые расходы на оплату труда», включая показатели первоначально установленного плана и скорректированного плана по итогам работы за расчетный период;
- субсчет 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы», включая показатели первоначально установленного плана и скорректированного плана по итогам работы за расчетный период;
- субсчет 32.04.999 «Динамические плановые расходы на топливо», включая показатели первоначально установленного плана и скорректированного плана по итогам работы за расчетный период;
- субсчет 32.05.999 «Динамические плановые расходы на электроэнергию», включая показатели первоначально установленного плана и скорректированного плана по итогам работы за расчетный период;
- субсчет 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период».

Выявление резервов экономии потребляемых ресурсов в данном случае предусмотрено до окончания финансового года, например, по итогам работы предприятия за расчетный период 11 месяцев, принимая во внимание разницу, возникающую между первоначально запланированной суммой потребляемых затрат с учетом прогнозируемых темпов инфляции, цен и тарифов на ресурсы и скорректированной планируемой суммой потребляемых затрат с учетом фактических темпов инфляции и индекса изменения цен и тарифов на ресурсы. Например, для выявления и мобилизации резервов экономии затрат по статье «Материальные затраты» в управленческом учете найдет поэтапное отражение следующая информация.

1. Отражена запланированная на 2020 год сумма расходов на материалы по дебету субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» в размере 960 тыс. руб. (табл. 2).

Таблица 2

Использование субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» (этап 1)

| Дата | Субсчет 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» | |
|----------------------|--|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 01.01.2020 | 960 | - |

2. Отражена фактическая сумма требуемых корректировок по кредиту субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» в размере 26 тыс. руб. с учетом фактических значений уровня инфляции и индекса изменения цен за расчетный период (табл. 3).

Таблица 3

Использование субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» (этап 2)

| Дата | Субсчет 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» | |
|----------------------|--|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 01.01.2020 | 960 | - |
| 30.11.2020 | - | 26 |

3. Отражена скорректированная сумма запланированных на 2020 год расходов на материалы по дебету субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» в размере 934 тыс. руб., что будет использоваться в качестве эталона для оценки отклонений фактической величины расходов на материалы от запланированной (табл. 4).

Таблица 4

Использование субсчета 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» (этап 3)

| Дата | Субсчет 32.03.999 «Динамические плановые расходы на материалы» | |
|----------------------|--|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 01.01.2020 | 960 | - |
| 30.11.2020 | - | 26 |
| 30.11.2020 | 934 | - |
| Сальдо на 30.11.2020 | 934 | - |

4. Открываем дополнительный субсчет 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» и, при условии выполнения скорректированного на декабрь 2020 года плана расходов на материалы, отражаем по дебету субсчета 32.00.991 сумму накопленного резерва в размере 26 тыс. руб., используя проводку – Дебет 32.00.991 Кредит 32.03.999 (табл. 5).

5. Используем указанный резерв, например, для экономического стимулирования персонала по итогам работы за год, отражая такое использование по дебету субсчета 32.01.999 «Динамические плановые расходы на оплату труда» в корреспонденции с кредитом субсчета 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» на сумму накопленного резерва в размере 26 тыс. руб. (табл. 6, табл. 7).

Таблица 5

Использование субсчета 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» (этап 1)

| Дата | Субсчет 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» | |
|----------------------|---|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 30.11.2020 | 26 | - |

Таблица 6

Использование субсчета 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» (этап 2)

| Дата | Субсчет 32.00.991 «Накопленный резерв экономии финансовых ресурсов за расчетный период» | |
|----------------------|---|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 30.11.2020 | 26 | - |
| 30.11.2020 | - | 26 |
| Сальдо на 30.11.2020 | 0 | - |

Таблица 7

Использование субсчета 32.01.999 «Динамические плановые расходы на оплату труда»

| Дата | Субсчет 32.01.999 «Динамические плановые расходы на оплату труда» | |
|----------------------|---|--------------------|
| | Дебет (тыс. руб.) | Кредит (тыс. руб.) |
| Сальдо на 31.12.2019 | 0 | - |
| 01.01.2020 | 500 | - |
| 30.11.2020 | 26 | - |
| Сальдо на 30.11.2020 | 526 | - |

Предложенный методический подход позволяет выявлять комплексные резервы экономии материальных, энергетических ресурсов и источников их финансирования, обеспечивать оперативную мобилизацию таких резервов до окончания финансового года и своевременно перераспределять их в качестве дополнительных источников финансирования трудовых ресурсов с получением социально-экономических синергетических эффектов, либо использовать такие резервы в иных целях для достижения желаемых значений ключевых показателей эффективности и решения задач Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий (вместе с «Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества»): Указ Президента РФ от 16.11.1992 г. № 1392.
2. О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года: Указ Президента РФ от 07.05.2018 г. № 204 (с изм. и доп.).
3. Методические рекомендации по применению ключевых показателей эффективности деятельности хозяйственных обществ, в уставных капиталах которых доля участия Российской Федерации или субъекта Российской Федерации превышает 50 процентов, и показателей деятельности государственных унитарных предприятий в целях определения размера вознаграждения их руководящего состава: Распоряжение Правительства РФ от 27.06.2019 г. № 1388-р (с изм. и доп.).
4. Об утверждении комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года: Распоряжение Правительства РФ от 30.09.2018 г. № 2101-р (с изм. и доп.).
5. О Стратегии развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.06.2008 г. № 877-р (с изм. и доп.).
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты»: введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н.
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010): Приказ Минфина РФ от 08.11.2010 г. № 143н (с изм. и доп.).
8. Вахрушина М.А. Проблемы и перспективы развития российского управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 33 (327). С. 12-23.
9. Глуценко И.Н. Бухгалтерский управленческий учет на железнодорожном транспорте. М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2008. 238 с.
10. Глуценко А.В., Захарова Л.С. Совершенствование управленческого учета на основе сегментации деятельности агрохолдинга // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 35.
11. Дедюхина Н.В., Назаров П.В. Влияние теорий учета на развитие экономических систем: опыт Германии и США // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 4 (100). С. 29-35.
12. Дедюхина Н.В., Ришар Ж. Современный французский учет: проблемы теории и практики // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 1998. № 3 (15). С. 121-127.
13. Дедюхина Н.В., Назарова В.А. Управленческий анализ деятельности бизнес-структур железнодорожного транспорта как инструмент реализации стратегии устойчивого развития транспортной отрасли // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 5 (107). С. 63-71.
14. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, 1997. 556 с.
15. Ивашкевич В.Б. Профессиональная ценность бухгалтерского учета // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2014. № 3. С. 4-6.
16. Киндрацкая Л.М., Петрик Е.А., Кутер М.И. Николай Григорьевич Чумаченко – автор внедрения идеи управленческого учета в Советском Союзе // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 22 (268). С. 58-64.
17. Костюкова Е.И., Бобрышев А.Н. Перспективы и закономерности развития отечественной системы управленческого учета // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 40. С. 23-31.
18. Семиколенова М.Н. Организационно-методические аспекты управленческого учета по сегментам деятельности // Аудиторские ведомости. 2015. № 5. С. 41-52.
19. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года, утверждена Советом директоров ОАО «РЖД» 23 декабря 2013 года № 19.
20. Шеремет А.Д. Управленческий учет. М.: ИД ФБК-пресс, 2001. 510 с.

Клочкова Е.Н., Овечкина А.И., Петрова Н.П.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РФ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования и развития проектного финансирования в сфере жилищного строительства в Российской Федерации, дана оценка современного состояния и развития строительной отрасли, как одной из крупнейших отраслей страны. Определены и рассмотрены формы и методы финансирования предприятий строительной отрасли, включая банковское кредитование; научно обоснованы правовые особенности развития проектного финансирования в Российской Федерации с учетом поэтапного перехода от долевого строительства к проектному финансированию; разработаны теоретические и методические подходы к определению сущности проектного финансирования.

Ключевые слова. Банковский кредит, девелопер, застройщик, ипотечное жилищное кредитование, проектное финансирование, строительство.

Klochkova E.N., Ovechkina A.I., Petrova N.P.

TOPICAL ISSUES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF PROJECT FINANCING OF HOUSING CONSTRUCTION IN RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article deals with the formation and development of project financing in the field of housing construction in the Russian Federation, , the assessment of the current state and development of the construction industry as one of the largest sectors of the country. Forms and methods of financing of the enterprises of construction branch, including Bank crediting are defined and considered; legal features of development of project financing in the Russian Federation considering stage-by-stage transition from share construction to project financing are scientifically proved; theoretical and methodological approaches to the definition of the essence of project financing are developed.

Keywords. Bank loan, developer, developer, mortgage lending, project financing, construction.

Строительная отрасль является одной из крупнейших отраслей страны и составляет порядка 6% ВВП России с учетом сопутствующих видов деятельности. Согласно Градостроительному кодексу РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018 г.), под строительством понимается «создание зданий, строений, сооружений (в том числе на месте сносимых объектов капитального строительства)». От развития отрасли и ее эффективного регулирования зависит количество участников экономического процесса. В настоящее время на рынке жилищного строительства осуществляют свою деятельность более чем 279,5 тыс. компаний.

ГРНТИ 06.71.05

© Клочкова Е.Н., Овечкина А.И., Петрова Н.П., 2019

Елена Николаевна Клочкова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Анна Игоревна Овечкина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Наталья Павловна Петрова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Овечкина А.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-30. E-mail: anna-igorevna@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 01.06.2019.

Рассматривая структуру строительных организаций в разрезе форм собственности, необходимо отметить, что частная форма собственности является преобладающей и занимает 99% или 276,9 тыс. ед. от общего количества. Доля субъектов малого предпринимательства составила более 93,8% (262,4 тыс. ед.), доля средних предприятий 0,5%, а доля организаций, не относящихся к малому и среднему бизнесу, 5,5%. Одной из особенностей строительной отрасли является ее зависимость от госзаказа. Так, ежегодно общий уровень государственного заказа по всем секторам экономики страны находится в пределах 23-25 трлн руб. (без закрытых статей). При этом доля строительства колеблется по объему от 24% до 27%, а с учетом смежных отраслей доля этого сектора оценивается в 40%.

В сфере инфраструктурного строительства с 2002 по 2015 годы объем государственного заказа вырос с 240 млрд до 2,07 трлн руб. (более чем в 6,5 раз). Однако анализ динамики данного показателя за период 2012-2014 гг. показал, что более 60% всего госзаказа пришлось на реализацию объектов к саммиту АТЭС 2012 г., Олимпиаде в Сочи в 2014 г., строительство космодрома «Восточный» и инфраструктуры к футбольному чемпионату. При этом государственные структуры выполнили далеко не все обязательства по финансированию строительных объектов, что в конечном итоге привело к банкротству отдельных участников рынка, и затронуло не только инфраструктурное строительство, но и жилищные объекты. В 2016 году произошло сокращение количества и объема госконтрактов на 29%, их общая стоимость снизилась на 11% и составила 5,8 трлн рублей.

Анализ динамики показателя валовой добавленной стоимости, рассчитываемой как разница между выпуском и промежуточным потреблением по виду деятельности «строительство», характеризуется его снижением, по сравнению с другими отраслями экономики (таблица 1).

Таблица 1

Доля строительства в валовой добавленной стоимости, % [1]

| Показатель | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|---------|----------|----------|----------|----------|
| Валовая добавленная стоимость в основных ценах, млрд руб. | 78 515 | 77 141,7 | 77 475,3 | 78 675,2 | 80 436,9 |
| Строительство, млрд руб. | 4 997,3 | 4 895,6 | 4 976,6 | 4 918,7 | 5 148,4 |
| Доля строительства в валовой добавленной стоимости, % | 6,4 | 6,3 | 6,4 | 6,3 | 6,4 |

В начале 2000-х годов сфера жилищного строительства развивалась значительными темпами. Этому процессу способствовало нормативно-правовое закрепление долевого строительства, оформление земельных участков, был сформирован единый кадастр объектов недвижимости. Пик жилищного строительства пришелся на 2014-2015 гг., при этом было построено и введено в действие 84,2-85,3 млн кв. метров общей жилой площади, а в 2018 г. – 75,7 млн кв. метров. В региональном разрезе лидерами строительного бума 2014-2015 гг. стали: Центральный, Южный, Северо-Западный и Уральский федеральные округа. Сокращение объемов в жилищном строительстве в 2016-2018 гг. отразилось практически на всех регионах Российской Федерации. Тем не менее стоимость квадратного метра на первичном рынке остается ниже, чем на вторичном, что стимулирует спрос на приобретение жилья в крупных городах РФ. В 2018 году можно наблюдать рост объемов введения площади жилых помещений в Санкт-Петербурге и Москве.

Согласно данным Росстата, средняя стоимость квадратного метра в 2010 году составляла 31877 руб. и до 2013 года рост показателя составлял около 5% в год, в 2014 году произошел резкий скачок и стоимость квадратного метра выросла на 8%, в 2018 году этот показатель составил 41 358 руб. В городе традиционно стоимость квадратного метра выше, чем в сельской местности (таблица 2). По данным Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), в 2018 году в стране на разных стадиях банкротства находились 150 застройщиков жилищных объектов, что почти на 2% превышает аналогичный показатель 2017 года. Общая площадь объектов банкротящихся застройщиков составила 4,5 млн кв. м, в 2017 году – 4,2 млн кв. м. Агентство учитывало только тех застройщиков, которые продают жилье в рамках 214-ФЗ, регулирующего долевого строительства. Самая тревожная ситуация у 111 застройщиков, которые в 2018 году были признаны несостоятельными, так как на их балансе – 3,6 млн кв. м незавершенного строительства (77,8 тыс. квартир).

Число незавершенных строительством жилых домов за рассматриваемый период (2010-2018 гг.) постоянно менялось. Так, в 2010-2011 гг. количество незавершенных жилых домов со-

ставляло 11,4-11,6 тыс. единиц общей площадью 28,7-29,7 млн. кв. метров. В 2016-2017 гг. количество незавершенных жилых домов снизилось и составило 7,1-7,7 тыс. ед., но общая площадь увеличилась до 37,2-37,5 млн кв. метров. В 2018 году показатель увеличился до 7,9 тыс. единиц общей площадью 52,9 млн кв. метров. По данным Минстроя РФ, к 2018 году гражданами вложено около 3,5 трлн руб. в доленое строительство и заключено 1,1 млн договоров. В реестре ведомства зарегистрировано 28,9 тыс. граждан, чьи права нарушены в ходе строительства домов, и более 800 проблемных объектов. По подсчетам Общероссийского движения обманутых дольщиков, проблема обстоит серьезнее, так как в их списках находится более 158 тыс. граждан и 935 долгостроев.

Таблица 2

Динамика изменения средней фактической стоимости строительства 1 кв. м. общей площади жилых помещений во введенных в эксплуатацию жилых зданиях в РФ, руб. [1]

| Показатель / Год | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|-----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Всего, в т. ч.: | 31877 | 33320 | 34354 | 36439 | 39447 | 39258 | 40890 | 41459 | 41358 |
| в городской местности | 31844 | 33371 | 34557 | 36649 | 39542 | 39531 | 41131 | 41773 | 41658 |
| в сельской местности | 32391 | 32420 | 31182 | 33823 | 38508 | 36834 | 38857 | 38950 | 37553 |

Проведенные исследования по росту количества застройщиков-банкротов в России Институтом развития строительной отрасли (ИРСО) с марта 2018 года по февраль 2019 года показали, что за указанный период количество девелоперов-банкротов выросло на 67%, превысив 400 компаний. В тройке регионов по объемам незавершенного строительства на февраль 2019 года находятся Московская область (28,8%), Краснодарский край (7,2%) и Москва (7,1%). Дестабилизация и банкротства в строительном бизнесе отражаются и на развитии банковской системы, так как невозврат кредитов и банкротства заемщиков отрицательно влияет на их финансовую устойчивость. В 2016 году для поддержки строительных компаний и снижения падения спроса на недвижимость государство субсидировало ипотечное кредитование через госбанки. Снижение ставки по кредиту позволило ряду компаний избежать финансовой несостоятельности, хотя ипотечное кредитование так и не вышло на уровень 2014 года. В 2016 году было выдано ипотечных кредитов на 27,17% больше, чем в 2015 г., но на 16,02% меньше, чем в 2014 г. (таблица 3).

Таблица 3

Показатели развития ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) в России, 2014-2019 гг.

| Показатели | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Количество действующих кредитных организаций | 923 | 834 | 733 | 623 | 561 | 484 |
| Количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК | 658 | 629 | 559 | 484 | 410 | 358 |
| Ипотечные жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам, млрд руб. (данные на 01.01), всего по РФ | 1338,73 | 1753,29 | 1157,76 | 1472,38 | 2021,40 | 3012,70 |
| Средневзвешенная ставка по ИЖК, % | 12,44 | 12,45 | 13,35 | 12,48 | 10,64 | 9,56 |
| Индекс цен, % | 111,35 | 112,91 | 105,39 | 102,51 | 104,26 | 101,77 |
| Индекс цен на первичном рынке жилья, % | 105,7 | 99,7 | 99,6 | 101,0 | 106,3 | - |
| Доля ИЖК в объеме кредитов, предоставленных физическим лицам, % | 15,54 | 20,29 | 20,08 | 20,74 | 22,13 | 24,36 |

Источник: статистический сборник Банка России «Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России». Москва, 2018.

Необходимо отметить, что в 2016 году 40% всех ипотечных кредитов были выданы с привлечением государственной поддержки. Важную роль также сыграл материнский капитал и жесткие условия его использования. Информация по объемам предоставленных ИЖК (ипотечные жилищные кредиты) под залог требования по договорам участия в доленом строительстве и количеству кредитных органи-

заций, предоставляющих данный вид кредитного продукта, доступна начиная с 01.02.2016 года (таблица 4). Сравнение уровня развития рынков недвижимости развитых стран и стран с формирующимся рынком недвижимости позволило выделить показатель, характеризующий соотношение кредитов, предоставленных на приобретение жилой недвижимости к совокупным выданным кредитам и займам, и сравнить его по странам. Так, в России, по данным МВФ на 01.01.2018 г., он имел значение 9,9%, в США – 30,4%, в Германии – 18,6%, в Италии – 20,4%, в Испании – 34,4%, в Норвегии – 44,6%, в Великобритании – 19,7%, в Финляндии – 32,9%, в Швейцарии – 40,9%, в Швеции – 36,6%.

Таблица 4

Показатели развития ипотечного жилищного кредитования, выданного под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве в Российской Федерации, 2016-2019 гг.

| Показатели | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|-------------------|---------|--------|--------|
| Количество кредитных организаций, предоставляющих ИЖК, выданные под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве (данные на 01.01), всего по РФ. В том числе: | 212 (на 01.07) | 210 | 191 | 156 |
| в Центральном федеральном округе (ФО), всего | 112 | 107 | 90 | 72 |
| доля в общем кол-ве, % | 52,83 | 59,95 | 47,12 | 46,15 |
| в Северо-Западном ФО, всего | 17 | 18 | 15 | 12 |
| доля в общем кол-ве, % | 8,02 | 8,57 | 7,85 | 7,69 |
| в Приволжском ФО, всего | 37 | 39 | 38 | 37 |
| доля в общем кол-ве, % | 17,45 | 18,57 | 19,90 | 23,72 |
| ИЖК под залог требования по договорам участия в долевом строительстве, млн руб. (данные на 01.01) | 27940 | 570736 | 661244 | 870644 |
| темпы прироста, % | - | 1942,72 | 15,86 | 31,67 |
| Доля ИЖК под залог требования по договорам участия в долевом строительстве в общем объеме выданных ИЖК, % | 2,41 | 38,76 | 32,71 | 28,90 |
| ИЖК под залог требования по договорам участия в долевом строительстве, по 30-ти крупнейшим банкам, млн руб. (данные на 01.01) | 24584 | 515552 | 613765 | 824873 |
| Доля участия 30-ти крупнейших банков в ИЖК под залог требования по договорам участия в долевом строительстве, % | 87,99 | 90,33 | 92,82 | 94,74 |
| Средневзвешенная ставка по ИЖК под залог требования по договорам участия в долевом строительстве (ДДУ) (данные на 01.01), % | 11,32 | 11,55 | 10,41 | 9,30 |
| Средневзвешенный срок кредитования по ИЖК по ДДУ, мес. | 180,7 | 187,9 | 189,7 | 195,3 |

Источник: статистический сборник Банка России «Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России». Москва, 2018.

Индекс Херфиндаля – Хиршмана по выданным ИЖК показывает степень концентрации на рынке и рассчитывается как сумма квадратов удельных весов по объему выданных ИЖК в расчете на кредитную организацию в объеме совокупного показателя по банковскому сектору; он принимает значения от 0 до 1. Значение данного показателя в 2018 году по двум банкам с наибольшей долей выданных ипотечных кредитов (Сбербанк – 51,78%, ВТБ – 22,31%) составило 0,318; значение индекса Херфиндаля – Хиршмана по пяти крупнейшим банкам на рынке ипотечного кредитования (Сбербанк – 51,78%, ВТБ – 22,31%, Газпромбанк – 4,96%, Россельхозбанк – 4,25%, ДельтаКредит – 2,48%) составило 0,323; значение индекса Херфиндаля – Хиршмана по десяти крупнейшим банкам на рынке ипотечного кредитования, в число которых также вошли Райффайзенбанк (2,11%), Абсолют Банк (1,6%), ФК Открытие (1,12%), Альфа-Банк (1,1%), Уралсиб (1,01%), равно по итогам 2018 года 0,324. Интерпретация данного показателя характеризует высокий уровень монополизации на рынке ипотечного кредитования, так как показатель принимает значение более 0,18. При этом абсолютным лидером на рынке ипотечного кредитования является Сбербанк, доля которого в 2016 году составила 49,04%, в 2017 – 53,55%, в 2018 – 51,78%, в 1 кв. 2019 года – 34,97%.

В 2018 году Президентом РФ был подписан Федеральный закон № 478-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов...», сущность которого направлена на переход от долевого строительства к проектному финансированию че-

рез счета эскроу в аккредитованных банках, средствами с которых застройщики смогут воспользоваться только после окончания ими работ. Эти изменения затронут и тех девелоперов, которые получили разрешения на строительство до 1 июля 2018 года. До этого они могли строить и продавать жилье по старым правилам. Теперь расчеты по ДДУ, заключенным после 1 июля 2019 года, будут осуществляться с использованием эскроу-счетов независимо от того, когда заключался первый ДДУ.

Переход к проектному финансированию официально начнется с 1 июля 2019 года, все сделки с новостройками можно будет проводить только по новой схеме. Переход на новые правила направлен на наведение порядка в отрасли и снижение числа обманутых дольщиков и долгостроев. В соответствии с изменениями, внесенными в Гражданский кодекс (от 26.07.2017 г. № 212-ФЗ, гл. 45, ст. 860.7-860.10), в российской банковской практике стали применять эскроу-счета, то есть специальные счета, на которых размещается денежная сумма, необходимая для оплаты по договорам, заключенным между продавцом и покупателем. При этом банк – как финансовый агент – обеспечивает безопасность проводимой финансовой сделки и контролирует целевое расходование средств дольщиков при заключении сделок по договорам долевого участия в строительстве, что является важным и необходимым элементом финансовой безопасности при проведении сделок с недвижимостью. Необходимо отметить важность того факта, что денежные средства, размещенные на эскроу-счете, открытом для проведения расчетов по заключенному договору участия в долевом строительстве, страхуются в соответствии со ст. 12.2 Федерального закона от 23.12.2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» на сумму 10 млн руб.

В соответствии с требованиями Постановления Правительства РФ № 697 от 18.06.2018 г., разработаны критерии (требования), которым должны соответствовать уполномоченные банки и банки, которые имеют право на открытие счетов эскроу для расчетов по договорам в долевом строительстве. К таким критериям относятся следующие: наличие у банка универсальной лицензии Банка России; банк должен быть участником системы обязательного страхования вкладов; отсутствие применения банком ограничений по осуществлению банковских операций в связи с применением к России санкционных мер; соответствие банка одному из нижеперечисленных требований, а именно: банк отвечает требованиям Федерального закона «О содействии развитию и повышению эффективности управления в жилищной сфере» от 13.07.2015 г. № 225-ФЗ, наличие у банка определенного кредитного рейтинга присвоенного кредитными рейтинговыми агентствами Аналитическое Кредитное Рейтинговое Агентство или Рейтинговое Агентство «Эксперт РА», Банком России принято решение о гарантировании непрерывности деятельности данного банка.

На сегодняшний день Банк России в соответствии со ст. 15 Федерального закона от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости», размещает информацию о банках, имеющих право на открытие эскроу-счетов для проведения расчетов по заключенным договорам участия в долевом строительстве. Так, на 01.04.2019 г. количество кредитных организаций, отвечающих требованиям данного Федерального закона, составило 63, количество банков, имеющих право на открытие эскроу-счетов для проведения расчетов по договорам участия в долевом строительстве по данным на 01.03.2019 г. составило 28, и открыто 11,2 тыс. счетов застройщиков, по которым осуществляется банковское сопровождение. Таким образом, доля данных банков в общем количестве кредитных организаций, предоставляющих ИЖК, выданные под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве, составляет 17,9%. При этом, только в Сбербанке открыто 6,4 тыс. счетов застройщиков, что составляет 57,14% от всех открытых в настоящее время девелоперских счетов. Сумма одобренных Сбербанком сделок по предоставлению ипотечных жилищных кредитов под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве составила 102 млрд руб.

Таким образом, анализ современной системы развития проектного финансирования в Российской Федерации позволил сделать следующие выводы: (1) Банком России создан и разработан механизм перехода коммерческих банков на новую систему финансирования долевого жилищного строительства, предполагающий формирование специального банковского обслуживания с использованием счетов эскроу; (2) создана специальная законодательная база, позволяющая осуществлять проектное финансирование застройщиков, включающая в себя разработанные требования (критерии), которым должны соответствовать кредитные организации (банки), участвующие в системе финансирования строительных проектов по договорам долевого участия; изменены подходы к формированию коммер-

ческими банками резервов при кредитовании застройщиков с использованием эскроу-счетов (Указание Банка России от 26.12.2008 г. № 5043-У), содержащие комплексный анализ строительного проекта в соответствии с установленными базовыми критериями оценки его эффективности (финансовое положение застройщика, финансовая структура, политическая и правовая среда, характеристики операций, риск строительства, качество инвестора, обеспечение), на основе которого выделены четыре уровня кредитоспособности заемщика (слабый, удовлетворительный, достаточный, высокий), позволяющие определять банкам объемы формируемых резервов и ставки по кредитам, учитывая эффективность строительного проекта; (3) разработана система взаимодействия застройщиков и кредитных организаций, обеспечивающая эффективное банковское сопровождение и кредитование строительных компаний с использованием эскроу-счетов.

Для защиты участников долевого строительства на основании Федерального закона от 29.07.2017 г. № 218 в Российской Федерации был создан Фонд защиты прав граждан – участников долевого строительства, основной целью которого является защита прав дольщиков по новым объектам жилищного строительства и на финансирование достройки объекта недвижимости. При этом, в случае банкротства организации-застройщика, денежные средства, аккумулированные в компенсационном фонде, будут направлены на выплаты возмещения гражданам, являющимся участниками долевого строительства, или на финансирование мероприятий по организации завершения строительства объектов незавершенного строительства.

На основании Указа Президента РФ № 204 от 07.05.2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024» Правительством РФ для поддержки и развития строительной отрасли был разработан нацпроект «Жилье и городская среда». Данный проект предусматривает достижение следующих задач и целевых показателей: проект «Ипотека» нацелен на достижение уровня процентной ставки по ипотеке менее 8%; проект «Жилье» направлен на увеличение ежегодного объема жилищного строительства до 120 млн кв. м к 2024 году; проект «Формирование комфортной городской среды» предусматривает развитие населенных пунктов с учетом индекса качества городской среды; проект «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда» направлен на переселение граждан из аварийного жилья.

Общий объем средств на реализацию нацпроекта – более 1 трлн руб., из которых из федерального бюджета выделяется 891 млрд руб. Этот проект закрепил переход от привлечения денежных средств для долевого строительства многоквартирных домов и иных объектов недвижимости к другим формам финансирования жилищного строительства, обеспечивающим защиту прав граждан и снижение рисков для них.

Проведенный анализ развития проектного финансирования жилищного строительства в Российской Федерации позволил обобщить и выделить положительные и отрицательные стороны проводимой реформы, к отрицательным сторонам можно отнести следующее: подорожание новостроек на начальной стадии строительства; уход с рынка строительных компаний, которые не успеют перейти на новые требования, что может привести к снижению предложения и монополизации рынка крупными застройщиками; не все банки готовы работать с эскроу-счетами и финансировать застройщиков. Среди положительных моментов проводимой реформы следует отметить возможность снижения системных рисков, а именно: снижение рисков для покупателей и защита их от недобросовестных застройщиков; банковский контроль за денежными средствами позволит избежать нецелевого использования денег покупателей; первичный рынок будет прозрачным, так как ненадежным застройщикам будет закрыт выход на него; реформа приведет к консолидации небольших девелоперов.

Таким образом, разработанный механизм проектного финансирования и переход банков на новую схему банковского кредитования долевого жилищного строительства позволит решить задачи, обеспечивающие эффективное и бесперебойное функционирование системы защиты прав вкладчиков, что позволит повысить спрос на участие в данной модели и обеспечить заинтересованное участие банков в обеспечении финансирования строительных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 01.06.2019).

Черненко В.А., Хон О.Д.

АДАПТАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ДОСТАТОЧНОСТИ ЗАЛОГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ЧРЕЗМЕРНАЯ УВЕРЕННОСТЬ КРЕДИТОРА

Аннотация. В статье предлагается новый адаптационный подход к достаточности залогового обеспечения для управления банковскими рисками. Данное исследование является одной из первых работ по эмпирической интеграции классического банковского дела и перспективного научного направления поведенческих финансов в отечественной науке. При помощи эконометрических методов (адаптированных нами моделей бинарного выбора и линейной регрессии) доказано, что показатель Кредит/Обеспечение (LTV) отражает оценку кредитного риска по банковским корпоративным ссудам в рамках исследуемого кейса российских региональных.

Ключевые слова. Залоговые ограничения, Кредит/Обеспечение, вероятность дефолта, поведение кредитора, чрезмерная уверенность.

Chernenko V.A., Khon O.D.

THE ADAPTIVE APPROACH FOR COLLATERAL ADEQUACY WITHIN OVERCONFIDENCE OF THE LENDER

Abstract. We reveal a new adaptive approach for collateral adequacy in bank risk management. This study presents the empirical integration of conventional banking and behavioral finance – the perspective and inspiring field of finance – in the Russian science. We proved the evidence of loan-to-value ratio (LTV) application to depict one of credit risk' metrics for bank corporate loan, using binary models and linear regression, under the case of Russian regional banks.

Keywords. Collateral constraints, loan-to-value, probability of default, lender's behavior, overconfidence.

Введение

Как показывает большинство научных работ, показатель Кредит/Обеспечение (LTV) является одной из наиболее значимых переменных в определении дефолта по обеспеченным банковским кредитам [5]. В самом широком понимании Кредит/Обеспечение рассчитывается как соотношение суммы заёмных средств (величины ссуды) и стоимости принимаемого банком кредитного обеспечения.

Напомним, что исторически кредитный риск является ключевым в системе банковского кредитования. Согласно Базельским соглашениям, он включает в себя четыре основные компоненты: вероятность дефолта (Probability of Default, PD); доля потерь при дефолте (Loss Given Default, LGD); величина кредитного требования, подверженная риску дефолта (Exposure at Default, EAD); срок до погашения кредитного требования (Maturity, M). Для оценки кредитного риска может применяться любая из вышеупомянутых компонент, и моделируются они, как правило, независимо друг от друга [9].

ГРНТИ 06.73.55

© Черненко В.А., Хон О.Д., 2019

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

Ольга Дмитриевна Хон – ведущий эксперт Центра прикладных исследований и разработок НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург.

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

Статья поступила в редакцию 21.07.2019.

Так, значимыми в области изучения вероятности дефолта научными трудами считаются исследования [4; 6; 7]. Затем акцент исследований сместился на изучение доли потерь при дефолте (LGD) и её взаимосвязь с параметром скорости восстановления (recovery rate, RR). К примеру, выявлена структура косвенных рисков восстановления, зависящих от спреда суверенных кредитно-дефолтных свопов [8], а также изучена проблема восстановления дефолтных кредиторов [3]. При этом, большая часть эмпирических результатов получена на основе общих моделей линейной регрессии для оценки дефолта по кредиту [9].

Поэтому мы считаем целесообразным сфокусировать внимание на параметре вероятности дефолта по кредиту. Обычно для прогнозирования вероятности дефолта заёмщика применяют модели бинарного выбора. Мы предлагаем трансформировать этот приём для оценки качества кредитных ограничений в банковском корпоративном кредитовании – как индикатора чрезмерного принятия рисков.

Методология исследования

Нами предложен новый адаптационный подход к достаточности залогового обеспечения при управлении кредитными рисками (также в тексте – адаптационный подход). Важно отметить, что адаптация проводится только для кредитного портфеля с предоставлением залога в качестве основного вида кредитного обеспечения. Это позволяет учесть характерные черты непосредственно российского банковского сектора, где проявляются явные предпочтения кредитора в отношении залогового обеспечения и отдельных его подвидов.

В этом случае качество кредитных ограничений впервые оценивается посредством отклонения показателя Кредит/Обеспечение (LTV) от его порогового значения, рассчитанного для каждой группы заёмщиков и вида залога. Дифференциацию таких групп, по нашему мнению, следует проводить в соответствии с классификационными критериями – отрасль и масштаб деятельности заёмщика, а также вид залогового обеспечения. Таким образом, величина LTV в сочетании с оценками риска заёмщика выступает индикатором поведения кредитора. Тогда уровень LTV будет отражать наличие или отсутствие так называемой чрезмерной уверенности кредитора и, следовательно, служит индикатором потенциального дефолта по кредиту – в этом заключается наша основная исследовательская гипотеза (гипотеза 1).

Согласно предложенному нами подходу, вероятность дефолта по i -кредиту, предоставленному в момент времени t (y_{it}), оценивается в соответствии с предположениями о возможном распределении случайной величины ε_{it} :

а) логистическое распределение – логит-модель (logit model):

$$y_{it} = \frac{1}{1 + e^{-(\rho \cdot D_{it} + \kappa \cdot M_t + \phi \cdot L_{it} + \xi \cdot C_{it} + \varepsilon_{it})}}; i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}; \quad (1a)$$

б) нормальное распределение – пробит-модель (probit model):

$$y_{it} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot e^{\frac{1}{2} \cdot (\rho \cdot D_{it} + \kappa \cdot M_t + \phi \cdot L_{it} + \xi \cdot C_{it} + \varepsilon_{it})^2}; i = \overline{1, N}, t = \overline{1, T}, \quad (1b)$$

где N – набор заёмщиков, $N = (N_b, \dots, N_T)$; N_t – набор заёмщиков, с которыми заключён кредитный договор в момент времени t ; T – количество месяцев; D_{it} , M_t , L_{it} , C_{it} – векторы экзогенных индивидуальных характеристик заёмщика, макроэкономических показателей, экзогенных параметров кредита на дату его заключения, а также переменных наличия кредитного обеспечения (за исключением залога), соответственно.

Необходимо подчеркнуть, что для реализации нашего подхода первоначально требуется провести эмпирическое тестирование влияния залога на кредитные риски в рамках исследуемого кредитного портфеля. Иными словами, расчёт переменной y_{it} проводится только после изучения рассматриваемой выборки на предмет подтверждения либо опровержения существующих научных теорий – априорной или апостериорной. Как следствие, переменная y_{it} определяется в соответствии с результатами предварительного эмпирического тестирования о влиянии залога на кредитные риски и рассчитывается следующим образом:

а) в случае подтверждения априорной теории (the Ex Ante Theory):

$$y_{it} = \begin{cases} 1, & \text{if } LTV_{it}^* \leq LTV_{it}^{threshold} \\ 0, & \text{if } LTV_{it}^* > LTV_{it}^{threshold} \end{cases} \quad (2a)$$

б) в случае подтверждения апостериорной теории (the Ex Post Theory):

$$y_{it} = \begin{cases} 1, & \text{if } LTV_{it}^* > LTV_{it}^{threshold} \\ 0, & \text{if } LTV_{it}^* \leq LTV_{it}^{threshold} \end{cases} \quad (2b)$$

где $LTV_{it}^{threshold}$ – медианное значение LTV для однородной группы заёмщиков, дифференцированных по классификационным критериям (масштаб и отрасль деятельности) в пределах календарного года, к которому относится дата выдачи кредита t .

Таким образом, в первой части предварительного этапа нашего исследования осуществляется тестирование апостериорной и априорной теорий о влиянии любого вида кредитного обеспечения (в первую очередь, залога, поручительства или банковской гарантии) на оценку кредитного риска корпоративного заёмщика. Для этого применяется метод наименьших квадратов (МНК) и уравнение модели (3).

Результаты помогут прояснить, оцениваются ли в России обеспеченные корпоративные кредиты как менее рискованные по отношению к ссудам без обеспечения, то есть фиксируется преобладание априорной теории. Данный постулат формулирует нашу дополнительную исследовательскую гипотезу 2. Либо, напротив, наиболее рискованные заёмщики стремятся предоставить повышенный объем обеспечения, что подтверждает преобладание апостериорной теории. Иными словами, так мы формулируем альтернативную дополнительную исследовательскую гипотезу 3.

Во второй части предварительного этапа мы переходим к дифференциации видов кредитного обеспечения с дополнительным расширением набора количественных характеристик для залоговых объектов. Для этой цели применяется метод наименьших квадратов и следующие уравнения моделей (4) и (5):

$$rp_{it} = \beta \cdot dcollateral_{it} + \gamma \cdot D_{it} + \lambda \cdot M_t + \delta \cdot L_{it} + \varepsilon_{3it}, \quad (3)$$

$$rp_{it} = \zeta \cdot dcollateral_{it} + \eta \cdot D_{it} + \mu \cdot M_t + \nu \cdot L_{it} + \varphi \cdot C_{it} + \varepsilon_{4it}, \quad (4)$$

$$rp_{it} = \zeta \cdot dthirdp_{it} + \eta \cdot D_{it} + \mu \cdot M_t + \nu \cdot L_{it} + \varphi \cdot C_{it} + \tau \cdot dpledge_{it} \cdot LTV_{it} + \varepsilon_{5it}, \quad (5)$$

где $i = \overline{1, N}$, $t = \overline{1, T}$; N – набор корпоративных заёмщиков, $N = (N_1, \dots, N_T)$; N_t – набор корпоративных заёмщиков, с которыми заключён кредитный договор в момент времени t ; T – количество месяцев; rp_{it} – премия за риск по i -му корпоративному кредиту, предоставленному в момент времени t ; D_{it} , M_t , L_{it} – векторы экзогенных индивидуальных характеристик заёмщика, макроэкономических показателей, экзогенных параметров кредита на дату его заключения, соответственно; $dcollateral_{it}$ – гроху переменная, равная единице при наличии кредитного обеспечения по кредиту и нулю – в обратном случае. Дополнительный вектор C_{it} содержит набор гроху-переменных, учитывающих наличие двух видов кредитного обеспечения – поручительства ($dthirdp_{it}$) и залога ($dpledge_{it}$). Переменная LTV_{it} оценивает величину LTV по каждому кредиту. Так, осуществляется включение фиксированного эффекта LTV (суммарно по всем видам залогового обеспечения) на премию за риск по кредиту.

Для расчета премии за риск применяется модель ценового лидерства, в которой премия за риск представляет собой структурообразующий элемент конечной стоимости кредита – надбавка к базовой ставке (Prime Rate). В нашем подходе эта модель адаптируется для российского рынка и сегмента малых региональных банков. Поэтому базовой ставкой для расчета премии за риск принимается трёхмесячная MosPrime Rate. Набор переменных, включённых в уравнения (1а-1б), (2а-2б), (3), (4) и (5), представлен в таблице 1. Заметим, что показатель объёма выданного кредита входит в состав переменных как натуральный логарифм от размера предоставленной ссуды.

На основе проведенного исследования сформулируем главное отличие предложенного адаптационного подхода – учёт особенностей функционирования отечественных банков. Это достигается посредством: а) классификации кредитного обеспечения по степени воздействия на поведение российских заёмщиков; б) дополнительной дифференциации залога в портфеле других видов кредитного обеспечения; в) включения залоговых ограничений для оценки поведения российских банков-кредиторов – уровня их чрезмерной уверенности.

Описание данных

Выбор российского банковского сектора обосновывается стремлением к более глубокому изучению развивающихся рынков на примере России для эмпирической апробации существующих научных теорий, а также сопоставления российской и международной практики. Критерий малого банка присваивается всем изучаемым в нашей работе кредитным организациям, поскольку они входят в заключительную сотню отечественных кредитных организаций по размеру активов с минимально допустимым уровнем собственных средств. Это является характерной особенностью рассматриваемого кейса, поскольку мы осознанно проводим эмпирическое исследование практики корпоративного кредитования на примере отечественных малых (региональных) банков.

Таблица 1

Переменные моделей

| Наименование | Обозначение | Характеристика / Тип | Единица измерения |
|---|-------------|------------------------------|--|
| Премия за риск по кредиту | gr | Объясняемая / Непрерывная | Проценты |
| 1. Вектор кредитного обеспечения (С) | | | |
| Кредитное обеспечение | dcollateral | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если заёмщик предоставил кредитное обеспечение по кредиту, и 0 – в обратном случае |
| Залоговое обеспечение | dpledge | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если заёмщик предоставил залоговое обеспечение по кредиту, и 0 – в обратном случае |
| Поручительство | dthirdp | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если заёмщик предоставил поручительство третьих лиц по кредиту, и 0 – в обратном случае |
| Величина Кредит/Обеспечение | LTV | Объясняющая / Непрерывная | Доля или процентное соотношение |
| 2. Вектор индивидуальных характеристик заемщика (D) | | | |
| Масштаб деятельности заемщика | dbscale | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если заемщик относится к микропредприятиям или сегменту малого бизнеса, и 0 – для компаний крупного и среднего бизнеса |
| 3. Вектор экзогенных параметров кредита (L) | | | |
| Сумма кредита | loan_am | Объясняющая / Непрерывная | Тыс. руб. |
| Тип кредита | cr_type | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если ссуда предоставлена в рамках кредитной линии или овердрафта, и 0 – для единовременного кредита |
| Пролонгация кредитного договора | dprolong | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если заключено соглашение о пролонгации кредитного договора, и 0 – в обратном случае |
| Срок кредита | maturity | Объясняющая / Непрерывная | Календарный год |
| Резерв на возможные потери по ссуде | reserves | Объясняющая / Непрерывная | Доля или процентное соотношение |
| 4. Вектор макроэкономических показателей (M) | | | |
| Период кризиса 2008-2009 гг. в экономике | cr0809 | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если кредит предоставлен в 2008-2009 гг., и 0 – в обратном случае |
| Период кризиса 2014-2015 гг. в экономике | cr1415 | Объясняющая / Фиктивная | Принимает значение 1, если кредит предоставлен в 2014-2015 гг., и 0 – в обратном случае |

Составлено авторами.

Невзирая на продолжающуюся тенденцию к всё большей концентрации банковского сектора РФ, фундаментальное значение малых кредитных организаций для российской экономики сложно переоценить. В современных рыночных условиях малые региональные банки представляют собой практически единственный фундамент для проведения долгосрочной политики по поддержанию финансовой стабильности в стране. Как справедливо отмечается в работах профессора Г.Н. Белоглазовой: «Даже при отсутствии соответствующих законодательных норм эти кредитные организации служат реальным рыночным инструментом решения экономических и социальных проблем региона» [1, с. 31].

Изучаемая в работе выборка включает в себя данные по кредитному портфелю банков за двенадцатилетний период их деятельности – с 2006 г. по 2018 г. Набор сведений о кредитах включает в себя

информацию как обеспеченных, так и выданных без обеспечения кредитных договорах, заключённых с корпоративными заёмщиками. Мы рассматриваем кредиты, предоставляемые банками только юридическим лицам. Итого в рассматриваемый совокупный портфель входит 1007 корпоративных банковских кредитов.

Для реализации предложенного адаптационного подхода необходимо провести два этапа предварительной дифференциации совокупного портфеля. Первый заключается в разделении состава заёмщиков на четыре группы – в соответствии с масштабом деятельности – на микропредприятия, а также компании малого, среднего и крупного бизнеса. Второй этап предполагает выделение двух вспомогательных подпортфелей в структуре совокупного – включающие кредиты с обеспечением и необеспеченные банковские ссуды, соответственно.

Экономический анализ эмпирических результатов

Практическая реализация адаптационного подхода, а также эмпирическое тестирование основной исследовательской гипотезы 1, предполагают проведение дополнительных эконометрических тестов о влиянии залогового обеспечения на кредитные риски (в рамках рассматриваемого совокупного портфеля). Другими словами, необходимо провести оценивание моделей (3), (4) и (5) для выявления эмпирической зависимости между параметрами и подтверждения априорной или апостериорной теорий, либо в исключительном случае – опровержения любой из них. Так, обеспечивается тестирование дополнительных исследовательских гипотез – гипотезы 2 и гипотезы 3. Таким образом, результаты оценивания эмпирических моделей (3), (4), (5), (1а-2б) и (1б-2б) представлены в таблице 2.

Получается, что при тестировании базовой – наиболее общей – модели (3) выявляется отсутствие статистически значимой взаимосвязи между параметрами. Хотя модель (3) в целом является статистически значимой. Напомним, что с помощью модели (3) определяется зависимость между оценкой кредитного риска и любого вида кредитного обеспечения по кредиту. Иначе говоря, этим подтверждается обоснованность нашей методики об идентификации предпочтений кредитора при выборе обеспечения. Но самое главное – доказываемая актуальность детализации влияния на оценку кредитного риска дифференцированно для залогового обеспечения, поручительства и банковской гарантии – в модели (4). Это позволяет учитывать особенности именно российского банковского сектора.

Особо отметим, что в российской практике именно залог выступает основным видом обеспечения по банковскому кредиту – для покрытия возможных потерь при дефолте корпоративного заёмщика. Поэтому поручительство чаще всего рассматривается кредиторами как инструмент дополнительного воздействия на поведение своих заёмщиков. Фактически, поручительство третьих лиц служит примером поведенческого подталкивания (nudge) к добросовестному исполнению принятых по кредитному договору обязательств.

Заметим, что в этом заключается существенное отличие российского опыта от мировой практики, когда поручительство и залог являются равнозначными видами кредитного обеспечения. А вот банковская гарантия в отечественном банковском корпоративном кредитовании применяется крайне редко, выступая, по сути, инструментом обеспечения наиболее крупных проектов. Во многом это вызвано относительно высокой стоимостью банковской гарантии и повышенными требованиями банков (по сравнению с другими видами кредитного обеспечения).

Таким образом, эмпирическое оценивание расширенной модели (4) – с включением дифференцированных переменных для поручительства и залогового обеспечения – свидетельствует о наличии единственной статистически значимой положительной взаимосвязи с кредитным риском – для залога. Однако, наличие поручительства третьих лиц не оказывает влияния на оценку кредитного риска.

Полученные эмпирические результаты при оценивании модели (4) позволяют сделать два очень важных вывода. Во-первых, на примере нашего кейса подтверждается дополнительная исследовательская гипотеза 3 о преобладании апостериорной теории, что наблюдается и в мировой практике (см. [2]). То есть, в рамках нашей выборки присутствует статистически значимая первичность оценки кредитного риска для банка. А запрос залогового обеспечения у заёмщика является вторичным в соответствии с требованиями к его достаточности. И, следовательно, опровергается дополнительная исследовательская гипотеза 2 о преобладании априорной теории. Во-вторых, статистически подтверждаются предпочтения кредитора при выборе залогового обеспечения.

Таблица 2

Результаты эмпирического тестирования моделей

| Переменная | Логит (1а-2б) | Пробит (1б-2б) | МНК (3) | МНК (4) | МНК (5) |
|--|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| Константа | -3,727*** (0,858) | -2,295*** (0,519) | 0,098*** (0,009) | 0,092*** (0,008) | 0,102*** (0,006) |
| Кредитное обеспечение | - | - | 0,002 (0,007) | - | - |
| Залоговое обеспечение | - | - | - | 0,013*** (0,002) | - |
| Поручительство | - | - | - | 0,003 (0,005) | - |
| Ln (Сумма кредита) | 0,389*** (0,087) | 0,240*** (0,053) | -0,002*** (0,0006) | -0,003*** (0,001) | -0,003*** (0,0006) |
| Тип кредита | 0,167 (0,564) | -0,178** (0,062) | -0,003* (0,002) | -0,0001 (0,002) | -0,003 (0,002) |
| Пролонгация кредитного договора | 0,273 (0,408) | 0,154 (0,247) | 0,015*** (0,004) | 0,015*** (0,004) | 0,014*** (0,004) |
| Масштаб деятельности заёмщика | 1,121*** (0,249) | 0,694*** (0,153) | 0,001 (0,002) | 0,002 (0,002) | 0,001 (0,002) |
| Срок кредита | -0,287** (0,100) | 0,101 (0,123) | -0,003** (0,0008) | -0,005*** (0,001) | -0,003** (0,0008) |
| Резерв на возможные потери по ссуде | - | - | 0,025*** (0,004) | 0,023*** (0,004) | 0,023*** (0,004) |
| Период кризиса 2008-2009 гг. в экономике | -0,200 (0,564) | -0,118 (0,346) | 0,003 (0,0057) | 0,0003 (0,006) | -0,0001 (0,006) |
| Период кризиса 2014-2015 гг. в экономике | -0,329 (0,552) | -0,186 (0,336) | -0,054*** (0,005) | -0,057*** (0,005) | -0,054*** (0,005) |
| Фиксированный эффект LTV по залоговому обеспечению | - | - | - | - | 0,008*** (0,001) |
| R ² | - | - | 0,1498 | 0,2044 | 0,1851 |
| Adj. R ² | - | - | 0,1421 | 0,1964 | 0,1778 |
| F-статистика | - | - | 19,52 | 25,59 | 25,17 |
| Количество наблюдений | 523 | 523 | 1007 | 1007 | 1007 |
| Стандартная ошибка | - | - | 0,0234 | 0,0226 | 0,0228 |
| Pseudo R ² (McFadden) | 0,061 | 0,061 | - | - | - |
| AIC | 684,19 | 684,17 | - | - | - |
| AUC | 0,66257 | 0,66254 | - | - | - |

В скобках указаны стандартные ошибки; +p<0,1; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001.
Составлено авторами.

К тому же, переход от базовой модели (3) к расширенной модели (4) приводит к увеличению статистической значимости получаемых результатов. Оценивание модели (4) также служит подтверждением обоснованности предложенного нами адаптационного подхода при выборе параметра Кредит/Обеспечение (LTV) – в наборе требований к достаточности залогового обеспечения – как дополнительного индикатора оценки кредитного риска и потенциального дефолта по кредиту со стороны банка. Это означает готовность перехода к тестированию основной исследовательской гипотезы 1 и ключевых моделей (1а) и (1б) для адаптационного подхода к достаточности залогового обеспечения.

Важно при этом и то, что вспомогательная апробация фиксированного эффекта LTV для залогового обеспечения при оценивании модели (5) показывает статистическую значимость параметра и всей модели в целом, хотя степень влияния на премию за риск немного снижается по сравнению с результатами модели (4). Эти выводы иллюстрируют наличие неоднородности практического подхода к выбору допустимых уровней LTV в российской банковской практике.

Принимая во внимание подтверждение апостериорной теории (гипотеза 3), обе модели (1а) и (1б) рассматриваются в модификации (2б), то есть, логит (1а-2б) и пробит (1б-2б), соответственно. Как для

предположения о логистическом (1а-2б), так и нормальном (1б-2б) распределении случайного члена ε_{it} , модели демонстрируют статистическую значимость, допустимую для подтверждения нашей основной исследовательской гипотезы 1.

Основные выводы

Таким образом, статистическая значимость результатов оценивания моделей (1а) и (1б) свидетельствует о достоверности основной исследовательской гипотезы 1, а также представляет эмпирическое доказательство для возможного практического применения адаптационного подхода к достаточности залогового обеспечения в российском банковском кредитовании, в первую очередь, для малых региональных банков. Уровень LTV отражает наличие или отсутствие так называемой чрезмерной уверенности кредитора и поэтому служит значимым индикатором потенциального дефолта по кредиту. Поэтому его применение в структуре управления кредитными рисками обеспечивает количественную оценку и учёт чрезмерной уверенности банков-кредиторов.

Апробация эмпирических результатов проведена на уникальной современной выборке, состоящей из практических данных о кредитном портфеле действующих кредитных организаций за двенадцатилетний период их работы (2006-2018 гг.). Данное исследование является одной из первых работ по эмпирической интеграции классического банковского дела и перспективного научного направления поведенческих финансов в отечественной науке. Так, при помощи эконометрических методов (адаптированных нами моделей бинарного выбора и линейной регрессии) доказано, что показатель Кредит/Обеспечение (LTV) отражает оценку кредитного риска по банковским корпоративным ссудам в рамках исследуемого кейса российских региональных банков. Поэтому его применение в структуре управления кредитными рисками обеспечивает количественную оценку и учёт чрезмерной уверенности банков-кредиторов. Это, в свою очередь, может служить индикатором чрезмерной уверенности на рынке банковского кредитования в контексте управления системными рисками (и чрезмерной кредитной экспансии) для Банка России, обеспечивающего финансовое регулирование и надзор за институциональными участниками отечественного рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы // Банковское дело. 2011. № 2. С. 28–31.
2. Berger A.N., Frame W.S., Ioannidou V. Reexamining the empirical relation between loan risk and collateral: The roles of collateral liquidity and types // Journal of Financial Intermediation. 2016. Vol. 26. P. 28-46.
3. Carey M. Credit risk in private debt portfolios // Journal of finance. 1998. Vol. 53 (4). P. 1363-1387.
4. Duffie D., Saita L., Wang K. Multi-period corporate default prediction with stochastic covariates // Journal of financial economics. 2007. Vol. 83 (3). P. 635-665.
5. Elmer P.J. PLAM Default Risk // The Journal of Real Estate Research. 1992. Vol. 7. № 2. P. 157-167.
6. Gordy M.B. A comparative anatomy of credit risk models // Journal of Banking and Finance. 2000. Vol. 24 (1-2). P. 119-149.
7. McNeil A.J., Wendin J.P. Bayesian inference for generalized linear mixed models of portfolio credit risk // Journal of Empirical Finance. 2007. Vol. 14 (2). P. 131-149.
8. Pan J., Singleton K.J. Default and recovery implicit in the term structure of sovereign CDS spreads // Journal of finance. 2008. Vol. 68 (5). P. 2345-2384.
9. Rosch D., Scheule H. Forecasting probabilities of default and loss rates given default in the presence of selection // Journal of the Operational Research Society. 2014. № 65. P. 393-407.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация. В статье рассматриваются принципы финансирования инфраструктурных проектов государственно-частного партнерства в энергетической сфере в современных российских условиях, влияние различных факторов на привлечение источников финансирования, возможные риски, связанные с реализацией подобных проектов. В качестве примера выбран транснациональный газовый проект «Северный поток-2», строительство которого осуществляется с 2016 г.

Ключевые слова. Инфраструктурный проект, проектное финансирование, стоимость капитала, частный капитал, инвестиционные риски, бридж-финансирование.

Belyakova T.A., Kruglova I.A.

ON THE SPECIFICS OF FINANCING PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP'S PROJECTS IN THE POWER SPHERE

Abstract. This paper examines some methods of financing the infrastructure projects of public-private partnership, the attraction of model capital's sources, various forms of project risks. The global gas project "Nord Stream-2" has been given as an example from a financial point of view in Russia.

Keywords. Infrastructure project, project finance, cost of capital, private capital, investment risks, bridge financing.

Дальнейшее развитие российской экономики, в частности, ее инфраструктуры, требует увеличения объемов инвестиций во все сегменты, включая энергетику, транспорт, телекоммуникации, не менее, чем на 4% от ВВП. При этом, совокупная потребность в инфраструктурных инвестициях в России до 2030 года должна составить 60 трлн руб. В послании Президента Совету Федерации от 20.02.2019 г. улучшение инвестиционного климата и рост объемов инвестиций названы приоритетами, драйверами роста экономики.

Как правило, масштабные инфраструктурные проекты требуют значительных финансовых ресурсов. Так, недостаток финансирования в 1990-е годы из-за отсутствия бюджетных средств привел к созданию крупного отложенного инвестиционного спроса, в то время, как предприятия инфраструктурных отраслей часто не могут быть приватизированы из-за их стратегической, экономической и социально-политической значимости. Решением таких противоречий в мировой и отечественной хозяйственной практике является использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), в чем заинтересованы не только государство и государственные корпорации, но и частные компании, и население охватываемых территорий. Реализация таких проектов на международном уровне позволяет привлекать в страну иностранных инвесторов, на межрегиональном уровне использовать потенциал тер-

ГРНТИ 06.73.07

© Белякова Т.А., Круглова И.А., 2019

Татьяна Алексеевна Белякова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры социально-экономических наук Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.

Инна Александровна Круглова – кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Белякова Т.А.): 191014, Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 42 (Russia, St. Petersburg, Liteiny av., 42). Тел.: +7 (812) 380-77-69. E-mail: finbelta@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 27.05.2019.

ритории, развивать смежные производства, обеспечивать рост занятости, вследствие чего могут улучшаться социальные условия жизни.

В соответствии с законом «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», государственно-частным партнерством признается «юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения» [1].

В составе форм и моделей реализации партнерских отношений между государством и бизнесом можно назвать: контракты как форму договора между государством (органом местного самоуправления) и частной организацией на основе концессии; аренду, в т.ч. в форме лизинга; совместные предприятия любого типа, когда государство постоянно участвует в инвестиционной деятельности организации, при этом самостоятельности у него, свободы в выборе инвестиционных решений значительно меньше, чем в случае концессий. Предприятие получает доступ к новым сегментам рынка, возможность снижения рисков, повышения рентабельности в реализации масштабных проектов. В этом случае обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проекта в целом.

В связи с растущим спросом на инфраструктурные услуги, приобрели важное организационно-методическое значение проблемы финансирования инфраструктурных проектов на основе ГЧП. Существуют различные исследования по выбору эффективной модели финансирования таких проектов, распределения рисков между участниками партнерства, повышения эффективности финансового обеспечения инвестиционных проектов ГЧП. В общем виде принятие решения о финансировании проекта ГЧП включает два этапа: определение источников финансирования и выбор конкретных инвестиционных технологий.

Процесс финансирования может осуществляться следующими способами: самофинансирование; привлечение частной стороной заемных средств; привлечение государством заемных средств; сочетание первых трех способов. Реализация подавляющего большинства проектов ГЧП связана с заемным финансированием, привлекаемым, как правило, частной стороной. При этом дефицит «длинных» финансовых ресурсов, являющийся особенностью российской банковской системы, а также желание минимизировать стоимость обслуживания долга, заставляют частную сторону в проекте использовать различные банковские технологии. Как показывает международный опыт организации финансирования проектов ГЧП, наиболее приемлемым по показателям эффективности и риска является комбинирование использования собственных средств частного партнера и заемных на основе проектного финансирования.

Под проектным финансированием реализации проектов ГЧП понимается такая форма привлечения внешнего финансирования, при которой источником возврата привлеченных средств являются средства, образующие доходную часть проекта на этапе его эксплуатации. При этом заемщиком по кредитам, выступает специально создаваемая частной стороной, либо совместно с государством, проектная компания SPV (special purpose vehicle). В таком случае вновь созданное юридическое лицо не имеет ни финансовой истории, ни достаточного имущества для обеспечения залога, т.е. с «нулевым балансом». Частная сторона (возможно, совместно с государством), вкладывает собственные средства в капитал SPV и, как правило, этим не ограничивается, привнося в проект различные ноу-хау и другие нематериальные активы. В качестве частной стороны могут выступать несколько независимых инвесторов, образующих пул, спонсоры проекта [2].

Традиционно рассматривается три формы проектного финансирования:

- с полным регрессом на частную сторону, т.е. частная сторона несет солидарную ответственность по проекту наряду с SPV, что снижает стоимость такого финансирования и позволяет получить кредит в относительно короткие сроки, при этом частная сторона выступает поручителем за SPV по привлекаемому финансированию;
- без права регресса на частную сторону, когда ответственность по возврату кредита несет исключительно SPV. Стоимость заимствования выше, поскольку есть риск у кредитной организации невозврата долга. Так кредитуются, как правило, высокорентабельные проекты (например, добыча углеводородов). Данная форма проектного финансирования признана классической;

- с ограниченным правом регресса, т.е. все стороны принимают определенные коммерческие обязательства, риски, которыми могут управлять.

Современным примером крупномасштабного международного инфраструктурного проекта является строительство газопровода «Северный поток-2». Проект предполагает строительство двух ниток газопровода общей мощностью 55 миллиардов кубометров газа в год от побережья России через Балтийское море до Германии. В 2015 г., в рамках Восточного экономического форума во Владивостоке, было подписано Соглашение акционеров по созданию газопроводной системы «Северный поток-2», т.е. увеличению поставок российского газа в ЕС. По этому соглашению пять европейских компаний – австрийская OMV, французская Engie, британо-нидерландская Royal Dutch Shell и германские Uniper и Wintershall – обязались профинансировать проект предполагаемой стоимостью 9,5 млрд евро на 50%, по 950 млн евро каждая. Остальные 50%, т.е. 4,75 млрд евро, предоставит Газпром.

Была создана компания-оператор проекта Nord Stream 2 AG, отвечающая за реализацию проекта ГЧП, единственным акционером которой является Газпром, поскольку инвестиции партнеров не будут акционерными, иностранные компании будут участвовать в проекте на основе проектного финансирования. Такую позицию партнеров отчасти можно объяснить наличием большого количества внешнеполитических рисков, связанных с режимом санкций. В настоящее время финансирование проекта выглядит следующим образом: Совет директоров Газпрома одобрил выделение в капитал Nord Stream 2 AG 1,425 млрд евро, партнеры уже вложили по 30% от оговоренных сумм и выделили по 285,0 млн евро на условиях долгосрочного финансирования. Оставшиеся 70% стоимости газопровода, или 6,65 млрд евро предполагается покрыть за счет привлечения проектного финансирования.

«Золотое правило» проектного финансирования: 30% – собственные средства спонсоров, 70% – средства кредиторов, при этом кредиторы ставят условие, что собственные средства должны быть вложены на начальных стадиях проекта (проектирование и строительство), после чего кредиторы предоставляют свое финансирование и устанавливают распределение рисков между сторонами в проекте. Для финансирования до 70% проекта, как сообщил Газпром, в 2017 г. было заключено соглашение о промежуточном (бридж) финансировании, согласно которому Shell, OMV, Engie, Uniper и Wintershall предоставят компании-оператору Nord Stream 2 AG кредиты по ставке 6% годовых до 2019 г. Средства должен предоставить и Газпром на тех же условиях. Бридж-финансирование предусматривается на период до привлечения проектного финансирования [3].

В практике финансирования бридж (промежуточное) финансирование (обычно до 2-х лет) используется для обеспечения деятельности компании до наступления условий, когда она сможет получить долгосрочное финансирование, например, через выпуск облигаций или первичное размещение акций. Как правило, компании получают бридж-займы (bridge loans) от уже сложившегося синдиката инвесторов. Бридж-финансирование, чаще всего, осуществляется в форме долговых нот (bridge notes), которые должны быть погашены по окончании срока обращения. Могут использоваться конвертируемые ноты (convertible promissory notes), предоставляющие держателям возможность конвертировать их в акции в течение следующего раунда финансирования.

Как видим, модель проектного финансирования предполагает возможность привлечения различных источников, в числе которых могут быть собственные средства участников, а также заемные, привлекаемые на денежном рынке и рынке ценных бумаг. Масштабные заимствования на фондовом рынке можно осуществлять с помощью эмиссии инфраструктурных облигаций. Предполагается, что они могут эмитироваться компанией-оператором проекта (SPV) под обеспечение будущих доходов от эксплуатации инфраструктурного объекта. Однако их использование целесообразно для проектов с четко прогнозируемыми денежными потоками.

При отсутствии таких условий важным фактором надежности облигаций являются государственные гарантии, и особое значение при этом имеет Внешэкономбанк, который мог бы выступить поручителем по банковским гарантиям. В таких условиях возможность эмитировать мультивалютные инфраструктурные облигации могла бы способствовать снижению валютных рисков. Одной из причин неиспользования в настоящее время инфраструктурных облигаций для проекта «Северный поток-2» является отсутствие гарантий, а также вероятностный характер будущих денежных потоков.

Механизм ГЧП в целом предполагает наличие значительного числа рисков, которые могут возникать как у публичного, так и частного партнеров. В этом случае под риском понимается вероятность наступления событий, которые могут привести к изменению условий проекта, прежде всего связан-

ных с будущими доходами и расходами. Известная неопределенность будущих результатов может приводить к частичному изменению поставленных ранее целей и корректировке их реализации. Основные виды неопределенности, оказывающие влияние на результаты проекта, представлены на рисунке.

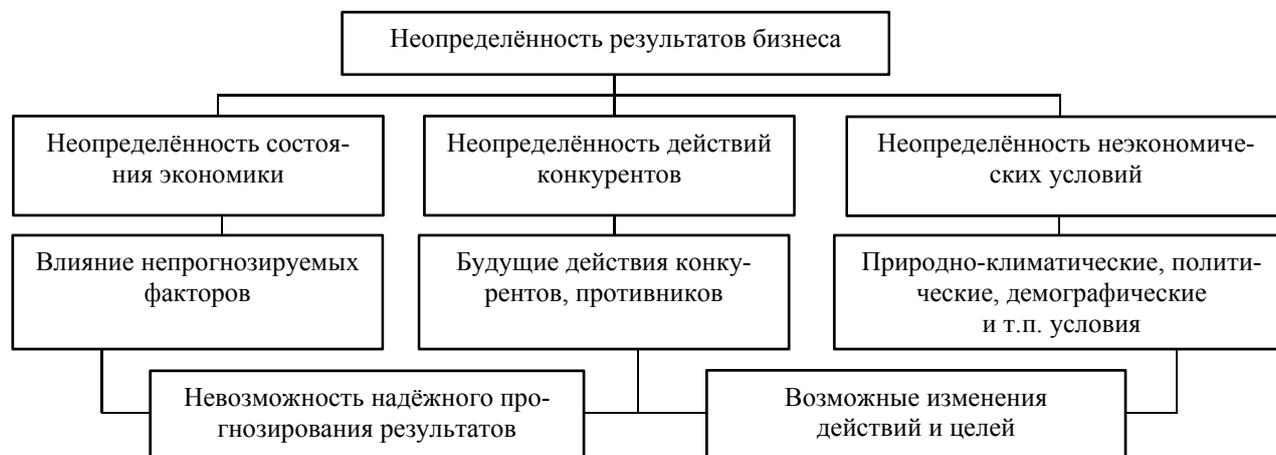


Рис. Неопределенности, влияющие на проект (составлено авторами на основе [4])

Классический подход в анализе рисков основан на представлении о системности рисков. Выделяют систематические, недиверсифицируемые и несистематические, подверженные диверсификации риски. Применительно к инфраструктурным проектам можно предположить, что они подвержены основным типам рисков: систематическим, форс-мажорным, проектным.

Систематический риск определяет общий риск на всю инвестиционную сферу в стране и не связан с конкретным проектом. Основными типами такого риска являются: законодательные изменения, в т.ч. налоговые; инфляционные, например, уменьшение покупательной способности национальной валюты; процентные и валютные, зависящие от изменения процентных ставок и курсов валют; политические риски, влияющие на финансовые потери в связи с нестабильностью в международных отношениях и внутри страны, коррупцией. Форс-мажорные риски связаны с исключительными случаями, присущими конкретному проекту, например, возможностью его приостановки на время из-за международных санкций и др. Проектные риски включают всю совокупность рисков конкретного проекта на всех стадиях инвестиционного цикла: технологические, риски контрагентов, эксплуатационные, движения денежных потоков и др.

Государственная поддержка проектов ГЧП, ориентированная на минимизацию рисков, может осуществляться по нескольким направлениям: (1) принятие государством решения о поддержке реализации проекта на основании его экономической, политической и социальной ценности, возможных изменений в нормативно-правовой базе, политика протекции от конкуренции; (2) финансовая поддержка в части налоговой, кредитной политики, предоставления субсидий в виде прямых платежей; (3) предоставление дополнительных гарантий управляющей компании.

Улучшение финансовых условий проекта с помощью государства возможно, в частности, за счет субординированных кредитов, которые могут дополнять кредиты коммерческих банков, за счет использования специальных режимов налогообложения, например, освобождение от налога на прибыль на период реализации проекта, «налоговые каникулы», снижение ставки налога на имущество и иные льготы. Однако использование этих методов в современных российских условиях вызывает значительные сомнения.

Вопросы риска напрямую влияют на оценку будущих доходов участников проекта. Инвестиционный анализ позволяет оценить лишь потенциально возможную прибыль от проекта, при этом в расчете текущей стоимости денежных потоков величину рисков предлагается закладывать в ставку дисконтирования. В то же время, значения параметров риска определяются экспертно и могут значительно варьироваться. При таком подходе риск является фактически скрытым. По мнению некоторых авторов, например Н. Манько, будущие поступления целесообразно приводить к текущему моменту с по-

мощью общедоступной альтернативы, а именно ставки по банковским вкладам, поскольку именно размещение денежных средств на депозите представляет универсальный безрисковый проект, доступный каждому инвестору [5].

Интересным является вопрос оценки потенциального дохода участников такого масштабного проекта ГЧП, как «Северный поток-2». Поскольку привлекаемые денежные потоки не являются гарантированными, и финансирование проекта развивается с привлечением собственного и заемного капитала, то в расчете ожидаемой доходности проекта по всему капиталу Nord Stream 2 AG, представляется, следует учитывать веса всех привлекаемых источников по их рыночной стоимости. При этом безрисковая ставка может служить первым ориентиром для барьерной ставки инвестирования. Тогда, с использованием метода дисконтированных денежных потоков на базе NPV, по нашему мнению, ожидаемые поступления по проекту можно представить в виде:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^T \frac{CIF_t}{(1 + WACC)^t}$$

где IC – инвестированный в компанию капитал; T – ограниченный отрезок времени (продолжительностью стадии инвестиционного цикла); CIF_t – ожидаемые поступления в момент времени t; WACC – средневзвешенная стоимость привлечения капитала в момент времени t (следует корректно выделять в этом капитале элементы собственного и заемного капитала).

В таких проектах кредиторская задолженность фактически становится значительным элементом капитала. При этом бридж-финансирование, будучи краткосрочным, не учитывает долгосрочных оценок инвестиционного риска и требуемой доходности. С позиции компании-оператора затраты на капитал (стоимость капитала) рассматриваются как минимальная или барьерная ставка (hurdle rate), которая необходима компании для дальнейшего развития и привлечения капитала на рынке. Поскольку в период действия кредитного договора банковские процентные ставки могут изменяться, следует к каждому денежному потоку (CIF) применять индивидуальные коэффициенты дисконтирования (WACC), соответствующие шагу расчета. В этом случае представляется корректным NPV рассчитывать по следующей формуле:

$$NPV = -IC + \sum_{t=1}^T \frac{CIF^t}{\prod_{i=1}^t (1 + WACC_i)}$$

где $\prod_{i=1}^t (1 + WACC_i) = (1 + WACC_1) \times (1 + WACC_2) \times \dots \times (1 + WACC_t)$.

Понимая, что частный сектор не может самостоятельно и эффективно управлять всеми рисками, для успешной реализации любого проекта ГЧП, как уже отмечалось выше, необходима государственная поддержка, экономические гарантии результативности проекта. Проекты ГЧП можно рассматривать как основу смешанной экономики, и дальнейшее использование модели, в которой роль институциональной составляющей будет расти, по мнению авторов, может способствовать росту эффективности экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».
2. Мерзлов И.Ю. Особенности применения банковских инвестиционных технологий в проектах государственно-частного партнёрства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=31670> (дата обращения 23.05.2019).
3. Официальный сайт Газпрома. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/projects/nord-stream2> (дата обращения 20.05.2019).
4. Воронцовский А.В. Управление рисками. М.: Юрайт, 2017.
5. Манько Н. Инвестиционный анализ проектов государственно-частного партнерства // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2012. № 5 (109). С. 83-87.

Шейна Е.Г., Астанакулов О.Т.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРИ РАНЖИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. В статье обосновывается необходимость применения комплексного подхода к оценке и анализу инвестиционной привлекательности предприятий, учитывающего изменения фаз жизненного цикла и характерных для них показателей оценки финансового состояния. Авторами разработана методика ранжирования финансовых рисков предприятия как объекта инвестирования по пяти параметрам, в зависимости от величины риска и вероятности наступления угрозы финансовой безопасности, за основу значений в которой берется диапазон финансовых показателей.

Ключевые слова: инвестиции, финансовый риск, жизненный цикл предприятия, финансовые показатели, финансовое состояние, финансовая безопасность.

Sheina E.G., Astanakulov O.T.

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT AND ANALYSIS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF INVESTMENT OBJECTS IN THE RANKING OF FINANCIAL INDICATORS

Abstract. The article substantiates the need for an integrated approach to the assessment and analysis of the investment attractiveness of enterprises, considering changes in the phases of the life cycle and their characteristic indicators of financial condition assessment. The authors have developed a method of ranking the financial risks of the enterprise as an object of investment in five parameters, depending on the magnitude of the risk and the probability of occurrence of a threat to financial security, based on the values in which the range of financial indicators is taken.

Keywords. Investments, financial risk, enterprise life cycle, financial performance, financial condition, financial security.

Инвестиционная деятельность предприятий является одним из наиболее рискованных видов бизнеса, финансовые результаты которого значительно влияют на эффективность предпринимательства в целом. Одной из причин, не позволяющих наиболее полно привлекать как внешние, так и внутренние инвестиционные ресурсы, является неполное и необъективное раскрытие информации об инвестиционном потенциале предприятий и инвестиционных процессах в бухгалтерском учете и финансовой отчетности [1, с. 132-14; 2, с. 34].

Особенности управления финансовыми ресурсами в рыночных условиях хозяйствования, изменения в структуре капитала предприятий требуют комплексных подходов к оценке и анализу их дея-

ГРНТИ 06.73.02

© Шейна Е.Г., Астанакулов О.Т., 2019

Екатерина Георгиевна Шейна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург).

Олим Таштемирович Астанакулов – кандидат экономических наук, доцент, начальник заочного отделения Ташкентского финансового института.

Контактные данные для связи с авторами (Астанакулов О.Т.): Узбекистан, 100000, Ташкент, ул. А. Темура, 60А (Uzbekistan, Tashkent, A. Temur str., 60A). E-mail: astanakulov@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 25.05.2019.

тельности (рисунок 1) с целью повышения деловой репутации и привлекательности относительно получения новых инвестиций [3, с. 147; 4]. Для качественной оценки инвестиционной привлекательности предприятия необходимо выявить основные показатели оценки его финансового состояния на разных этапах жизненного цикла [5, с. 49; 6, с. 28]. Авторы принимают гипотезу о четырех стадиях жизненного цикла субъектов хозяйствования (рисунок 2).

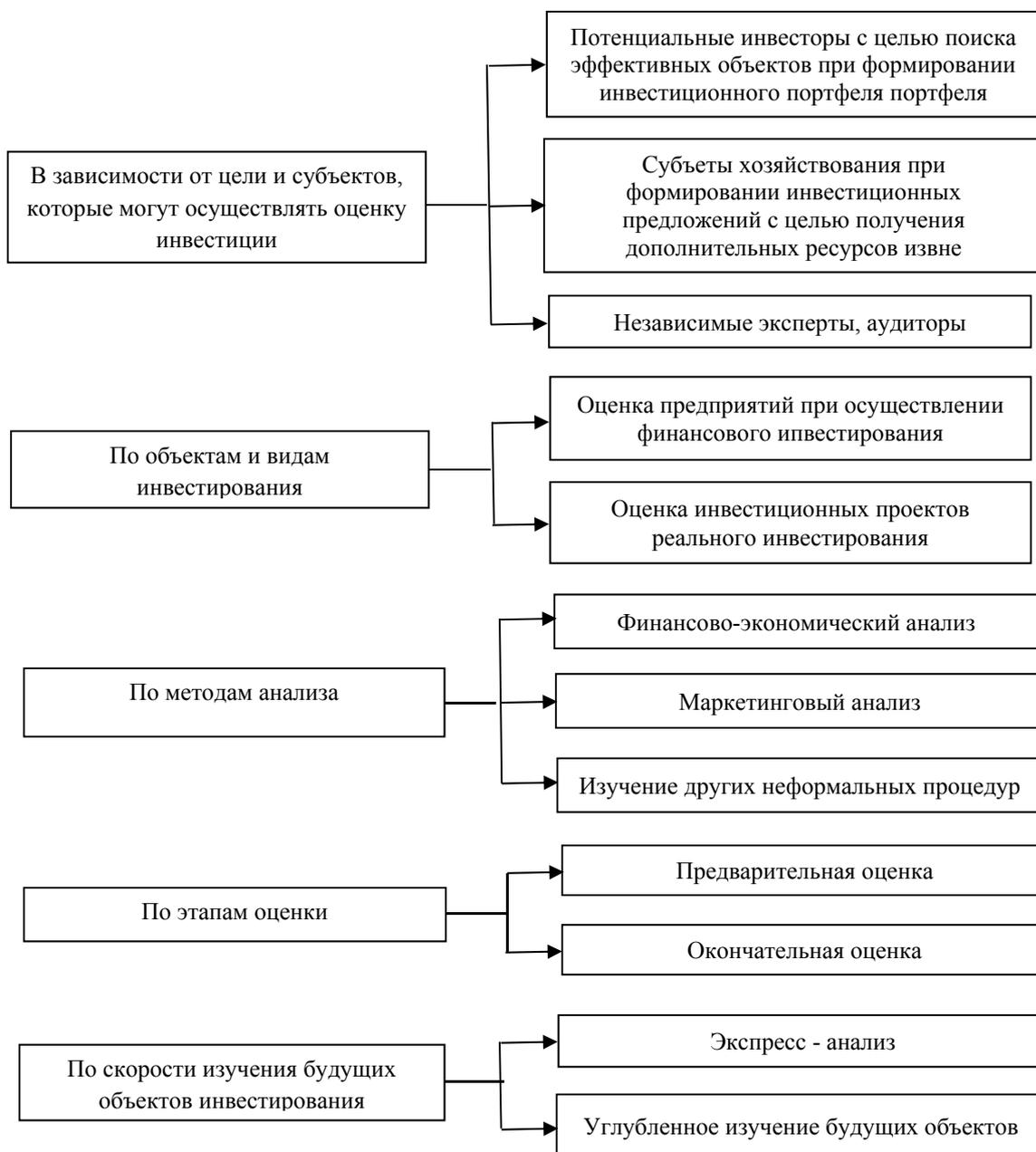


Рис. 1. Классификация подходов к оценке и анализу инвестиционной привлекательности предприятий (составлено авторами по [3, 4])

На этапе создания предприятия (выход на рынок) отсутствует финансовая устойчивость, поскольку слишком велики внешние и внутренние риски; показатели платежеспособности не соответствуют нормативному значению. На этапе роста уровень продаж предприятия возрастает, налажены каналы связи между контрагентами – потребителями, поставщиками, кредиторами. Производство характеризуется интенсивной модернизацией, повышается качество готовой продукции, сокращаются издержки

на производство одной единицы продукции [6, с. 29]. На этапе зрелости предприятие обычно достигает предельной мощности, его финансовое положение остается стабильным, однако существует риск перехода на стадию спада в связи с ужесточением конкуренции и изношенностью основных средств. Следует систематически осуществлять контроль за оборачиваемостью активов и объемами продаж, поскольку снижение данных показателей может свидетельствовать об увеличении запасов сырья и готовой продукции на складах и снижением конкурентоспособности [7, с. 657-658; 8, с. 192]. На этапе спада предприятие теряет конкурентоспособность, падает доля рынка потребителей его товаров, работ, услуг. Снижение темпов наращивания прибыли в связи с усилением использования ресурсов не позволяет заменять технологические системы, что способствует стагнации процесса производства и кризисному состоянию.

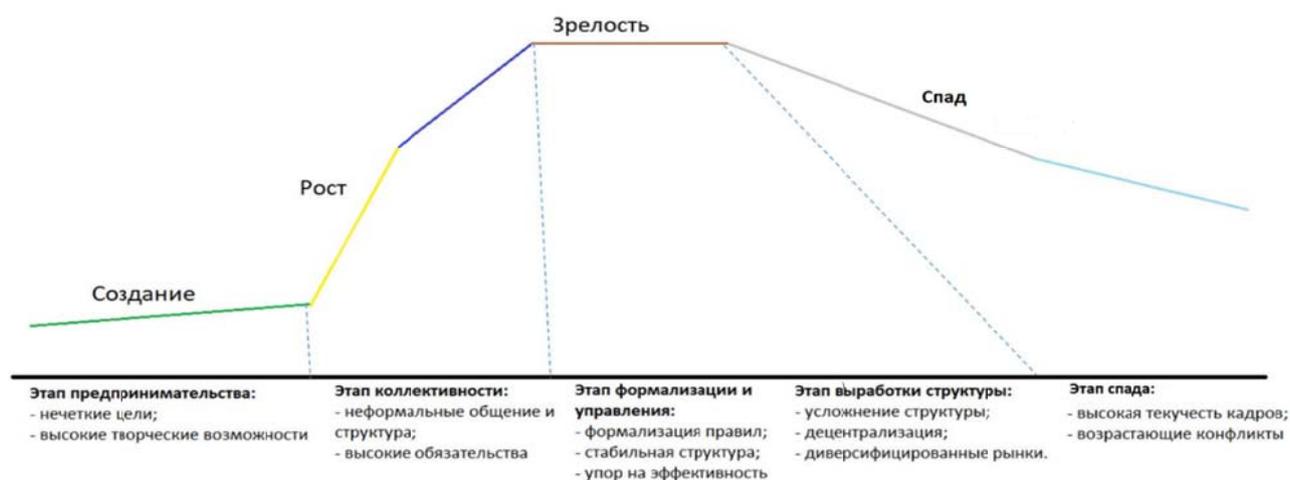


Рис. 2. Этапы жизненного цикла предприятий [5, с. 52]

Малый и средний бизнес в силу своей финансовой неустойчивости на ранних этапах развития встречается с рядом финансовых и предпринимательских рисков касательно выручки, внеоборотных и оборотных активов, капитала и резервов. Крупный бизнес имеет конкурентные преимущества, устойчивое финансовое положение, поэтому доля убыточных предприятий значительно меньше, чем среди субъектов МСП [9, с. 666; 10, с. 1158]. Исходя из имеющихся данных, нами были выявлены ключевые риски, с которыми может столкнуться организация в процессе формирования и распределения выручки, оборотного и внеоборотного капитала, капитала и резервов (таблица 1).

Таблица 1

Взаимосвязь предпринимательских рисков и финансового результата предприятия как объекта инвестирования (составлено авторами)

| Категории риска | Последствия влияния риска на финансовый результат |
|---|---|
| ВЫРУЧКА | |
| <i>Снижение выручки организации от реализации продукции / услуг</i> | |
| Кредитный риск | Невозможность своевременного осуществления выплат заемщиком финансового актива → приобретение заемщиком дополнительного краткосрочного кредита на покрытие имеющего займа → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| Риск производства некачественной продукции | ↑ дебиторской задолженности → ↑ недостатка денежных средств на производство продукции → ↑ операционного цикла → приобретение менее качественного сырья у другого поставщика → снижение спроса на продукции, качество которого ниже → ↓ прибыли от реализации продукции → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |

| Категории риска | Последствия влияния риска на финансовый результат |
|---|--|
| Риск несвоевременного осуществления расчетно-кассовых операций с персоналом | ↑ задержки по выплатам заработной платы перед персоналом → ↓ производительности труда работников → текучесть кадров → сбой в операционном цикле → ↑ краткосрочных кредитов на выплату заработной платы работникам → ↓ выпуска готовой продукции → ↓ прибыли от реализации продукции → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |
| <i>Повышение доли внеоборотных активов</i> | |
| Риск неплатежеспособности организации | ↑ финансовых ресурсов на обслуживание внеоборотных активов → ↓ доли резервного фонда → ↑ краткосрочных кредитов и займов на покрытие расходов → ↑ краткосрочной задолженности → ↓ объема собственного капитала → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| Риск повышения неликвидных активов в структуре активов | ↑ доли имущества, оборудования → ↑ финансовых ресурсов на обслуживания → ↓ собственного капитала и резервного фонда → ↑ заемного капитала → ↓ чистой прибыли после вычета налогов и процентов по кредитам → ↓ финансовой устойчивости |
| Операционный риск | ↑ расходов на обслуживание внеоборотных активов → ↑ расходов на практически изношенные внеоборотные активы → ↓ свободных денежных средств в обороте организации → ↓ денежных средств на реализацию крупного инвестиционного проекта → ↓ потенциальной прибыли от реализации инвестиционного проекта → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |
| <i>Снижение оборотных активов</i> | |
| Риск повышения затрат на производство продукции | ↑ расходов на приобретение сырья и материалов → ↓ свободных денежных средств в обороте организации → ↑ износа, поломка производственного оборудования → ↑ длительности производственного цикла → ↑ краткосрочных кредитов и займов на приобретение, ремонт производственного оборудования → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| Риск недостатка запасов на производство продукции | ↓ доли сырья и материалов на складе → оптимизация денежных средств в организации → ↑ спроса на продукцию → недостаток запасов на производство продукции → ↓ производственного цикла, операционный сбой → ↓ готовой продукции → ↑ расходов на дополнительное приобретения сырья по более высокой цене → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| <i>Повышение оборотных активов</i> | |
| Риск накопления сверхнормативных запасов | ↑ расходов на приобретение сырья и материалов → ↑ доли запасов на складе → ↑ расходов на обслуживание склада → ↓ оборачиваемости активов → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |
| КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | |
| <i>Снижение капитала и резервов</i> | |
| Кредитный риск | ↑ расходов на приобретение оборотных средств → ↓ собственного капитала и резервов → ↑ кредиты и займы на восполнение денежных средств → ↓ нераспределенной прибыли → ↓ чистой прибыли → ↓ финансовой устойчивости |

С финансовыми рисками предприятие сталкивается на каждом этапе своего жизненного цикла, поэтому уместно говорить о необходимости мониторинга рисков финансовой безопасности с целью прогнозирования уровня его инвестиционной привлекательности [11, с. 244; 12, с. 465]. На наш взгляд

ранжировать вероятность наступления угроз финансовой безопасности следует таким образом: высокий риск – повышенный риск – средний риск – пониженный риск – низкий риск. Причем, с возрастанием уровня риска от низкого к высокому будет увеличиваться вероятность наступления соответствующих угроз финансовой безопасности.

Результаты соответствия категории риска и возможности наступления угроз представлены авторами в таблице 2. Стоит заметить, что указанные показатели оценки уровня наступления угроз финансовой безопасности позволяют предприятию позиционировать свою деятельность относительно пороговых и критических значений. Авторами разработан методический подход (таблица 3), содержащий наиболее релевантные угрозы финансовой безопасности, финансовые показатели, диапазон их значений и уровень риска наступления угрозы. Обобщая, следует сказать, что представленные критерии финансовой безопасности следует рассматривать в совокупности как количественных, так и качественных показателей.

Таблица 2

Вероятность наступления угроз финансовой безопасности в зависимости от величины риска (составлено авторами)

| Величина риска | Вероятность наступления угрозы финансовой безопасности, % |
|----------------|---|
| 1. Высокий | 80..100 |
| 2. Повышенный | 60..80 |
| 3. Средний | 40..60 |
| 4. Пониженный | 20..40 |
| 5. Низкий | 0..20 |

Таблица 3

Ранжирование уровня риска наступления угроз финансовой безопасности в зависимости от диапазона значений показателя (составлено авторами)

| Угроза финансовой безопасности | Показатель | Диапазон значений | Уровень риска наступления |
|---|--|---|---------------------------|
| Угроза потери платежеспособности предприятия | Коэффициент текущей ликвидности | $K < 0,3$ | Высокий |
| | | $0,3 < K < 0,5$ | Повышенный |
| | | $0,5 < K < 0,8$ | Средний |
| | | $0,8 < K < 1,0$ | Пониженный |
| | | $K > 1,0$ | Низкий |
| | Достаточность денежных средств на счетах | $K < 0,9$ | Высокий |
| | $0,9 < K < 1,0$ | Средний | |
| | $K > 1,0$ | Низкий | |
| Угроза утраты финансовой самостоятельности предприятия и наращивания долгов | Коэффициент автономии | $K < 0,2$ | Высокий |
| | | $0,2 < K < 0,3$ | Средний |
| | | $K > 0,3$ | Низкий |
| | Плечо финансового рычага | $2,3 < K$ | Высокий |
| | | $2,0 < K < 2,3$ | Средний |
| | $K < 2,0$ | Низкий | |
| Сокращения доходности и рыночной стоимости предприятия | Рентабельность активов | Рентабельность активов < Индекса инфляции | Высокий |
| | | Рентабельность активов = Индекс инфляции | Средний |
| | | Рентабельность активов > Индекса инфляции | Низкий |
| Старение объектов основных средств | Уровень инвестирования амортизации | $0 < Ур. < 0,6$ | Высокий |
| | | $0,6 < Ур. < 1,0$ | Средний |
| | | $Ур. > 1,0$ | Низкий |

Окончание табл. 3

| Угроза финансовой безопасности | Показатель | Диапазон значений | Уровень риска наступления |
|---|--|--|---------------------------|
| Использование неэффективной кредитной политики в части дебиторской и кредиторской задолженности | Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности | Оборачиваемость кредиторской задолженности < оборачиваемости дебиторской задолженности | Высокий |
| | | Оборачиваемость кредиторской задолженности = оборачиваемости дебиторской задолженности | Средний |
| | | Оборачиваемость кредиторской задолженности > оборачиваемости дебиторской задолженности | Низкий |

В настоящее время большинство российских предприятий, функционируя в нестабильной экономической среде, переживают спад в финансовой деятельности и находятся в кризисном или предбанкротном состоянии, в связи с чем к определению их инвестиционной привлекательности необходимо применять комплексный подход, отличающийся от стандартного анализа финансовых показателей предприятия, который должен отвечать следующим требованиям: давать возможность проведения быстрой оценки состояния и деятельности будущего объекта инвестирования в зависимости от фаз жизненного цикла; принимать оперативные управленческие решения в зависимости от ранжирования уровня риска и оценки вероятности наступления угрозы финансовой безопасности предприятия; устанавливать благоприятные варианты инвестирования среди большого количества субъектов, независимо от их отраслевой подчиненности, места расположения или инвестиционной непривлекательности других [8, с. 185-187].

При этом, значимую роль играет многофакторный анализ финансово-инвестиционных ресурсов и привлекательности инвестиционных проектов. В процессе его проведения исследуются собственные, заемные и привлеченные извне инвестиционные ресурсы, а также объемы осуществленных реальных и финансовых вложений. При этом используются такие специальные подходы, как проведение сравнительной характеристики резервов, инвестиционных доходов и затрат путем дисконтирования денежных потоков, осуществляется изучение альтернативных ресурсов и проектов с использованием методов ранжирования и интегральной оценки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 1999. 208 с.
2. Дук А.Ю., Джамалдинова М.Д. Выбор источников финансирования для эффективной реализации инвестиционного проекта // Вопросы региональной экономики. 2014. № 4. С. 33-38.
3. Ильшева Н.Н., Крылов С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность в управлении финансовыми рисками // Экономика и управление: проблемы и решения. 2017. № 8. С. 145-152.
4. Дарда Е.С., Ионова В.О. Анализ инвестиций в основной капитал в Российской Федерации // Вестник МНЭПУ. 2014. № 1. С. 281-285.
5. Финансовая политика хозяйствующих субъектов / Веретенникова О.Б., Шатковская Е.Г., Безруков Г.Г., Понткевич Н.С., Шейна Е.Г., Закирова Э.Р., Ростовцев К.В. Екатеринбург: Издательство АМБ, 2016. 184 с.
6. Дюзбаева М.В. Теория риск-менеджмента и развитие управления рисками компании // Статистика, учет и аудит. 2011. № 42. С. 28-31.
7. Merková M., Drábek J. Use of Risk Analysis in Investment Measurement and Management // Procedia Economics and Finance. 2015. № 34 (15). P. 656-662.
8. Adkins R., Paxson D., Pereira P.J., Rodrigues A. Investment Decisions with Finite-Lived Collars // Journal of Economic Dynamics and Control. 2019. № 103. P. 185-204.
9. Иваницкий В.П., Александров С.А. Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике // Экономика региона. 2017. Том 13. № 3. С. 658-672.
10. Иваницкий В.П., Татьянников В.А. Информационная асимметрия на финансовых рынках: вызовы и угрозы // Экономика региона. 2018. Том 14. № 4. С. 1156-1167.
11. Kireeva V., Galiakhmetov L. The Assessment of the Intellectual Capital as a Factor of Investment Attractiveness of the Region // Procedia Economics and Finance. 2015. № 15. P. 240-247.
12. Nagimova A.M., Zainullina M.R., Bulatov A.N. Investment Attractiveness and Culture in the Republic of Tatarstan // Procedia Economics and Finance. 2015. № 24. P. 464-469.

Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.

**ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ДРАЙВЕРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

***Аннотация.** Исследованы проблемы развития особых экономических зон (ОЭЗ). Предложен единый методический подход к выявлению территорий – драйверов экономического роста. На основе расчетно-аналитического и ранжирующего методов систематизированы показатели деятельности различных типов ОЭЗ и конкретных ОЭЗ за 2017 год. На основе анализа показателей ОЭЗ и их сравнения со среднероссийскими показателями выявлены ОЭЗ – драйверы экономического роста, на которые следует равняться другим зонам и экономическим субъектам: «Алабуга», «Липецк», «Санкт-Петербург».*

***Ключевые слова.** Налог, налогообложение, особая экономическая зона, баланс интересов, налоговые льготы.*

Vylkova E.S., Tarasevich A.L.

SPECIAL ECONOMIC ZONES AS DRIVERS OF RUSSIA ECONOMIC DEVELOPMENT

***Abstract.** The problems of the development of special economic zones (SEZ) are investigated. A unified methodological approach to identifying territories - drivers of economic growth is proposed. Based on computational, analytical and ranking methods, the performance indicators of various types of SEZs and specific SEZs for 2017 are systematized. Based on the analysis of the SEZ indicators and their comparison with the average Russian indicators, the SEZ drivers of economic growth were identified, which should be equal to other zones and economic entities: Alabuga, Lipetsk, St. Petersburg.*

***Keywords.** Tax, taxation, special economic zone, balance of interests, tax benefits.*

В настоящее время в мире и РФ широко применяется создание различных типов ОЭЗ, аспекты функционирования которых многопланово рассмотрены в экономической литературе [1-3; 5-13]. Детальный обзор публикаций по проблематике ОЭЗ приведен в работе Е.С. Вылковой и А.Л. Тарасевича [4].

Согласно данным Минэкономразвития РФ, в России насчитывается 25 ОЭЗ (9 промышленно-производственных ОЭЗ (ОЭЗ ППТ), 6 технико-внедренческих ОЭЗ (ОЭЗ ТВТ), 9 туристско-рекреационных ОЭЗ (ОЭЗТРТ) и 1 портовая ОЭЗ (ПОЭЗ)). С начала деятельности законодательства об ОЭЗ в них зарегистрировано более 700 резидентов; объем заявленных инвестиций составил более 14 млрд долл.; осуществленных резидентами инвестиций – более 5 млрд долл., создано более 30 ты-

ГРНТИ 06.73.15

© Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л., 2019

Елена Сергеевна Вылкова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики Северо-Западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ.

Алексей Леонидович Тарасевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Вылкова Е.С.): 199178, Санкт-Петербург, Средний пр. В.О., 57/43 (Russia, St. Petersburg, V.O., Sredny av., 57/43). Тел.: 8 (812) 335-94-94. E-mail: vylkova-es@ranepa.ru.

Статья поступила в редакцию 06.05.2019.

сяч рабочих мест, уплачено более 67 млрд руб. налоговых и таможенных платежей (см.: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/index>). Основные показатели деятельности российских ОЭЗ приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели деятельности различных типов ОЭЗ за 2017 год

| | Количество резидентов ОЭЗ | Количество рабочих мест | Объем инвестиций (в том числе капитальных вложений), осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ млн руб. | Объем капитальных вложений, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ млн руб. | Объем выручки резидентов ОЭЗ от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг млн руб. | Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ млн руб. |
|---------|---------------------------|-------------------------|--|---|--|--|
| ОЭЗ ППТ | 197 | 13315 | 200162 | 187546 | 386270 | 14159 |
| ОЭЗ ТВТ | 374 | 14464 | 88263 | 53749 | 136879 | 19671 |
| ОЭЗ ТРТ | 66 | 587 | 2610 | 2457 | 742 | 137 |
| ПОЭЗ | 19 | 55 | 1023 | 871 | 409 | 30 |
| ИТОГО | 656 | 28 421 | 292058 | 244623 | 524300 | 33997 |

Составлено авторами на основе информации сайта Министерства экономического развития Российской Федерации (см.: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depOsobEcZone/2018290632>).

Данные таблицы 1 дают основания для утверждения, что, к сожалению, вклад экономических субъектов из ОЭЗ в развитие экономики страны за 13 лет их деятельности очень небольшой. Согласно данным Росстата (см.: Российский статистический ежегодник. 2018: Стат. сб. / Росстат. М., 2018. С. 49, 311), в 2017 г. доля занятых в ОЭЗ составила 0,04%. Доля в ВВП выручки резидентов ОЭЗ – 0,57%. Доля 656 резидентов ОЭЗ в 45 617 000 предприятиях и организациях, действующих в РФ в 2017 г., ничтожно мала. Это же можно сказать и про налоговые поступления. Исходя из данных таблицы 1, авторы рассчитали ряд относительных показателей, в том числе по налоговой эффективности различных типов ОЭЗ (см. табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели результативности деятельности различных типов ОЭЗ за 2017 год

| | Объем выручки в среднем на одного резидента млн руб. | Объем выручки в среднем на одного работника млн руб. | Объем налогов в среднем на одного резидента ОЭЗ млн руб. | Доля налогов в выручке, % |
|------------------|--|--|--|---------------------------|
| ОЭЗ ППТ | 1961 | 29,0 | 71,9 | 3,7 |
| ОЭЗ ТВТ | 366 | 9,5 | 52,6 | 14,4 |
| ОЭЗ ТРТ | 11 | 1,3 | 2,1 | 18,5 |
| ПОЭЗ | 22 | 7,4 | 1,6 | 7,3 |
| В среднем по ОЭЗ | 799 | 18,4 | 51,8 | 6,5 |

В 2017 г. в среднем на одну организацию приходится 3,48 млн руб. оборота, что позволяет говорить о том, что показатели по ОЭЗ выше, чем средние по РФ. Согласно данным ФНС, в среднем на одну организацию приходится 5,22 млн руб. доходов от реализации, что меньше показателей по резидентам ОЭЗ. Даже если в состав доходов включить внереализационные доходы и учесть доходы по убыточным предприятиям, то на одну организацию приходится 8,7 млн руб., что практически на порядок меньше, чем по резидентам ОЭЗ. В среднем по РФ оборот предприятий, приходящийся на одного занятого, составляет 2,2 млн руб., а выручка на одного занятого – 3,3 млн руб., а если расчет производить исходя из общей суммы доходов, полученных организациями по данным ФНС, то получим 5,5 млн руб., что ниже, чем по ОЭЗ в среднем. Согласно данным ФНС РФ, в 2017 г. объем нало-

гов в среднем на одно предприятие – 0,38 млн руб., что существенно ниже, чем в ОЭЗ. Доля налогов в обороте предприятий 10,8%, а в доходах 7,2%, что выше, чем в среднем по резидентам ОЭЗ. Доля налогов существенно выше среднероссийских показателей в ОЭЗ ТВТ и ОЭЗ ТРТ.

Согласно «Отчёта о результатах функционирования ОЭЗ» (см.: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depOsobEcZone/2018290632>), объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ за период с начала функционирования ОЭЗ, составил 33 998,25 млн руб. (104% от плана), в том числе за 2017 г. – 9 507,53 млн руб. (114% от плана). Объем используемых налоговых льгот в части, зачисляемой в федеральный бюджет, полученных резидентами ОЭЗ, за 2017 г. составил 500,80 млн руб. (142% от плана); в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты, 3 573,93 млн руб. (209% плана). Итого объем льгот составил 4 074,73 млн руб., т.е. 43% от суммы уплаченных в 2017 году налогов. Объем таможенных платежей, уплаченных резидентами ОЭЗ, за период с начала функционирования ОЭЗ составил 25 538,12 млн руб. (115% от плановых значений), в том числе за 2017 г. – 5 742,22 млн руб. (257% от плановых значений). Объем таможенных льгот, предоставленных резидентам ОЭЗ за 2017 г., составил 2 760,30 млн. руб., т.е. 48% от суммы уплаченных таможенных платежей.

На основании данных таблиц 1 и 2 и приведенных выше авторских расчетов, можно сделать следующий вывод: значимость ОЭЗ в экономике России невелика, но большинство показателей деятельности их резидентов выше, чем в среднем по РФ, т.е. их резиденты работают более эффективно. Поэтому целесообразно исследовать опыт лучших резидентов ОЭЗ и тиражировать его как для других резидентов различных типов ОЭЗ, так и для прочих экономических субъектов. Для этих целей на основе данных Минэкономразвития авторами составлена таблица 3. Из нее видно, что в 2017 г. из 9 ОЭЗ ППТ наиболее динамично развивались Алабуга и Липецк. Данные ОЭЗ занимали лидирующие позиции практически по всем показателям. По ОЭЗ ТВТ видно, что в ОЭЗ ТВТ «Дубна» наблюдается наибольшее количество резидентов. ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» занимает первые позиции по наибольшему количеству показателей (трем). ОЭЗ «Технополис «Москва» имеет наибольшее значение двух показателей.

Таблица 3

Абсолютные показатели деятельности конкретных ОЭЗ в 2017 году, млн руб.

| Название ОЭЗ | Период | Количество резидентов ОЭЗ (ед.) | Количество рабочих мест, созданных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ (ед.) | Объем инвестиций, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ | Объем выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом НДС, акцизов и сумма доходов | Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в федеральный бюджет | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты |
|--------------------------------------|--|---------------------------------|--|--|--|---|--|--|
| ОЭЗ «Алабуга» в Республике Татарстан | за 2017 г. | 8 | 755 | 5 482,30 | 77 833,10 | 1 139,70 | 796,30 | 1 452,10 |
| | нарастающим итогом за период с начала функционирования | 64 | 6 389 | 112 698,40 | 306 125,70 | 8 427,70 | 11 669,90 | 6 154,80 |
| ОЭЗ в Липецкой обл. | за 2017 г. | 7 | 366 | 13 763,00 | 16 532,00 | 854,96 | 1 636,20 | 519,60 |
| | нараст. итогом | 52 | 3 624 | 50 672,16 | 65 547,00 | 4 242,47 | 6 588,19 | 2 169,50 |
| ОЭЗ в Самарской обл. | за 2017 г. | 2 | 460 | 1 665,23 | 3 013,38 | 281,78 | 5,30 | 130,61 |
| | нараст. итогом | 20 | 1 077 | 10 382,04 | 6 974,34 | 764,40 | 792,04 | 267,57 |

Продолжение табл. 3

| Название ОЭЗ | Период | Количество резидентов ОЭЗ (ед.) | Количество рабочих мест, созданных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ (ед.) | Объем инвестиций, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ | Объем выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом НДС, акцизов и сумма доходов | Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в федеральный бюджет | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты |
|---|----------------|---------------------------------|--|--|--|---|--|--|
| ОЭЗ в Свердловской обл. | за 2017 г. | 4 | 34 | 3 623,90 | 1 487,80 | 100,90 | 81,80 | 0,00 |
| | нараст. итогом | 14 | 133 | 5 193,10 | 1 487,80 | 102,10 | 81,80 | 0,00 |
| ОЭЗ в Псковской обл. | за 2017 г. | 4 | 37 | 620,87 | 7,30 | 32,51 | 0,00 | 0,00 |
| | нараст. итогом | 9 | 77 | 928,86 | 7,30 | 36,67 | 0,00 | 0,00 |
| ОЭЗ «Ступино квадрат» в Московской обл. | за 2017 г. | 4 | 66 | 2 451,07 | 17,80 | 30,07 | 0,00 | 0,09 |
| | нараст. итогом | 8 | 69 | 2 519,47 | 17,80 | 30,25 | 0,00 | 0,17 |
| ОЭЗ в Тульской обл. | за 2017 г. | 4 | 589 | 2 915,63 | 0,00 | 2,90 | 57,78 | 0,00 |
| | нараст. итогом | 8 | 594 | 3 141,68 | 0,00 | 3,01 | 57,78 | 0,00 |
| ОЭЗ в Астраханской обл. | за 2017 г. | 4 | 141 | 650,95 | 1 726,77 | 385,76 | 0,00 | 30,32 |
| | нараст. итогом | 8 | 216 | 686,16 | 2 439,82 | 404,26 | 0,00 | 45,91 |
| ОЭЗ в Калужской обл. | за 2017 г. | 5 | 518 | 7 649,83 | 1 975,31 | 78,63 | 0,00 | 147,21 |
| | нараст. итогом | 14 | 1 136 | 13 939,74 | 3 670,31 | 148,60 | 169,49 | 284,10 |
| Итого ППТ | за 2017 г. | 42 | 2 966 | 38 823 | 102 593 | 2 907 | 2 577 | 2 280 |
| | нараст. итогом | 197 | 13 315 | 200 162 | 386 270 | 14 159 | 19 359 | 8 922 |
| ОЭЗ в г. Санкт-Петербурге | за 2017 г. | 4 | 468 | 7 126,00 | 14 835,00 | 2 238,00 | 250,00 | 362,00 |
| | нараст. итогом | 46 | 2 712 | 31 324,00 | 40 604,00 | 8 845,00 | 1 211,29 | 1 000,00 |
| ОЭЗ в г. Москве | за 2017 г. | 7 | 517 | 5 370,78 | 13 766,71 | 2 022,78 | 29,00 | 271,70 |
| | нараст. итогом | 44 | 5 191 | 15 926,34 | 37 154,28 | 4 943,89 | 69,00 | 587,42 |
| ОЭЗ «Исток» в Московской обл. | за 2017 г. | 13 | 129 | 7 669,00 | 12 663,00 | 1 271,75 | 0,13 | 380,80 |
| | нараст. итогом | 14 | 174 | 7 991,00 | 18 613,00 | 1 921,73 | 0,17 | 653,80 |
| ОЭЗ «Дубна» в Московской обл. | за 2017 г. | 33 | 730 | 4 964,04 | 6 302,51 | 284,18 | 289,00 | 186,37 |
| | нараст. итогом | 137 | 3 383 | 16 474,37 | 22 454,43 | 1 013,65 | 864,90 | 436,66 |
| ОЭЗ в Томской обл. | за 2017 г. | 3 | 348 | 2 997,50 | 3 601,29 | 621,72 | 0,90 | 35,54 |
| | нараст. итогом | 72 | 2 045 | 13 334,55 | 15 516,78 | 2 789,80 | 369,76 | 247,15 |

Окончание табл. 3

| Название ОЭЗ | Период | Количество резидентов ОЭЗ (ед.) | Количество рабочих мест, созданных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ (ед.) | Объем инвестиций, осуществленных резидентами ОЭЗ на территории ОЭЗ | Объем выручки от продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом НДС, акцизов и сумма доходов | Объем налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в федеральный бюджет | Объем используемых резидентами налоговых льгот в части, зачисляемой в региональный и местный бюджеты |
|--|----------------|---------------------------------|--|--|--|---|--|--|
| ОЭЗ «Иннополис» в Республике Татарстан | за 2017 г. | 27 | 635 | 2 169,20 | 1 678,60 | 114,00 | 0,00 | 21,70 |
| | нараст. итогом | 61 | 959 | 3 212,80 | 2 536,00 | 157,00 | 0,00 | 47,30 |
| Итого по ТВТ | за 2017 г. | 87 | 2 827 | 30 296,52 | 52 847,11 | 6 552,43 | 569,03 | 1 258,11 |
| | нараст. итогом | 374 | 14 464 | 88 263,06 | 136 878,49 | 19 671,07 | 2 515,12 | 2 972,33 |
| ОЭЗ в Алтайском крае | за 2017 г. | 5 | 17 | 143,34 | 27,85 | 2,52 | 0,00 | 0,00 |
| | нараст. итогом | 20 | 82 | 852,88 | 130,42 | 11,68 | 0,00 | 0,00 |
| ОЭЗ в Республике Бурятия | за 2017 г. | 0 | 3 | 4,60 | 0,30 | 0,10 | 0,00 | 0,00 |
| | нараст. итогом | 12 | 3 | 74,50 | 0,30 | 4,40 | 0,00 | 0,00 |
| ОЭЗ в Иркутской обл. | за 2017 г. | 0 | 6 | 0,00 | 28,60 | 3,63 | 0,00 | 2,58 |
| | нараст. итогом | 6 | 37 | 188,74 | 74,79 | 13,31 | 0,00 | 7,01 |
| ОЭЗ в Карачаево-Черкесской Республике | за 2017 г. | 3 | 207 | 378,53 | 218,77 | 30,42 | 0,00 | 6,53 |
| | нараст. итогом | 27 | 457 | 1 423,04 | 536,57 | 98,23 | 0,00 | 48,57 |
| ОЭЗ в Чеченской Республике | за 2017 г. | 0 | 0 | 7,16 | 0,00 | 1,46 | 0,00 | 0,96 |
| | нараст. итогом | 1 | 8 | 70,47 | 0,00 | 9,80 | 0,00 | 3,69 |
| Итого по ТРТ | за 2017 г. | 8 | 233 | 533,63 | 275,52 | 38,13 | 0,00 | 10,07 |
| | нараст. итогом | 66 | 587 | 2 609,63 | 742,08 | 137,42 | 0,00 | 59,27 |
| ОЭЗ в Ульяновской обл. | за 2017 г. | 9 | 22 | 363,74 | 385,82 | 9,77 | 0,00 | 25,81 |
| | нараст. итогом | 19 | 55 | 1 023,27 | 409,11 | 30,30 | 0,00 | 29,79 |
| Итого по ПОЭЗ | за 2017 г. | 9 | 22 | 363,74 | 385,82 | 9,77 | 0,00 | 25,81 |
| | нараст. итогом | 19 | 55 | 1 023,27 | 409,11 | 30,30 | 0,00 | 29,79 |
| Всего | за 2017 г. | 146 | 6 048 | 70 016,67 | 156 101,91 | 9 507,53 | 3 146,41 | 3 573,93 |
| | нараст. итогом | 656 | 28 421 | 292 057,6 | 524 299,75 | 33 998,25 | 21 874,32 | 11 983,44 |

Составлено авторами на основе информации сайта Минэкономразвития России (см.: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depOsobEcZone/2018290632>); в таблице 3 не приведены данные по конкретным ТРТ, где они нулевые.

В целом среди всех ОЭЗ наибольшее количество резидентов за период с начала функционирования имеют: ОЭЗ «Дубна»; в Томской области; «Алабуга». По количеству созданных рабочих мест за период с начала функционирования первые места занимают: ОЭЗ «Алабуга»; в гг. Москве, Липецке. По сумме инвестиций с начала функционирования лидируют: ОЭЗ «Алабуга», Санкт-Петербург и Дубна. Наибольший объем выручки получен в ОЭЗ «Алабуга», Липецк и Санкт-Петербург. Больше всего налогов собрано в ОЭЗ Санкт-Петербург, «Алабуга», Липецк.

Необходимо указать, что в ряде ОЭЗ сумма предоставленных льгот превышает сумму уплаченных налогов. Так среди названных выше лидеров в 2017 г. по ОЭЗ «Алабуга» превышение составило практически 100%; а за весь период существования данной ОЭЗ – 111%, т.е. более чем в два раза. В ОЭЗ Липецк в 2017 г. льготы были больше, чем налоговые поступления в 2,5 раза, а за весь период – в 2,1 раза. В ОЭЗ Тулы за 2017 г. налоговые льготы превысили уплаченные налоги практически в 20 раз! Остальные ОЭЗ ППТ подобного превышения не имели. По ОЭЗ ТВТ в гг. Санкт-Петербург и Москве превышения сумм налоговых льгот над суммой уплаченных налогов нет. По ОЭЗ Дубна превышение за 2017 г. составляет 1,67, а за период функционирования – 1,28. В целом по ОЭЗ ТВТ превышения нет. Нет его и по ОЭЗ ТРТ. По ПОЭЗ Ульяновской области превышение сумм налоговых льгот над суммой уплаченных налогов 2,64 раза наблюдается только в 2017 г. Для полного представления о результативности деятельности конкретных ОЭЗ в таблице 4 авторами рассчитаны относительные показатели.

Таблица 4

Относительные показатели деятельности резидентов в конкретных ОЭЗ в 2017 г., млн руб.

| Название ОЭЗ | Период | Объем выручки в среднем на одного резидента | Объем выручки в среднем на одного работника | Объем налогов в среднем на одного резидента ОЭЗ | Доля налогов в выручке |
|---|--|---|---|---|-------------------------------|
| ОЭЗ «Алабуга» | за 2017 г. | 9729,14 | 103,09 | 142,46 | 1,46% |
| | нарастающим итогом за период с начала функционирования | 4783,21 | 48 | 131,68 | 2,75% |
| ОЭЗ в Липецкой обл. | за 2017 г. | 2361,71 | 45 | 122,137 | 5,17% |
| | нараст. итогом | 1260,52 | 18 | 81,586 | 6,47% |
| ОЭЗ в Самарской обл. | за 2017 г. | 1506,69 | 7 | 140,89 | 9,35% |
| | нараст. итогом | 348,72 | 6 | 38,22 | 10,96% |
| ОЭЗ в Свердловской обл. | за 2017 г. | 371,95 | 44 | 25,23 | 6,78% |
| | нараст. итогом | 106,27 | 11 | 7,29 | 6,86% |
| ОЭЗ в Псковской области | за 2017 г. | 1,825 | 0 | 8,13 | 445,34% |
| | нараст. итогом | 0,811 | 0 | 4,074 | 502,33% |
| ОЭЗ «Ступино квадрат» в Московской обл. | за 2017 г. | 4,449 | 0 | 7,516 | 168,91% |
| | нараст. итогом | 2,225 | 0 | 3,781 | 169,94% |
| ОЭЗ в Тульской области | за 2017 г. | 0 | 0 | 0,725 | нет выручки, но платят налоги |
| | нараст. итогом | 0 | 0 | 0,376 | нет выручки, но платят налоги |
| ОЭЗ в Астраханской обл. | за 2017 г. | 431,692 | 12 | 96,44 | 22,34% |
| | нараст. итогом | 304,978 | 11 | 50,533 | 16,57% |
| ОЭЗ в Калужской области | за 2017 г. | 395,062 | 4 | 15,726 | 3,98% |
| | нараст. итогом | 262,165 | 3 | 10,614 | 4,05% |
| Итого ППТ | за 2017 г. | 2442,701 | 35 | 69,219 | 2,83% |
| | нараст. итогом | 1960,762 | 29 | 71,875 | 3,67% |

Окончание табл. 4

| Название ОЭЗ | Период | Объем выручки в среднем на одного резидента | Объем выручки в среднем на одного работника | Объем налогов в среднем на одного резидента ОЭЗ | Доля налогов в выручке |
|--|----------------|---|---|---|------------------------|
| ОЭЗ в г. Санкт-Петербурге | за 2017 г. | 3708,75 | 32 | 559,5 | 15,09% |
| | нараст. итогом | 882,696 | 15 | 192,283 | 21,78% |
| ОЭЗ в г. Москве | за 2017 г. | 1966,673 | 27 | 288,969 | 14,69% |
| | нараст. итогом | 844,415 | 7 | 112,361 | 13,31% |
| ОЭЗ «Исток» в Московской обл. | за 2017 г. | 974,077 | 98 | 97,827 | 10,04% |
| | нараст. итогом | 1329,5 | 107 | 137,266 | 10,32% |
| ОЭЗ «Дубна» в Московской обл. | за 2017 г. | 190,985 | 9 | 8,611 | 4,51% |
| | нараст. итогом | 163,9 | 7 | 7,399 | 4,51% |
| ОЭЗ в Томской области | за 2017 г. | 1200,43 | 10 | 207,24 | 17,26% |
| | нараст. итогом | 215,511 | 8 | 38,747 | 17,98% |
| ОЭЗ «Иннополис» в Республике Татарстан | за 2017 г. | 62,17 | 3 | 4,222 | 6,79% |
| | нараст. итогом | 41,574 | 3 | 2,574 | 6,19% |
| Итого по ТВТ | за 2017 г. | 607,438 | 19 | 75,315 | 12,40% |
| | нараст. итогом | 365,985 | 9 | 52,596 | 14,37% |
| ОЭЗ в Алтайском крае | за 2017 г. | 5,57 | 2 | 0,504 | 9,05% |
| | нараст. итогом | 6,521 | 2 | 0,584 | 8,96% |
| Итого по ТРТ | за 2017 г. | 34,44 | 1 | 4,766 | 13,84% |
| | нараст. итогом | 11,244 | 1 | 2,082 | 18,52% |
| ОЭЗ в Ульяновской области | за 2017 г. | 42,869 | 18 | 1,086 | 2,53% |
| | нараст. итогом | 21,532 | 7 | 1,594 | 7,41% |
| Итого по ПОЭЗ | за 2017 г. | 42,869 | 18 | 1,086 | 2,53% |
| | нараст. итогом | 21,532 | 7 | 1,595 | 7,41% |
| Всего | за 2017 г. | 1069,191 | 26 | 65,12 | 6,09% |
| | нараст. итогом | 799,237 | 18 | 51,827 | 6,48% |

В таблице не приводятся данные по конкретным ОЭЗ ТРТ, т.к. в большинстве из них нет выручки и резидентов.

На основе данных таблиц 3 и 4 можно сделать вывод, что по большинству как абсолютных, так и относительных показателей среди ОЭЗ ППТ занимает первое место ОЭЗ «Алабуга». Вторые и третьи места также в подавляющем большинстве совпадают по соответствующим ОЭЗ как по абсолютным, так и по относительным показателям.

В настоящее время из 6 ОЭЗ ТВТ динамично развиваются, прежде всего, ОЭЗ г. Санкт-Петербург, ОЭЗ г. Москва и ОЭЗ «Дубна». Данные ОЭЗ занимают лидирующие позиции по содержащимся в таблицах показателям. Это же можно сказать и по ОЭЗ ТРТ. Сравнение со среднероссийскими показателями, расчет которых приведен после таблицы 2, свидетельствует о превышении средних по РФ показателей в большинстве ОЭЗ. Это дает первоначальное представление о том, на какие ОЭЗ следует равняться другим ОЭЗ и российским экономическим субъектам. Следует также отметить, что в 2017 г., согласно рейтинга лучших экономических зон (см.: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depOsobEcZone/201723104>) следует выделить ОЭЗ «Алабуга», «Липецк», «Тольятти» и «Гигантовая долина», являющиеся промышленно-производственными ОЭЗ. Согласно рейтинга инвестиционной привлекательности ОЭЗ в 2017 г. (см.: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depOsobEcZone/201707114>) лидерами стали: ОЭЗ ТВТ «Дубна», ОЭЗ ППТ «Алабуга», ОЭЗ ППТ «Липецк», ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» и ОЭЗ ТВТ «Иннополис».

На основе приведенной выше информации, в том числе в таблицах, очевидно, что ОЭЗ для экономики РФ не очень значимы, при этом отдельные ОЭЗ и их резиденты имеют показатели более высокие, чем в среднем по России. Наиболее успешными следует признать ОЭЗ ППТ «Алабуга», ОЭЗ ППТ «Липецк», ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург», которые работают наиболее эффективно. На них следует равняться другим ОЭЗ и экономическим субъектам. Использование передового опыта наиболее успешных ОЭЗ будет способствовать социально-экономическому развитию нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А. Зарубежный опыт создания особых экономических зон в развитых странах // Проблемы учета и финансов. 2016. № 4 (24). С. 60-63.
2. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А. Создание и функционирование особых экономических зон в развивающихся странах // Проблемы учета и финансов. 2016. № 3 (23). С. 49-51.
3. Вылкова Е.С. Налоговое планирование в системе управления финансами хозяйствующих субъектов: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. СПб., 2002.
4. Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов. Том 3. Управление налогообложением экономических субъектов на основе использования налоговых преференций особых экономических зон и территориальных образований РФ. Монография. СПб.: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2018. 376 с.
5. Орлова Е.Н., Быков С.С. Роль налоговых расходов местных бюджетов в формировании налогового потенциала // Проблемы экономики (Харьков). 2012. № 3. С. 36-46.
6. Покровская Н.В. Разделение поступлений по налогу на прибыль организаций между региональными и местными бюджетами в Российской Федерации // Инновационное развитие экономики. 2016. № 3-1 (33). С. 235-239.
7. Троянская М.А., Ермакова Е.А. Мониторинг мирового опыта налогового регулирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 91-95.
8. Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Особенности функционирования налогового механизма в транзитивной экономике // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 66. С. 222-234.
9. Тюрина Ю.Г. Сбалансированность интересов государства и налогоплательщиков в аспекте развития теорий налогообложения // Экономическое возрождение России. 2015. № 1 (43). С. 77-82.
10. Ambroziak A.A. Income Tax Exemption as a Regional State Aid in Special Economic Zones and Its Impact upon Development of Polish Districts *Economia* // Copernicana. 2016. Vol. 7. Iss. 2. P. 245-267.
11. Bykov S.S., Zimmermann H. Tax expenditure as a problem in intergovernmental relations // Journal of Tax Reform. 2018. T. 4. № 1. P. 27-44.
12. Moberg L. Political economy of special economic zones // Journal of Institutional Economics. 2015. Vol. 11. Iss. 1. P. 167-190.
13. Dorożyński T., Świerkocki J., Urbaniak W. The FDI Inflow to Special Economic Zones in Poland / In: Grima S., Bezzina F., Románova I., Rupeika-Apoga R. (ed.) Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis). Emerald Group Publishing Limited, 2016. P. 135-159.

Акобиров С.О., Пролубников А.В.

МЕХАНИЗМЫ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В ИНТЕРЕСАХ СТИМУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ПО МАТЕРИАЛАМ РОССИИ И УЗБЕКИСТАНА)

***Аннотация.** В статье рассмотрены формы осуществления государственно-частного партнерства и его цели, а также институциональное регулирование этой модели взаимодействия власти и частного бизнеса. На примере анализа ситуации в Российской Федерации и Республике Узбекистан выявлены типовые элементы института государственно-частного партнерства, а также его страновые особенности. Сделан вывод о наличии тенденции к гармонизации институтов регулирования государственно-частного партнерства, а также о перспективности его дальнейшего развития.*

***Ключевые слова.** Государственно-частное партнерство, компаративный анализ, национальная экономика, национальная модель регулирования, институт взаимодействия государства и бизнеса.*

Akobirov S.O., Prolubnikov A.V.

PARTNERSHIP MECHANISMS BETWEEN STATE AND BUSINESS IN THE INTERESTS OF STIMULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT (BY MATERIALS OF RUSSIA AND UZBEKISTAN)

***Abstract.** The article discusses the forms of implementing public-private partnerships and its goals, as well as the institutional regulation of this model of interaction between government and private business. On the example of an analysis of the situation in the Russian Federation and the Republic of Uzbekistan, typical elements of the institution of public-private partnership, as well as its country features, are identified. It is concluded that there is a trend towards harmonization of public-private partnership regulatory institutions, as well as the prospects for its further development.*

***Keywords.** Public-private partnership, comparative analysis, national economy, national regulatory model, institution of interaction between the state and business.*

Государственно-частное партнерство (ГЧП) является одним из ключевых инструментов развития экономики в современных турбулентных условиях ее функционирования [1-5 и др.]. В этой связи неслучайным является то внимание, которое уделяется ГЧП в различных странах мира. Посредством реализации ГЧП-проектов, особенно популярных в инфраструктурных отраслях экономики [6], в различных странах мира реализуются крупные государственно-значимые (стратегические) проекты в области энергетики, транспортного строительства, информационно-коммуникационной инфраструктуры и т.д. с привлечением значительного по объему частного капитала.

Так, по данным Всемирного Банка [7], в странах с низким и средним уровнем дохода в 2018 году частные инвестиции с использованием ГЧП составили 90 млрд долларов, которые были выделены на

ГРНТИ 82.33.17

© Акобиров С.О., Пролубников А.В., 2019

Сардор Одилевич Акобиров – научный стажер кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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 авторами (Акобиров С.О.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 339-0425.

Статья поступила в редакцию 07.07.2019.

финансирование 335 проектов. Всего подобные проекты реализовывались в 41 стране, при этом 67% мирового объема инвестиций пришлось на топ-5 стран-лидеров, в число которых вошли Китай, Индия, Турция, Индонезия и Бразилия. Основная причина заинтересованности правительств в привлечении частного капитала в рамках ГЧП-проектов – их чрезвычайно высокая капиталоемкость. В этой связи, правительства, испытывая дефицит источников финансирования, вынуждены привлекать частный бизнес для выполнения, по существу, некоторых государственных функций.

Основная причина участия бизнеса в подобных проектах – прозрачные условия их реализации: за счет государственных гарантий снимается неопределенность рыночной среды, нивелируются риски, повышается точность и достоверность оценки будущих финансовых потоков, генерируемых в рамках ГЧП-проектов. Заинтересованность бизнеса в участии в ГЧП-проектах подтверждается данными о структуре их финансирования. Если рассмотреть проекты, реализовывавшиеся в 2018 году, то Всемирный Банк приводит следующие данные [там же]: частные источники финансирования проектов составили 64% от общей суммы, государственные источники – 17%, институты развития – 19%.

Следует подчеркнуть, что высокая привлекательность ГЧП отмечается не только в развивающихся, но и в развитых странах и регионах. Так, по данным Европейского экспертного центра ГЧП [8], в 2018 году в Европе было реализовано 39 подобных проектов на общую сумму 14,6 млрд евро. Несмотря на то, что европейский рынок ГЧП несколько уменьшился в объеме по сравнению с 2017 годом (в стоимостном выражении на 4% и в количественном выражении на 11%), тем не менее, объем его является весьма значительным. Наиболее крупными национальными рынками реализации ГЧП-проектов были Турция (по стоимости) и Франция (по количеству проектов). При этом, транспорт был крупнейшим сектором с точки зрения стоимости проектов, а образование – с точки зрения их количества. Как и по данным Всемирного Банка, по сведениям Европейского экспертного центра ГЧП, частный вклад в ГЧП в Европе был существенным: около половины объемов финансирования пришлось на частный сектор.

Несмотря на популярность института ГЧП в мире, в некоторых странах мира он пока еще недостаточно развит. В частности, в Узбекистане ГЧП находится на стадии «зарождения» и пока еще имеет ограниченную практику имплементации в экономике. Ожидается, что с принятием Постановления Президента Республики Узбекистан «О первоочередных мерах по созданию правовой и институциональной базы развития государственно-частного партнерства» от 20.10.2018 г., ситуация изменится кардинальным образом, по мере выполнения конкретных мер, предусмотренных данным документом.

В частности, согласно указанному постановлению, при Министерстве финансов Республики Узбекистан сформировано специализированное Агентство по развитию государственно-частного партнерства, основными задачами которого являются (п. 2 документа): «участие в разработке отраслевых программ развития государственно-частного партнерства в приоритетных направлениях экономики и социальной сфере; разработка методик оценки эффективности и сравнительного преимущества проектов государственно-частного партнерства, методическое сопровождение подготовки и реализации данных проектов; обеспечение межведомственной координации при реализации проектов в области государственно-частного партнерства, а также размещение информации о проектах в открытом доступе с ведением их реестра; содействие министерствам и ведомствам в реализации программ развития государственно-частного партнерства, в том числе разработке концепций конкретных проектов; организация взаимодействия с инвесторами, международными финансовыми и донорскими организациями, научным и экспертным сообществом, а также иными участниками рынка по вопросам развития государственно-частного партнерства; оказание всестороннего содействия в защите прав и законных интересов участников проектов государственно-частного партнерства, рассмотрение их предложений по механизмам финансирования проектов, в том числе определению и распределению возможных рисков; мониторинг проектов государственно-частного партнерства, в том числе в сфере использования средств бюджетов бюджетной системы, привлеченных к их реализации, а также практики подготовки и реализации проектов с учетом международного опыта в соответствующих отраслях».

В частности, значимым результатом деятельности агентства стала подготовка (в сотрудничестве со специалистами Научно-исследовательского финансового института (НИФИ) Минфина России) законопроекта о ГЧП в Узбекистане. Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» был подписан Президентом Республики Узбекистан 10 мая 2019 года и вступил в силу по

истечении одного месяца с момента публикации. Безусловно, при подготовке данного акта использовался не только опыт Российской Федерации, но и других стран, а также были учтены особенности национальной экономики Узбекистана и сложившиеся институты ее регулирования. Тем не менее, в ряде моментов, регулирование ГЧП в двух странах имеет существенное сходство. В частности, это можно показать на примере трактовки самого понятия ГЧП в российском и узбекском законодательстве;

- согласно Закону Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» (ст. 3, абз. 2), «государственно-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок сотрудничество государственного партнера и частного партнера, основанное на объединении их ресурсов для реализации проекта государственно-частного партнерства»;
- аналогичный фрагмент (что примечательно – также ст. 3, абз. 2) российского Федерального закона от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ (ред. от 26.07.2019) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» гласит, что «государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничества публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества».

Рассмотрим, в чем состоят основные отличия приведенных трактовок. Во-первых, специфика устройства системы публичной власти в России расширяет рассматриваемую категорию за счет включения в состав публичных партнеров и муниципального уровня управления. Во-вторых, российская трактовка в большей степени учитывает интересы бизнеса, т.е. частного партнера, т.к. содержит положение относительно такого мотива к созданию партнерства, как распределение рисков, что, безусловно, гораздо важнее для бизнеса. В-третьих, в российский закон зачем-то включена (в виде «закрытой», т.е. не предполагающей расширенной трактовки) целевая установка ГЧП: «...привлечение в экономику частных инвестиций, обеспечение органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества». Последнее нам представляется излишним в данном определении.

Также немаловажным отличием создаваемой узбекской национальной системы институционально-го регулирования отношений в сфере ГЧП нам представляется наличие специализированного уполномоченного органа – Агентства по развитию ГЧП, которое является «специальным уполномоченным органом, ответственным за реализацию единой государственной политики в области государственно-частного партнерства в Республике Узбекистан», который «возглавляет директор – заместитель министра финансов Республики Узбекистан». Последнее обстоятельство подчеркивает приоритетность развития ГЧП в Узбекистане. В России же, в рассмотренном федеральном законе (ст. 16), имеется лишь отсылка к «федеральному органу исполнительной власти, уполномоченному на осуществление государственной политики в области инвестиционной деятельности». Это, с одной стороны повышает гибкость регулирования отношений в сфере ГЧП, но, с другой стороны, делает это регулирование более противоречивым, нежели в Узбекистане (заметим, что узбекская система регулирования ГЧП пока еще находится в стадии становления, поэтому оценить ее эффективность на сегодняшний момент затруднительно).

В то же время, с позиций не юридического, но экономического анализа феномена ГЧП, связанные с ним отношения следует расширить за счет концессий. Так, в Законе Республики Узбекистан от 30 августа 1995 года «О концессиях», сама эта категория трактуется следующим образом: «Концессия представляет собой разрешение, выдаваемое от имени государства иностранному инвестору на осуществление определённого вида хозяйственной деятельности, связанной с предоставлением ему имущества, участков земли и недр на основе заключения концессионного договора». То есть, здесь мы также видим признаки партнерства государства и бизнеса, в рамках концессии государство передает некоторое имущество бизнесу для ведения хозяйственной деятельности в обмен на получение общественно значимых социальных и экономических эффектов.

Представляется, что в связи с принятием нового закона о ГЧП, Закон Республики Узбекистан «О концессиях» требует доработки. Основных причин несколько. Во-первых, круг концессионеров ограничен только иностранными инвестициями, что исключает национальный бизнес из участия в потенциальных совместных проектах. Во-вторых, закон ограничивает продолжительность концессионного соглашения сроком в 15 лет, когда в мировой практике общепринятым сроком является до 50 лет, что сдерживает заключение соглашений по крупным объектам с продолжительным сроком окупаемости. Например, для строительства Евротоннеля под Ла-Маншем была заключена концессия на 55 лет для эксплуатации тоннеля. В-третьих, закон жестко связывает предмет концессии с материальными активами (имущество, земельные участки и недра), тогда как современный взгляд на концессию предполагает предоставление бизнесу со стороны государства и иных ресурсов для ведения хозяйственной деятельности.

Еще одной формой (с экономических, но не юридических позиций) ГЧП является Соглашение о разделе продукции (СРП). В частности, в качестве примера такого рода соглашения можно рассмотреть сотрудничество Узбекистана с российским ПАО «Нефтяная компания Лукойл», которое осуществляет свою деятельность в Узбекистане на условиях СРП начиная с 2004 года. На сегодняшний день объем инвестиций этой нефтяной компании в экономику Узбекистана превысил 6,5 млрд долл. США. Сотрудничество между Лукойлом и Узбекистаном в рамках СРП является плодотворным и взаимовыгодным, о чем может свидетельствовать тот факт, что в 2016 году проект «Гиссар» в рамках СРП смог привлечь пятилетний займ на 500 млн долл. США от консорциума банков. В рамках реализации этого проекта планируется довести добычу газа до 16 млрд кубометров, а объем инвестиций довести до 8 млрд долл. к 2020 году. С учетом такого развития проекта, в 2016 году было подписано Дополнительное соглашение к «Соглашению о разделе продукции (СРП) в отношении участка Кандымской группы месторождений, участков Хаузак и Шады, а также Кунградского участка» для создания еще более благоприятных условий реализации проекта для консорциума инвесторов – ПАО «Лукойл» и НХК «Узбекнефтегаз».

В настоящий момент СРП в Узбекистане заключены также с такими компаниями как Газпром (Россия), Kossor Operating Company (Вьетнам), CNPC (Китай), KNOC и KOGAS (Южная Корея) и др. По имеющимся оценкам, объем привлеченных инвестиций по СРП в 2000-2015 гг. составил 6.2 млрд долл. США, и прогнозируется освоение инвестиций до 2025 г. в размере более 13.2 млрд долл. США.

В отличие от этого, российский опыт внедрения СРП – более скромный. Так, например, по официальным данным Минэнерго России (см.: <https://minenergo.gov.ru/node/1209>), «по состоянию на 01.01.2019, добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 290 организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами, в том числе: 100 организаций, входящих в структуру 11 вертикально-интегрированных компаний (ВИНК); 187 независимых добывающих компаний, не входящих в структуру ВИНК; 3 компании, работающие на условиях соглашений о разделе продукции... Основной объем национальной нефтедобычи (85,2% от общероссийского показателя) по-прежнему формируется крупнейшими вертикально-интегрированными компаниями. Одновременно возрастает доля независимых нефтедобывающих компаний, общий вклад которых в суммарном производстве нефти по стране достиг по итогам 2018 г. 14,8%. Из них 3,4% приходится на операторов СРП».

Следует отметить имеющиеся различия между рассматриваемыми странами в отношении потенциальных объектов ГЧП. Так, в России перечни объектов, в отношении которых могут быть заключены соглашения, установлены ст. 4 закона о концессионных соглашениях и ст. 7 закона о ГЧП. На сегодняшний день эти перечни являются исчерпывающими и закрытыми [9]. Это – автодороги, мосты, защитные дорожные сооружения, элементы обустройства автодорог, объекты для взимания платы и объекты дорожного сервиса; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские, речные суда и суда смешанного (река – море) плавания; аэродромы, аэропорты; мелиоративные системы; объекты охотничьей инфраструктуры; объекты здравоохранения, в том числе, предназначенные для санаторно-курортного лечения; объекты образования, культуры, спорта, объекты для организации отдыха и туризма, иные объекты социального обслуживания; объекты по обработке, утилизации, размещению твердых коммунальных отходов и др.

В Узбекистане имеется более широкий спектр возможного взаимодействия государства и бизнеса, во-многом, определяемый не до конца сформированной институциональной базой регулирования в

этой сфере. Так, следует отметить попытку реализации проекта ГЧП в сфере государственных услуг, в частности организации системы нотариальных контор. Согласно Стратегии действий по развитию Узбекистана, в 2017–2021 годах в республике планировалось возобновить деятельность негосударственных нотариусов с 1 января 2018 года. Данная инициатива призвана усовершенствовать нотариальную деятельность, в частности, оптимизировать виды сделок, подлежащих обязательному нотариальному удостоверению через введение электронной системы обращений и приема государственных пошлин.

Тема развития ГЧП в сфере государственных услуг также стала центральной в Концепции административной реформы Республики Узбекистан. Данная концепция предусматривает коренное реформирование в более чем 100 органах государственного управления, в том числе усовершенствования правовой и институциональной базы социального и государственно-частного партнерства. Например, одним из этапов административной реформы стала передача части Национального парка Узбекистана имени Алишера Навои частной фирме «АКФА». Комплекс передается компании в аренду на 49 лет с определенными обязательствами – обновлением, реконструкцией и модернизацией парка. Эффективность реализации данного проекта будет под контролем как государства, так и частного инвестора.

Подводя итог нашему краткому анализу, отметим, что во многих странах мира, в том числе в более детально рассмотренных в статье России и Узбекистане, вопросам развития ГЧП уделяется существенное внимание, что определяется высокой эффективностью этого института взаимодействия государства и бизнеса [10]. При этом, проведенный сравнительный анализ указывает на наличие тенденции к унификации национальных институтов регулирования отношений в сфере ГЧП, как в «чистом» виде, так и в смежных областях (концессии, соглашения о разделе продукции и др.). В то же время, имеются определённые отличия, обусловленные как спецификой самих национальных экономик, так и сложившихся национальных систем государственного регулирования их развития и функционирования. Это создает новые возможности для совершенствования механизмов партнерства органов публичной власти и частного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акобиров С.О., Алтунина Л.Н., Миэринь Л.А.* Государственно-частное партнерство и перспективы его использования в социальной сфере на современном этапе развития Российской Федерации // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 2 (40). С. 13-18.
2. *Григорьев В.И., Плотников В.А.* Государственно-частное партнерство в развитии физической культуры и спорта // Теория и практика физической культуры. 2014. № 8. С. 102-104.
3. *Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Крекотнев Р.Н.* Применение модели государственно-частного партнерства как инструмента развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и частных операторов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 2 (116). С. 47-53.
4. *Колосов А.С., Рисин И.Е.* Государственно-частное партнерство: экономический, институциональный, управленческий аспекты. Воронеж: Антарес, 2012. 143 с.
5. *Макаров И.Н., Колесников В.В.* Спецификация прав собственности как экономической основы эффективного развития национальной промышленности на основе государственно-частного партнерства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 35-39.
6. *Формы стратегического партнерства: модели взаимодействия в регионе / Вертакова Ю.В., Ватутина О.О., Андросова И.В. и др.* Курск, 2013. 298 с.
7. 2018 Private Participation in Infrastructure (PPI) Annual Report. World Bank, February 2019. 34 p.
8. Market Update Review of the European PPP Market in 2018, European PPP Expertise Centre. 14 p.
9. Практическое руководство для инвесторов «Государственно-частное партнерство в странах Евразийского экономического союза». М.: Центр развития ГЧП, 2017. 80 с.
10. *Пролубников А.В.* Институциональные формы гармонизации интересов публичных и частных субъектов управления // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 3 (25). С. 42-47.

ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ КАК НОВЫЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Аннотация. За последние 40 лет произошла смена парадигмы развития энергетики, которая соответствовала промышленной цивилизации и во многом ее определяла. Произошло сокращение темпов роста потребления энергоресурсов на душу населения. Начиная с 1980-х гг., данная тенденция сохранялась при продолжающемся росте мировой экономики. Энергетический кризис 1973 года простимулировал старт разработок в сфере альтернативной энергетики, что позволило начать использование возобновляемых источников энергии и сделать их приоритетным направлением национальных энергетических стратегий многих развитых стран.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, энергетическая безопасность, возобновляемые источники энергии, инновационное развитие, стратегия энергетического развития, национальная безопасность, энергетический рынок.

Айрапетова А.Г., Lastovka I.V.

RENEWABLE ENERGY SOURCES AS A NEW TREND OF THE WORLD ENERGY MARKET DEVELOPMENT

Abstract. The last two decades of the last century vividly demonstrate the change in the paradigm of energy development, which corresponded to industrial civilization and in many ways defined it. There was a reduction in the growth rate of per capita energy consumption, both in developed countries and in the world. Previously, it doubled approximately every 50 years during good periods. Of course, during global cataclysms, stagnation or even a decrease in per capita energy consumption occurred, but since the 1980s. last century, this trend continued with the continued growth of the world economy. The energy crisis of 1973 stimulated the start of development in the field of alternative energy, which made it possible to start using renewable energy sources and make them a priority for the national energy strategies of many developed countries.

Keyword. Economic security, energy security, renewable energy sources, innovative development, strategy of energy development, national security, energy market.

Сегодня многие страны занимаются разработкой долговременной концепции развития возобновляемых источников энергии (ВИЭ), ориентируясь на то, чтобы снизить издержки производств и минимизировать вредные выбросы в окружающую среду. Особенности данной концепции в будущем позволят сформировать стратегический прогноз дальнейшего развития данного сегмента энергетики и его

ГРНТИ 44.01.11

© Айрапетова А.Г., Ластовка И.В., 2019

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

Игорь Владимирович Ластовка – кандидат экономических наук, научный стажер кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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

Статья поступила в редакцию 11.08.2019.

влияния на сопредельные сегменты экономики. Исторический опыт демонстрирует, что в энергетике происходит циклическая смена доминирующих энергоресурсов. На каждом энергетическом рубеже, при внедрении инновационного источника энергии, он замещал «традиционные», достигая внушительной доли в энергетическом балансе и удерживая лидирующие позиции на протяжении долгого времени. Данный цикл наблюдался с угольной промышленностью на рубеже XIX-XX веков, в рамках второй инновационной волны (1840-1900 гг.) по Й. Шумпетеру (изобретение парового двигателя), а позже – с нефтегазовыми ископаемыми (см. рис.).

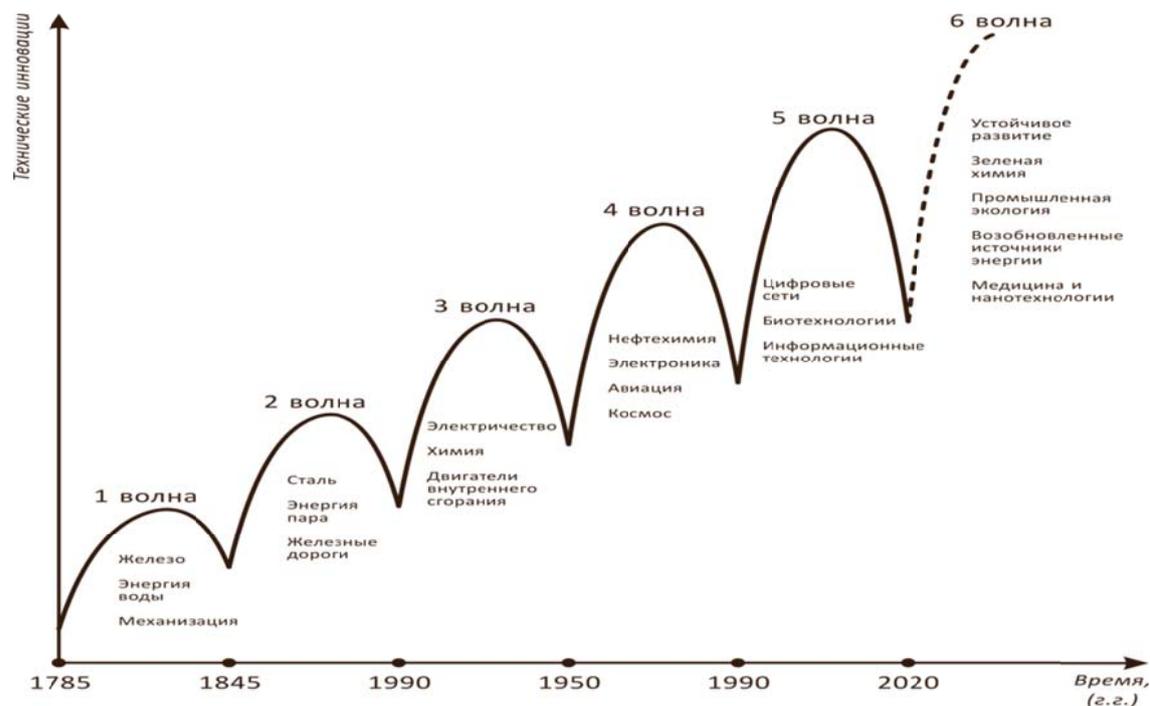


Рис. Циклы инновационного развития по Й. Шумпетеру

Общеизвестно, что концепция современного развития компаний не всегда активно помогает росту их конкурентоспособности, так как базируется на инновациях, потребляемых рынком сейчас. В энергетических корпорациях, продвигающих альтернативные источники энергии, разрабатываются подходы не только на основе сегодняшнего потребления рынком, но и перспектив технологий, решающих проблемы, с которыми рынок может столкнуться завтра. По состоянию на 2016 год, ВИЭ обеспечили, по оценкам, 19,3% мирового конечного потребления энергии, а рост мощности и производства продолжился и в 2017 году. В 2017 году наибольший рост производства возобновляемой энергии наблюдался в энергетическом секторе, тогда как рост возобновляемых источников энергии в системах отопления и транспорта был сравнительно низким.

Крупнейшим разработчиком ВИЭ за последние годы стал Китай. Все большее число развивающихся стран продолжало наращивать свои возможности в области ВИЭ. Они быстро трансформируют свою энергетическую отрасль за счет использования более дешевых, эффективных возобновляемых технологий и более надежного прогнозирования ресурсов, что делает такие страны, как Аргентина, Чили, Китай, Индия и Мексика, привлекательными для инвестирования. Тем не менее, в течение последних лет в некоторых из этих стран существуют проблемы, связанные с отсутствием инфраструктуры и планирования в энергетическом секторе. Циклическое развитие мировой экономики продемонстрировало сильную зависимость национальных экономик от традиционных источников энергии. Как правило, концепции энергетической безопасности государства разрабатываются в период энергетических и экономических кризисов. Кризис 1973 года простимулировал разработку менее энергоемких технологий и сформировал возобновляемую энергетику как самостоятельный сегмент энергетической отрасли.

На сегодняшний день существуют два подхода в регулировании рынка: свободный рынок (по А. Смиту) и государственное регулирование. Первый из них заключается в обеспечении рыночной свободы, при которой государство имеет права контролирующего органа, но не может влиять на осуществление рыночных отношений. Данный подход предполагает, что рынок, как живая экосистема, способен себя полностью самообеспечить всеми необходимыми условиями функционирования, без «участия» каких-либо органов государственного управления. Под действием «невидимой руки» благотворный общественный порядок возникает как непреднамеренное следствие поступков всех участников рыночных отношений.

В одном из своих интервью американский экономист Милтон Фридман ответил на вопрос о возможности существования хорошо регулируемого рынка. По его мнению, «если существование хорошо регулируемого, продуманного и сознательно устроенного рынка возможно, то лучшая форма правления, благодетельная диктатура, в противном случае программы, которые реализует государство, всегда имеют последствия обратные тем, которые ожидали их разработчики. В любом другом случае в действие невидимой руки рынка сует свой невидимый нос государство». Однако данный подход в условиях смешанной экономики наивен, отсюда возникает и другой подход, а именно госрегулирование.

Сегодня, пожалуй, нет ни одной экономически развитой страны в мире с неразвитой системой государственного регулирования. В сферу государственного регулирования входит, в том числе, и государственная поддержка развития энергетического сектора. Государственная поддержка регулирования энергетического сектора проводится в различных формах, например: налоговые льготы и преференции, регулирование цен на энергоресурсы и тарифы, торговые ограничения и лимиты. Сегодня объем государственной поддержки в развитии ВИЭ сильно преувеличен, что отражается в общественном мнении, хотя на самом деле поддержка традиционной углеводородной и ядерной энергетики в денежном выражении в разы выше, чем поддержка ВИЭ. Каждые 5 лет Международное энергетическое агентство публикует исследования о тенденциях развития мировой энергетики. В 2015 году во втором отчете были опубликованы результаты, связанные с расходами на производство электроэнергии, где среди прочего также оценивались и затраты на капитальное строительство новых производственных мощностей в зависимости от типа генерации электроэнергии (таблица 1).

Таблица 1

**Капитальные затраты на строительство разных типов генерирующих мощностей
без учета стоимости финансирования (\$/кВт)**

| Technology | Overnight cost (USD/kWe) | | | |
|------------------------|--------------------------|-------|--------|--------|
| | Min | Mean | Median | Max |
| Natural gas | 627 | 1021 | 1014 | 1289 |
| Coal | 813 | 2080 | 2264 | 3067 |
| Nuclear | 1807 | 4249 | 4 896 | 6215 |
| Solar PV – residential | 1 867 | 2 379 | 2 297 | 3 366 |
| Solar PV – commercial | 728 | 1 583 | 1 696 | 1 977 |
| Solar PV – large | 937 | 1 555 | 1 436 | 2 563 |
| CSP | 1 571 | 5 964 | 6 072 | 8 142 |
| Onshore wind | 1 200 | 1 911 | 1 804 | 2 999 |
| Offshore wind | 3 703 | 4 985 | 4 998 | 5 933 |
| Hydro – small | 1 369 | 5 127 | 5 281 | 9 400 |
| Hydro – large | 598 | 3 492 | 2 493 | 8 687 |
| Geothermal | 1 493 | 4 898 | 5 823 | 6 625 |
| BIO | 587 | 4 447 | 4 060 | 8 667 |
| CHP | 926 | 4 526 | 2 926 | 15 988 |

Источник: Международное энергетическое агентство.

Как видно, газовая генерация на сегодняшний день является самым экономичным способом производства электричества с точки зрения объема удельных инвестиционных затрат. Однако мы можем заметить, что солнечные и ветряные технологии по объему необходимых инвестиций уже опережают традиционные угольные ТЭЦ и АЭС. При прочих равных условиях не стоит забывать и о том, что, в отличие от альтернативного способа генерации, традиционным станциям необходим постоянный энергоресурс (уголь, природный газ, ядерное топливо). Установки, которые работают на ВИЭ, не требуют такого энергоресурса (кроме биоэнергетики). Сегодня стоимость производства электричества на основе ВИЭ равна, а в некоторых случаях оказывается и ниже стоимости генерации при помощи угольных, газовых и дизельных электростанций (таблица 2). При всем многообразии различных моделей и исследований можно сделать вывод, что затраты на производство электроэнергии из ВИЭ в настоящее время вполне сопоставимы с традиционной энергетикой, а по отдельным позициям даже ниже.

Возвращаясь к проблеме государственной поддержки, нужно отметить так называемую проблему субсидирования. Многие эксперты «закрывают глаза» на то, что помимо субсидирования ВИЭ, имеется массивная государственная поддержка углеводородной и атомной энергетики, что замедляет развитие альтернативных технологий. Никто не будет отрицать, что без государственной поддержки ВИЭ никакой бы «альтернативы» не существовало, однако существующие налоговые льготы и преференции нефтегазовых компаний для разработки тех или иных месторождений являются настоящей «палкой в колесе развития» ВИЭ.

Таблица 2

Себестоимость генерации электроэнергии

| Technology | USD/kWe |
|---------------|---------|
| Fossilfuel | 0,14 |
| BIO | 0,07 |
| Geothermal | 0,07 |
| Hydro | 0,05 |
| Solar PV | 0,1 |
| CSP | 0,22 |
| Onshore wind | 0,06 |
| Offshore wind | 0,14 |

Источник: Международное энергетическое агентство.

В своем отчете Международное энергетическое агентство отмечает, что мировые субсидии на потребление ископаемого топлива в 4 раза выше объема субсидий в ВИЭ и суммы инвестиций на повышение энергетической эффективности во всем мире. Из исследования венчурной компании DBL Investors можно заметить, что среднегодовые субсидии в нефтегазовые компании США, в том числе налоговые льготы и государственные расходы, в течение первых 20 лет развития технологий ВИЭ были в 5 раз выше, чем объемы поддержки альтернативных источников генерации. Размер субсидирования атомной энергетики более чем в 10 раз выше, чем объем субсидий в ВИЭ. В 2015 году МВФ в своем докладе «How Large Are Global Energy Subsidies?» подсчитал суммарный ежегодный объем энергетических субсидий в угольную, нефтяную и газовую отрасли, который составил 6,5% мирового ВВП.

По подсчетам, в 2015 году в среднем на поддержку традиционных источников энергии в мире тратилось по \$10 млн ежеминутно. В этой связи, говорить о традиционных формах государственного воздействия на развитие ВИЭ уже не является целесообразным. Необходим новый подход к формированию новых механизмов и инструментов поддержки развития альтернативных способов энергогенерации. Существующих сегодня «зеленых тарифов» и установленных обязательных квот на производство и потребление энергии на основе ВИЭ не хватает для борьбы с нефтегазовыми гигантами. С учетом сложившейся системы поддержки развития ВИЭ в России тариф на такую энергию в ближайшее время «не найдет своего лояльного покупателя», что ставит под угрозу вопрос развития ВИЭ на территории нашей страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Coady D., Parry I., Sears L., Shang B.* How Large Are Global Energy Subsidies? International Monetary Fund, 2015.
2. Projected Costs of Generating Electricity, Edition 2015.
3. Renewables 2017 Global Status Report.
4. What would Jefferson do? Pfund and Healey, 2011, DBL Investors.
5. *Захаров А.Н.* Глобальная энергетическая проблема в мировой экономике // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 3. С. 3-10.
6. *Сидорович В.* Мировая энергетическая революция: как возобновляемые источники энергии изменят наш мир. М.: Альпина Паблицер, 2015. 208 с.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Коломыцева О.Ю., Плотников В.А.

СПЕЦИФИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В современных условиях наблюдается активная цифровизация социально-экономических процессов. Эта тенденция оказывает существенное влияние на деятельность предприятий. В том числе, она может рассматриваться как источник новых и механизм трансформации существующих угроз их экономической безопасности. Предметом изучения авторов статьи является обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия с учетом такого нового фактора, как цифровизация. Анализ проведен применительно к информационным, физическим, экономическим и юридическим угрозам экономической безопасности предприятия. В результате выделен ряд специфических черт, которые определяют особенности обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях цифровизации экономики.*

***Ключевые слова.** Экономическая безопасность предприятия, цифровизация социально-экономической системы, угроза экономической безопасности, информационная безопасность, цифровизация.*

Kolomytseva O.Yu., Plotnikov V.A.

THE SPECIFICS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES IN THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

***Abstract.** In modern conditions, there is an active digitalization of socio-economic processes. This trend has a significant impact on the activities of enterprises. In particular, it can be considered as a source of new threats and a mechanism for transforming existing threats to their economic security. The subject of this article is to ensure the economic security of an industrial enterprise, taking into account such a new factor as digitalization. The analysis was carried out in relation to informational, physical, economic and legal threats to the economic security of the enterprise. As a result, a number of specific features have been identified that determine the organization of ensuring the economic security of enterprises in a digitalized economy.*

***Keywords.** Economic security of the enterprise, digitalization of the socio-economic system, a threat to economic security, information security, digitalization.*

Цифровизация в современных условиях является популярной темой для обсуждения не только в академической среде, но также в бизнес-сообществе, правительственных кругах и в обществе

ГРНТИ 06.81.12

© Коломыцева О.Ю., Плотников В.А., 2019

Ольга Юрьевна Коломыцева – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой экономической безопасности и финансового мониторинга Воронежского государственного университета инженерных технологий.

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

Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 949-13-21.

Статья поступила в редакцию 29.07.2019.

в целом [1-6 и др.]. Популярность этой проблематики определяется тем объективно высоким вкладом, который вносит цифровизация в экономическое и социальное развитие. Она является технологической основой для трансформации хозяйственной деятельности по «знаниеинтенсивному» сценарию [7], который способствует реализации стратегии прорывного социально-экономического развития [8].

Следует отметить, что технологические процессы цифровизации приводят к формированию в экономической системе отдельного сектора – «цифровой экономики». Этот сектор экономики на сегодняшний день сравнительно невелик, но имеет серьезные перспективы расширения, а также оказывает мультиплицирующее влияние на развитие других секторов экономики и рост качества жизни населения. Вышеприведенные рассуждения, к сожалению, носят во многом качественный характер, т.к. границы цифровой экономики, с позиций статистического наблюдения, остаются весьма размытыми.

Как отмечалось в одном из докладов на международной научно-практической конференции «Современные вызовы российской статистики: цифровизация и глобализация экономических процессов», прошедшей в Санкт-Петербурге 11 сентября 2018 г. (см.: <http://www.gks.ru/publish/conf0918/egorenko.pdf>), при формировании наборов статистических данных по цифровой экономике сегодня приходится руководствоваться приказом Минкомсвязи России от 07.12.2015 г. № 515 «Об утверждении собирательных классификационных группировок "сектор информационно-коммуникационных технологий" и "сектор контента и средств массовой информации"». Состав обрабатываемых статистических данных вытекает из наименования этого приказа. Но при этом за границами рассмотрения оказывается использование промышленной автоматизации, развитие корпоративных информационных сетей, банковский финтех и многие другие объективно относимые к цифровой экономике сферы деятельности.

В этой связи, при проведении прикладных исследований по проблематике цифровой экономики необходимо принимать во внимание существенную проблему, обусловленную отсутствием адекватных количественных данных, комплексно оценивающих ее состояние и развитие. Да, некоторые данные имеются, но они довольно разрозненные и несистемные, а зачастую – противоречат друг другу. В этой связи, как правило, при оценках развитости цифровой экономики опираются либо на некие относительные индексные показатели и рейтинговые оценки, либо оперируют данными относительно деятельности предприятий сектора информационно-коммуникационных технологий.

Также, в связи вышеизложенным, следует обратить внимание и еще на одно важное обстоятельство, связанное с неверным отражением феномена цифровой экономики в общественном сознании, а – отсюда – в восприятии людей, принимающих решения, на всех уровнях иерархии социально-экономической системы. Далеко не всегда к цифровой экономике относятся высокоинновационные и высокотехнологичные виды деятельности, как зачастую ошибочно полагают. Так, в приложениях к вышеупомянутому приказу Минкомсвязи России, помимо высокотехнологичных видов деятельности, таких как (в скобках приводятся коды по ОКВЭД2): производство компьютеров и периферийного оборудования (26.20), издание программного обеспечения (58.2), деятельность в области связи на базе проводных технологий (61.10) и др., также представлены такие виды деятельности, которые инновационными могут быть признаны лишь в отдельных случаях: издание книг, периодических публикаций и другие виды издательской деятельности (58.1), деятельность в области радиовещания (60.1) и др.

Приведенные выше рассуждения еще раз подтверждают справедливость ранее высказанного одним из авторов данной статьи мнения относительно необходимости осторожного использования термина «цифровая экономика» и целесообразности применения в научной литературе термина «цифровизация» (как это сделано в названии данной статьи), как более корректного и измеримого [9].

Также заметим, что термин «цифровая экономка» получил широкое распространение именно в России. Подтвердим это следующими количественными данными, которые не претендуют на полноту, но выглядят, на наш взгляд, довольно убедительно (данные на 01.08.2019, выборка касается 2018 года):

- поиск по запросу – содержание словосочетания «цифровая экономика» в названии публикации – к библиографической базе elibrary.ru возвращает ссылки на 7149 научных публикаций;
- поиск по запросу – TITLE (digital economy) – к библиографической базе scopus.com возвращает ссылки на 191 научную публикацию, основная часть которых (86 или 45%) принадлежит перу российских авторов (см. рис. 1).

Заметим, что высокая исследовательская активность россиян по проблематике цифровой экономики, к сожалению, не находит адекватного отражения в реальной хозяйственной практике, что отражается местом Российской Федерации в соответствующих мировых рейтингах, а также вкладом, в частности, сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в производство и занятость (таблицы 1 и 2).

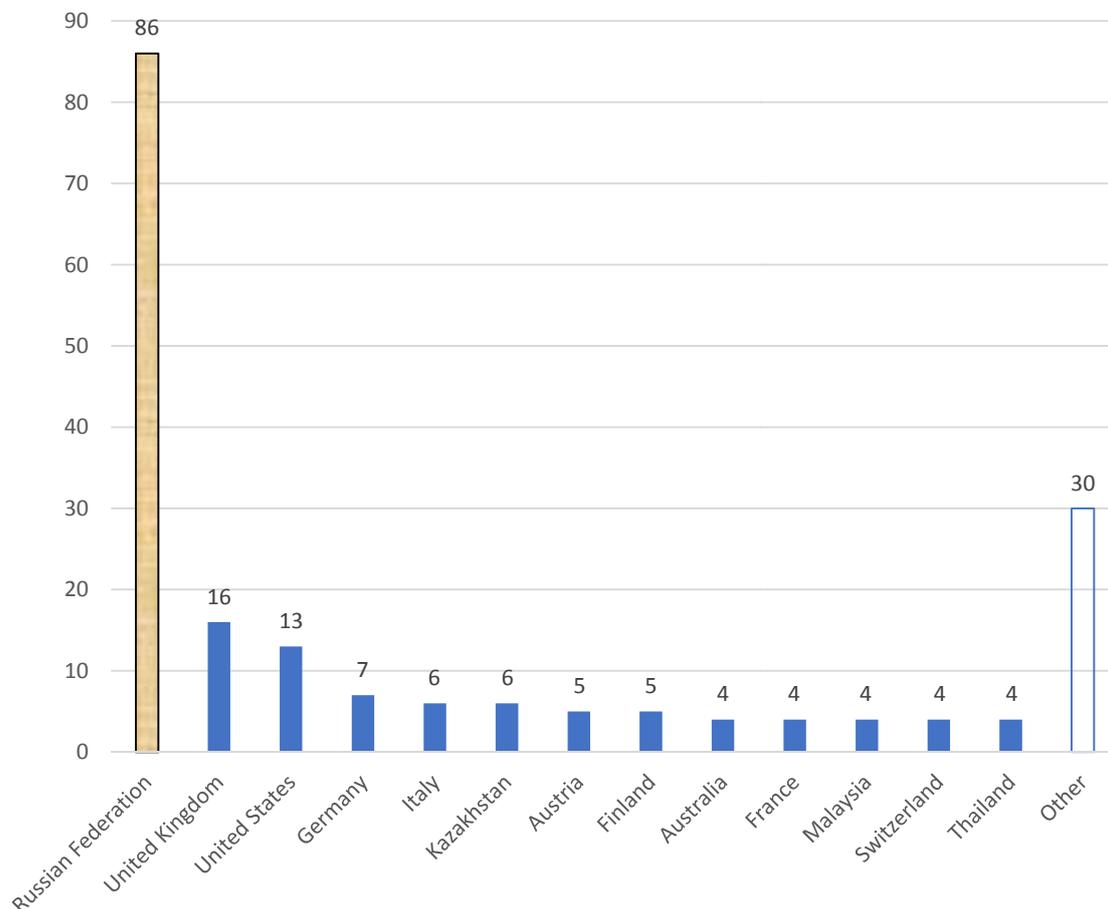


Рис. 1. Страновое распределение авторов статей о цифровой экономике в Scopus (2018 г.)

Таблица 1

Удельный вес сектора ИКТ в численности занятых в предпринимательском секторе (2017 г.), % [10, с. 58]

| Страна | Доля в занятости, % |
|------------------|---------------------|
| Мексика | 1.2 |
| Греция | 1.4 |
| Португалия | 1.6 |
| Литва | 1.6 |
| Испания | 2.0 |
| Россия | 2.5 |
| Япония | 3.8 |
| Финляндия | 3.9 |
| Люксембург | 4.0 |
| Эстония | 4.3 |
| Республика Корея | 4.6 |

Таблица 2

**Удельный вес сектора ИКТ в валовой добавленной стоимости (ВДС)
предпринимательского сектора (2017 г.), % [10, с. 59]**

| Страна | Доля в ВДС, % |
|------------------|---------------|
| Турция | 2.7 |
| Мексика | 2.8 |
| Греция | 3.1 |
| Португалия | 3.2 |
| <i>Россия</i> | 3.3 |
| Япония | 6.0 |
| США | 6.0 |
| Финляндия | 6.9 |
| Швеция | 7.3 |
| Республика Корея | 10.3 |

Ускоренное цифровое развитие оказывает существенное влияние на деятельность реального бизнеса, в частности – промышленного. Это влияние многоплановое и заслуживает комплексного исследования или даже организации самостоятельной исследовательской программы. Поэтому мы не можем в одной статье охватить все многообразие связанной с этой темой проблематики. Предметом нашего изучения в рамках данной статье является такой вопрос, как обеспечение экономической безопасности промышленного предприятия с учетом такого нового фактора, как цифровизация.

Интересно отметить, что само понятие экономической безопасности предприятия «первоначально ... [в исследованиях 1990-х гг. – *примечание авторов статьи*] рассматривалось как защита информации» [11, с. 62], то есть оно тесно увязывалось с процессами информатизации деятельности предприятия, которые в современных условиях приняли форму цифровизации, а также с защитой информационных ресурсов. В этой связи, «обеспечение экономической безопасности предприятия строилось в форме ... системы защиты информации» [там же].

В дальнейшем, по мере развития теоретических концепций экономической безопасности, появления государственных программных и стратегических документов, регулирующих деятельность в различных сферах обеспечения безопасности, в том числе экономической, представления об экономической безопасности предприятия естественным образом изменились. Понятие экономической безопасности предприятия сблизилось с представлениями об его устойчивом развитии и функционировании, способности противостоять деструктивным воздействиям (угрозам), проистекающим из внешней и внутренней среды, сохранять в этих условиях конкурентоспособность и жизнеспособность, а также защищать и преумножать имеющийся потенциал [12].

При этом, ключевое значение в деятельности по обеспечению экономической безопасности имеют её угрозы, под которыми можно понимать (сформулировано авторами на основе определения, представленного в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, объявленной Указом Президента Российской Федерации от 13.05.2017 г. № 208) совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба экономическим интересам предприятия. Обеспечение экономической безопасности, по существу, сводится к парированию указанных угроз.

Поэтому от способа их выделения и классификации во многом зависит организация деятельности по обеспечению экономической безопасности предприятий. Один из распространенных подходов к классификации угроз экономической безопасности предприятий – функциональный. Малаховская М.В. предлагает следующую их группировку [11, с. 65-66]:

- физические угрозы (кражи, нападения, взломы, рэкет, проникновения на территорию предприятия и т.д.);
- информационные угрозы (копирование, уничтожение или подмена информации, взлом корпоративных сетей, заражение «вирусами», блокирование работы серверов путем провоцирования искусственной перегрузки и т.д.);

- экономические угрозы (недобросовестная конкуренция, промышленный шпионаж, неправомерное использование «административного ресурса» и т.д.);
- юридические угрозы (заведомо неверное оформление договоров и иных документов, подлоги, рейдерство, предвзятые проверки контролирующих органов и т.д.).

Рассмотрим, как процессы цифровизации влияют на обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий. Анализ литературы, в которой затрагивается эта проблематика, а также доступных эмпирических данных о деятельности российских предприятий, позволяет выделить следующие особенности (в разрезе ранее рассмотренной функциональной классификации угроз):

1) физические угрозы по-прежнему остаются важными и для их нейтрализации широко используются традиционные методы, прежде всего, связанные с режимом доступа на предприятие посторонних лиц и режимом пребывания собственных сотрудников предприятия. Цифровизация, анализируемая с позиций физических угроз, не привела к изменению их природы.

В то же время, по мере распространения современных информационно-коммуникационных технологий, во многом меняются модели действий злоумышленников, с деятельностью которых связаны физические угрозы экономической безопасности предприятия. Например, при подготовке проникновения на предприятие может использоваться предварительное видеонаблюдение за его территорией при помощи дронов, а непосредственно при проникновении злоумышленниками могут быть приняты меры по блокированию и выводу из строя электронных систем видеонаблюдения, охранных систем и сигнализации.

То есть, не меняя сущность физических угроз, цифровизация изменяет их состав и структуру, вынуждая строить комплексные, с учетом цифровых инструментов, стратегии противодействия им. Традиционная деятельность служб экономической безопасности предприятий становится более высокотехнологичной и сложной, расширяется ее аналитическая база, повышаются требования к квалификации персонала (от охранников требуется наличие новых компетенций, связанных с использованием технически сложных охранных и иных устройств), а также растет уровень технического оснащения;

2) информационные угрозы в условиях цифровизации, очевидно, претерпевают наиболее существенные изменения. Действительно, киберпреступность в современных условиях становится одним из наиболее опасных и трудно выявляемых социальных феноменов.

Согласно данным Генпрокуратуры, «в 2017 г. число преступлений в сфере информационно-телекоммуникационных технологий увеличилось на 37% (с 65 949 в 2016 г. до 90 587 в 2017 г.). При этом доля таких преступлений от числа всех зарегистрированных в России составляет 4,4%: это почти каждое 20-е преступление» [13]. Статистика динамики киберпреступлений в России в последние годы приведена в таблице 3.

Таблица 3

Статистика роста числа киберпреступлений за период действия соответствующих норм УК РФ [13]

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Янв.– июнь 2017 | Янв.– июнь 2018 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|-----------------------|-----------------------|
| Мошенничество с использованием электронных средств платежа, ст. 159.3 УК РФ | – | 85 | 1297 | 925 | 565 | 266 | 228 | 110 | 741 |
| Преступления в сфере компьютерной информации, гл. 28 УК РФ | 2698 | 2820 | 2563 | 1739 | 2382 | 1748 | 1883 | 1192 | 1233 |
| Неправомерный доступ к компьютерной информации, ст. 272 УК РФ | 2005 | 1930 | 1799 | 1151 | 1396 | 994 | 1079 | 722 | 827 |
| Создание, использование и распространение вредоносных компьютерных программ, ст. 273 УК РФ | 693 | 889 | 764 | 585 | 974 | 751 | 802 | 470 | 406 |
| Нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей, ст. 274 УК РФ | 0 | 1 | 0 | 3 | 12 | 3 | 2 | 0 | 0 |

«По данным Генпрокуратуры, самыми популярными киберпреступлениями являются неправомерный доступ к компьютерной информации (ст. 272 УК РФ), распространение вредоносных компьютерных программ (ст. 273 УК РФ), а также мошеннические действия, совершенные с использованием электронных средств платежа (ст. 159.3 УК РФ)» [там же]. При этом обеспокоенность вызывает снижение раскрываемости киберпреступлений. В частности, «количество расследованных преступлений по рассмотренным статьям уменьшилось в текущем году [2018 – примечание авторов статьи] на 19,6%. На 30,5% выросло число нераскрытых преступлений. Общая раскрываемость составила 41,3%» [там же]. В графическом виде эти тенденции приведены на рисунке 2.

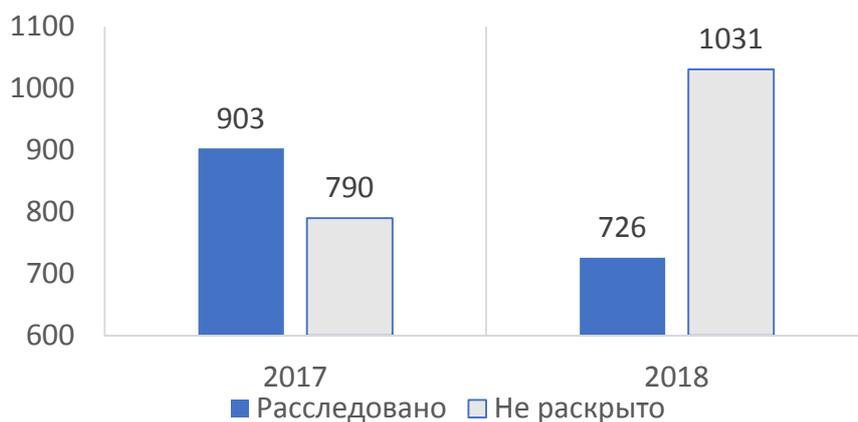


Рис. 2. Сведения о расследованных и нераскрытых киберпреступлениях [13]

Судя по имеющимся данным, число и серьезность киберпреступлений в ближайшей и среднесрочной перспективе, с учетом расширения и усиления процессов цифровизации, будет нарастать. Это создает новые и трансформирует существующие угрозы экономической безопасности предприятий. В том числе, по нашему мнению, следует ожидать «замещения» информационными угрозами других типов угроз.

Действительно, если, например, физическое проникновение на территорию предприятия с целью хищения его денежных средств или нападение с этой же целью на лиц, транспортирующих наличные в/из банка, связано со значительным количеством опасностей и рисков для самих злоумышленников, то киберпреступление – более безопасный для них путь достижения тех же самых целей. Дистанционное проникновение (из безопасного места, в том числе – из-за границы) в компьютерную сеть предприятия дает возможность злоумышленникам для распоряжения его ресурсами, в том числе для хищения денежных средств.

С теоретических позиций, по-видимому, можно говорить о «завершении витка диалектической спирали» в понимании сущности экономической безопасности предприятия. Как мы указывали выше, начиналось в отечественной науке рассмотрение этой категории с позиций – в первую очередь – информационной безопасности. В цифровую эпоху, когда информационные угрозы экономической безопасности предприятия становятся приоритетными, можно говорить о справедливости возврата к этой изначальной трактовке экономической безопасности предприятия.

В этих условиях требуется создание и развитие на российских предприятиях специализированных подразделений по противодействию угрозам информационной безопасности, исходящим как от собственного персонала, так и из внешней среды. В условиях цифровизации эта задача менеджмента становится приоритетной. Это требует значительных расходов. Так, по данным консалтинговой компании Frost & Sullivan, затраты на информационную безопасность в мире в ближайшие годы будут увеличиваться примерно на 10,6% в год. Ожидается, к 2021 году расходы на нее в глобальном масштабе достигнут \$202,3 млрд против \$122,4 млрд в 2016 году (см.: <http://www.dailycomm.ru/m/46489>).

Очевидно, что небольшие предприятия, которые не обладают значительными ресурсами, не смогут самостоятельно эффективно противодействовать киберугрозам (облегчает ситуацию то, что эти предприятия, как правило, не имеют значительных ресурсов, которые привлекают внимание зло-

умышленников). В этой связи, следует развивать, при поддержке государства, систему и инфраструктуру обеспечения информационной безопасности бизнеса, как публичный ресурс. Это возможно сделать в рамках выполнения мероприятий раздела «Информационная безопасность» государственной программы «Цифровая экономика» (таблица 4).

3) экономические и юридические угрозы, по нашему мнению, тесно связаны. На практике осуществить их четкое разделение достаточно сложно. Например, рейдерским захватам предприятий, осуществляемым по «белым» схемам, что можно квалифицировать как реализацию экономической угрозы, как правило, предшествует значительный объем юридической работы (реализация юридических угроз). Вообще, с позиций экономической теории контрактов [15], юридические и экономические отношения в рыночной экономике неразделимы, т.к. через реализацию контрактов (в том числе – неявных), которые являются основой при совершении рыночных транзакций, осуществляется все экономическое поведение, к подобным выводам приходит и экономическая теория права [16].

Схема влияния цифровизации на экономические и юридические угрозы экономической безопасности предприятия аналогична той, что была нами описана выше относительно физических угроз. Отметим некоторые ключевые моменты. Во-первых, происходит «размывание границ» отдельных типов угроз. Все они становятся в той или иной мере цифровыми, что определяется проникновением цифровых технологий во все бизнес-процессы и процессы управления предприятий.

Например, п. 2 ст. 160 ГК РФ «Письменная форма сделки» установлено: «Использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронной подписи либо иного аналога собственноручной подписи допускается в случаях и в порядке, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон». Таким образом, электронные копии документов, даже не заверенные в установленном порядке электронной цифровой подписью, могут рассматриваться в хозяйственной и юридической практике как полноценные оригиналы документов, что, вследствие технической легкости их фальсификации, порождает новый спектр угроз: экономических и юридических по своей природе, но цифровых – с позиций способов их возникновения и проявления.

Таблица 4

Финансирование направлений реализации программы «Цифровая экономика» по разделу «Информационная безопасность», млн руб. (по данным CNews Analytics [14])

| Название задачи | за 2018-2020 гг. | | | По годам | | |
|--|------------------|-------------------------------------|--|----------|---------|---------|
| | всего | в том числе из федерального бюджета | в том числе из внебюджетных источников | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. |
| Обеспечить устойчивость и безопасность функционирования информационных систем и технологий | 16 909 | 7 929 | 8 980 | 3 414 | 6 315 | 7 180 |
| Обеспечить защиту прав и законных интересов бизнеса в условиях цифровой экономики | 6 947 | 6 857 | 90 | 1 433 | 2 818 | 2 696 |
| Создать технические инструменты, обеспечивающие безопасное информационное взаимодействие граждан в условиях цифровой экономики | 2 594 | 2 594 | 0 | 650 | 900 | 1 044 |
| Обеспечить управляемость и надежность функционирования российского сегмента сети интернет | 2 099 | 2 059 | 40 | 979 | 800 | 320 |
| Обеспечить организационную и правовую защиту государственных интересов в условиях цифровой экономики | 850 | 850 | 0 | 413 | 427 | 10 |

Окончание табл. 4

| Название задачи | за 2018-2020 гг. | | | По годам | | |
|---|------------------|-------------------------------------|--|----------|---------|---------|
| | всего | в том числе из федерального бюджета | в том числе из внебюджетных источников | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. |
| Обеспечить устойчивость и безопасность функционирования единой сети электросвязи РФ | 555 | 555 | 0 | 305 | 250 | 0 |
| Обеспечить технологическую независимость и безопасность функционирования аппаратных средств и инфраструктуры обработки данных | 310 | 310 | 0 | 190 | 95 | 25 |
| Обеспечить правовой режим межмашинного взаимодействия для киберфизических систем | 136 | 136 | 0 | 0 | 112 | 24 |

В-вторых, цифровизация дает возможность повышения информационной открытости предприятия, следовательно – его уязвимости для вредоносного воздействия. Это является источником экономических и юридических угроз его экономической безопасности. В том числе, эти угрозы могут быть связаны с распространением ложной или неполной информации о деятельности предприятия, его финансовом положении, стратегических планах развития и т.д. («фейковые новости»).

В-третьих, сам бизнес по своей природе во многом становится цифровым. Это связано с широким распространением цифровых платформ [17]. В ряде отраслей, особенно относимых к «третичному сектору экономики» (сервисное обслуживание техники, банковское дело и финансовые услуги, образование, консалтинг, издательское дело и др.), это приводит к коренному изменению бизнес-моделей и «сращиванию» экономических, юридических и информационных угроз, которые приобретают комплексный цифровой технологический характер.

Таким образом, проведенное нами исследование приводит к выводу, что в условиях бурной цифровизации социально-экономической системы, которую мы наблюдаем сегодня, происходят существенные изменения в организации обеспечения экономической безопасности предприятий. Эти изменения слабо изучены и требуют теоретического осмысления. Тем не менее, мы выделили ряд их специфических черт, которые определяют особенности обеспечения экономической безопасности предприятий в условиях цифровизации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул В.В., Михайлова А.О. Обеспечение информационной безопасности в условиях формирования цифровой экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 4 (38). С. 5-9.
2. Булгакова И.Н., Овчинникова Т.И., Коломыцева О.Ю. Интеллектуальный потенциал -фактор развития системы новой экономики // Современная экономика: проблемы и решения. 2019. № 7 (115). С. 95-107.
3. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С. Индикаторы оценки цифровой трансформации экономики // Экономика и управление. 2018. № 10 (156). С. 14-20.
4. Головина Т.А., Полянин А.В., Рудакова О.В. Развитие системы государственного стратегического управления предпринимательскими структурами на базе возможностей новой модели цифровой экономики // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. № 2. С. 13-18.
5. Дородных Е.Е., Курбанов А.Х. Трансформация управления производством на предприятиях оборонно-промышленного комплекса в условиях цифровизации экономики // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2019. № 6 (174). С. 57-61.
6. Котляров И.Д. Типовые бизнес-стратегии участников финансового рынка в условиях финансово-технологической революции // ЭКО. 2019. № 2 (536). С. 135-152.
7. Бодрунов С.Д. Ноономика: монография. Москва-Санкт-Петербург-Лондон, 2018. 432 с.
8. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.

9. *Плотников В.А.* Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4 (112). С. 16-24.
10. Индикаторы цифровой экономики: 2018: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2018. 268 с.
11. *Малаховская М.В.* Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие: монография. Дмитровград, 2017. 143 с.
12. *Багрецов С.А., Петров Д.М., Плотников В.А.* Теоретико-методологические аспекты комплексной оценки эффективности экономической безопасности предприятий в современных условиях: монография. СПб.: ООО «Р-КОПИ», 2016. 540 с.
13. Киберпреступлений становится все больше, однако их раскрываемость уменьшается. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.advgazeta.ru/obzory-i-analitika/kiberprestupleniy-stanovitsya-vse-bolshe-odnako-ikh-raskryvaemost-umenshaetsya> (дата обращения 12.05.2019).
14. Затраты на кибербезопасность в России урежут в 3,5 раза. Кто лишится денег. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://safe.cnews.ru/news/top/2018-06-21_zatraty_na_kiberbezopasnost_v_rossii_urezali (дата обращения 12.05.2019).
15. *Измалков С.Б., Сонин К.И.* Основы теории контрактов (нобелевская премия по экономике 2016 года – Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. 2017. № 1. С. 5-21.
16. *Колесников В.В.* Экономическая теория права и ее значение для оптимизации борьбы с преступностью // Российский криминологический взгляд. 2008. № 2. С. 195-206.
17. *Грибанов Ю.И., Ретин Н.В., Руденко М.Н.* Развитие информационной инфраструктуры управления предприятием на основе ИТ-аутсорсинга: монография. М.: Креативная экономика, 2019. 220 с.

ФУНКЦИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОЕКТИРОВАНИЯ БИЗНЕС-АРХИТЕКТУРЫ СЕТЕВОЙ КОМПАНИИ FMCG-РИТЕЙЛА

Аннотация. В статье рассмотрены основные этапы построения функционально-ориентированной организационной структуры сетевых компаний FMCG-ритейла. В процессе исследования выявлены взаимосвязи бизнес-функций в цепочке создания потребительской ценности сетевой компании, представлена схема формирования функциональной модели, а также рассмотрены взаимосвязи структурных элементов сетевой компании и их моделей. В результате исследования выявлено, что наиболее целесообразной является разработка отдельных функционально-ориентированных моделей на уровне компании в целом и на уровне конкретных торговых сетей, входящих в состав крупного сетевого ритейлера. Построение функционально-ориентированной модели организационной структуры будет способствовать дальнейшей идентификации бизнес-процессов, которые составляют основу выполнения бизнес-функций, определению границ основных организационных единиц, а также определению вклада каждой функции в цепочку создания потребительской ценности сетевого ритейла FMCG-сегмента.

Ключевые слова. Бизнес-архитектура, бизнес-процесс, организационная структура, ритейл, FMCG-сегмент, моделирование бизнес-процессов, архитектура предприятия

Voronova O.V., Ilyin I.V.

FUNCTION-ORIENTED MODEL OF THE COMPANY'S ORGANIZATIONAL STRUCTURE AS A MAJOR ELEMENT FOR DEVELOPMENT OF BUSINESS ARCHITECTURE OF A CHAIN ENTERPRISE WITHIN FMCG RETAIL SECTOR

Abstracts. The article considers major development stages of the function-oriented organizational structure of a chain company in the FMCG retail sector. The research defines interconnection between business functions in the process of the consumer value establishment, presents the scheme for functional model development and considers connection between structural elements of chain companies and their models. As a result, the research has shown that the most reasonable way is to develop function-oriented models separately at the company level in general and at the level of trade chains that belong to the large chain retailing company. Development of the function-oriented model of an organizational structure will facilitate further identification of business processes that serve as a basis to implement business functions, define the borders of the major organizational units and evaluate the contribution of each function to the process of consumer value establishment in the chain retail of the FMCG sector.

Keywords. Business model, business process, organization structure, retail, FMCG market segment, modeling of business processes, enterprise architecture

ГРНТИ 71.31.01

© Воронова О.В., Ильин И.В., 2019

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

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

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

Статья поступила в редакцию 20.06.2019.

В настоящее время в мировой практике уже накоплен определенный опыт в области построения бизнес-архитектур организаций. Существующие подходы и методы, как правило, базируются на использовании, обобщении и интеграции имеющихся результатов в области бизнес-моделирования и системного анализа, однако процессы разработки и внедрения на практике архитектур в крупных сетевых компаниях Российской Федерации находятся в начальной стадии своего развития, что явно свидетельствует, о недостаточной разработанности проблемы.

К основным этапам разработки бизнес-архитектуры следует отнести следующие: разработка функциональной модели; разработка организационной структуры; разработка функционально-ориентированной организационной структуры; разработка системы бизнес-процессов (внутренних, сквозных и пр.); формирование системы документооборота (по бизнес-процессам). Цепочка создания потребительской ценности каждой крупной сетевой компании FMCG-сегмента реализуется через исполнение отдельными структурными подразделениями своих функций [8].

В настоящее время существуют различные подходы к формированию функциональных моделей компаний, однако большая их часть имеет в своей основе концепцию Ф. Тейлора «Планируй – исполняй – проверяй – воздействуй» [7]. Наиболее распространенный подход к формированию функциональной модели, адаптированный к современным требованиям ритейла, подразумевает деление всех бизнес-функций на основные, обеспечивающие и функции управления (рис. 1). Функции управления реализуются руководителями высшего звена (основными стейкхолдерами) и применяются на уровне компании в целом. Каждая функция управления включает в себя следующие этапы: формирование цели; планирование деятельности; организация процесса реализации; контроль и анализ деятельности.

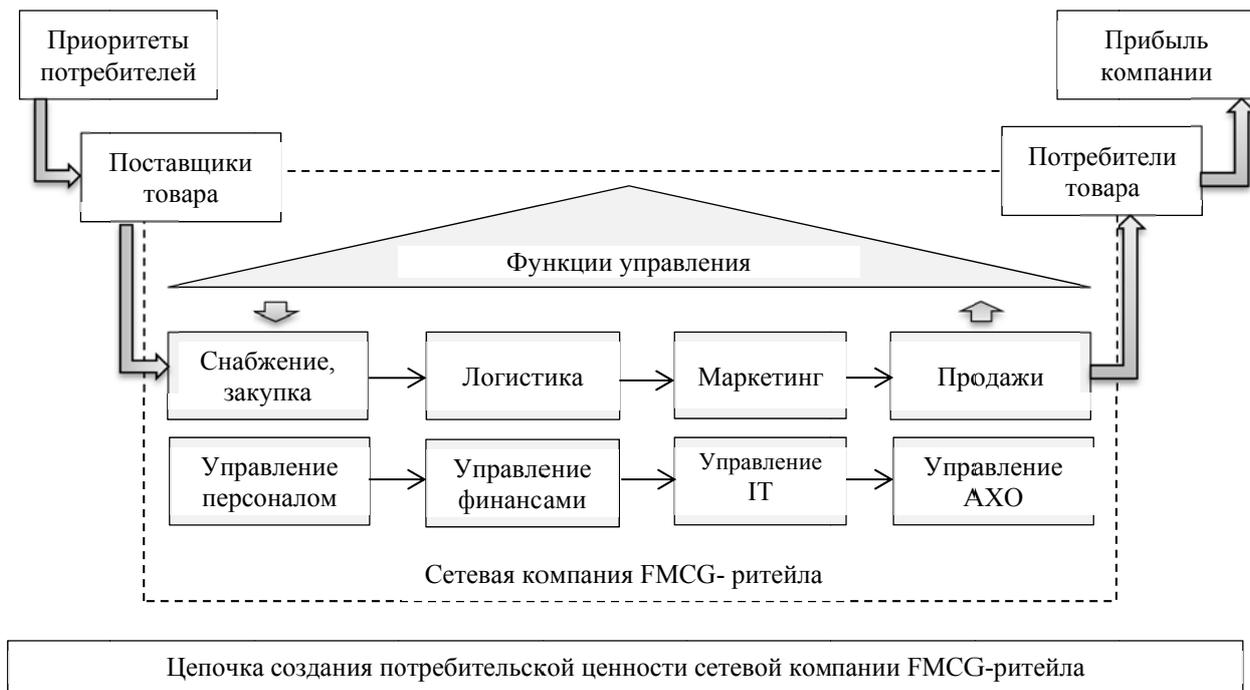


Рис. 1. Схема взаимосвязи бизнес-функций в цепочке формирования потребительской ценности сетевой компании FMCG-ритейла

К основным бизнес-функциям следует отнести функции, которые принимают непосредственное участие в цепочке создания потребительской ценности, начиная от закупки товара, маркетинга и заканчивая продажами и клиентским сервисом. Помимо перечисленных бизнес-функций, в деятельности сетевых компаний следует выделить функции мотивации, коммуникации и пр. [2]. Однако такие функции скорее формируют среду исполнения бизнес-функций, чем непосредственно воздействуют на создание потребительской ценности. В соответствии с этим, функции мотивации и пр. обязательно следует учитывать в процессе деятельности компании, однако использовать данные функции при формировании функциональной модели нецелесообразно.

Следует заметить, что в рамках каждой отдельной бизнес-функции в обязательном порядке исполняется весь перечень функций управления от формирования цели и планирования до контроля и анализа, однако уровень их исполнения и характер наполненности существенно отличаются. При этом, если функции управления нацелены на деятельность компании в целом, то цели основных бизнес-функций лежат в рамках каждой конкретной функции. Например, функция маркетинга ограничена областью только этой конкретной бизнес-функции и связана с планированием и организацией конкретных работ в рамках её исполнения. При этом несколько бизнес-функций могут быть объединены в одну функциональную область (рис. 2).



Рис. 2. Функциональная модель в разрезе одной функциональной области

Разработанные таким образом модели каждой функциональной области могут быть сведены в общую функциональную модель, которая, в свою очередь, станет основой для построения функционально-ориентированной модели организационной структуры сетевой компании FMCG-ритейла (рис. 3).

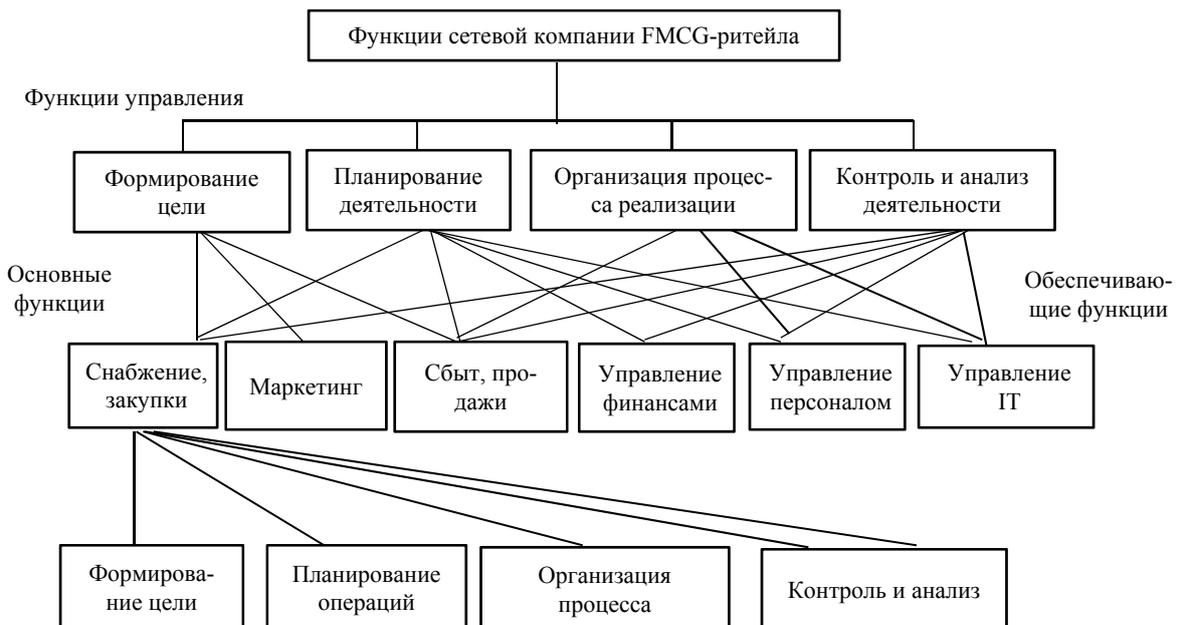


Рис. 3. Схема формирования функциональной модели сетевой компании

Помимо определения функций управления, основных и обеспечивающих бизнес-функций, для построения функционально-ориентированной модели организационной структуры необходимо совместить в единой системе функциональную модель компании и ее организационную структуру [5]. В первую очередь это связано с тем, что компания может работать эффективно только в том случае, если ее организационная структура полностью отвечает реальным требованиям бизнеса.

На первом этапе определения эффективной организационной структуры необходимо выделить основные функциональные зоны ответственности (структурные подразделения), соответствующие разработанной функциональной модели сетевой компании FMCG-ритейла. Схема взаимосвязи структурных элементов компании и их моделей представлена на рисунке 4.

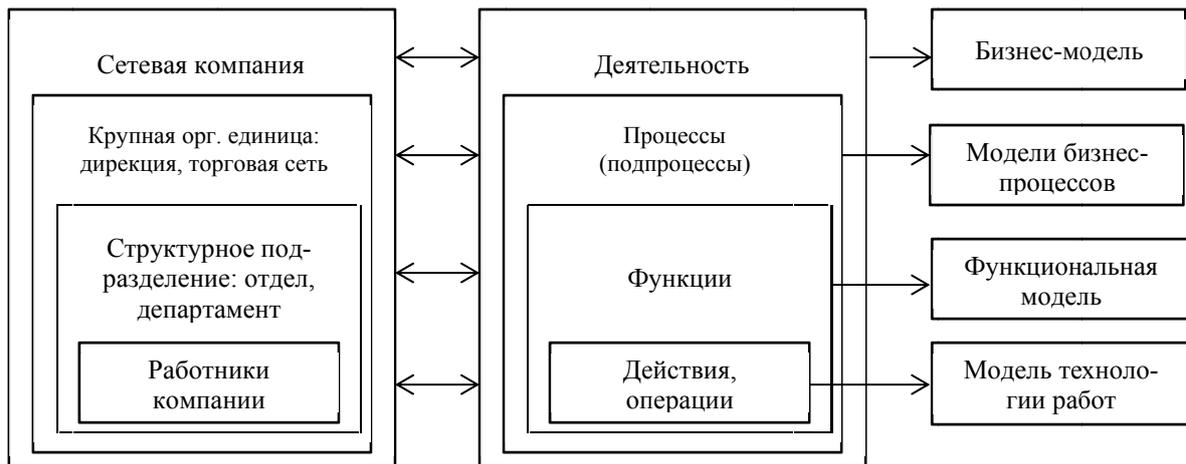


Рис. 4. Схема взаимосвязи структурных элементов сетевой компании и их моделей

Функционально-ориентированная организационная структура компании сетевого ритейла FMCG-сегмента может быть разработана на следующих уровнях детализации: агрегированная функционально-ориентированная модель организационной структуры; детализированная функционально-ориентированная модель организационной структуры. На первом этапе разрабатывается агрегированная функционально-ориентированная модель компании, ограничения по степени детализации которой составляют 2-3 уровня. Целью построения агрегированной модели является предоставление информации об организационной структуре основным стейкхолдерам (внешним и внутренним) [3]. В качестве внутренних стейкхолдеров выступают руководители высшего звена сетевой компании, в качестве внешних – государственные органы власти, потенциальные инвесторы, крупные поставщики и пр. [4].

Модель позволяет выявить функциональные области, обобщенные функции и функциональные зоны ответственности (структурные подразделения). Построение агрегированной функционально-ориентированной организационной структуры является начальным этапом построения бизнес-архитектуры и используется при описании и уточнении видения общих требований к архитектуре компании.

При разработке детализированной функционально-ориентированной модели организационной структуры степень детализации обусловлена конкретными потребностями сетевой компании [6]. Целью построения детализированной модели является предоставление информации о распределении функциональных обязанностей между структурными подразделениями, а также об организации бизнес-процессов в компании [1]. Распределение функций по структурным подразделениям крупной компании сетевого ритейла FMCG-сегмента при построении агрегированной модели наиболее целесообразно рассматривать в рамках следующих функциональных областей: корпоративное управление; управление финансами; управление персоналом; управление информационными технологиями; поддержание форматов розничных точек продаж; маркетинг; управление товарными категориями; управление развитием; планирование; снабжение/закупки; сбыт/продажи; управление качеством товаров и услуг.

Необходимым условием корректного составления матрицы распределения обобщенных функций в разрезе конкретных областей является соответствие уровня детализации функций уровню детализа-

ции функциональных зон ответственности (структурных подразделений) [8]. Матрица распределения обобщенных функций в разрезе отдельных функциональных областей деятельности на уровне ведущих стейкхолдеров крупной компании сетевого ритейла FMCG-сегмента, включающей в себя несколько торговых сетей, представлена в таблице 1.

Разработанная матрица распределения обобщенных функций в разрезе отдельных функциональных областей деятельности на уровне ведущих стейкхолдеров крупной компании сетевого ритейла FMCG-сегмента позволяет детализировать обобщенные функции при построении функционально-ориентированной организационной структуры компании в целом, представленной на рисунке 5.

Таблица 1

Матрица распределения обобщенных функций в разрезе отдельных функциональных областей деятельности крупной сетевой компании FMCG-ритейла

| Функциональная область | Функциональная зона ответственности | Генеральный директор | Дирекция по стратегии | Финансовая дирекция | Дирекция по персоналу | Дирекция по анализу данных | Дирекция по информационным технологиям | Дирекция по правовой поддержке | Дирекция по безопасности | Дирекция по корпоративным коммуникациям | Дирекция по взаимодействию с орг. гос. власти | Директор сети |
|---|---|----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------|--|--------------------------------|--------------------------|---|---|---------------|
| | Обобщенная функция | | | | | | | | | | | |
| Корпоративное управление | Стратегическое управление | X | X | | | | | | | | | X |
| | Взаимодействие с гос. орг. власти | X | X | | | | | X | | | X | X |
| | Оперативное управление | | | X | X | | | X | | | X | X |
| Управление финансами | Стратегическое управление | X | X | X | | | | | | | | |
| | Оперативное управление | | | | X | | | X | X | | | X |
| Управление персоналом | Стратегическое управление | X | X | | X | | | | | X | | |
| | Оперативное управление | | | X | | | | X | X | X | | X |
| Управление IT | Стратегическое управление | X | X | | | | X | | | | | |
| | Оперативное управление | | | X | | X | X | | X | | | |
| Поддержание форматов РТП (розничных точек продаж) | Инженерно-техническое обеспечение | | | | | | | | | | | X |
| | Административно-хозяйственное обеспечение | | | | | | | | | | | X |
| | Оформление РТП | | | | | | | | | | | X |
| | Обеспечение безопасности РТП | | | | | | X | | X | | | |
| Маркетинг | Анализ рынка и его формирование | | | | X | | | | | | | |
| | Разработка и реализация маркетинговой стратегии | | X | | | | X | | | | | X |
| | Управление отношениями с потребителями | | | | | X | | X | | X | | |

Окончание табл. 1

| Функциональная область | Функциональная зона ответственности | Генеральный директор | Дирекция по стратегии | Финансовая дирекция | Дирекция по персоналу | Дирекция по анализу данных | Дирекция по информационным технологиям | Дирекция по правовой поддержке | Дирекция по безопасности | Дирекция по корпоративным коммуникациям | Дирекция по взаимодействию с орг. гос. власти | Директор сети |
|----------------------------------|---|----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|----------------------------|--|--------------------------------|--------------------------|---|---|---------------|
| | Обобщенная функция | | | | | | | | | | | |
| Управление товарными категориями | Управление ассортиментом | | X | | | X | | | | | | |
| | Управление ценообразованием | | X | X | | | | | | | | |
| | Управление товарным запасом | | | | | | | | | | | X |
| | Управление СТМ (собственными торговыми марками) | | | | | | | | | | | X |
| Управление развитием | Развитие форматов | | X | X | | | | | | | | X |
| | Открытие новых РТП | | X | X | | | | | | | | X |
| | Развитие СТМ (собственных торговых марок) | | X | X | | | | | | | | X |
| Планирование | Стратегическое планирование | X | X | X | | | | | | | | X |
| | Оперативное планирование | | | X | | | | | | | | X |
| Снабжение / закупки | Управление закупками | | | X | | X | | | | | | |
| | Управление поставщиками и поставками | | | X | | | | X | | | | |
| | Управление транспортной и складской логистикой | | | | | | | | | | | X |
| Сбыт/продажи | Управление off-line продажами | | | | | X | | | | | | X |
| | Управление on-line продажами | | | | | X | X | | | | | X |
| Управление качеством | Управление качеством товаров | | | | | | | X | | | | X |
| | Управление качеством услуг | | | | | | | X | | X | | X |

Детализация обобщенных функций руководителей структурных подразделений (функциональных зон ответственности) сетевой компании FMCG-ритейла следующая:

1. Генеральный директор: определение концепции стратегического развития компании; общее руководство финансовой и хозяйственной деятельностью компании; взаимодействие с государственными органами власти; обеспечение выполнения компанией всех обязательств; организация работы и эффективного взаимодействия всех структурных подразделений.

2. Директор по стратегии: формирование стратегии развития компании; всестороннее наблюдение, исследование и анализ производственных и коммерческих процессов в компании; осуществление подготовки конкретных программ развития, новых направлений бизнеса и реструктуризации компании; анализ возможностей финансового обеспечения программ развития компании; определение приорите-

тов бюджетирования и проведение мониторинга расходов для обеспечения гарантий финансовой стабильности реализуемых программ; разработка методик по оперативному реагированию на кризисные и нестандартные ситуации.

3. Финансовый директор: обеспечение эффективного использования вложенного капитала; обеспечение формирования объема денежных средств, достаточного для покрытия текущих потребностей; оптимизация денежного оборота; совершенствование расчётной политики компании; максимизация прибыли при допустимом уровне риска; обеспечение экономической стабильности компании.

4. Директор по персоналу: прогнозирование и планирование потребности компании в кадрах; организация работы по рационализации организационной структуры и штата компании; совместно с руководителями подразделений участие в принятии решений по вопросам найма, перевода, наложения административных взысканий, а также увольнения работников; формирование системы сбора информации об основных социальных процессах, происходящих в коллективе; формирование и подготовка кадрового резерва; контроль соблюдения норм трудового законодательства в работе с персоналом.



Рис. 5. Функционально-ориентированная организационная структура сетевой компании FMCG-ритейла

5. Директор по анализу данных: определение необходимости сбора конкретной информации; управление сбором данных и обеспечение их доступности для аналитики; обеспечение инфраструктуры для поддержки аналитических процессов; управление применением аналитики; документирование ценности, создаваемой аналитикой.

6. Директор по информационным технологиям: разработка стратегии и тактики развития компании в IT-сфере; проектирование и организация IT-инфраструктуры компании; руководство внутренними IT-проектами компании; организация технической поддержки пользователей; организация закупки программного обеспечения и компьютерного оборудования, взаимодействие с партнерами и поставщиками; разработка, внедрение и сопровождение политики информационной безопасности, других IT-политик; планирование, оптимизация и исполнение IT-бюджета.

7. Директор по безопасности: разработка мероприятий по обеспечению безопасности охраняемых объектов; предотвращение необоснованного допуска к персональным данным и сведениям, составляющим коммерческую тайну; разработка адекватных угрозам средств защиты и видов режимов охраны; организация обучения и тренингов персонала по вопросам безопасности; оценивание необходимости привлечения для несения охраны объекта службы безопасности МВД, коммерческих охранных структур на договорной основе; организация учета и анализа нарушений режима.

Окончание табл. 2

| Функциональная область | Функциональная зона ответственности | Директор сети | Коммерческий департамент сети: | отдел закупок | отдел продаж | отдел СТМ | отдел АХО | Распределительный центр | Финансовый департамент сети | Департамент маркетинга сети | Департамент по управлению персоналом | Служба безопасности сети | Департамент развития сети |
|----------------------------------|---|---------------|--------------------------------|---------------|--------------|-----------|-----------|-------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| | Обобщенная функция | | | | | | | | | | | | |
| Маркетинг | Анализ рынка и его формирование | | | | | | | | | X | | | |
| | Разработка и реализация маркетинговой стратегии | X | | | | | | | | X | | | |
| | Управление отношениями с потребителями | | | | | | | | | X | | | |
| Управление товарными категориями | Управление ассортиментом | | X | X | | | | X | | | | | |
| | Управление ценообразованием | | X | X | | | | | X | | | | |
| | Управление товарным запасом | X | X | X | | | | X | | | | | |
| | Управление СТМ (собственными торговыми марками) | X | X | | | X | | | | | | | |
| Управление развитием | Развитие форматов | X | X | | | | | | | | | | X |
| | Открытие новых РТП | X | X | | | | | | | | | | X |
| | Развитие СТМ (собственных торговых марок) | X | X | | | X | | | | | | | X |
| Планирование | Стратегическое планирование | X | | | | | | | | | | | |
| | Оперативное планирование | X | | | | | | | X | | | | |
| Снабжение / закупки | Управление закупками | | X | X | | | | X | X | | | | |
| | Управление поставщиками и поставками | | X | X | | | | X | X | | | | |
| | Управление транспортной и складской логистикой | X | X | X | | | | X | | | | | |
| Сбыт/ продажи | Управление off-line продажами | X | X | | X | | | | | | | | X |
| | Управление on-line продажами | X | | | X | | | | | | | | X |
| Управление качеством | Управление качеством товаров | X | X | | X | | | | | | | | |
| | Управление качеством услуг | X | X | | X | | | | | | | | |

Детализация обобщенных функций руководителей структурных подразделений (функциональных зон ответственности) на уровне торговой сети, входящей в структуру крупной компании сетевого ритейла FMCG-сегмента, представлена далее:

1. Директор торговой сети: оперативное управление розничной сетью; выполнение плановых показателей; участие в формировании ассортиментной и ценовой политики; взаимодействие с арендодателями; работа над повышением ключевых показателей эффективности торговой сети.

2. Руководитель коммерческого департамента координирует деятельность следующих структурных подразделений, входящих в состав департамента: отдел закупок, отдел продаж, отдел собственных торговых марок, отдел административно-хозяйственного обеспечения. Детализация обобщенных функций руководителей этих подразделений представлена далее:

2.1. Руководитель отдела закупок: управление запасами (своевременное и бесперебойное пополнение товарных запасов в распределительных центрах и розничных точках продаж); управление закупками (формирование локального ассортимента); управление ценообразованием; управление поставщиками и поставками; управление доходностью категорий, оборачиваемостью товарного запаса и контроля уровня потерь.

2.2. Руководитель отдела продаж: управление сбытом компании; координация разработки перспективных и текущих планов сбыта; управление качеством товаров и услуг; управление on-line продажами; управление off-line продажами; организация и контроль работы менеджеров по продажам.

2.3. Руководитель отдела собственных торговых марок: управление производством собственных торговых марок; развитие собственных торговых марок.

2.4. Руководитель отдела административно-хозяйственной деятельности: инженерно-техническое обеспечение розничных точек продаж; оформление розничных точек продаж; административно-хозяйственное обеспечение розничных точек продаж.

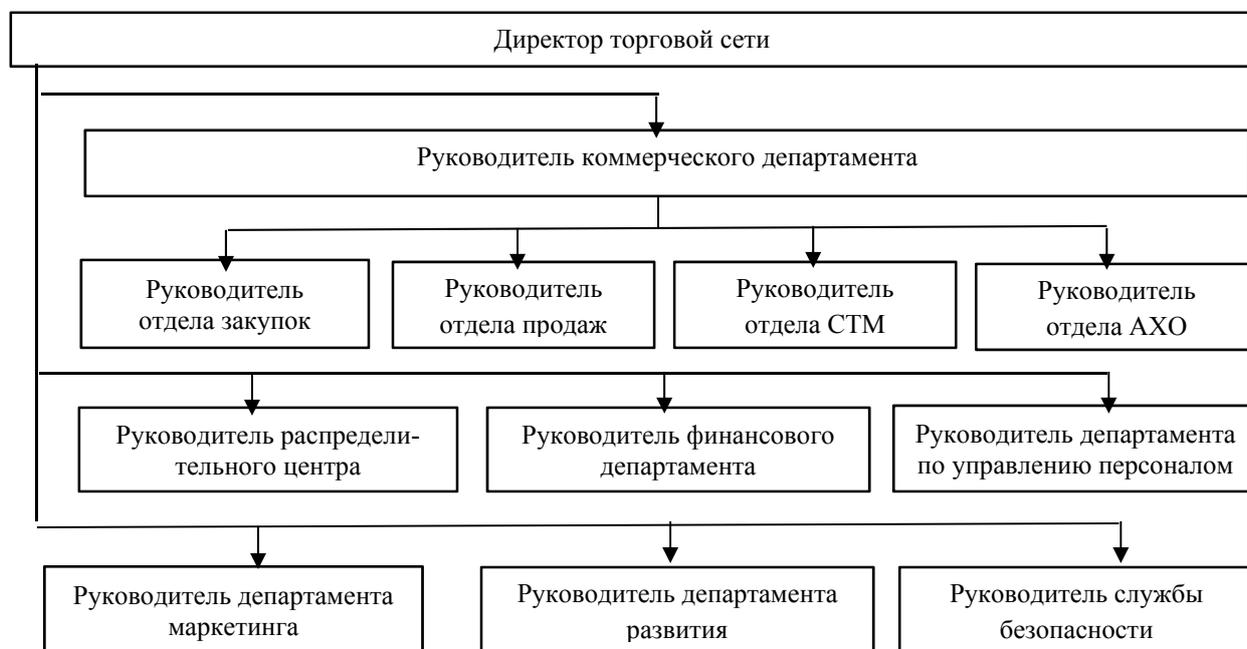


Рис. 6. Функционально-ориентированная организационная структура торговой сети, входящей в состав крупной компании сетевого FMCG-сегмента

3. Руководитель распределительного центра: разработка и контроль регламентов работы складов; работа с транспортными компаниями в регионах (задачи, тарифы, контроль документооборота, контроль и инициирование оплат); рецензирование договоров поставок по вопросам логистики; организация и контроль работы складов; аналитическая отчетность по операциям складской логистики и транспорта; разработка и внедрение новых технологических и бизнес-процессов для работы складов представительства; взаимодействие со смежными департаментами компании (торговля, информационные технологии, финансы, безопасность); заключение договоров со смежными компаниями (транспортные компании, техническое обслуживание и ремонт оборудования, наем персонала).

4. Руководитель финансового департамента: разработка проектов финансовых планов, прогнозов балансов и бюджетов денежных средств с целью эффективного планирования деятельности сети и использования финансовых ресурсов, а также контроль выполнения финансового плана и бюджета, плана по прибылям и другим финансовым показателям; экономический анализ (контроль выполнения

плановых показателей, проведение анализа и экономической оценки прибыльности, а также дальнейший контроль показателей в целях получения максимальной прибыли); внутренний контроль.

5. Руководитель департамента по управлению персоналом: организация работы по подбору персонала в соответствии с потребностями торговой сети; взаимодействие с государственными и частными структурами по подбору персонала; организация собеседований с наиболее перспективными кандидатами на вакантные должности; осуществление контроля за состоянием трудовой дисциплины работников компании.

6. Руководитель департамента маркетинга: руководство проведением исследований основных факторов, формирующих динамику потребительского спроса на продукцию предприятия; координация деятельности всех функциональных подразделений по сбору и анализу коммерческо-экономической информации, созданию банка данных по маркетингу; организация работы по ведению, анализу и систематизации клиентской базы; участие в разработке стратегии проведения маркетинговых мероприятий; контроль за своевременным устранением недостатков, указанных в поступающих от потребителей рекламациях и претензиях; руководство работой сервисных центров.

7. Руководитель департамента развития: разработка проектов программ развития и реструктуризации торговой сети, анализ возможности финансового обеспечения программ; разработка предложений по освоению новых направлений бизнеса, новых рынков; разрабатывает проекты модернизации; организация взаимодействия всех структур предприятия по реализации проектов развития торговой сети; координация работы по реализации проектов на всех этапах; контроль соответствия принимаемых решений и совершаемых действий основной концепции развития компании.

8. Руководитель службы безопасности: разработка и осуществление мероприятий по обеспечению безопасности на охраняемых объектах; контроль соблюдения требований режима безопасности сотрудниками и посетителям; взаимодействие с правоохранительными органами в расследовании случаев преступных посягательств на охраняемые объекты; обеспечение соблюдения контрольно-пропускного режима в служебные помещения; организация и проведение служебных расследований по фактам разглашения сведений, утрате документов, ценностей и других нарушений безопасности.

Построение функционально-ориентированной модели организационной структуры является основополагающим элементом проектирования бизнес-архитектуры сетевой компании FMCG-ритейла. С учетом специфики отрасли и масштаба деятельности сетевых компаний наиболее целесообразной является разработка отдельных функционально-ориентированных моделей на уровне компании в целом и на уровне конкретных торговых сетей, входящих в состав крупного сетевого ритейлера. Построение предложенной будет способствовать дальнейшей идентификации бизнес-процессов, которые составляют основу выполнения бизнес-функций, определению границ основных организационных единиц, а также определению вклада каждой функции в цепочку создания потребительской ценности сетевого ритейла FMCG-сегмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портал о ритейле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.retail.ru/articles> (дата обращения 12.05.2019).
2. Воронова О.В., Ильин И.В. Агрегированная модель мотивационного расширения для построения архитектурных решений сетевого ритейла FMCG-сегмента // Экономика и управление. 2019. № 2 (160). С. 78-85.
3. Воронова О.В., Ильин И.В. Совершенствование бизнес-модели сетевого FMCG-ритейла на основе процессного подхода // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 2 (116). С. 74-82.
4. Левина А.И., Борреманс А.Д., Лепехин А.А. Функционально-ориентированное проектирование информационных систем инфраструктурно-емких предприятий // Перспективы науки. 2018. № 11 (110). С. 35-39.
5. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. М.: Альпина Паблишер, 2017. 288 с.
6. Iliashenko O.Y., Levina A.I., Dubgorn A. Using business intelligence technologies for evaluation of road network organization // Proceedings of the 30th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2017. Vision 2020: Sustainable Economic development, Innovation Management, and Global Growth. 2017. P. 2144-2155.
7. Taylor F.W. The Principles of Scientific Management. New York: Harper & Brothers, 1911.
8. Lewis R., Dart M. The New Rules of Retail: Competing in the World's Toughest Marketplace. St. Martins Press, 2014.

Беляева Н.Б., Мингалеева Е.Д.

КОНЦЕПЦИЯ УМНОГО ГОРОДА И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЕ И РОССИИ

Аннотация. Цели работы – определить основы концепции «умного» города; изучить сопутствующую терминологию; рассмотреть проблематику концепции «смарт сити» в странах Северной Европы; рассмотреть примеры применения концепции в городах стран Северной Европы. Определение «умного» города подразумевает под собой развитие «умной» индустрии, а также использование высоких технологий в повседневной жизни города (транспортный менеджмент, логистические решения и др.). Кроме цифровых целей, «умные» города Европы стремятся к экологической устойчивости, добавляя к концепции принципы «зеленого» города – города, проект которого создан с учетом экологических, экономических и социальных последствий активной жизнедеятельности человека для последующих поколений. Последнее положение в меньшей мере относится к российским городам, развивающим концепцию умных городов, прежде всего, в направлении их цифровизации.

Ключевые слова. «Умный» город, смарт-сити, Северная Европа, устойчивое развитие, городское планирование, урбанизация, цифровизация городов России.

Belyaeva N.B., Mingaleeva E.D.

SMART-CITY CONCEPT AND ITS IMPLEMENTATION IN RUSSIA AND NORTHERN EUROPE

Abstract. The purpose of the article is to determine the basis of smart city concept; review of related terminology; consideration of the concept of smart city in Northern Europe; review of examples of the concept implementation in the cities of Northern Europe: high-tech solutions for the development of urban environment. The term "smart city", as a rule, involves the development of "smart" industries, for example, information and communication technologies and related sectors, as well as the use of modern technologies in everyday life, transport management, logistics. In addition to digital goals, smart cities in Europe are committed to environmental sustainability, adding to the concept the principles of a green city, designed to consider social, economic, environmental impacts and sustainable habitat for its residents. The latter provision is less relevant for Russian cities, which are focused on developing the concept of smart cities primarily in the direction of their digitalization.

Keywords. Smart city, Northern Europe, sustainable development, urban planning, urbanization, digitalization of Russian cities

В последние десятилетия городская жизнь претерпела значительные изменения в связи с большими прорывами в области высоких технологий. Всеобщая доступность и широкое применение коммуникационных и информационных технологий, высокие темпы урбанизации, обостряющиеся проблемы окружающей среды – все эти факторы побуждают мегаполисы и крупные города к поиску альтернативных путей развития, которые удовлетворят потребностям современных реалий.

ГРНТИ 06.61.53

© Беляева Н.Б., Мингалеева Е.Д., 2019

Надежда Борисовна Беляева – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Евгения Денисовна Мингалеева – помощник директора по развитию медиахолдинга «РБК Черноземье».

Контактные данные для связи с авторами (Беляева Н.Б.): 197183, Санкт-Петербург, Школьная ул., 60 (Russia, St. Petersburg, Shkol'naya str., 60). E-mail: belaeva77@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.04.2019.

Город XXI века – это комплекс сложных систем, где население, транспорт, бизнес и различные сервисы связаны воедино. По мере роста города принимают на себя все большую нагрузку, которая негативно влияет на их экономическое и экологическое состояние. В этом контексте в мире ведутся повсеместные обсуждения того, как высокотехнологичные решения, совмещенные с новыми идеями и вариантами городского планирования, могут обеспечить будущее устойчивое развитие метрополий. Из всех существующих путей наибольшее внимание к себе привлекает концепция «умных» городов. Концепция является одним из перспективных решений. Главным двигателем всеобщего интереса к концепции «смарт сити» является необходимость поиска баланса между ростом экономик и социальным развитием.

На сегодняшний день нет однозначного определения понятия «умный» город. В одних литературных источниках концепция раскрывается только в разрезе городского хозяйства. В этих случаях термин «умный» город, в основном, подразумевает под собой компоненты «умной» индустрии, такие как информационно-коммуникационные технологии и сопутствующие секторы. В то же время, в других источниках термин описывает отношения между правительством, городской администрацией и жителями [6]. Здесь концепция включает в себя не только ИКТ, но также и транспортный менеджмент, логистические системы, позволяющие снизить городской трафик и минимизировать пробки [3].

Концепция «умного» города получила широкое распространение в мире, также концепция очень популярна в европейских странах. На данный момент концепция активно поддерживается в Испании, Бельгии, Нидерландах. Города Барселона, Рим и Амстердам являются лидерами европейских рейтингов по количеству «умных» нововведений. Кроме цифровых целей, «умные» города Европы стремятся к экологической устойчивости, добавляя к концепции принципы «зеленого» города. Население таких городов, в свою очередь, стремится снизить ежедневное потребление энергии, воды, продуктов питания, выделение отходов, тепловой энергии, загрязнение воздуха (выбросы CO₂, метана).

Прекрасным примером воплощения этих целей стали страны северной Европы: Швеция, Норвегия, Финляндия, Дания [5]. Так, Осло и Стокгольм задались целью в ближайшее время полностью перейти к использованию экологически чистого (электрического) общественного транспорта. Менее крупные города, такие как, к примеру, финский Лахти, где отопление производит наибольшее количество вредных выбросов (40%), также ставят в приоритет широкое использование зеленой энергии и повышение общей энергоэффективности. Последнее актуально также для Копенгагена, где городские здания сейчас производят около 75% выбросов углекислого газа. В принятом там «Плане по климату 2025» обращено внимание на недопустимость такого положения. Кроме экологических инициатив, страны северной Европы также работают над созданием «умных» сервисов, информационных технологий для вовлечения населения в процесс принятия решений, и облегчения доступа к правительственным и административным ресурсам.

Различные техники «умного» города активно используются в новых жилых пространствах северных столиц. Примером является проект района Нордхавн (Nordhavn) в Копенгагене. Целью проекта является превращение старого промышленного порта в современное, «умное» жилое пространство. Нордхавн будет готов к размещению 40 тыс. жителей и создаст такое же количество рабочих мест. Проект района изобилует нововведениями. Например, было решено оснастить здания Нордхавна системами сбора дождевой воды, которая пойдет на технические и гигиенические нужды. Благодаря особой планировке гавани и множественных каналов, жилые здания, кафе и магазины также будут иметь прямой доступ к воде.

Кроме жилищной проблемы, администрация Копенгагена также сосредоточена на создании интегрированной системы автобусов, поездов и метро. Это позволит пассажирам оперативно и беспрепятственно перемещаться по городу различными видами транспорта. Уже сейчас пассажиры могут купить билет через специальное мобильное приложение, синхронизированное с банковской картой. Как результат, 60% билетов приобретаются именно таким путем, что, в свою очередь, ведет к сокращению очередей у автоматов и касс, сокращению операционных расходов, в том числе уменьшению объемов использования бумаги, а также ускорению времени поездки.

Не отстает и Стокгольм, который, наравне с Копенгагеном, ускоренно переходит на экологически чистый транспорт. Вдоль популярных веломаршрутов города были установлены небольшие площадки, предоставляющие сервис для велосипедистов. Всего за период популяризации «зеленого» транспорта, движение автомобилей в Стокгольме снизилось на 20%, а применение велосипедов возросло

на 76%. Около 65% парка общественного и муниципального транспорта Стокгольма имеет низкий уровень выбросов, используемая электрическая энергия на 100% получается из возобновляемых источников, большинство автобусов и вывозящих мусор грузовиков работают на биогазе / этаноле, биотопливными или гибридными являются также такси (40%).

Реновация старых промышленных районов происходит и в Финляндии. Реновация района Каласатама (Kalasatama), бывшего порта в центре столицы страны Хельсинки, является одним из последних примеров «умных» проектов. Параллельно с проектированием района проходит разработка интернет-сервиса Smart Kalasatama, предоставляющего цифровые услуги на основе открытых данных. Это информация на остановках о времени прибытия транспорта, возможность приобретения билета со своего смартфона, реклама доступных маршрутов общественного транспорта, автоматически работающая на «умных» парковках. Обычно информируют о маршрутах до ближайшего метро или остановки общественного транспорта, стыковочных рейсах, а также оповещают о возможных изменениях в работе общественного транспорта и пробках.

Российские регионы и их коллеги из северной Европы сталкиваются с очень схожими вызовами: как создать современную, комфортную и эффективную среду, повысить энергоэффективность зданий, разгрузить транспортную сеть, создать мегаполис, удобный для каждого. Российской компанией-интегратором решений по направлению «Умный город», например, является ООО «Русатом Инфраструктурные решения». Компания уже зарекомендовала себя в сфере внедрения единой информационной системы, которая позволяет эффективно управлять городской инфраструктурой, предоставляет людям новые сервисы и возможности.

В целом, реализация концепции «умный» город в любой стране обязательно опирается на принципы цифровой экономики. «Умный» город – это, в первую очередь, цифровой город, объединяющий в себе инфраструктуру широкополосной связи, гибкую, ориентированную на сервис вычислительную инфраструктуру, основанную на открытых отраслевых стандартах, и инновационные услуги для удовлетворения потребностей правительств и их сотрудников, граждан и предприятий. Что касается эффективности городского управления, то ее может повысить даже простая оцифровка документов и их размещение на соответствующих сайтах. «Сегодня у нас по сути отсутствует нормальное территориальное планирование и землепользование. Неразбериха с кадастровым учетом. Генеральные планы населенных пунктов формально разработаны, но не всегда выполняются. Нужно актуализировать документы территориального планирования на основе единой методики и нормативной базы» [2].

Важная сфера – реализация инвестиционных проектов. Задачи и планы строительного комплекса – программа реновации, освоение территории бывших промзон, решение вопроса долгостроев в столичных городах, не могут быть выполнены без использования новейших достижений в области IT-технологий. Сейчас приоритетным направлением является внедрение BIM-технологий при проектировании домов. Технология BIM (Building Information Modeling или Building Information Model) – информационное моделирование здания [4]. В основе технологии лежит создание цифровых прототипов здания – 3D-моделей. Синхронизация календарного графика строительства и 3D-модели позволяет повысить правильность выбора сценария строительства, очередности видов работ, провести детальный анализ загрузки механизмов и потребности в ресурсах.

В российских городах и регионах чрезвычайно востребована единая цифровая платформа мультимодальных пассажирских перевозок. При использовании пассажиром единого билета с помощью цифровых сервисов на направлении смешанных перевозок производится гармонизация расписаний на разных видах транспорта, учёт начала и завершения этапа перевозки, сопровождение багажа. Для синхронизации работы отдельных видов транспорта и сфер городского хозяйства активно используется ГЛОНАСС. На системе ГЛОНАСС работают тысячи машин: это и ЖКХ, и скорая помощь, и пожарные.

Создается автоматизированная информационная система «Комплексная схема организации дорожного движения». Она представляет собой единую цифровую карту, содержащую информацию обо всех элементах дорожного движения, включая пешеходные переходы, выделенные полосы, дорожные знаки и т.д. В дальнейшем карта будет встроена в систему управления беспилотного транспорта. Тогда он не будет тратить вычислительную мощность процессора на распознавание, например, знаков. «Первые беспилотники уже активно разрабатывают и тестируют. В беспилотнике Яндекс такси три группы сенсоров: камеры, лидары и радары. Радары в бамперах сканируют пространство и динамику

окружающих объектов, камера видит то, что «видит» машина, лидар – это система лазеров, которая как бы «обстреливает» все лучами, считывая информацию» [1].

Суть множества реализуемых проектов сходится в одном: все основные информационные системы и датчики встраиваются изначально во все жилые дома, офисы, медицинские учреждения и автомобили, причём все эти системы полностью взаимосвязаны. Изменение всей городской инфраструктуры, всё большее проникновение в неё цифровых технологий должно позволить в будущем не только улучшить условия жизни горожан, но и оказать положительное влияние на экологическую сферу. По крайней мере, во всех существующих на сегодня проектах особо учитывается фактор энергоэффективности. Нельзя не упомянуть и негативные экологические издержки цифровизации – необходимость дальнейшей утилизации обслуживающих этот процесс всевозможных электронных датчиков, усложнение соблюдения гигиенических требований по электромагнитным полям, жизнь в условиях всепронизывающих лазеров.

Основная заявленная цель цифровизации в городах – создать среду, в которой граждане взаимосвязаны и легко обмениваются информацией в любом месте города. В социальном плане концепция умного города предполагает и умных жителей, хотя бы в смысле их возможности и умения пользоваться всевозможными электронными устройствами. Усиливается вовлеченность в социальное пространство групп с ограниченными возможностями через открытость и доступность всевозможной информации. Но, как известно, позитивные качества легко перерастают в свою противоположность.

Прозрачность личных данных может обеспечить рост безопасности, но и также может привести к тотальному контролю с потерей личного пространства. Собранные цифровым путем Большие данные вполне могут применяться пользователями, преследующими личные бизнес-интересы. Возрастает риск манипулирования поведением граждан в сфере потребления, выбора сервис-услуг, медицине и т.п. Цифровизация в городах становится не средством построения лучшего гармоничного будущего, а высокодоходным бизнес продуктом. Интернет-вещей, дополненная и виртуальная реальности «живут собственной жизнью». Управление в городах постепенно переходит в руки IT-специалистов. Вопрос о том, кто будет контролировать все цифровые данные – граждане, власти или бизнес – стоит очень остро и требует своего законодательного решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бриш М.* Транспорт, которым приятно делиться. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.fontanka.ru/longreads/umnie_goroda_budushego (дата обращения 11.04.2019).
2. Новгородский губернатор выступает за цифровые технологии при территориальном планировании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/4847224> (дата обращения 11.04.2019).
3. *Рахманова В.* Технологии «умных» городов и прогнозы из развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/26713-smart-city> (дата обращения 11.04.2019).
4. ВМ. Лучшая практика внедрения ИТ-технологий в градостроительной сфере. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ardexpert.ru/article/4239> (дата обращения 11.04.2019).
5. *Nordic solutions for sustainable cities.* Copenhagen: Nordic council of ministers, 2013. 52 p.
6. *Peris-Ortiz M., Bennett D., Pérez-Bustamante Yábar D.* Sustainable Smart Cities: Creating Spaces for Technological, Social and Business Development. Zürich: Springer International Publishing, 2017. 219 p.

Булочников П.А., Лавров В.В.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические основы конкурентоспособности регионов, выявлены основные факторы конкурентоспособности. Авторами рассмотрены некоторые экономические показатели развития шести субъектов Российской Федерации. На основе применения метода ранговой оценки выявлены позиции исследуемых регионов по уровню конкурентоспособности и сформулированы выводы по результатам проведенного исследования.

Ключевые слова. Конкурентоспособность региона, факторы конкурентоспособности, социально-экономическое развитие, субъект Российской Федерации, метод ранговой оценки.

Bulochnikov P.A., Lavrov V.V.

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF REGIONS AS A BASIS FOR EFFECTIVE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. The article deals with the theoretical foundations of regional competitiveness, identified the main factors of competitiveness. The authors consider some of the economic indicators of the development of the six subjects of the Russian Federation. Based on the application of the method of rank assessment, the positions of the studied regions in terms of competitiveness are revealed and conclusions are formed based on the results of the study.

Keywords. Competitiveness of the region, factors of competitiveness, socio-economic development, the subject of the Russian Federation, the method of rank assessment.

На развитие регионов оказывает влияние совокупность факторов, которые связаны с уровнем конкурентоспособности регионов, учет которой необходим для дальнейшего совершенствования социально-экономической политики на региональном уровне. «Социально-экономическое развитие региона – это расширенное воспроизводство и постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения» [1]. Регион представляет собой целостную социально-экономическую систему. В соответствии с имеющимися на территории региона ресурсами и особенностями экономического развития разрабатываются перспективные направления развития территории. Экономическое развитие регионов приводит к усилению конкурентных преимуществ, что способствует повышению уровня конкурентоспособности регионов.

Конкурентоспособность региона рассматривается в экономической литературе разнопланово, учитывая различные аспекты и характеристики. Рассмотрим некоторые определения конкурентоспособ-

ГРНТИ 06.61.33

© Булочников П.А., Лавров В.В., 2019

Павел Аедреевич Булочников – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения.

Виктор Валерьевич Лавров – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения.

Контактные данные для связи с авторами (Лавров В.В.): 191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, 13 (Russia, St.Petersburg, Pravdy str., 13). Тел.: +7 911 253 06 76. E-mail: vv_1@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 14.08.2019.

ности в экономической трактовке. Широко известны работы М. Портера в области конкурентоспособности, который предложил концепцию конкурентоспособности страны. С позиций данной концепции «конкурентоспособность страны зависит от двух групп факторов: количества и качества имеющихся в распоряжении ресурсов (человеческие, природные, инфраструктурные, технологические, информационные и культурные), а также от эффективности правительства, распоряжающегося этими ресурсами» [2, с. 18]. На основе изучения теории конкурентоспособности М. Портера можно предложить следующее определение: «Конкурентоспособность региона – это продуктивность использования региональных ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами. Она отражается в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике» [3, с. 7].

В монографии «Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации экономики» отмечается, что «стратегия повышения конкурентоспособности российской экономики должна опираться на повышение производительности труда (посредством внедрения инноваций), усиление регулирующей роли государства и реформирование институциональной среды» [4, с. 33]. В монографии «Формирование региональных механизмов реализации государственной культурной политики Российской Федерации в современных условиях» понятие «конкурентоспособность страны» рассматривается как «способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах, и при этом результатом конкуренции должен быть рост уровня жизни населения при соблюдении международных стандартов» [5, с. 9]. Селезнев А.З. в книге «Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России» отмечает, что «конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), характеризующие его состояние и динамику» [6, с. 30].

На основе проведенного исследования теоретической основы процессов конкурентоспособности можно сделать вывод, что подходы к определению понятия конкурентоспособности региона различны, что подтверждает многоаспектность данного понятия. В таблице 1 представлена сравнительная таблица определений конкурентоспособности региона.

Таблица 1

Сравнительная таблица определений конкурентоспособности региона

| Определение | Автор |
|--|----------------------|
| Конкурентоспособность региона – это продуктивность использования региональных ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами. Она отражается в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике | Портер М. |
| Стратегия повышения конкурентоспособности российской экономики должна опираться на повышение производительности труда (посредством внедрения инноваций), усиление регулирующей роли государства и реформирование институциональной среды | Шкиотов С.В. |
| Конкурентоспособность – это способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкурентной борьбы с товарами и услугами, производимыми в других странах, и при этом результатом конкуренции должен быть рост уровня жизни населения при соблюдении международных стандартов | Байков Е.А. и соавт. |
| Конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), характеризующие его состояние и динамику | Селезнев А.З. |
| Конкурентоспособность определяет диагностическую способность региона выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными регионами на конкретном (внешнем или внутреннем) рынке | Фатхутдинов Р.А. |
| Конкурентоспособность региона – способность региональной экономики обеспечивать рост благосостояния региона в условиях открытой экономики | Скопин Ю.А. |

Составлено авторами на основе данных [3-7].

Итак, определений данного понятия много и все они отражают некоторые аспекты и отличия регионов в зависимости от тех факторов, которые рассматриваются в данных интегральных показателях.

На уровень развития региона, под которым в статье будет пониматься субъект Российской Федерации, влияет большое количество факторов как внутренней среды, так и внешнего макроокружения. Прежде всего следует отметить, что каждое территориальное образование, такое, как город, субъект Российской Федерации или страна в целом, представляет собой социально-экономическую систему. С позиций системного подхода социально-экономическая система подразумевает взаимосвязанное и взаимозависимое развитие основных подсистем. Так, к подсистемам региона могут относиться: экологическая, производственная, экономическая, социальная, демографическая и другие подсистемы.

В соответствии с принципом иерархии каждая социально-экономическая система состоит из более мелких систем и в свою очередь включается в более крупную социально-экономическую систему. В этом заключается одна из особенностей системного подхода к оценке конкурентных преимуществ региона и выявлению тех факторов риска или угроз дальнейшего развития, которые необходимо минимизировать на основе разработки определенных мероприятий или стратегии развития, которые затем отражаются в концепциях регионального развития. В таблице 2 представлены основные факторы региональной конкурентоспособности, которые оказывают как негативное, так и положительное воздействие, способствующее формированию конкурентных преимуществ на основе рационального использования ресурсного потенциала и эффективной системы управления региональным развитием.

Таблица 2

Классификация факторов региональной конкурентоспособности

| Внешние факторы | | Внутренние факторы | |
|--|---|--|---|
| Положительные | Отрицательные | Положительные | Отрицательные |
| Высокий уровень конкурентоспособности страны | Слабые позиции страны в мировых рейтингах | Выгодное географическое положение | Сложные климатические условия |
| Развитая и объективная система конкурентного законодательства | Отсутствие современной системы конкурентного законодательства | Мощный природно-ресурсный потенциал региона | Низкий уровень использования природно-ресурсного потенциала |
| Рациональная бюджетная политика (профицитный бюджет, контроль за расходованием средств федерального бюджета) | Бюджетная политика (дефицитный бюджет, нецелевое расходование бюджетных средств) | Социально-ориентированная региональная политика | Социальная напряженность, высокий уровень криминогенности |
| Налоговая политика: эффективный налоговый механизм, снижение величины налоговых выплат | Увеличение доли федеральных налогов, отсутствие учета социальных интересов | Развитие инновационных технологий | Наличие техногенных катастроф, отсутствие инновационного развития региона |
| Валютно-денежная политика: повышение цен на нефть, активный платежный баланс | Валютно-денежная политика: снижение цен на нефть, пассивный платежный баланс | Повышение производительности труда и темпов экономического роста | Высокий уровень износа основных фондов |
| Торговая политика: развитие процессов интеграции, международного разделения труда, активизация деятельности крупных компаний | Торговая политика: торговые войны между странами, санкционное давление на компании | Использование сберегающих технологий, вторичное производство | Сложная экологическая обстановка, высокий уровень заболеваемости |
| Активная поддержка развития малого бизнеса | Сокращение финансовой помощи в развитии малого бизнеса | Высокий уровень человеческого потенциала в регионе | Напряженная демографическая обстановка, убыль населения |
| Демографическая политика: увеличение численности населения страны, повышение уровня жизни | Демографическая политика: сокращение численности населения, снижение уровня жизни населения | Научнообоснованная промышленная структура региона | Нерациональное использование промышленного потенциала региона, закрытие предприятий |

Составлено авторами на основе данных [8].

На основе представленных в таблице факторов региональной конкурентоспособности можно сделать вывод, что на формирование конкурентных преимуществ региона оказывает влияние значительное количество как внешних, так и внутренних условий и параметров, в том числе система институциональных отношений между уровнями власти (например, между федеральной и региональной системой распределения властных полномочий и приоритетов).

Проведем исследование конкурентоспособности шести субъектов Российской Федерации, а именно, рассмотрим особенности социально-экономического развития таких регионов как: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область, Мурманская область и Брянская область.

В таблице 3 представлены данные по численности населения, площади территории и плотности населения в исследуемых субъектах Российской Федерации, дано их сравнение с аналогичными показателями в целом по стране. На основе представленных данных можно сделать вывод, что на территории шести исследуемых субъектов Российской Федерации проживает свыше 29 млн человек, что составляет 20,03% от общей численности населения в стране в целом. Максимальное количество человек проживает в Москве – свыше 12,6 млн, что соответствует 8,6% от общей численности населения страны. Минимальное количество человек проживает в Брянской области (748 тыс. чел., 0,51% от общей численности населения Российской Федерации). Площадь шести исследуемых субъектов РФ составляет 311 960 км², что составляет 1,82% от общей территории страны. Максимальная площадь территории в Мурманской области – 144 902 км² (0,85% от общей площади территории страны). Площадь территории города Санкт-Петербург составляет всего 1 403 км², что соответствует 0,008% от общей площади территории Российской Федерации. Максимальная плотность населения – 4 926,15 чел./км² – наблюдается в Москве, а наименьшая плотность – 5,16 чел./км² – в Мурманской области.

Таблица 3

Показатели исследуемых субъектов Российской Федерации (на 1 января 2019 года)

| Субъект Российской Федерации | Численность населения | | Площадь | | Плотность населения, чел./км ² |
|------------------------------|-----------------------|------------|-----------------|------------|---|
| | чел. | уд. вес, % | км ² | уд. вес, % | |
| Москва | 12 615 882 | 8,60 | 2 561 | 0,015 | 4 926,15 |
| Московская область | 7 599 756 | 5,17 | 44 329 | 0,26 | 171,44 |
| Санкт-Петербург | 5 383 968 | 3,67 | 1 403 | 0,008 | 3 837,47 |
| Ленинградская область | 1 847 887 | 1,26 | 83 908 | 0,49 | 22,02 |
| Мурманская область | 748 078 | 0,51 | 144 902 | 0,85 | 5,16 |
| Брянская область | 1 200 228 | 0,82 | 34 857 | 0,20 | 34,5 |
| Итого по группе субъектов РФ | 29 395 799 | 20,03 | 311 960 | 1,82 | 94,23 |
| Российская Федерация, всего | 146 781 095 | 100 | 17 125 191 | 100 | 8,57 |

Выполнено авторами на основе данных [9].

В таблице 4 представлены данные по валовому региональному продукту в исследуемых субъектах Российской Федерации и в целом по стране. На основе представленных данных можно сделать вывод, что ВРП шести исследуемых субъектов РФ составляет 25 113,6 млрд руб. или 33,52% от величины ВВП страны. Максимальная величина ВРП получена в Москве и составляет 15 724,9 млрд руб. или 20,99%. Минимальная величина ВРП зафиксирована в Брянской области и составляет 307,7 млрд руб. или 0,41% от ВВП страны. Максимальная величина ВРП на душу населения определена в Москве – 1 263,7 тыс. руб./чел. Минимальная величина ВРП на душу населения выявлена в Брянской области – 253,1 тыс. руб./чел. В среднем по исследуемой группе субъектов Российской Федерации величина ВРП на душу населения оказалась выше, чем в среднем по стране, и составила 854,3 тыс. руб./чел.

Таблица 4

Сопоставление исследуемых субъектов Российской Федерации по ВРП и ВРП на душу населения (2017 год)

| Субъект Российской Федерации | ВРП | | ВРП на душу населения, тыс. руб./чел. |
|------------------------------|-----------|------------|---------------------------------------|
| | млрд руб. | уд. вес, % | |
| Москва | 15 724,9 | 20,99 | 1 263,7 |
| Московская область | 3 803,0 | 5,08 | 509,5 |
| Санкт-Петербург | 3 866,4 | 5,16 | 951,2 |
| Ленинградская область | 965,8 | 1,29 | 535,7 |
| Мурманская область | 445,8 | 0,59 | 590,0 |
| Брянская область | 307,7 | 0,41 | 253,1 |
| Итого по группе субъектов РФ | 25 113,6 | 33,52 | 854,3 |
| Российская Федерация, всего | 74 926,8 | 100 | 510,3 |

Выполнено авторами на основе данных [10].

Для определения социальных характеристик уровня жизни населения регионов рассмотрим показатели средней заработной платы и пенсии в исследуемых регионах в сравнении со средними значениями в целом по Российской Федерации (таблица 5). На основе данных таблицы 5 можно сделать вывод, что среднемесячная заработная плата в данных субъектах РФ варьируется от 73 812 руб. в Москве до 24 743 руб. в Брянской области. Средняя заработная плата по России составляет 39 167 руб., а средняя заработная плата по группе исследуемых субъектов Российской Федерации – 48 399 руб. Средняя величина пенсии в регионах варьируется от 18 123 руб. в Мурманской области до 12 477 руб. в Брянской области. Средняя величина пенсии по России в целом составила в 2018 году 13 323 руб., а по группе исследуемых регионов – 14 659 руб.

Таблица 5

Сравнение исследуемых субъектов РФ по величине среднемесячной заработной платы и средней величины назначенной пенсии, руб.

| Субъект Российской Федерации | Среднемесячная заработная плата (2017 г.) | Средняя величина назначенной пенсии (2018 г.) |
|------------------------------|---|---|
| Москва | 73 812 | 14 410 |
| Московская область | 46 836 | 14 308 |
| Санкт-Петербург | 53 740 | 14 924 |
| Ленинградская область | 39 333 | 13 717 |
| Мурманская область | 51 932 | 18 123 |
| Брянская область | 24 743 | 12 477 |
| Итого по группе субъектов РФ | 48 399 | 14 659 |
| Российская Федерация, всего | 39 167 | 13 323 |

Выполнено авторами на основе данных [11, с. 192, 205].

Уровень конкурентоспособности исследуемых регионов мы определяем на основе применения метода ранговой оценки. Для этого из представленных в таблицах 3-5 данных выберем шесть показателей: численность населения, площадь региона, ВРП, ВРП на душу населения, средний уровень заработной платы и средний уровень пенсии. По каждому из показателей рассматривается место изучаемого субъекта Российской Федерации из данной группы. Самому высшему, наилучшему значению показателя присваивается первый ранг, а самому низкому значению присваивается шестой ранг. После проведения ранжирования ранги по показателям каждого фактора суммируются. Далее формируются суммарные значения рангов, которые и определяют уровень конкурентоспособности региона по данному методу оценки (см. табл. 6).

Таблица 6

Ранговая оценка конкурентоспособности субъектов Российской Федерации

| Субъект Российской Федерации | Численность населения | Площадь | ВРП | ВРП на душу населения | Средняя заработная плата | Средняя пенсия | Сумма рангов | Ранг, итого |
|------------------------------|-----------------------|---------|-----|-----------------------|--------------------------|----------------|--------------|-------------|
| Москва | 1 | 5 | 1 | 1 | 1 | 3 | 12 | 1 |
| Московская область | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 21 | 4 |
| Санкт-Петербург | 3 | 6 | 2 | 2 | 2 | 2 | 17 | 2 |
| Ленинградская область | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 5 | 24 | 5 |
| Мурманская область | 6 | 1 | 5 | 3 | 3 | 1 | 19 | 3 |
| Брянская область | 5 | 4 | 6 | 6 | 6 | 6 | 33 | 6 |

Выполнено авторами на основе данных таблиц 3-5.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что на первом месте по уровню конкурентоспособности находится Москва с наилучшими показателями по большинству факторов конкурентоспособности. На втором месте – Санкт-Петербург, далее субъекты РФ распределились следующим образом: Мурманская область (3), Московская область (4), Ленинградская область (5), Брянская область (6). На основе выявленных позиций можно перераспределять объемы финансирования, вносить изменения в программы развития регионов для активизации экономической деятельности и повышения позиций в рейтинге.

Как известно, в исследованиях глобальной конкурентоспособности наибольший авторитет имеют разработки Всемирного экономического форума, которые публикуются в его ежегодных докладах по конкурентоспособности (The Global Competitiveness Report). «В соответствии с методикой ВЭФ для каждой страны разрабатывается сводный индекс конкурентоспособности, измеряемый на основе макроэкономических показателей, которые наиболее важны для экономического роста страны. Эксперты ВЭФ выделили 111 индикаторов, которые объединили в 12 агрегированных детерминант: институты, инфраструктуры, макроэкономическая среда, здравоохранение и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность товарных рынков, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер рынка, развитость бизнеса, инновации» [4, с. 18].

В статье авторы представили методические примеры исследования уровня конкурентоспособности на основе метода ранговой оценки, однако объем статьи не позволил провести комплексное исследование по всем социально-экономическим показателям развития субъектов Российской Федерации. Кроме выявления уровня конкурентоспособности регионов, можно отметить, что существует и межрегиональная конкуренция, что выражается в борьбе за выгодные инвестиционные проекты, за проведение престижных политических, экономических форумов, культурных фестивалей, спортивных мероприятий.

Для определения уровня конкурентоспособности можно использовать большее количество факторов и применять другие методы оценки конкурентных преимуществ регионального развития. На основе проведения диагностики регионов можно выявить конкурентные преимущества и недостатки в использовании ресурсного потенциала, что должно быть учтено при разработке стратегических направлений развития регионов на долгосрочную перспективу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лебедева В.Д. Влияние факторов на экономический рост и развитие государства // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). СПб.: Реноме, 2013. С. 22-24.
2. Портер М.Е. Конкуренция. Введение. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://padaread.com/?book=13239&pg=28> (дата обращения 24.06.2019).
3. Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России: подходы, содержание, принципы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/konkurentosposobnost-regionov-rossii-podhody-soderzhaniye> (дата обращения 25.06.2019).

4. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации экономики: монография / под ред. Растворцевой С.Н. М.: Эконом-информ, 2013. 335 с.
5. Формирование региональных механизмов реализации государственной культурной политики Российской Федерации в современных условиях: монография / под ред. А.Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2017. 216 с.
6. *Селезнев А.З.* Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. М.: Юрист, 1999.
7. *Барабанов А.С.* Управление региональной конкурентоспособностью: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. 160 с.
8. *Асаул А.Н., Балакина Г.Ф., Соян М.К.* Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48).
9. Плотность населения субъектов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gis.gks.ru/StatGis2015/Viewer/?05285969-ec60-e911-8f04-c52edb349072> (дата обращения 03.07.2019).
10. Список субъектов Российской Федерации по валовому продукту. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/dusha98-17.xlsx (дата обращения 03.07.2019).
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/region/reg-pok18.pdf (дата обращения 26.06.2019).
12. *Булочников П.А.* Развитие сферы культуры как комплексный фактор конкурентоспособности региона // Петербургский экономический журнал. 2019. № 2. С. 17-29.
13. *Булочников П.А.* Эффективность функционирования системы стратегического планирования социально-экономического развития региона. Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 2.

Растова Ю.И., Яровой Д.О.

КОГОРТНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье на базе результатов когортного исследования рентабельности продаж по данным сетевого издания «Интерфакса» «Информационный ресурс СПАРК» оценивается влияние характера отношений с владельцами (акционерами) организации на эффективность ее деятельности. Делается вывод о низком «предпринимательском» потенциале созданных в период массовой приватизации публичных компаний и необходимости организации в них корпоративного контроля. Указано на тесную связь между качеством корпоративного управления и эффективностью деятельности организаций. Раскрывается понятие надлежащего корпоративного управления. Обосновывается необходимость развития аутсорсинга услуг в области корпоративного управления, а также усиления внимания к подготовке кадров в этой области.

Ключевые слова. Корпоративное управление, корпоративный контроль, эффективность, когортный анализ.

Rastova Yu.I., Yarovoy D.O.

COGORT ANALYSIS OF CORPORATE BUSINESS EFFICIENCY

Abstract. Based on the results of a cohort study of sales profitability, the article estimates the influence of the nature of relations with the owners (shareholders) of the organization on the effectiveness of its activities according to the Interfax network publication Information Resource SPARK. The conclusion is drawn about the low «entrepreneurial» potential of public companies created during the period of mass privatization and the need to organize corporate control in them. The close relationship between the quality of corporate governance and the performance of organizations is indicated. The concept of good corporate governance is revealed. The necessity of developing outsourcing of services in the field of corporate governance, as well as increased attention to training in this area is substantiated.

Keywords. Corporate governance, corporate control, efficiency, cohort studies.

Эффективность как экономическая категория неизменно находится в фокусе внимания академического сообщества, занимает ключевое место в системе целей экономических субъектов, оценивается целым рядом характеристик, задаваемых КPI, стандартами, передовым отраслевым опытом, ISO и т.д. Актуальными исследовательскими программами сегодня являются измерение эффективности, критерии эффективности, система показателей эффективности, система измерения эффективности, особенности управления эффективностью в зависимости от типа акторов и т.д. [4, с. xii; 3, с. 42; 11, с. 58].

ГРНТИ 82.05.21

© Растова Ю.И., Яровой Д.О., 2019

Юлия Ивановна Растова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Денис Олегович Яровой – аспирант кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Растова Ю.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911-993-79-84. E-mail: rastova.yu@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 05.08.2019.

При этом, на наш взгляд, чрезвычайно важно выяснить возможности, которые приобретает бизнес-аналитика в условиях цифровизации, как с точки зрения извлечения информации из данных, так и при преобразовании этих данных в значимую для принятия решений информацию.

Цифровизация вносит существенные изменения в аналитический дизайн эффективности бизнеса, то есть в состав и последовательность аналитических процедур при поиске способов и определения ключевых направлений совершенствования бизнеса. В частности, «Информационный ресурс СПАРК» сетевого издания «Интерфакс» предоставляет обширные данные о деятельности экономических субъектов и возможности для их систематизации и преобразования, а также для применения инструментов бизнес-аналитики (Business Intelligence, BI) и аналитики больших данных (Big Data Analytics, BDA).

Задавшись целью с помощью когортных исследований проверить гипотезу, что при прочих равных условиях публичные компании, а также ОАО, действуют эффективнее других организаций, мы использовали данные о рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг компаний 7 секторов экономики за 2017 год, отобранных случайным образом (табл. 1).

Таблица 1

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и число обследованных организаций по видам экономической деятельности

| Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД-2) | 2017 год | Число обследованных организаций | Из них ПАО / ОАО |
|---|---|---------------------------------------|---------------------|
| | Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), % | | |
| Добыча прочих полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических и металлических руд) | 42,8 | 2892 | 66 |
| Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий) | 8,4 | 568 | 47 |
| Производство электрического оборудования | 8,3 | 4216 | 66 |
| Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами | 2,3 | 490 | 17 |
| Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию | -0,21 | 150 | 11 |

Следует заметить, что рентабельность является метрикой эффективности в бизнесе, весьма чувствительной к большому числу факторов [14]. Рентабельность (убыточность) проданных товаров, продукции, работ, услуг, в нашем случае, определяется так, как это рекомендовано ФНС России (Приказ ФНС РФ от 14.10.2008 № ММ-3-2/467@, в ред. Приказа ФНС РФ от 22.09.2010 № ММВ-7-2/461@), соотношением между величиной сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг) с учетом коммерческих и управленческих расходов.

Когортные исследования – это сравнительный анализ двух групп (когорт) объектов, одна из которых обладает изучаемым признаком (подвергается изучаемому вмешательству), а другая – нет. Ставится задача определения частоты события (интересующего исхода) в этих группах. Так можно понять, как изучаемый фактор связан с последующим исходом. Результаты анализа группируются в таком виде, как это представлено в таблице 2.

При статистической обработке результатов когортного распределения в общем случае определяются показатели, представленные в таблице 3. В контексте оценки влияния типа организации на эффективность ее бизнеса представленные в таблице 3 показатели имеют следующее толкование: АРВ – вероятность получить рентабельность не ниже средней по отрасли для ПАО и ОАО; АРК – вероятность получить рентабельность не ниже средней по отрасли для других организаций; ОР – показатель сравнения, определяющий, во сколько раз изменяется вероятность получить рентабельность не ниже средней при приобретении организацией статуса ПАО (ОАО); ОШ – показатель сравнения, определяющий относительный шанс ПАО (ОАО) получить высокую рентабельность по сравнению с шансом других организаций; ПАР (САР) – величина, на которую может измениться вероятность получения

рентабельности не ниже средней по отрасли при изменении типа организации; ПОР (COP) – относительная оценка резерва повышения вероятности получения рентабельности не ниже средней по отрасли, связанного со сменой организацией своего типа (близкое к нулю значение этого показателя свидетельствует о нецелесообразности усилий и затрат на смену типа организации).

Таблица 2

Когортное распределение обследованных организаций

| Группы обследованных организаций | Число компаний | | Всего |
|----------------------------------|--|---|---------|
| | имеющих рентабельность продаж не ниже средней по отрасли | имеющих рентабельность продаж ниже средней по отрасли | |
| ПАО / ОАО | a | b | a+b |
| Другие организации | c | d | c+d |
| Всего | a+c | b+d | a+b+c+d |

Таблица 3

Статистические показатели когортного распределения обследованных организаций

| Показатель | Обозначение | Формула |
|---|-------------|---------------|
| Абсолютный риск события в группе, обладающей изучаемым признаком («группа вмешательства») | АРВ | $a/(a+b)$ |
| Абсолютный риск события в группе, не обладающей изучаемым признаком (контрольная группа) | АРК | $c/(c+d)$ |
| Относительный риск | ОР | $АРВ/АРК$ |
| Отношение шансов | ОШ | $(a/b)/(c/d)$ |
| Повышение (снижение) абсолютного риска | ПАР (САР) | $АРВ-АРК$ |
| Повышение (снижение) относительного риска | ПОР (COP) | $ОР-1$ |

Казалось бы, публичные компании априори имеют преимущество за счет больших возможностей для мобилизации инвестиционных рычагов развития и способны демонстрировать более высокую рентабельность по сравнению с другими участниками рынка. Но так ли это на практике? Как свидетельствуют данные таблицы 4, в ходе исследования были получены неоднозначные результаты, свидетельствующие о наличии иных факторов, характерных для того или иного сектора экономики.

Таблица 4

Показатели когортного распределения обследованных организаций

| Вид экономической деятельности (согласно ОКВЭД-2) | АРВ | АРК | ОР | ОШ | ПАР (САР) | ПОР (COP) |
|---|--------|--------|--------|--------|-----------|-----------|
| Добыча прочих полезных ископаемых (кроме топливно-энергетических и металлических руд) | 0,0881 | 0,9119 | 0,0966 | 0,0966 | 0,8238 | 0,9034 |
| Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий) | 0,3617 | 0,3263 | 1,1085 | 1,1700 | 0,0354 | 0,1085 |
| Производство электрического оборудования | 0,2727 | 0,3043 | 0,8961 | 0,8572 | 0,0316 | 0,1039 |
| Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами | 0,3529 | 0,3869 | 0,9122 | 0,8644 | 0,0340 | 0,0878 |
| Перевозка воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию | 0,9090 | 0,9170 | 0,9913 | 0,9449 | 0,0080 | 0,0087 |

В первую очередь, в таблице 4 следует обратить внимание на сектор перевозки воздушным пассажирским транспортом, подчиняющимся расписанию, где различия в значениях показателей AP находятся в зоне «статистической погрешности», то есть фактор организационно-правовой формы компаний не является существенным для обеспечения эффективности их деятельности. Как представляется, причиной тому является жесткая регламентация деятельности перевозчиков любой категории и государственный надзор в области авиации со стороны Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации) и Департамента государственной политики в области гражданской авиации Министерства транспорта РФ и Ространснадзора.

Наиболее существенные различия в пользу ПАО и ОАО в показателях когортного распределения из числа обследованных демонстрирует сектор «Производство пищевых продуктов (шоколада и сахаристых кондитерских изделий)». Причина, как нам представляется, кроется в присутствии иностранных компаний в качестве материнских компаний и иных контролирующих лиц с передовым менеджментом. Подтвердить этот вывод можно, проведя дополнительно когортное исследование и проверив гипотезу, что при прочих равных условиях компании с иностранным участием действуют эффективнее других организаций.

На первый взгляд, парадоксальные результаты получены в секторе «Добыча прочих полезных ископаемых» (табл. 4). Однако столь существенной разнице в эффективности деятельности публичных и частных компаний, причем, не в пользу первых, есть объяснение. Согласно ОКВЭД-2 в эту группу включены продукты, используемые главным образом в строительстве (например, песок, камень и т.п.), в производстве строительных материалов (например, глина, гипс и т.п.), в производстве химикатов и т.п. ОАО в этом секторе экономики были созданы в период массовой приватизации 1991-1996 годов, когда крупные предприятия и их подразделения преобразовывались согласно «Положению о коммерциализации государственных предприятий с одновременным преобразованием в акционерные общества открытого типа», при этом большая часть акций подлежала распределению среди членов коллектива по закрытой подписке [1].

Организации других форм создавались здесь после кризиса 1998 года как самостоятельные участники рынка, обладающие предпринимательской инициативой, в чем и заключается причина высокой эффективности их деятельности. Очевидно, что исследование, результаты которого излагаются в данной статье, в дальнейшем следует дополнить лонгитюдным анализом когорт организаций, выделенных по критерию государственной регистрации в определенном периоде (в частности, в годы перестройки). Так специалисты в области социологии эффективно используют возможности когортного метода в повторных мониторинговых и лонгитюдных исследованиях при изучении возрастных и временных аспектов изучаемых процессов [10].

В практическом ключе полученные результаты являются весомым аргументом для постановки двух взаимосвязанных задач: (1) разграничения полномочий между участниками (учредителями) и менеджментом организаций, повышения ответственности высшего менеджмента и крупных акционеров за результаты деятельности организации; (2) поиска значительно более эффективных механизмов перераспределения собственности в публичных компаниях, особенно образованных в период массовой приватизации.

В первом случае речь идет о механизме компенсации низкого уровня предпринимательской инициативы в публичных компаниях, суть которого – императивы корпоративного управления [12]. Термином «корпоративное управление» обозначаются отношения между акционером и органами управления компаниями в системе ограничений институциональной среды, включая транзакционные издержки, неполноту контрактов, асимметричность информации [13]. Принципы надлежащего корпоративного управления постепенно формализовались в период 1990-2000-ых годов международными институтами, государствами и, в первую очередь, самими компаниями, когда экономические субъекты осознали, что организация и формирование баланса сил, прозрачность, контроль над менеджментом являются ключевыми факторами обеспечения устойчивости функционирования компании и создания ею добавленной стоимости.

В числе этих принципов: ответственность и добросовестность должностных лиц и директоров; независимость совета директоров; прозрачность и раскрытие информации; соблюдение прав акционеров; долгосрочное стратегическое видение. Сегодня повышение ответственности контролирующих лиц компании, разработка эффективных механизмов привлечения к ответственности членов органов

управления – одно из ключевых направлений совершенствования корпоративного управления [9, с. 514].

Надлежащее корпоративное управление должно исключать: нарушения прав миноритарных акционеров и инвесторов при подготовке и проведении общих собраний акционеров; принятие решений о размещении дополнительных акций, размывающих доли акционеров; злоупотребления при проведении крупных сделок и сделок с заинтересованностью [5, с. 20]. Кроме того, современный контекст надлежащего корпоративного управления включает широкий круг вопросов, касающихся прав человека, борьбы с коррупцией, многообразия в составах советов директоров и т.д. [6, с. 134; 7, с. 178]. Оценка качества корпоративного управления может быть выполнена по различному числу компонентов, с различной степенью детализации, с использованием одного или нескольких методов разного уровня сложности [2, с. 40].

Как указывают специалисты, решение второй из сформулированных задач – формирование эффективного собственника в публичных компаниях – возможно только посредством концентрации собственности у контролирующих лиц в комбинации с правовой защитой миноритарных акционеров и инвесторов [15]. Концентрация собственности, то есть повышение уровня корпоративного контроля, снижает риски: связанные с неодобрением сделки с заинтересованностью, с отсутствием кворума при избрании органов контроля и т.д.; возникающие при реализации акционером права требовать выкупа обществом всех или части принадлежащих ему акций, по цене не ниже рыночной, для определения которой должен быть привлечен оценщик (п. 1 статьи 75 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 15.04.2019) «Об акционерных обществах»); предполагающие репутационные потери и судебные издержки в ситуациях восстановления прав акционера, оспаривания сделок, обжалования решений общего собрания через суд; определяемые возможностью перехода акций посредством публичного обращения в руки любому заинтересованному лицу, включая профессиональных гринмейлеров (корпоративных шантажистов).

Следует сказать, что, решая задачу консолидации, компании сталкиваются с сопротивлением ряда акционеров, не желающих продавать акции, или соглашающихся продать их «дорого». Юридические сложности создают и ситуации принадлежности акций акционерам, являющимся ликвидированными юридическими лицами, или умершим физическим лицам, наследники которых не вступили в свои права, или вообще неустановленным лицам. Следует сказать, что помимо «консолидации собственности» может быть реализована и другая стратегия предотвращения рисков «девиантности» акционеров [8, с. 121]. По нашему мнению, органы управления компаниями (совет директоров, СЕО) должны обеспечивать действия по формированию удовлетворенности, лояльности и вовлеченности акционеров в качестве ключевых стейкхолдеров.

Возникают большие сомнения, могут ли публичные компании, созданные в период массовой приватизации, демонстрирующие отсутствие предпринимательской инициативы, низкую эффективность бизнеса, слабый менеджмент, справиться с любой из этих задач. Решение этой проблемы видится в создании центров коллективного пользования по оказанию таким компаниям на условиях аутсорсинга услуг корпоративного секретаря, внутреннего аудитора, независимых директоров, профессиональных поверенных. Назрела необходимость организации научно-образовательной площадки для конструктивного профессионального обсуждения широкого круга теоретических проблем и лучших практик корпоративного управления, а также для подготовки кадров в этой области [2, с. 50].

Таким образом, в статье продемонстрировано, как когортные исследования дают широкие возможности интерпретации конкретных показателей в контексте решаемых задач. При этом практическая ценность результатов исследования во многом зависит от тщательности формулировки вопросов. Периодическое повторение исследований на больших объемах деловой информации позволит фиксировать образование трендов, оперативно на них реагировать и инициировать долгосрочные стратегические изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гасанов Г.С.О.* Некоторые аспекты становления крупных предпринимательских структур в странах с переходной экономикой // Вопросы новой экономики. 2008. № 2 (6). С. 141-154.
2. *Кузнецов С.В., Растова Ю.И., Сущева Н.В.* Роль публичных компаний в формировании устойчивых предпосылок к экономическому росту Санкт-Петербурга // Балтийский регион. 2018. Т. 10, № 1. С. 37-55.

3. Лобова С.В., Понькина Е.В. Об эконометрическом подходе к измерению эффективности: теоретический аспект исследования // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 2 (21). С. 42-47.
4. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им: Основа для оптимизации взаимоотношений между заинтересованными сторонами в бизнесе. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. 398 с.
5. Растова Ю.И., Растов М.А. Стратегическое управление современной организацией: эффект синергии концепций // Управленческие науки. 2018. № 3. С. 20-31.
6. Румянцева Е.Е. Об эффективности управления: значимые критерии поощрения или наказания // Проблемы теории и практики управления. 2018. № 4. С. 134-142.
7. Сигов В.И. Современный контекст корпоративного управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 2 (110). С. 175-178.
8. Сигов В.И., Слободской А.Л., Евстигнеева А.О. Институциональные изменения способов хозяйствования в ситуации аномии // Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 2. С. 119-123.
9. Яровой Д.О. Субсидиарная ответственность как инструмент совершенствования корпоративного управления // Управленческие науки в современном мире. 2018. Т. 1. № 1. С. 513-517.
10. Терещенко О.В. Метод когортного анализа в социальных исследованиях // Социология: методология, методы, математическое моделирование. 2009. № 29. С. 172-185.
11. Трачук А.В., Тарасов И.В. Исследование эффективности инновационной деятельности организаций на основе процессного подхода // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 9. С. 52-61.
12. Berle A., Means G. The Modern Corporation and Private Property. Council for Research in the Social Sciences, Columbia University. New York: The Macmillan Co., 1932. 313 p.
13. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976. № 3. P. 305-360.
14. Rastova Yu.I., Gorbunova A.Yu., Gorbunov Iu.V. Binomial model of profitability of sales // Trends of Technologies and Innovations in Economic and Social Studies (TTIESS 2017). Proceedings. Advances in Economics, Business and Management Research. Atlantis Press, 2017. P. 220-226.
15. Shleifer A., Vishny R.W. A survey of corporate governance // Journal of Finance. 1997. P. 737-783.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности внедрения проектного управления в организации, а именно внедрение силами собственного коллектива, с привлечением внешней консалтинговой организации и с привлечением куратора. Проанализированы преимущества и недостатки каждого способа внедрения. Авторами предложены этапы внедрения проектного управления в организации, подробно раскрыто содержание каждого этапа. Рассмотрены факторы, оказывающие воздействие на успешность проектного управления.

Ключевые слова. Проектное управление, внедрение проектного управления собственными силами, внедрение проектного управления силами внешней консалтинговой компании, внедрение проектного управления с привлечением куратора.

Rudenko M.N., Subbotina Y.D.

ORGANIZATION OF INTRODUCTION OF PROJECT MANAGEMENT

Abstract. The article discusses the features of the implementation of project management in the organization, namely the introduction by the forces of their own team, with the involvement of an external consulting organization and with the involvement of the curator. The advantages and disadvantages of each method of implementation are analyzed. The authors proposed the stages of implementation of project management in the organization, disclosed in detail the content of each stage. The factors affecting the success of project management are considered.

Keywords. Project management, the introduction of project management in-house, the implementation of project management by an external consulting company, the introduction of project management with the involvement of the curator

Введение

Когда перед организацией встает задача по организации или реорганизации системы проектного управления, то обычно рассматривается два варианта ее выполнения. Либо привлекается компания-консультант, либо задача выполняется силами штатных сотрудников. В последнее время на рынке управления проектами появилась третья схема работы – привлечение куратора для такого проекта. В рамках данной статьи нами будут рассмотрены особенности реализации каждого из названных способов.

Внедрение проектного управления силами собственных специалистов

Этот способ традиционно считается наиболее дешевым способом внедрения. Но это, по мнению авторов, самое большое заблуждение руководителя. Если в штате организации есть сильный специалист по внедрению проектного управления, который выполнил хотя бы 4-5 таких проектов, то его труд стоит почти столько же, сколько труд сотрудников консалтинговой компании и выигрыша по стоимости не будет. Если же сотрудники не обладают нужной квалификацией и для них это будет

ГРНТИ 06.81.12

© Руденко М.Н., Субботина Ю.Д., 2019

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

Юлия Дмитриевна Субботина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры предпринимательства и экономической безопасности Пермского государственного национального исследовательского университета.

Контактные данные для связи с авторами (Руденко М.Н.): 614990, г. Пермь, ул. Букирева, д. 15 (Russia, Perm, Bukireva str., 15). Тел.: +7 342 2396-890. E-mail: rudenko@econ.psu.ru.

Статья поступила в редакцию 26.04.2019.

первый проект, то затраты компании на проект будут скорее всего выше, чем при привлечении консалтинговой компании. Во-первых, придется оплатить обучение сотрудников. Во-вторых, при более низкой стоимости человеко-часа, сотрудники потратят на эту работу гораздо больше времени, чем профессиональные консультанты, что в итоге приведет к росту затрат и, самое важное, существенной задержке по срокам выполнения проекта.

К рискам этого подхода стоит отнести и возможный уход сотрудников из организации после получения новых компетенций, и возможность чрезмерного влияния на проект топ-менеджеров, что может привести к принятию неэффективных решений и к «перекосу» системы управления проектами. Тем не менее, внедрение проектного управления силами собственных сотрудников может быть эффективно. Если компания обладает опытом реализации проектов по реинжинирингу бизнес-процессов, имеет квалифицированных сотрудников в области методологии управления проектами, то внедрить управление проектами вполне по силам. Но этот путь подходит небольшому количеству компаний, большинству же придется привлекать внешнего консультанта (табл. 1).

Таблица 1

Внедрение проектного управления собственными силами [3, с. 112]

| Параметр | Содержание |
|----------------------------|--|
| Миф | Наиболее низкая стоимость проекта |
| Плюсы | Знакомство руководителя внедрения с организацией, в которой происходит внедрение. Руководитель внедрения делает проект «для себя», т.к. он же потом и будет эксплуатировать систему |
| Минусы (риски) | Невыполнение проекта или его сильная задержка из-за некомпетентности сотрудников. Уход сотрудников после реализации проекта. Принятие решений с учетом политической ситуации в компании, что не всегда приведет к эффекту от внедрения |
| Какой организации подойдет | Организация, обладающая опытом реализации проектов реинжиниринга бизнес-процессов, квалифицированным персоналом в области управления проектами и четкой постановкой задачи на проект от руководства |

Привлечение внешних консультантов

Консалтинговую компанию обычно привлекают с ожиданием того, что консультанты поставят процесс управления проектами, и он заработает после их ухода, при этом участие заказчика будет минимальным. Это ожидание и является основным риском при привлечении внешних консультантов. Если со стороны заказчика не будет сформирована сильная команда проекта, которая будет работать в постоянном контакте с консультантом, то, скорее всего, он не сможет вникнуть в бизнес организации и предложить оптимальное решение для управления проектами.

Явное преимущество консалтинговой компании – это наличие квалифицированных и опытных сотрудников, которые могут решить весь спектр задач, встающих при внедрении управления проектами – от обучения персонала заказчика до программирования отчетов информационной системы управления проектами. В то же время, когда со стороны заказчика нет сильной команды проекта, то консультант силой компетенции и авторитета может убедить заказчика в принятии решений, которые не совсем подходят. Для оптимального использования внешнего консультанта необходимо заранее подготовить команду проекта внедрения и сформировать четкое задание на проект. В этом случае использование консультанта будет максимально эффективным и будет снято большинство рисков, которые могут возникнуть (табл. 2).

Внедрение проектного управления с привлечением куратора

В контексте проектного управления куратор – это тот, кто помогает, непосредственно организует условия для складывания и реализации намеченной траектории. Куратор должен обладать достаточным опытом внедрения проектного управления (как правило, более 10 лет работы во внедрениях и участие более, чем в 100 проектах). Куратор сопровождает внедрение проектного управления в организации-заказчике в течение длительного времени (1-2 года). Куратор проводит оценку уровня зрелости заказчика и помогает руководству организации формировать правильную задачу на внедрение системы управления проектами. Куратор участвует в формировании команды внедрения проектного управления со стороны заказчика и составляет программу обучения для сотрудников.

Таблица 2

Внедрение проектного управления силами внешней консалтинговой компании [3, с. 122]

| Параметр | Содержание |
|----------------------------|--|
| Миф | Консультант сможет прийти и в короткое время организовать проектное управление |
| Плюсы | Консультант (правильно выбранный) обладает опытом реализации подобных проектов и необходимой квалификацией. Контрактные ограничения по срокам и бюджету проекта создают мотивацию консультанту выполнить работу согласно ожиданиям заказчика |
| Минусы (риски) | Консультант не успеет разобраться в специфике организации и убедит внедрить решение, которое не подойдет полностью заказчику. Внедренное решение не будет поддержано сотрудниками заказчика и после ухода консультанта не будет эксплуатироваться |
| Какой организации подойдет | Использование консультанта подойдет организации с подготовленным персоналом, сформированной и обученной командой, которая сможет четко сформулировать задачу и осуществить приемку результатов (оценить применимость результатов для потребностей своей организации) |

Куратор формирует план внедрения проектного управления и определяет, какие работы в проекте будут выполнять сотрудники заказчика. Участие куратора позволяет в максимальной степени использовать на проекте ресурсы штатных сотрудников, куратор может ревизовать результаты работ и корректировать их при необходимости. Для тех работ, которые отдаются внешним консультантам, куратор участвует в проведении тендерных процедур и помогает отобрать оптимальных исполнителей. При внедрении какого-либо проекта куратор в том числе помогает выбрать оптимальные решения, разрешает возникшие спорные профессиональные вопросы, следит за соблюдением баланса между интересами заказчика и внешнего консультанта.

Куратор как эксперт участвует в проекте, при необходимости предлагая оптимальные организационные и технические решения. На период формирования офиса управления проектами, куратор может выступить в роли его руководителем. После запуска офиса, отладки всех процессов и подготовки руководителя из числа штатных сотрудников организации-заказчика, управление офисом передается сотруднику заказчика. Куратор обычно привлекается в проект на 1-2 года и ведет один проект (максимум – два). Куратор заинтересован в успешной реализации проекта, ведь от этого зависит его репутация на рынке, он тратит на проект существенное время своей практики. Тем самым достигается максимальное качество при относительно невысоких затратах. Таким образом, для получения максимальной отдачи от собственных и привлеченных ресурсов, для минимизации рисков, свойственных любым проектам, наиболее желательным способом внедрения проектного управления является привлечение куратора (табл. 3).

Таблица 3

Внедрение проектного управления с привлечением куратора [1, с. 68]

| Параметр | Содержание |
|----------------------------|--|
| Плюсы | Куратор обладает опытом реализации подобных проектов и необходимой квалификацией. Контрактные ограничения по срокам и бюджету проекта создают мотивацию куратору выполнить работу согласно ожиданиям заказчика. Куратор вникает в деятельность организации, в которой происходит внедрение. Куратор делает проект «для себя», так как он же потом и будет курировать эксплуатацию системы управления проектами. Позволяет максимально использовать внутренние ресурсы для выполнения части работ проекта |
| Минусы (риски) | Куратор требует довольно большого денежного вознаграждения |
| Какой организации подойдет | Использование куратора не предъявляет начальных требований к организации |

Авторский подход к внедрению проектного управления

В ходе исследования теоретических и методологических аспектов проектного управления были выявлены 3 основных варианта поэтапного внедрения проектного управления: вариант 1 – этапы внедрения системы управления проектами организации [2]; вариант 2 – внедрение проектного управ-

ления проходит ряд основных этапов (шагов) [5]; вариант 3 – переход к проектному управлению: задачи и этапы решения [4]. Авторами предлагается иной вариант внедрения проектного управления, отличный от трех названных, предложенных в других источниках. Внедрение проектного управления должно пройти ряд обязательных этапов, приведенных в таблице 4.

Таблица 4

Этапы внедрения проектного управления на предприятии

| Этапы | Содержание этапа |
|--|---|
| 1. Определение цели внедрения проектного управления | При всей простоте данного этапа этот момент остается по-прежнему актуальным и вызывающим наибольшую сложность. Необходимо ответить на вопрос: «А зачем компании проектное управление?» Руководство компании должно четко понимать: зачем нужен этот инструмент, и что с его помощью ожидают получить. Только после того, как будет получен четкий и внятный ответ на эти вопросы, можно добиться успеха при внедрении |
| 2. Оценка уровня зрелости проектного управления на предприятии | Необходимо проанализировать, как реализуется проектное управление на предприятии и есть ли оно вообще. Определить к какому типу относится данное предприятие: процессно-ориентированное или проектно-ориентированное. Полученную информацию обязательно надо учесть в следующих этапах внедрения проектного управления |
| 3. Поддержка управленческой команды | Как и любое серьезное изменение, внедрение проектного управления требует глубокого осознания и поддержки у всего топ-менеджмента компании. Руководители высшего звена организации должны четко понимать: чем этот подход поможет лично им в достижении целей их отделов и служб. Успешного внедрения проектного подхода не удастся добиться, если не убедить ключевых руководителей в необходимости использования этой методологии в компании. Для того чтобы «переключить» мышление высшего руководства, прежде чем инициировать процесс внедрения проектного управления, нужно проводить специальные сессии для руководителей, посвященные основам проектного управления и выгодам, которые этот инструмент способен обеспечить. На подобных сессиях уместно рассмотреть опыт использования этого подхода в других, в том числе западных, компаниях и прийти к пониманию того, чем проектное управление способно помочь компании |
| 4. Формирование команды | Даже после того, как среди высшего руководства компании будет достигнуто единодушное согласие на использование проектного управления, нельзя внедрять систему управления проектами директивными методами «сверху-вниз», принуждая сотрудников изменить свое привычное мышление и устоявшиеся бизнес-процессы. Вместо этого нужно сформировать команду из лучших сотрудников и вовлечь руководителей департаментов компании в данный проект. Таким образом, можно добиться более ощутимого эффекта при внедрении. Нет ничего бесперспективнее, чем попытка внедрить достаточно сложный и комплексный инструмент, подобный проектному управлению, путем распоряжения владельцев компании. Сформированная команда должна верить в то, что этот подход поможет ей добиться поставленных перед ней целей |
| 5. Разработка методологии проектного управления | Попытка внедрения «в лоб» западных методологий управления проектами, таких как PMBOK или PRINCE2, без адаптации под специфику российского бизнеса обречена на провал. Мировой опыт показывает, что в 60% организаций используется комбинация из передовых методологий проектного управления. Лучше взять всё лучшее, что есть в этих подходах, и выстроить на основании них собственную методологию, т.е. адаптировать их. Это займет гораздо больше времени, но зато даст положительный результат. Прежде чем начать использовать проектное управление, в организации нужно определить четкие критерии, по которым будет относиться деятельность к проектам. Без этого понимания будет очень сложно обеспечить эффективный процесс управления проектами. Управление проектами оправдывает себя только тогда, когда оно используется для тех задач, для которых оно предназначено. Рекомендуется относить к проектам наиболее сложные, рискованные и дорогостоящие инициативы, которые содержатся в бизнес-плане компании. Всё то, что никогда не делали в рамках компании, также стоит относить к проектам. Именно к подобного рода задачам проектное управление применимо лучше всего. Также необходимо при разработке методологии учесть информацию, полученную при анализе компании. Если организация является процессно-ориентированной, то надо рассмотреть возможность построения проектного управления в связке с процессным управлением, что отразится на корпоративных стандартах и положениях, а также на выборе программного обеспечения для управления проектами |

| Этапы | Содержание этапа |
|--|--|
| 6. Корпоративный стандарт | После того, как определены критерии проектов, нужно разработать и внедрить корпоративный стандарт управления проектами (КСУП). Этот документ должен содержать в себе описание процессов управления проектами, которые будут использоваться в компании. Лучше сделать его как простой, понятный и наглядный пошаговый процесс управления проектами в компании, который будет действительно использоваться как «настолярная книга» всех сотрудников, участвующих в проектной деятельности |
| 7. Организационная структура | Нужно осуществить запуск проектного офиса. В идеале необходимо не откладывая обучить и назначить руководителя офиса, чтобы сразу вовлечь его в процесс внедрения проектного управления. Ведь именно ему потом предстоит развивать и повышать зрелость процессов управления проектами в компании. Рекомендуется поднять проектный офис сразу на уровень стратегического менеджмента, т.е. сконцентрировать в рамках него управление всеми проектами компании, а не проекты отдельных департаментов. Для этого руководитель офиса должен быть весомой фигурой в компании и подчиняться непосредственно генеральному директору. Если по каким-то причинам это сделать не представляется возможным, то допустимо начать с использования проектного офиса на уровне отдельного подразделения. Так, например, можно часто встретить проектные офисы, работающие в рамках только департамента корпоративного управления. Проектный офис в будущем должен отвечать за реализацию всего портфеля проектов компании, а также обеспечивать обучение и развитие руководителей проектов |
| 8. Программное обеспечение | Никакое внедрение в настоящее время не сможет обойтись без информационного обеспечения. Это может быть модель корпоративной информационной системы, адаптированный для управления проектами, или специально приобретенный продукт |
| 9. Создание организационно-распорядительной документации | Необходимым аспектом внедрения обязательно будет разработка политики компании по управлению проектами и соответствующих процедур, инструкций, документов и шаблонов, по которым сотрудники компании и внешние партнеры будут управлять проектами. Организационно-распорядительная документация должна быть максимально адаптирована к деятельности компании, использоваться и разделяться всеми участниками проектов. Документам необходимо находиться в общедоступной библиотеке документов компании |
| 10. Обучение | Нужно осуществить подбор и обучение одного или двух руководителей проектов. Это могут быть как кандидаты со стороны, так и штатные сотрудники, подходящие на должность проектных менеджеров. Эти руководители проектов должны войти в состав проектного офиса и иметь подчинение непосредственно руководителю проектного офиса. Прежде чем назначенные проектные менеджеры приступят к выполнению проектов, надо провести для них серию тренингов по техникам проектного управления, чтобы быть уверенными в том, что они готовы управлять проектами. Обучение остального необходимого персонала проходит по следующим правилам: обязательная предварительная активная диагностика; использование максимально адаптированных материалов; использование активных приемов при обучении; четкая проработка условий проведения; продуманный и подготовленный раздаточный материал; обязательное тестирование и обратная связь после обучения |
| 11. Выполнение 2-3 пилотных проектов | Для начала нужно выбрать 2-3 пилотных проекта, управление которыми будет осуществляться в соответствии с корпоративной системой управления проектами. Выбранные проекты надо отдать в ведение проектного офиса и обученных руководителей проектов. При этом четко надо зафиксировать бизнес-цели проектов, показатели эффективности и критерии успешности проектов, регулярно отслеживать показатели эффективности запущенных проектов для того, чтобы суметь вовремя внести корректировки. После того, как завершатся пилотные проекты, надо оценить эффективность системы управления проектами. Затем можно делегировать проектному офису новые проекты компании |
| 12. Терпение | Внедрение такого мощного инструмента, как проектное управление, требует времени и тщательной корректировки на практике. Поэтому, прежде чем компания получит действительно ощутимый бизнес-эффект от внедрения системы управления проектами, пройдет минимум 2-3 года кропотливого труда. Следует относиться к внедрению данного инструмента как к инвестиционному проекту, срок окупаемости которого не может составлять 1-2 месяца |

Необходимо отметить, что внедрение проектного управления – это трудоемкий и сложный процесс. Можно выделить определенные факторы, которые могут оказать воздействие как на сроки, так и на успешность проекта внедрения: получение максимально полной информации по проекту внедрения; разработка методологии управления проектами организации; четкое и качественное описание всех процедур по внедрению; анализ всевозможных рисков; качественный подбор персонала, ответственного за внедрение, организация необходимых коммуникаций; обучение команды внедрения и непосредственно персонала организации.

В центре внимания проектного управления должны находиться вопросы планирования, организации, контроля и регулирования всего хода выполнения проектов, вопросы, касающиеся организации финансового, материально-технического, информационного, кадрового и иного обеспечения проектов, оценки возможных альтернатив реализации проектов. Данный метод можно рассматривать как инструмент стратегического управления организацией или использовать в каждом конкретно взятом проекте для реализации отдельных выбранных целей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бусыгин А.* Деловое проектирование и управление проектом / Институт МВШСЭН. М., 2015. 515 с.
2. *Габуева Л.А.* Экономика ЛПУ: экономическая эффективность и бизнес-планирование. М.: ГРАНТЬ, 2011.
3. *Исаев В.В.* Организация работы команды проекта. СПб.: Бизнес-пресса, 2016. 360 с.
4. *Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.* Управление проектами. М.: Экономика, 2011. 574 с.
5. *Мартин П., Тейт К.* Управление проектами. СПб: Питер, 2016. 224 с.

РАЗВИТИЕ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье анализируются ключевые результаты эволюции традиционного маркетинга и особенности формирования его новой парадигмы – маркетинга взаимоотношений. Представляется характеристика основных инструментов маркетингового управления в условиях цифровой экономики. Обосновываются перспективы развития CRM-систем маркетинга и кастомизации ценностно-товарного предложения для укрепления взаимоотношений хозяйствующих субъектов с целевой аудиторией клиентов.

Ключевые слова. Концепция маркетинга, маркетинг взаимоотношений, цифровая экономика, CRM-системы, кастомизация ценностно-товарного предложения.

Golubeva M.A.

DEVELOPMENT OF THE RELATIONSHIP MARKETING CONCEPT IN DIGITAL ECONOMY

Abstract. The article analyses key outcomes of traditional marketing evolution and the formation of its new paradigm – relationship marketing. The author describes major instruments of marketing management in digital economy. The article discusses prospects of CRM-system development in marketing and the customization of value propositions and goods on offer to promote better relationship between businesses and their target audiences.

Keywords. Marketing concept, relationship marketing, digital economy, CRM-system, customization of value propositions and goods on offer.

Современное рыночное функционирование хозяйствующих субъектов различных отраслей и сфер деятельности происходит в условиях становления и развития цифровой экономики. В соответствии с Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года», цифровая экономика входит в число 12 национальных проектов (программ), реализация которых направлена на прорывное научно-технологическое и социально-экономическое развитие страны [1].

При этом, цифровую экономику принято рассматривать на трех взаимосвязанных уровнях: (1) рынки и отрасли экономики (сферы деятельности), где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ, услуг); (2) платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности); (3) среда, которая создает условия для развития платформ, технологий, эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики (сфер деятельности), охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру и безопасность, кадры. Цифровая экономика стимулирует развитие рынков, отраслей (сфер деятельности), платформ, технологий, институциональной и инфра-

ГРНТИ 06.81.55

© Голубева М.А., 2019

Мария Александровна Голубева – кандидат экономических наук, доцент Костромского государственного университета.

Контактные данные для связи с автором: 156961, Россия, г. Кострома, ул. 1 мая, д. 14, корпус В1 (Russia, Kostroma 1st May str., 14, B1). Тел.: 89065209214. E-mail: mariya-golubeva-2012@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 10.08.2019.

структурной среды, определяет направления трансформации традиционных подходов к стратегическому управлению на макро-, мезо- и микроэкономических уровнях [2].

В рамках маркетингового управления деятельностью хозяйствующих субъектов получает интенсивное развитие концепция маркетинга взаимоотношений, основанная на клиентоориентированном подходе. В общем виде под концепцией маркетинга взаимоотношений понимается философия бизнеса, его стратегическая ориентация, которая фокусируется на удержании существующих ключевых клиентов компании посредством управления лояльностью всех участников товаропроводящей цепи.

Базовые теоретико-методические положения концепции маркетинга взаимоотношений получили развитие благодаря вкладу представителей различных научных школ: североамериканской (Ф. Уэбстер, Т. Левитт, Б. Джексон, Л. Берри, Р. Морган, Ш. Хант), британской (М. Христофер, А. Пайн, Д. Баллантин), североевропейской (Э. Гуммессон, К. Гренрус), группы IMP (Х. Хаканссон, Я. Снеута, П. Турнбулл, Д. Форд), немецкой (К. Каас, М. Кляйналтенкамп, Х. Дилер) [5, с. 12-14]. В числе ведущих российских специалистов предметной области выделяются представители Санкт-Петербургской научно-педагогической школы маркетинга взаимоотношений: И.А. Аренков, Г.Л. Багиев, С.Г. Божук, А.Г. Иванов, С.П. Куш, Т.Д. Маслова, В.Н. Наумов, С.Г. Светульников, О.У. Юлдашева и др.

В настоящее время концепция маркетинга взаимоотношений большинством ученых-экономистов в России и за рубежом признается новой парадигмой маркетинга, которая смещает акценты с экономических на неэкономические категории: доверие, приверженность, коммуникации. Отмечается ориентация на сетевые подходы к управлению бизнес-процессами компании. Это обстоятельство принципиально отличает концепцию маркетинга взаимоотношений от других базовых концепций маркетинга.

С точки зрения эволюционного развития можно выделить следующие концепции маркетингового управления: производственная концепция (1860-1920 гг.), товарная концепция (1920-1930 гг.), сбытовая концепция (1930-1960 гг.), концепция классического или традиционного маркетинга (1960-1980 гг.), концепция социально-этического маркетинга (1980-1995 гг.) и концепция маркетинга взаимоотношений (с 1995 г. и по настоящее время). Стремительное развитие цифровых технологий с 1990-х гг., интенсивное использование потенциала интернета на различных типах рынка приводит к необходимости адаптации маркетинга взаимоотношений хозяйствующих субъектов к конъюнктурно-конкурентным условиям функционирования.

В соответствии с результатами исследования глобального цифрового рынка, проведенного аналитическим агентством «We Are Social» совместно с крупнейшей SMM-платформой «Hootsuite», выявлено, что общее количество пользователей сети Интернет в мире в 2018 г. достигло 4,021 млрд чел., что на 7% больше по сравнению с прошлым годом [6]. Аудитория социальных сетей увеличилась на 13% и составила 3,196 млрд чел. Самые высокие темпы роста количества пользователей социальных сетей среди анализируемых стран, ставших объектами исследования, продемонстрировала Саудовская Аравия (32%), а наименьшие – Объединенные Арабские Эмираты (2%). В Германии и России темп роста числа пользователей социальных сетей в 2018 г. составил 15%.

Указанные темпы роста свидетельствуют о расширении границ целевых аудиторий пользователей с учетом их возрастных характеристик. Так, например, в лидирующей по пользовательской базе социальной сети «Facebook» число лиц в возрасте 65 лет и старше увеличилось на 20% за 2018 г. по сравнению с данными 2017 г. Темп роста количества пользователей в возрасте от 13 до 17 лет составил 5%. В целом общий объем рынка онлайн-коммерции в секторе потребительских товаров вырос на 16%. При этом уровень проникновения онлайн-коммерции следует дифференцировать по странам.

Наибольшее значение этого показателя характерно для Великобритании (78%), а наименьшее для Египта (22%). Уровень проникновения онлайн-коммерции в России составляет 46%, а средний чек покупателя в сегменте онлайн-коммерции – 346 долл., что демонстрирует значительные перспективы для увеличения. Наибольшее значение среднего чека покупателя в сегменте онлайн-коммерции характерно для Великобритании (2062 долл.), а наименьшее – Филиппин (37 долл.) В таблице 1 представлены систематизированные результаты анализа глобального цифрового рынка в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом.

В сложившихся условиях цифровые технологии оказывают существенное влияние на трансформацию всех базовых инструментов комплекса маркетинга, как зарубежных, так и отечественных компаний. У хозяйствующих субъектов появляются возможности создавать представительства в сети Ин-

тернет, использовать поисковую оптимизацию сайта, разрабатывать систему продвижения продуктов в социальных медиа и, тем самым, укреплять взаимоотношения с целевыми клиентами. Сформированная интернет-аудитория в России стимулирует компании к развитию концепции маркетинга взаимоотношений путем использования такого прикладного программного обеспечения, как CRM-системы (от англ. Customer Relationship Management – управление отношениями с клиентами).

Таблица 1

**Систематизированные результаты анализа глобального цифрового рынка в 2018 г.
по сравнению с 2017 г. (составлено автором по данным [6])**

| Темп роста числа пользователей социальных сетей | | Уровень проникновения онлайн-коммерции | | Средний чек покупателя в сегменте онлайн-коммерции | |
|---|-----------|--|-----------|--|------------|
| Страна | % | Страна | % | Страна | \$ |
| Саудовская Аравия | 32 | Великобритания | 78 | Великобритания | 2062 |
| Индия | 31 | Южная Корея | 74 | США | 1819 |
| Индонезия | 23 | Германия | 74 | Швеция | 1403 |
| Гана | 22 | США | 69 | Нидерланды | 1346 |
| Южная Африка | 20 | Тайвань | 67 | Ирландия | 1288 |
| Вьетнам | 20 | Нидерланды | 64 | Германия | 1251 |
| Германия | 15 | Япония | 63 | Южная Корея | 1251 |
| Россия | 15 | ОАЭ | 63 | Канада | 1087 |
| Марокко | 14 | Таиланд | 62 | Сингапур | 1067 |
| Польша | 13 | Франция | 61 | Франция | 1039 |
| Филиппины | 12 | Сингапур | 59 | Япония | 1014 |
| Египет | 11 | Ирландия | 59 | Гонконг | 894 |
| Япония | 11 | Австралия | 59 | Австралия | 876 |
| Таиланд | 11 | Малайзия | 59 | Китай | 858 |
| Ирландия | 11 | Испания | 59 | Бельгия | 783 |
| Китай | 10 | Гонконг | 58 | Италия | 738 |
| Аргентина | 10 | Польша | 57 | Испания | 730 |
| Италия | 10 | Канада | 57 | Португалия | 539 |
| Мексика | 9 | Бельгия | 56 | Саудовская Аравия | 469 |
| Малайзия | 9 | Италия | 53 | Польша | 392 |
| Сингапур | 9 | Саудовская Аравия | 47 | Россия | 346 |
| Бельгия | 9 | Вьетнам | 47 | Бразилия | 281 |
| Канада | 9 | Россия | 46 | Индонезия | 251 |
| Испания | 8 | Бразилия | 45 | Таиланд | 248 |
| США | 7 | Аргентина | 45 | Мексика | 229 |
| Бразилия | 7 | Китай | 45 | Аргентина | 218 |
| Турция | 6 | Турция | 43 | Турция | 181 |
| Франция | 6 | Индонезия | 40 | Южная Африка | 146 |
| Гонконг | 5 | Филиппины | 39 | Индия | 113 |
| Великобритания | 5 | Южная Африка | 29 | Малайзия | 71 |
| Южная Корея | 3 | Индия | 26 | Вьетнам | 62 |
| ОАЭ | 2 | Египет | 22 | Филиппины | 37 |
| Ср. значение | 12,03 | Ср. значение | 53,91 | Ср. значение | 721,53 |

В экономической литературе использование CRM-систем рассматриваются как стратегический подход к управлению компанией, объединяющий в себе потенциал интеллектуальных технологий и стратегий маркетинга взаимоотношений для поддержания выгодных, длительных деловых контактов с клиентами [3, с. 23]. К основным функциям CRM-систем относятся: автоматизация бизнес-процессов управления продажами и финансами, организация статистического учета актов купли-продажи, адаптация инструментов маркетинга к условиям цифровизации, поддержание актуальной клиентской базы, повышение качества и эффективности работы менеджеров. Использование CRM-систем обеспе-

чивает компаниям широкие возможности по изучению и своевременному учету потребностей целевых клиентов и развитию внутреннего маркетинга.

При этом рынок CRM-систем в России находится на стадии формирования и рассматривается экспертами как перспективный. По результатам исследования, проведенного Институтом проблем предпринимательства в ноябре 2018 г. – январе 2019 г. методом телефонного опроса представителей 1600 компаний во всех регионах России, было выявлено, что только 14% хозяйствующих субъектов используют CRM-системы. В основном это IT и телекоммуникационные компании, в ближайшее время ожидается рост числа внедрений CRM-систем в сфере оптовой и розничной торговли, финансов и страхования. На рисунке 1 представлены результаты оценки уровня внедрения CRM-систем российскими компаниями.

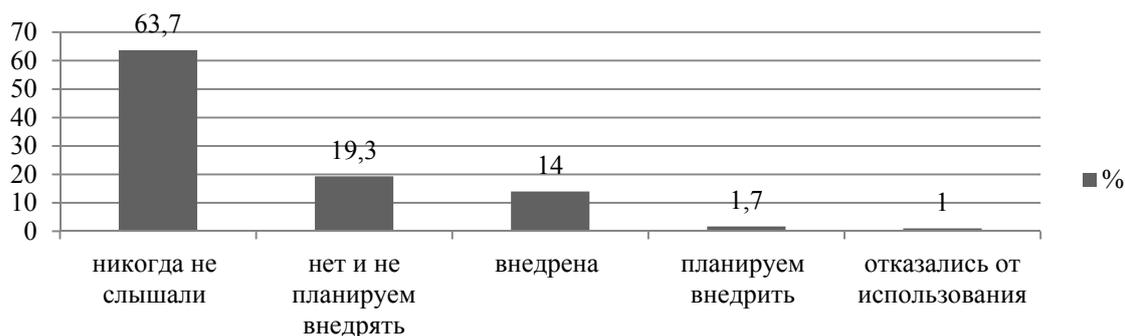


Рис. 1. Оценка уровня внедрения CRM-систем российскими компаниями (составлено автором по данным [7])

Наибольшую долю внедрения в России имеет CRM-система «Битрикс24» – 5,5%, а наименьшую «Медиаплан» – 0,1%. Общая характеристика наиболее популярных среди представителей российского бизнеса CRM-систем представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Общая характеристика наиболее популярных CRM-систем в России
(составлено автором по данным [8-10])**

| Название | Целевой сегмент | Основные возможности |
|----------------------|---------------------------------|--|
| «Битрикс24» | крупный, средний и малый бизнес | ведение и управление базой данных клиентов, доступ к облачному хранилищу данных, полное управление проектами и продажами, тайм-менеджмент сотрудников, интеграция с сайтом, официальными сетями, популярными веб-приложениями, 1С, email-трекер (сохранение истории переписки внутри системы), мобильные приложения для ОС IOS и Android |
| «АмоCRM» | средний и малый бизнес | постоянная систематизация базы клиентов, планирование проектов, интеграция с неограниченным количеством почтовых сервисов, аналитика продаж |
| CRM «Простой бизнес» | крупный, средний и малый бизнес | учет клиентов, управление проектами, тайм-менеджмент, ведение классического документооборота, бухгалтерии и учета по складу, интеграция с телефонией, почтовыми сервисами, своевременная сквозная аналитика бизнеса |
| «Медиаплан» | средний и малый бизнес | полное управление продажами, точная база по клиентам, внутренний менеджмент, интеграция с телефонией, почтовыми сервисами и 1С |

На рисунке 2 отразим долю внедрений CRM-систем в российских компаниях по производителям. Каждая из отмеченных CRM-систем имеет свои преимущества и недостатки, которые следует учиты-

вать при осуществлении ее выбора. В целом главным преимуществом использования CRM-систем для развития маркетинга взаимоотношений компании является не только формирование лояльности целевой аудитории, но и привлечение новых клиентов. Как правило, в CRM-систему заложен комплекс инструментов, использование которых позволяет повысить конкурентоспособность маркетинговых коммуникаций с клиентами.

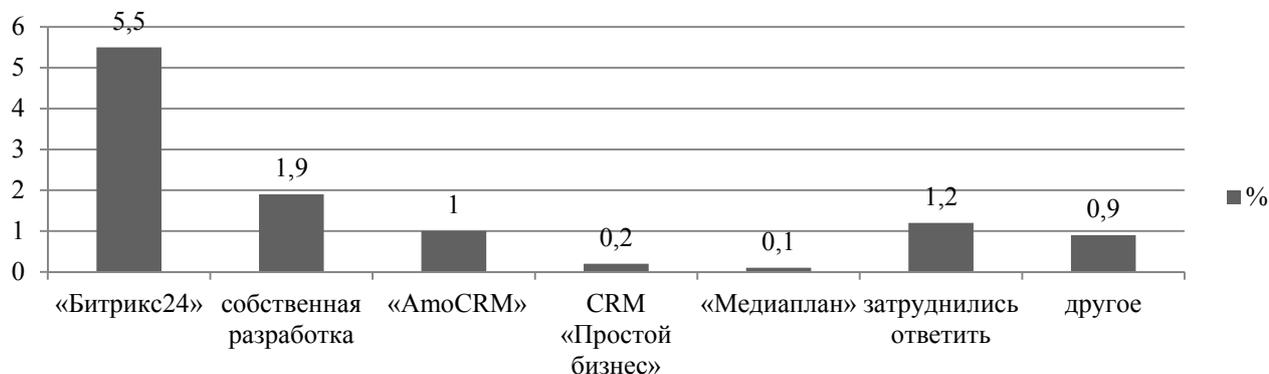


Рис. 2. Доля внедрений CRM-систем в российских компаниях по производителям [7]

Однако, следует учитывать то, что в цифровой экономике традиционная модель маркетинговых коммуникаций с клиентами претерпевает существенные изменения. Клиенты становятся более требовательными и используют множество каналов для взаимодействия с компанией. Блоги, отзывы о продуктах, форумы, различные рейтинги становятся для них важными источниками получения информации при принятии решения о покупке. Ожидания клиентов конкретизируются: вся запрашиваемая клиентом информация должна быть в онлайн-доступе в любое время, в любом месте, в том формате и на том мобильном устройстве, которое у клиента имеется.

По результатам маркетингового исследования потребительских предпочтений на рынке банковских услуг с учетом регионального компонента нами было выявлено, что большая часть респондентов регулярно пользуется онлайн-услугами (81,6%). Чаще всего клиенты заходят в личный кабинет банковской кредитной организации через мобильные телефоны, которые преимущественно находятся рядом и не требуют поиска официального сайта в сети Интернет, так как для входа в личный кабинет у большинства банковских кредитных организаций разработаны специальные мобильные приложения. При этом значительная часть респондентов для взаимодействия с банковской кредитной организацией активно использует не только мобильные телефоны, но и компьютеры, планшеты.

В общей совокупности ответов респондентов частота пользования услугами банковской кредитной организации онлайн с помощью всех указанных устройств (мобильные телефоны, компьютеры, планшеты) составила 40%, тогда как отдельно компьютерами предпочитают пользоваться 34%, мобильными телефонами – 16%, планшетами – 10%. Эти результаты исследования свидетельствуют о том, что в условиях цифровой экономики предлагаемый компанией продукт должен представлять для клиента ценность не только с точки зрения соотношения качественных и ценовых параметров, но и с точки зрения удобства обслуживания.

Существенное значение для поддержания длительных взаимовыгодных отношений с компанией имеет уровень доверия к ней клиента, что является в дальнейшем основанием для расширения ассортиментного перечня приобретаемых продуктов. Компании, в свою очередь, развивая маркетинг взаимоотношений, стараются фокусироваться на каждом конкретном клиенте и предложить ему с течением времени (благодаря внедрению CRM-систем) все большее число актуальных продуктов, учитывающих индивидуальные потребности.

На основании систематизации результатов исследования потребительских предпочтений на рынке банковских услуг нами был разработан индивидуальный подход к использованию директ-маркетинга банковскими кредитными организациями. Для каждого сегмента потребителей в зависимости от потенциала развития взаимоотношений были сформированы макеты индивидуальной e-mail рассылки,

стимулирующие кросс-продажи банковских продуктов. Учет индивидуальных потребностей представителей целевой аудитории реализовался посредством кастомизации.

На наш взгляд, основными предпосылками перехода компаний, организаций к кастомизации ценностно-товарного предложения в рамках развития концепции маркетинга взаимоотношений выступают: интенсификация конкурентной среды, сегментация рынков, формирование у клиентов потребности в самореализации, внедрение IT-технологий в маркетинговую деятельность и, как следствие этого, развитие CRM-систем управления взаимоотношениями с клиентами. В общем виде кастомизация рассматривается как инструмент эффективной дифференциации продукта под определенные потребности клиента [4, с. 323; 11, с. 36]. Изучая динамику развития кастомизации, мы отмечаем ее наиболее активное использование зарубежными компаниями и перспективы внедрения российским бизнесом при наличии необходимых финансовых, временных и трудовых ресурсов.

Таким образом, цифровая экономика формирует научный и практический интерес к развитию концепции маркетинга взаимоотношений. В технологически изменчивых условиях перспективы рыночного функционирования хозяйствующих субъектов во многом связаны с адаптацией маркетингового управления к конкретным потребностям целевых клиентов. В этой связи существенное значение приобретает использование CRM-систем и кастомизация ценностно-товарного предложения. Актуальным остается вопрос расширения границ внедрения отмеченных инструментов в деятельность российских компаний, требующий комплексного анализа конъюнктурно-конкурентных особенностей различных отраслей и сфер деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Государственная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная распоряжением Правительства РФ от 28.06.2017 № 1632-р.
3. *Аренков И.А., Крылова Ю.В., Ценжарик М.К.* Клиентоориентированный подход к управлению бизнес-процессами в цифровой экономике // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого. Экономические науки. 2018. Т. 10. № 6. С. 18-30.
4. *Брежнева В.М.* Кастомизация как новая парадигма управления маркетингом // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. С. 322-329.
5. *Голубева М.А.* Маркетинг взаимоотношений. Кострома, 2017. 132 с.
6. Интернет 2017-2018 в мире и в России: статистика и тренды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.web-canape.ru/business/internet-2017-2018-v-mire-i-v-rossii-statistika-i-trendy> (дата обращения 10.08.2019).
7. Исследование рынка CRM в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ipp.spb.ru/news/company/ipp-issledoval-rynok-CRM-v-rossii> (дата обращения 10.08.2019).
8. Лучшие CRM-системы: рейтинг 2019 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://crm-top.ru> (дата обращения 10.08.2019).
9. Рейтинг лучших CRM-систем. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://delen.ru/servisy-i-uslugi/crm-dlya-biznesa/rejting-crm-sistem.htm> (дата обращения 10.08.2019).
10. Топ-10 лучших CRM-систем для бизнеса – рейтинг 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bisnesideya.ru/podborki/top-10-crm-sistem-dlya-biznesa.html> (дата обращения 10.08.2019).
11. *Шевченко Е.А.* Инструментарий оценки ценности комплексного кастомизированного предложения в стратегическом менеджменте: дисс. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2014. 167 с.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В статье рассматриваются организационно-экономические аспекты создания единого информационного пространства, обеспечивающего возможность доступа как к агрегированным, так и к первичным данным с любого уровня системы стратегического управления персоналом; обоснована необходимость внедрения системы информационно-аналитического обеспечения стратегического управления персоналом, как одного из основных условий принятия всесторонне обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова. Информационное обеспечение, стратегическое управление, персонал.

Firova I.P., Smorudov I.E.

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF STRATEGIC PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract. The article deals with the organizational and economic aspects of creating a single information space that provides the possibility, and where necessary, access to both aggregated and primary data from any level of the strategic personnel management system; the necessity of implementing a system of information and analytical support of strategic personnel management, as one of the main conditions for making fully informed management decisions.

Keywords. Information support, strategic management, personnel.

Повышение эффективности стратегического управления персоналом связано с решением комплексной проблемы организации информационно-аналитического обеспечения данного процесса. Система стратегического управления персоналом предполагает упорядочение субъектов управления кадровой деятельностью в соответствии с их иерархическими уровнями в общей организационной структуре. Как субъекты, так и объекты кадровой деятельности выступают пользователями информационной системы. Поэтому поисковая система предоставления информации должна быть ориентирована на их запросы, определяемые уровнями их технической и информационной самостоятельности [6].

В процессе информационного взаимодействия между субъектами сферы управления персоналом формируются две группы информационных ресурсов: информационные ресурсы, необходимые субъектам сферы управления персоналом для принятия обоснованных кадровых решений, и информационные ресурсы, описывающие результаты кадровой деятельности, полученные этими субъектами, для возможного дальнейшего использования. Состав информационных ресурсов в системе информационной поддержки стратегических процессов управления персоналом должен обеспечивать формирование эффективной системы информационного обслуживания потребителей.

ГРНТИ 06.52.17

© Фирова И.П., Смородов И.Е., 2019

Ирина Павловна Фирова – доктор экономических наук, профессор кафедры инновационных технологий управления в государственной сфере и бизнесе Российского государственного гидрометеорологического университета (г. Санкт-Петербург).

Игорь Евгеньевич Смородов – аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Фирова И.П.): 195196, Россия, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 98 (191124, Russia, Saint-Petersburg, Maloohhtinskiy av., 98). Тел.: +7-812-633-01-90. E-mail: solomvn@yahoo.com.

Статья поступила в редакцию 30.06.2019.

К основным требованиям, предъявляемым к информации, обладающей способностью извлечения знаний из деловой среды для решения управленческих задач, следует отнести:

- полноту, необходимую для обоснования результатов кадровой деятельности;
- точность, подтверждающую надлежащими и соответствующими фактическими данными и доказательствами;
- убедительность, подтверждающую цели кадровой деятельности;
- ясность, обеспечивающую понятность и простоту изложения;
- лаконичность.

Сущность и специфика информационного обслуживания должна определяться особенностями, связанными с необходимостью использования значительных массивов знаний, обеспечивающих конкурентное преимущество предприятий, постоянно преодолевающих неопределенности как внешней, так и внутренней сред [10]. Являясь стратегическим ресурсом [1], информационный поток, формируемый организацией в процессе управления персоналом, становится определяющим в развитии ее конкурентных преимуществ. Решение проблемы эффективного управления персоналом во многом зависит от информационной обеспеченности кадровой деятельности. Понятие «информационная обеспеченность» включает ряд составляющих:

- документирование процессов с указанием видов информации, сопровождающей процесс или возникающей в нем;
- ответственность персонала за выполнение стандарта требований к качественным характеристикам организации;
- механизм сбора информации;
- инструменты обработки, хранения, использования и оценки внутренней информации организации.

Внутренние причины большей части изменений, происходящих в организации, заключаются в том, что внимание перемещается с собственно выполнения функций к главным профессиональным знаниям, лежащим в их основе [3, 4, 8]. Это выдвигает новые требования к инструментам работы с информацией в процессе стратегического управления персоналом, которыми являются:

- новая структура информации, обеспечивающая идентификацию и оценку компетенции компании и навыков ее персонала;
- новая, более прозрачная, открытая и приспособляемая техническая структура по отношению к пользователю, мотивирующая его к переменам и развитию;
- новая структура информационных систем, ориентированная не только на передачу информации, но и на результативное решение проблем.

Реализация выдвигаемых временем требований формирует необходимость в изменении функциональных возможностей информационных систем, ориентированных на повышение базисной компетенции персонала, включающих:

- создание системы коммуникаций;
- реализация локальных сетей;
- обсуждение проблем, объединяющих сотрудников, и обучение персонала в процессе работы;
- стандарты обмена опытом [11].

Создание системы информационно-аналитического обеспечения стратегического управления персоналом преследует всестороннее обоснование принимаемых управленческих решений. Для этого целесообразно отделить аналитическую составляющую от собственно информационной системы, где осуществляется использование информационных ресурсов. Операции по обращению информации следует типизировать и регламентировать как на этапе ее создания, так и в процессе эксплуатации.

При создании информационных систем в кадровой деятельности следует учитывать возможность ошибки при недостаточно обоснованном выборе управленческих решений или при их неполной или односторонней проработке. С другой стороны, перенос центра тяжести в вопросах создания системы на верхний уровень и ограничение влияния центра выдачей общих схемных решений и рекомендаций может привести к появлению разрывов в едином информационном пространстве и другим негативным последствиям. При этом, требования к создаваемой информационной системе должны опираться на соблюдение принципов формирования самих информационных ресурсов, таких, как:

- достоверность поступающей в систему информации;
- существенность информации;
- аналитическая значимость информации.

Таким образом, развитие информационно-аналитического обеспечения стратегического управления персоналом требует внедрения методов менеджмента качества для оптимизации управленческих процессов в кадровой деятельности.

Отметим, что для ускорения развития и принятия стратегических решений, формализации внутренних и внешних связей, служба управления персоналом должна адекватно реагировать на воздействие макро- и микросреды организации. Повышение эффективности кадровой деятельности в долгосрочной перспективе обеспечивается, прежде всего, разработкой и использованием процедур и инструментов, обеспечивающих прирост интеллектуального капитала организации. Организация должна:

- чутко улавливать изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней средах, особенно через взаимодействия персонала;
- оценивать темпы накопления знаний и их уровень;
- мотивировать работников не только к анализу и сравнению своих наблюдений с точки зрения стратегического развития организации, но и к распространению этого опыта через документирование информации.

Знания, являясь ядром интеллектуального капитала, приобретают характеристики стратегического ресурса, элемента капитала организации, обеспечивающего конкурентоспособность компании. Источником создания интеллектуального капитала является результат применения знаний и компетенций персонала [2, 5, 7]. Интеллектуальные активы определяют экономическую ценность неосязаемого имущества – организационного и человеческого капиталов. Человеческий капитал, представляющий собой совокупность знаний, квалификации, опыта каждого из сотрудников компании, систему ценностей и корпоративную культуру, в отличие от организационного капитала, представленного техническими и организационными условиями работы, невоспроизводим и не принадлежит организации [11].

Для эффективного использования человеческого капитала необходима рациональная трансформация знаний работников [9]. Регламентация позволит сделать опыт и знания персонала достоянием и конкурентным преимуществом организации, а формализация, проявляющаяся в структурах управления, базах данных и базах знаний, обеспечит перевод части человеческого капитала в структурный. Таким образом, взаимодействие человеческого и структурного капиталов определяет и возникновение новых элементов интеллектуального капитала. Все это будет способствовать тому, что знания, компетенция и умения сотрудников, интегрированные в структуру компании, останутся там даже после ухода работника в виде регламентов, методик, описания технологий работы и др.

Предложенный авторами подход к организации информационно-аналитического обеспечения позволяет, по нашему мнению, наблюдать за динамикой развития процессов стратегического управления персоналом, проводить сравнение с аналогичными показателями конкурентоспособности персонала, а также может быть полезен при определении основных направлений развития информационной системы не только стратегического управления персоналом, но и других подсистем менеджмента организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. 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.
2. Зусев Г.Ю., Плотников В.А. Социальные закономерности и роль человека в современном экономическом развитии // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 2 (119). С. 22-26.
3. Карпова Г.А., Волошинова М.В., Хорева Л.В. Подготовка кадров для сферы рекреации и туризма: сетевизация и профессиональные стандарты // Профессорский журнал. Серия: рекреация и туризм. 2019. № 1 (1). С. 105-112.

4. *Круглов Д.В., Воротынская А.М., Поздеева Е.А.* Трансформация управленческого труда в условиях цифровой экономики // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 2. С. 177-182.
5. *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.
6. *Лыгина Н.И., Рудакова О.В.* Информационно-коммуникационные технологии в обеспечении управленческой деятельности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 2 (36). С. 36-40.
7. *Пирогова О.Е.* Проблемы оценки человеческого потенциала торговых предприятий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1 (35). С. 19-23.
8. *Сигов В.И., Воротынская А.М., Поздеева Е.А.* Современные проблемы российской экономики труда. СПб., 2018. 105 с.
9. *Сигов В.И., Воротынская А.М., Поздеева Е.А.* Современные явления в структуре занятости российского общества // Современные технологии управления персоналом. Сборник трудов V Международной научно-практической конференции. Симферополь, 2018. С. 135-139.
10. *Фирова И.П., Ковалев Н.В.* Повышение эффективности государственного регулирования инновационной и научно-технической сферы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 15-20.
11. *Voronkova O.V., Kurochkina A.A., Yaluner E.V., Firova I.P.* Innovative managerial aspects of the potential of material – technical base and the formation of controlling mechanism in the management of the enterprise potential // Journal of Internet Banking and Commerce. 2016. Vol. 21, № S6. P. 2-18.

МЕТОДОЛОГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ПРОЦЕССНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Рассматривается организация информационных потоков на предприятии при функциональной и процессной моделях управления. Предложена новая процессно-функциональная модель управления, отличительной особенностью которой является организация взаимодействия функциональных и процессных информационных потоков в узловых точках принятия решений. Показаны новые инструментальные средства, с помощью которых реализуется процессно-функциональная модель управления предприятием.

Ключевые слова. Система управления предприятием, информационные потоки данных, агрегация данных, хранилище данных, модель управления.

Shvedenko V.V.

METHODOLOGY OF THE ORGANIZATION OF INFORMATION FLOWS IN THE PROCESS-FUNCTIONAL MODEL OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE AND TOOLS FOR THEIR IMPLEMENTATION

Abstract. We consider the organization of information flows in the enterprise with the functional and process models of its management. A new process-functional model of management has been proposed, the distinctive feature of which is the organization of the interaction of functional and process information flows in the nodal points of decision-making. Showing new tools with which is implemented process-functional model of enterprise management.

Keywords. Enterprise management system, information data flows, data aggregation, data warehouse, management model.

Интенсивное развитие информационных технологий, создание новых программно-аппаратных устройств, повсеместное использование ресурсов Internet, реализация элементов искусственного интеллекта при обработке информации [3], широкомасштабная цифровизация сфер деятельности человека должны существенно повлиять на изменение организации и управления деятельностью предприятия [1; 4; 6]. Традиционно используемые схемы и модели управления перестают удовлетворять требованиям современного менеджмента, поскольку наблюдается несоответствие между временем поиска, структурирования, анализа и обработки данных и временем принятия управленческих решений на их основе.

Для рационального использования возможностей и результатов научно-технического прогресса в управленческой деятельности необходимо приводить в соответствие с современными возможностями модели управления, архитектуру инструментальных средств управления, информационную си-

ГРНТИ 06.39.31

© Шведенко В.В., 2019

Валерия Валериевна Шведенко – кандидат экономических наук, системный аналитик ООО «РЕГУЛ+» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 192148, Санкт-Петербург, ул. Автогенная, д. 6, кор. 2 (Russia, St. Petersburg, Avtogenная str., 6, 2). Тел.: 8-910-927-5305. E-mail: vv_shved@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 17.06.2019.

стему, накапливающую и обрабатывающую информацию для организации управленческой деятельности [5; 2]. Одной из ключевых задач при внедрении новых информационных технологий является совершенствование методологии организации информационных потоков сбора, хранения и преобразования данных. С этой позиции рассмотрим функциональную и процессную модели управления предприятием, одной из отличительных особенностей которых является различие в структурах формируемых информационных потоков данных, используемых для подготовки и принятия управленческих решений с целью воздействия на объекты управления, ресурсы и процессы.

Так, например, при функционально-ориентированном подходе, формирование информационных потоков осуществляется в соответствии с иерархической структурой системы управления предприятием, деревом достижения целей, стоящих перед каждым отдельным функциональным блоком (производственным, закупочным, коммерческим, инженерно-техническим, финансово-экономическим и т.д.), ресурсной и временной согласованности выполняемых задач разными функциональными подразделениями предприятия.

Как правило, каждому функциональному блоку предприятия соответствует своя система оценок эффективности его деятельности, включающая в себя: множество функций и параметров их формализации; множество вертикальных и горизонтальных связей между функциями; множество взаимосвязанных между собой показателей, характеризующих выполнение функции; множество целевых ориентиров (целей), которые обеспечиваются выполнением функций и привязаны к нормативным значениям показателей; нормативные значения показателей, определяющие границы допустимых их значений; источники и степень достоверности получаемых данных; формат и сроки представления данных; множество условий и правил адресации получаемой информации; перечень адресатов информационных потоков структурированной информации для принятия соответствующего управленческого решения (далее – функциональных информационных потоков данных).

При процессно-ориентированном подходе структура информационных потоков формируется на основе данных о межфункциональных «сквозных» видах деятельности подразделений предприятия и включает в себя:

- множество процессов (состоящих из одного и более этапов процесса, каждый из которых может быть представлен как отдельный процесс) и параметров их формализации;
- множество связей между процессами;
- множество связей между этапами процессов;
- множество условий связей между процессами;
- множество условий связей между этапами процессов;
- множество показателей, характеризующих состояние этапа процесса / процесса;
- множество целевых ориентиров (целей), которые обеспечиваются выполнением этапа процесса / процесса и привязаны к нормативным значениям показателей;
- нормативные значения показателей, определяющие границы допустимых их значений;
- источники и степень достоверности получаемых данных;
- формат и сроки представления данных;
- множество условий и правил адресации получаемой информации;
- перечень адресатов информационных потоков структурированной информации для принятия соответствующего управленческого решения (далее – процессных информационных потоков данных).

Структура информационных потоков модели управления, ориентированной на контрагента, представляет собой модификацию информационных потоков функционального или процессно-ориентированного подходов, в которых произведено четкое разделение данных для каждой группы контрагентов.

Представленным выше моделям управления присущ ряд недостатков. Недостатки функционально-ориентированного подхода: обособленность функциональных подразделений; ориентация на достижение функционального дерева целей, а не дерева целей предприятия; отсутствие ориентации на внешнего потребителя продукции предприятия; межфункциональная борьба за ресурсы; межфункциональная борьба за приоритетность решаемых задач; оптимизация деятельности преимущественно на уровне функциональных решений; трудоемкость структурной перестройки информационных потоков

данных в связи с изменением иерархической структуры управления предприятием и/или изменением дерева целей.

Недостатки процессно-ориентированного подхода: высокая зависимость достигаемого результата от квалификации участников исполнения процессов; сложность управления межфункциональным коллективом исполнителей процесса; высокая вероятность возникновения задержек и ошибок на межэтапных и межпроцессных переходах; борьба за ресурсы (материальные, финансовые, трудовые, временные) на уровне исполнения процессов; трудоемкость структурной перестройки информационных потоков данных в связи с изменением процессной структуры управления предприятием и/или изменением дерева целей.

Для устранения обозначенных выше недостатков представляется целесообразным разработать модель процессно-функционального управления предприятием, которая позволила бы усовершенствовать структуру функциональных и процессных потоков данных и организовать их взаимодействие в центрах принятия решений. В основу данной модели положено утверждение о пересечении и взаимном использовании процессных и функциональных информационных потоков в некоторых точках, которые будем называть узловыми. Под узловыми точками мы понимаем центры ответственности, где осуществляется подготовка или принятие управленческих решений на основании информации, поступающей от функциональных и процессных потоков данных.

В зависимости от уровня ответственности исполнителя, находящегося в узловой точке, объем и содержание информации по одному и тому же вопросу может существенно различаться. Для приведения в соответствие центров функциональной и процессной ответственности утверждается равенство между функцией исполнителя / лица принимающего решение (ЛПР) и этапом процесса, который соответствует выполнению данной функции. Тогда множество функциональных задач, выполняемых конкретным исполнителем функционального подразделения предприятия, может быть представлено множеством этапов процессов, им реализуемых. Также верно и обратное утверждение.

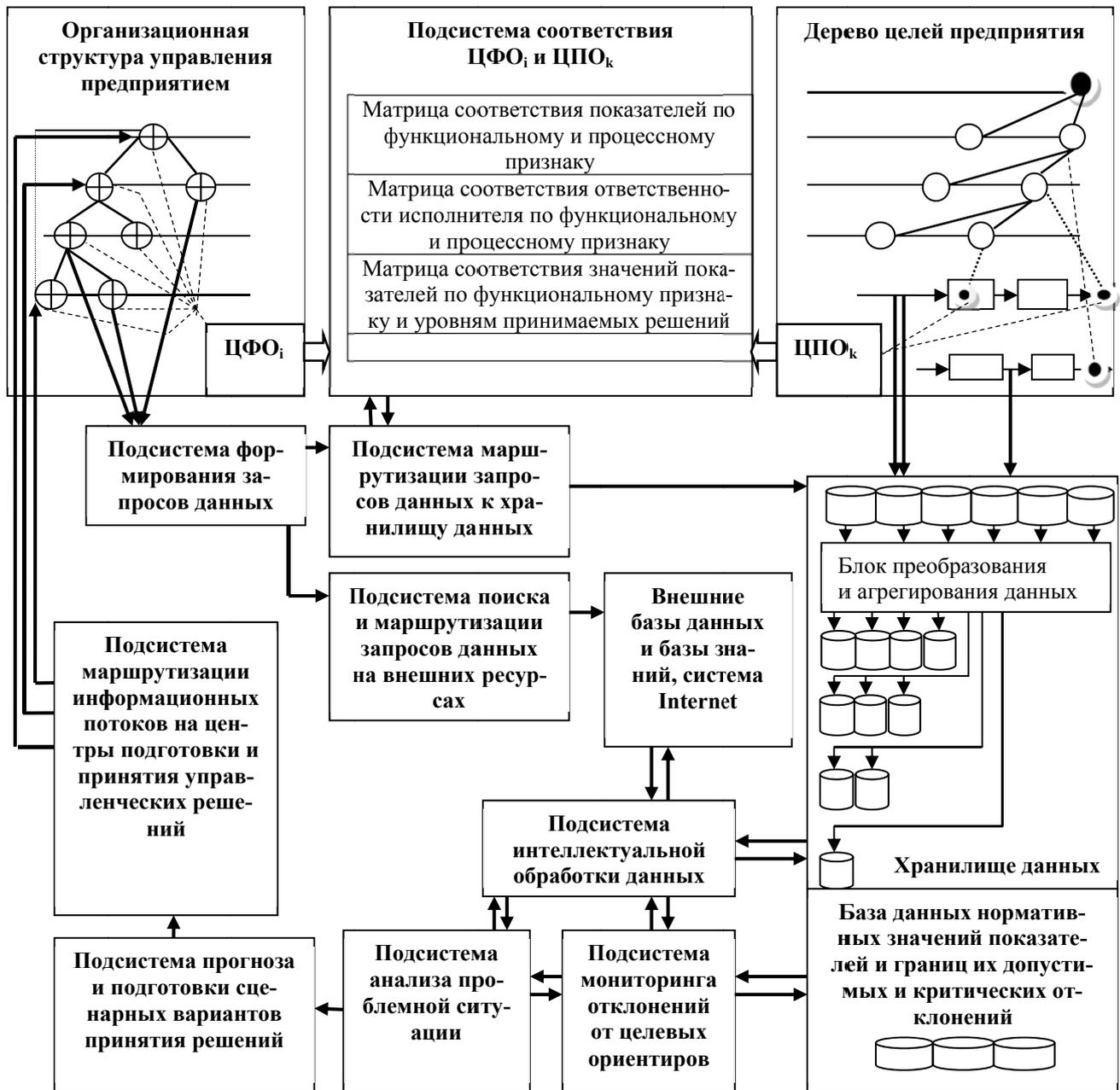
Каждому этапу процесса соответствует множество показателей, характеризующих изменение состояния объектов управления, привлеченных ресурсов, качественных и количественных характеристик достижения целей, степени эффективности прилагаемых усилий, абсолютных и относительных величин возникающих отклонений от планируемого результата. Значения показателей выполняемых этапов процессов структурируются, а затем агрегируются по временной шкале, шкале достижения целей, шкале укрупнения объектов управления, шкале укрупнения используемых ресурсов, шкале укрупнения величин возникающих отклонений и т.д.

На основании заданных регламентов преобразованная информация передается в узловые точки. Узловые точки имеют проекции на иерархическую структуру организационной системы управления предприятием, а также на систему целевых ориентиров предприятия, имеющую древовидную структуру, листьями которой выступает информация, поступающая с этапов процессов, а ветвями – агрегированные значения показателей.

Информационно-управляющая система, обеспечивающая процессно-функциональную модель управления, основывается на организации получения первичных данных, их хранения, преобразования и агрегирования для двух ее элементов: функциональных и процессных потоков данных. Функциональные потоки данных преимущественно ориентированы на запросы к хранилищу обработанных данных для осуществления оперативного и реактивного управления. Процессный поток данных осуществляется с датчиков, микроконтроллеров, устройств ввода данных и ориентирован преимущественно на формирование хранилища данных о текущем состоянии объектов управления, ресурсов предприятия и т.п.

Узловые точки обеспечивают переключение информационных потоков для решения управленческих задач как на уровне функций, так и на уровне процессов. В зависимости от возникающей проблемной ситуации имеется возможность использовать тот инструмент управления для ее анализа и оценки, который в наибольшей степени ей соответствует. Так, например, если нужно рассмотреть цепочку событий, которые привели к проблемной ситуации, рекомендуется использовать процессный поток данных. Если необходимо провести более глубокий анализ отдельного звена, приведшего к возникновению проблемной ситуации, то необходимо использовать функциональный поток данных. При этом отсутствует необходимость вносить изменения в структуру системы информационных запросов.

Такая организация доступа к данным поддерживает на соответствующем уровне политику безопасности как функциональных, так и процессных информационных потоков данных. Обобщенная схема процессно-функциональной системы управления предприятием представлена на рисунке.



ЦФО_i – центр функциональной ответственности i;
 ЦПО_к – центр процессной ответственности k.

Составлено автором.

Рис. Обобщенная схема процессно-функциональной системы управления предприятием

Для практической реализации предложенной модели созданы соответствующие инструментальные средства:

- способ проектирования топологии информационного пространства информационно-управляющей системы и система для ее реализации (патент на изобретение № 2683155), техническим результа-

том которого является расширение информационного пространства запросов данных за счет установления дополнительных связей между информационными объектами и их агрегатами, анализа данных по результатам этих запросов, что позволяет повысить точность прогнозирования состояния производственной системы и улучшить качество принимаемых управленческих и иных решений, формируемых информационно-управляющей системой;

- устройство универсального хранилища данных и способ его формирования (патент на изобретение № 2670842), техническим результатом которого является обеспечение возможности автоматизированного формирования инвариантных информационных структур для хранения структурированных данных о состоянии информационных объектов, процессов, показателей и процедур агрегации данных;
- способ агрегирования и преобразования данных и устройство для его реализации (патент на изобретение № 2688229), техническим результатом которого является расширение арсенала технических средств автоматического агрегирования и преобразования данных по отдельным свойствам каждого информационного объекта.

Разработанные инструментальные средства позволяют поддерживать линейно-функциональную, функциональную, матричную, дивизиональную, процессную, программно-целевую, проектную систему управления предприятием и приводить ее путем реинжиниринга к процессно-функциональной модели управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.А.* и др. Инновационное развитие промышленного комплекса: методология управления / А.А. Алексеев, П.А. Аркин, Е.Л. Богданова, В.Н. Васильев, К.А. Соловейчик, В.Л. Ткалич. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 191 с.
2. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Реализация методологии автоматизации системы моделирования и управления производственной логистикой для машиностроительного предприятия // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 1. С. 89-96.
3. *Иванов А.А., Рожкова Л.* Искусственный интеллект как основа информационных преобразований в технике, экономике, бизнесе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3. С. 112-115.
4. *Ляцук А.В., Тихонова М.В.* Стратегическое планирование на предприятии в рамках цифровой экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4. С. 91-97.
5. *Мельникова Л.Н., Макаренченко М.А., Салиенко Н.В.* Обоснование выбора ценностного подхода к формированию устойчивой бизнес-модели развития предприятия / Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям, 2018. Т. 2. С. 440-442.
6. *Brodsky A., Nachawati M.O., Krishnamoorthy M., Bernstein W.Z., Menascé D.A.* Factory optima: a web-based system for composition and analysis of manufacturing service networks based on a reusable model repository // International Journal of Computer Integrated Manufacturing. 2019. Vol. 32, № 6.

Пацула А.В., Щёлоков Д.В.

СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ ТРАНСФОРМАЦИЯМИ В РОССИИ

Аннотация. Общество существует и развивается как результирующая сумма актуального поведения (действия, взаимодействия и бездействия) социальных акторов. Поведенческие акты реализуются на основе ценностей, законов, формальных и неформальных норм и правил. В поведении отражаются культурные особенности социальных институтов конкретного общества. Изменение условий внешней и внутренней среды актуализирует необходимость трансформации социальных институтов для обеспечения эффективной адаптации и развития общества. Успешное достижение подобной цели возможно, в частности, посредством управления институциональными трансформациями как специфической деятельности. В связи с этим особую значимость указанная проблематика приобретает в контексте российских культурно-исторических условий.

Ключевые слова. Трансформация, социальный институт, культура, взаимодействие, социальное управление, функциональность.

Patsula A.V., Shelokov D.V.

THE SPECIFICS OF MANAGING INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS IN RUSSIA

Abstract. Society exists and develops as a resulting sum of actual behavior (action, interaction and inaction) of social actors. Behavioral acts are implemented on the base of values, laws, formal and informal norms and rules. The behavior reflects the cultural characteristics of social institutions of a concrete society. Changing conditions of the external and internal environment actualizes the need to transform social institutions to ensure effective adaptation and development of society. Successful achievement of such a goal is possible, particularly, through the management of institutional transformations as a specific activity. In connection with this, this problem takes on special significance in the context of Russian cultural and historical conditions.

Keywords. Transformation, social institution, culture, interaction, social management, functionality.

Совокупность множества разнонаправленных актов социального взаимодействия, как правило, имеет своей основой практическую необходимость в обмене наличествующими ресурсами для достижения значимых целей. Она базируется на различных ценностях, формальных и неформальных нормах и правилах, упорядочивающих соответствующее взаимодействие и составляющих единое целое в зави-

ГРНТИ 04.21.51

© Пацула А.В., Щёлоков Д.В., 2019

Андрей Валерьевич Пацула – доктор социологических наук, старший научный сотрудник междисциплинарной научно-исследовательской лаборатории института перспективных направлений и технологий Российского государственного социального университета (г. Москва).

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

Контактные данные для связи с авторами (Щёлоков Д.В.): 111673, Москва, ул. Новокосинская, 15/1 (Russia, Moscow, Novokosinskyja str., 15/1). Тел.: 8-916-511-83-57. E-mail: dschelokov@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 09.06.2019.

симости от сферы реализации контактов. Подобное образование является социальным институтом, детерминирующим поведенческие модели в конкретных областях социального взаимодействия и оказывающим существенное влияние на процессы взаимодействия в различных сферах общественных отношений.

Существенным аспектом эффективного функционирования рассматриваемых элементов социальной реальности является их соответствие условиям внешней и внутренней среды. Это предполагает их изменения в зависимости от требований конкретно-исторического момента. Такие процессы могут носить как эволюционный, так и революционный характер.

В первом случае происходит постепенная реализация целенаправленного плана, что выражается в равномерном расходовании наличествующих ресурсов с поэтапным совершенствованием различных элементов социальной системы. К таковым относятся и социальные институты. Соответствующие процессы репрезентируются постепенной корректировкой ценностей, законов, формальных и неформальных норм и правил повседневной жизни, регулирующих различные аспекты социального взаимодействия.

Во втором случае реализуется сценарий радикальных изменений в социальных институтах. При таком варианте развития событий происходят качественные изменения ценностей, формальных и неформальных норм и правил общественного поведения, что негативно отражается на стабильности действующих социальных институтов. Это происходит потому, что подавляющее большинство индивидов не успевает адаптироваться к новым внутренним условиям, которые не являются стабильными по причине интенсивного воздействия внешних факторов. Таким образом, актуализируется дополнительный аспект необходимости регулирования социальных трансформаций.

В контексте сложившихся внутренних и внешних условий успешность осуществления целенаправленных трансформаций зависит от учета специфики сложившихся культурно-исторических черт социума, поскольку на их фундаменте строятся наиболее значимые стороны успешного взаимодействия. В подобном контексте актуальными становятся стимулы и мотивы, которые выступают движущей силой для реализации различных социальных процессов. Иными словами, профилируется устойчивая взаимосвязь между всеми сферами человеческой жизни, влияющая на общую специфику трансформаций: корректировка элементов в одной области человеческого взаимодействия, как правило, влечет изменения в остальных областях. Вопрос заключается в том, насколько существенными будут подобные последствия и через какое время они проявятся в других областях.

Поясним наши выводы на конкретном примере. Первому канцлеру Германской империи, осуществившему план объединения Германии, генерал-фельдмаршалу и дипломату Отто фон Бисмарку принадлежат афористические мысли о России, в которой он проработал в ранге посла Пруссии три года, с 1859 по 1862 гг. Немецкому дипломату по воле случая удалось прикоснуться к разгадке тайны загадочной русской души. Будучи заядлым охотником [1, с. 527], однажды зимой, находясь в России, Бисмарк за умеренную плату нанял местного ямщика, но выразил сомнение, что его лошади могут ехать достаточно быстро. На что ямщик бодро и оптимистично воскликнул: «Ничего-ничего!», хлестнул коней и быстро помчался по разбитой дороге. Бисмарк заволновался: «Ты меня не выронишь?» «Ничего-ничего!» – ответил ямщик. Внезапно сани опрокинулись, посол Пруссии полетел в снег и разбил в кровь лицо. Побелев от злости и боли Бисмарк поднял на ямщика трость. Но ямщик невозмутимо взял пригоршню снега и стал оттирать окровавленное лицо Бисмарка. Вытирал кровь и всё время приговаривал: «Ничего-ничего, барин... ничего!»

После этого происшествия Бисмарк заказал кольцо из той трости с надписью латинскими буквами: «Ничего-ничего!». В трудные минуты жизни он испытывал облегчение, произнося это русское слово. Когда «железного канцлера» Германии обвиняли в толерантном отношении к России, то он отвечал: «В Германии только я один говорю «ничего», а в России – весь народ» [2]. Анализируя содержание указанного словосочетания, мы приходим к выводу о том, что оно является своеобразной культурно-исторической и социально-психологической установкой или мантрой (формулой) русских людей, имеющей резонансное, активизирующее зоны сознания и тела, духовное и моральное воздействие.

Подкреплением нашего вывода может служить тезис русского философа, социолога и политолога Н.А. Бердяева, который, размышляя о судьбе России, в 1918 году опубликовал очерк «О власти пространства над русской душой», в котором написал: «От русской души необъятные русские пространства требовали смирения и жертвы, но они же охраняли русского человека и давали ему чувство без-

опасности» [3, с. 67]. Таким образом, любой социальный институт сочетает в себе совокупность правил, которые позволяют соответствующему элементу эффективно выполнять изначально приписанные ему функции. В таком контексте социальная трансформация предполагает, что происходит качественное изменение правил и норм деятельности и взаимодействия в соответствии с реальными условиями внешнего окружения.

При изменении отдельных элементов поведения, в случае положительного результата, происходит закрепление обновленных норм и правил. Это позволяет социуму не только выживать, но и эффективно функционировать для достижения наиболее значимых для него целей. Вместе с тем, существуют факторы, в основном внутреннего генезиса, которые значительно тормозят развитие подобных процессов. Достаточно показательным примером, иллюстрирующим низкую динамику трансформационных процессов в социальной системе, нам представляется современная ситуация в России.

Сохраняющиеся у большинства граждан в значительной мере архаические модели восприятия мира, ставшие базисом реальных процессов взаимодействия, оказывают непосредственное влияние на реакции относительно сигналов внешней среды. Таковой является преобладающая терпимость россиян к ряду недавних управленческих шагов власти (увеличение пенсионного возраста, НДС, акцизов и др.) по причинам сложности оказания на нее реального влияния, утраты веры в социальную справедливость и гражданскую направленность принимаемых парламентом официальных законов.

Пассивность в сфере политической и социальной активности, а также отчуждение народа от власти и управления приводят к переключению внимания людей на личные и семейные проблемы в ущерб социальным и политическим. Негативное влияние на общественное сознание и поведение оказывает преобладание крайне отсталой экспортно-сырьевой модели организации отечественной экономики. Попытки властей развивать архаичный технологический уклад выступают тем деструктивным фактором, который не позволяет в должной мере раскрыться модернизационному потенциалу великой страны и фактически ставит ее на одну доску с государствами «третьего мира» (Нигерия, Сомали, Эфиопия, Мозамбик, Эритрея и др.), где консервация вековой отсталости стала институциональной нормой.

На вопросы о том, что мы строим, какую стратегическую цель ставим перед страной в настоящее время, в общественном мнении нет однозначного ответа. Сознание большинства людей отражает сложившуюся дихотомию представлений о социуме. С одной стороны, граждане убеждены, что исторически, учитывая опыт прошлого, Россия – великая держава, победившая Германию, Японию и их союзников во Второй мировой войне, оснащенная передовым ракетно-ядерным, лазерным и гиперзвуковым оружием, способная достойно ответить на внешние агрессивные угрозы и вызовы. С другой стороны, люди недовольны проведением пенсионной реформы, испытывают страх перед ростом реальной безработицы, возмущены хроническим снижением доходов, инфляцией, коррупцией, ростом преступности и загрязнением окружающей среды.

Социологи Левада-центра, десятилетия осуществляющие мониторинг общественного мнения в стране, после проведения макросоциологического опроса по репрезентативной выборке в РФ 17 января 2019 года, диагностируют, что «в отличие от чувства гордости, обращенного преимущественно в прошлое, чувство стыда сфокусировано на настоящем. Проблема бедности становится для населения всё актуальнее, а проблема межличностного недоверия в постсоветском обществе сохраняется» [4]. В связи с этим важно подчеркнуть, что нечто аналогичное наша страна уже испытывала в конце XIX – начале XX вв., когда в Российской империи наблюдался застой промышленности, сокращение стоимости произведенной валовой продукции, падение ценности рубля, резкое сокращение иностранных инвестиций в отечественную экономику, отток капиталов за рубеж, банкротство предприятий, недостаток ликвидности в банках, неплатежи по кредитам, рост корпоративного внешнего долга.

Явная переключка современного состояния российской экономики и социально-психологического климата в стране с экономической ситуацией и общественными настроениями более чем столетней давности приводит ряд российских и зарубежных исследователей к выводу о частичном заимствовании или даже о попытке полной реставрации отсталой самодержавной модели руководства страной, характерной для николаевской России, отрицающей разделение властей, репрезентирующей режим «ручного управления», персонализацию и приватизацию власти, концентрацию политических и финансовых ресурсов в руках узкой группы лиц, силу личных связей, отношения вассалитета, корпоративные картельные сговоры и войны [5, с. 11-28; 6, с. 209; 7].

Другие исследователи, не соглашаясь с аргументацией сторонников гипотезы заимствования или реставрации, говорят о том, что причины кризиса социальной идентичности в России имеют более сложную и скрытую от невооруженного взгляда природу. Так, В.Э. Шляпентох обращает внимание на глубокий раскол в разных сферах общества – экономической, социальной, политической, идеологической, культурной и этнической – и заявляет о невозможности объективной спецификации указанного кризиса на основе применения интегративно-системного подхода [8, с. 35]. Для точной диагностики векторов трансформации макросоциальной идентичности названный автор предлагает метод сегментированного анализа, благодаря которому открывается возможность рассматривать общество и идентичность не в рамках единой системы или одной конкретной модели, а как «конгломерацию общественных сегментов – либерального, авторитарного / тоталитарного и феодального, – которые обладают определенной степенью влияния и независимости, меняющуюся с течением времени» [8, с. 36].

С.Г. Кордонский, опираясь на собственные статистические подсчеты (по его утверждению «в РФ начиная с 1991 года было примерно пятьдесят разного рода реформ, и ни одна из них не привела к планируемому результату» [9, с. 36]), заявляет о необходимости изучения скрытой войны сословий в современной России, поскольку «нет у нас теперь рабочих, крестьян и служащих, и начала формироваться классовая структура с соответствующим социальным расслоением: появились реально богатые и реально бедные. Причем в реально бедные попали привилегированные группы, сословия Советского Союза – военнослужащие, бюджетники, ученые, врачи» [10]. По мнению указанного исследователя, в России идет процесс возникновения смешанной сословно-классовой структуры общества, при этом «классы и сословия перестали быть только теоретическими конструктами и превратились в обыденные различия социальной практики, в саму реальность общественного устройства. Они существуют «объективно», но эта объективность воспроизводится только в деятельности классифицируемых людей, самой их жизнью, а не привносится извне. При этом понятия классовой стратификации закрепляются в обычае и обычном праве, в то время как понятия сословного устройства фиксируются в особых законах или традиции, имеющей силу закона» [11, с. 10].

Произошедшая резкая смена устоявшейся системы ценностей и норм в начале 90-х годов XX в. значительно скорректировала актуальные ранее цели деятельности как отдельных индивидов и групп, так и отечественного социума в целом. При отсутствии реальной замены это привело к возникновению кризиса идентичности, что выражалось в деградации элементов системы личностных ценностей и, как следствие, утрате самоидентификации. В подобных условиях наиболее естественной защитой является замещение нефункциональных элементов модели интерпретации реальных процессов архетипическими образцами. Это предполагает трактовку институциональных изменений в отечественном социуме как проявление воли вышестоящего индивида. Значимым отличием соответствующих интерпретаций в контексте российских реалий является приписывание благоприятных результатов исключительно верховному правителю. В то же время, все негативные последствия от принятия решений власть предержащими относятся субъектами отечественного социума к деятельности нижестоящих исполнителей.

Содержательным аспектом реализации социальных трансформаций, в подобных условиях, представляется коррекция социальных институтов в направлении устранения нефункциональных организационных барьеров, а также уменьшение сложности процессов взаимодействия между элементами социальной системы. Последнее предполагает упрощение правил контактирования настолько, чтобы для достижения значимой цели между элементами социальной системы осуществлялось как можно меньше промежуточных контактов.

Важным аспектом успешности реализации трансформаций, как в целом, так и в российских условиях, представляется их содержательное соотнесение с культурными особенностями и традициями организации общественной жизни. Это предполагает ориентацию указанных процессов в направлении реального увеличения благосостояния членов социума за счет планомерной организации системы государственного управления. Показателем успешности реализации подобной деятельности представляется рост производства и доходов населения, а также стабильности системы государственного законодательства. Последнее выражается в количестве или отсутствии поправок, вносимых в законы и подзаконные акты за некоторый промежуток времени. Сравнение указанных показателей за разные годы позволяет получить объективные данные относительно динамики указанного показателя. Значимым аспектом реализации управленческого воздействия на трансформационные процессы является

также постепенность внедрения в реальные практики властного влияния посредством более тонких ситуативных форм.

При этом, важно подчеркнуть, что указанные процессы связаны не только с изменениями в социальной, политической и духовной сферах жизни общества, но и с появлением новых поколений техники, формированием сопряженных с этим актуальных экономических отношений. Иными словами, становление нового технологического уклада предполагает трансформацию используемых в реальных производственных процессах методов и технологий. Следствием этого является объективная необходимость овладения соответствующими практическими навыками индивидами, занятыми в реальном производственном процессе.

При такой ситуации возможны два варианта развития событий. Первый предполагает обучение непосредственно на производстве что, однако, сопровождается отвлечением специалистов от реального производственного процесса. Следствием этого представляется снижение объемов и качества выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Решением проблемы является либо ликвидация программ обучения, либо выделение данной функции в отдельную сферу деятельности организации, что сопровождается увеличением штата сотрудников и затрат на его содержание. Вместе с тем, возможен и второй вариант. Он включает в себя создание новых образовательных стандартов и программ в рамках соответствующих социальных институтов.

Важным является и то, что подобные нововведения затрагивают как тех, кто занят непосредственно на производстве, так и управленцев, регулирующих внутрисистемные процессы. Первые – потому что трансформируются, то есть качественно изменяются, технологические аспекты. Вторых – по причине изменения отношений на производстве, уменьшения времени создания единицы продукции при увеличении ее качества (что предполагает повышение требований к работнику и оборудованию, а также трансформацию других схожих элементов производственного процесса).

Результатом развития указанных явлений становится появление товаров и услуг нового качества, что способствует существенному повышению уровня бытовых условий. Это послужит базой для формирования у социума новых запросов, предполагающих расширение товарного ряда и повышение качества уже имеющейся продукции. Следствием этого будет улучшение отношения, как к верховной власти, так и между отдельными индивидами. Наиболее ярким примером из отечественной истории, иллюстрирующим подобные процессы, является начальный период времени правления Л.И. Брежнев. Важно подчеркнуть, что процессы изменений касаются не только материального, но и духовного производства. Это положительно сказывается на культуре социума в целом, поскольку происходит положительная трансформация норм и правил взаимодействия, реализуемых в обществе.

В настоящее время правомерно констатировать, что, несмотря на все предпринимаемые меры по совершенствованию системы управления в России, а также выстраивание властной вертикали, регулирование социальных процессов происходит в «ручном режиме». Это предполагает непосредственное участие руководителей высокого ранга в функционировании управленческого механизма на более низких уровнях социальной иерархии. Значительной проблемой также является и то, что подобная дисфункциональная практика многократно повторяется не только на федеральном уровне министерств и ведомств, но также и на региональном и местном уровнях в контексте взаимодействия руководителей соответствующего ранга и чиновников – исполнителей. Негативным аспектом данных процессов является и то, что, повторяясь многократно на различных уровнях социального взаимодействия, они становятся привычными и приобретают форму постоянных рутинных практик.

Оптимальным выходом из подобной ситуации, на наш взгляд, является внедрение практики назначения (и ротации) на руководящие должности таких людей, которые будут работать не за страх, а на совесть. Реализация такой управленческой модели предполагает наличие четко обозначенной и ненавязчиво прививаемой государственной идеологии «государство и человек – социальные партнеры». Это предполагает наличие взаимной ответственности между участниками взаимодействия, а ее базисом становится ситуация равновесия. Она заключается в том, что при некотором состоянии социальной системы элементам, взаимодействующим в ее рамках, становится невыгодно его нарушать по причине высокой цены издержек, возникающих при корректировке баланса сил.

Таким образом, несмотря на наличие общих черт у трансформационных процессов, в российском социуме наличествуют и специфические процессы. Они отражают культурно-исторические особенности организации общественной жизни, которые репрезентируют самобытность мировосприятия кон-

кретным социумом окружающей реальности. Они сформировались под влиянием внешних факторов и общности интересов у разных субъектов, распределенных на определенной географической территории. Это актуализирует значимость учета культуры и истории как элементов, детерминирующих специфику управленческих процессов в контексте регулирования институциональных трансформаций. Постепенное воздействие на мировоззрение социальных акторов, его актуализация в контексте наличествующей социально-экономической и культурно-исторической ситуации позволит задействовать те аспекты модели мировосприятия граждан России, которые представляются наиболее функциональными и перспективными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Так говорил Бисмарк. М.: АСТ, 2014.
2. *Щербина Э.* Бисмарк и русское «ничего». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://polzam.ru/index.php/istorii/item/955-bismark-i-russkoe-nichego> (дата обращения 30.04.2019).
3. *Бердяев Н.А.* О власти пространства над русской душой / В кн.: Бердяев Н.А. Судьба России. М.: Сов. писатель, 1990.
4. Две трети россиян устыдились развала СССР и «вечной» бедности в стране. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.levada.ru/2019/01/17/dve-treti-rossiyan-ustydilis-razvala-sssr-i-vechnoj-bednosti-v-strane> (дата обращения 02.05.2019).
5. *Данилов В.П.* Падение советского общества: коллапс, институциональный кризис или термидорианский переворот? // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год: шестой межд. симпоз., 15-16 янв. 1999 г. М.: Логос, 1999.
6. *Щербинин А.И.* Человек во власти (региональные политические элиты в современном избирательном процессе) // Куда идет Россия: Власть; Общество; Личность. М.: Высшая школа социальных и экономических наук, 2000.
7. *Hedlund S.* Russia's «Market» Economy: A Bad Case of Predatory Capitalism. London: University College London Press, 1999.
8. *Шляпентох В.Э.* Современная Россия как феодальное общество. Новый ракурс постсоветской эры. М.: Столица-Принт, 2008.
9. «Триста с лишним лет – сплошная модернизация, а страна остается такой же». Симон Кордонский – о пропасти между фальшивой госстатистикой и реальной жизнью россиян. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.znak.com/2018-11-12/simon_kordonskiy_o_propasti_mezhdu_falshivoy_gosstatistikoy_i_realnoy_zhiznyu_rossiyan (дата обращения 12.12.2018).
10. Доживет ли страна с такой сословной структурой, я не знаю». Социолог Симон Кордонский – о войне сословий в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.znak.com/2018-01-18/sociolog_simon_kordonskiy_o_voynе_sosloviy_v_rossii (дата обращения 12.12.2018).
11. *Кордонский С.Г.* Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.

Бездудная А.Г., Ксенофонтова Т.Ю., Краюхин Г.А.

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ И РАЗВИТИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТУДЕНЧЕСКОЙ СРЕДЕ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

Аннотация. В настоящее время проходит очень важный период изменения психологии людей и разворота всех сфер жизни, в том числе и образования, в сторону заботы о позитивном развитии факторов окружающей среды, переориентации человеческого сознания от заботы о личной выгоде к заботе об общественных благах и окружающих, в том числе в рамках института социального предпринимательства. В статье приводятся статистические данные, характеризующие уровень развития социального предпринимательства в России; рассматриваются практические аспекты целенаправленного развития соответствующих надпрофессиональных компетенций у студентов ведущих российских вузов.

Ключевые слова. Социальное предпринимательство, волонтерское движение, надпрофессиональные компетенции.

Bezudnaia A.G., Ksenofontova T.Y., Kraiuhin G.A.

ENHANCING THE ROLE AND DEVELOPMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AMONG STUDENTS OF RUSSIAN UNIVERSITIES

Abstract. Currently, there is a very important period of change in the psychology of people and the turn of all spheres of life, including education, in the direction of concern for the positive development of environmental factors, the reorientation of human consciousness from concern for personal benefit to care for public goods and others, including within the framework of the Institute of social entrepreneurship. The article presents statistical data characterizing the level of development of social entrepreneurship in Russia; discusses the practical aspects of the targeted development of relevant professional competencies of students of leading Russian universities.

Keywords. Social entrepreneurship, volunteer movement, professional competences.

Понятие социального предпринимательства появилось не так давно и уже сформировался ряд точек зрения относительно того, что данный термин не несет в себе ничего социального, а является очередной уловкой бизнесменов во имя снижения налогооблагаемой базы и раскручивания собственного бренда. Однако, как показывает практика, в предпринимательской среде существует ряд предпринимателей, направления деятельности которых действительно подходят под определение «социальных», что опровергает высказывания скептиков. В частности, одной из таких социальных организаций является Фонд Сколла (Skoll Foundation, США), выдающий гранты на реализацию социальных проектов в различных областях, в том числе в сфере образования, на сумму 30 миллионов долларов ежегодно [4].

ГРНТИ 06.81.12

© Бездудная А.Г., Ксенофонтова Т.Ю., Краюхин Г.А., 2019

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

Татьяна Юрьевна Ксенофонтова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и маркетинга Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.

Герольд Александрович Краюхин – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Бездудная А.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 602-23-52.

Статья поступила в редакцию 29.05.2019.

В России о социальном предпринимательстве узнают постепенно, но интерес к данному виду деятельности растет, о чем свидетельствуют результаты опроса респондентов, проводившихся Ассоциацией региональных социологических Центров «Группа 7/89» с 2010 по 2018 год. В июне 2011 года результаты анализа статистики ответов опрошенных были немного оптимистичнее, чем в 2010 году. Уменьшилось количество людей, которые услышали о социальном предпринимательстве впервые – их доля составила 68%. При этом 21% опрошенных ответили, что то-то слышали об этом, 7% затруднилось ответить, а 4% имели довольно сформированные знания об этом институте. В сентябре 2014 года число опрошенных, знающих о социальном предпринимательстве, составило 5%, количество людей, которые что-то слышали об этом – 28% (на 7% больше по сравнению с предыдущим опросом), 64% опрошенных в первый раз услышали о данном термине, 3% затруднились ответить. В октябре 2016 года число опрошенных, которые знали о социальном предпринимательстве, составило 6%, 23% что-то слышали об этом, 66% услышали о данной теме впервые, 5% затруднились ответить. В последнем опросе, проведенном в июне 2018 года, картина практически не изменилась, отличие было в 2%-4%. Опрошенные, которые имели знания о социальном предпринимательстве, составили 7%, 22% что-то слышали об этой теме, 64% услышали впервые о данном термине и 7% затруднились ответить. Итак, можно определить, что наблюдается отсутствие роста количества людей, имеющих четкое представление о том, что представляет собой институт социального предпринимательства (см. рис. 1).



Рис. 1. Информированность россиян о социальном предпринимательстве

Более глубокий анализ феномена социального предпринимательства показывает, что оно отличается от традиционного предпринимательства, однако при этом имеет ряд схожих черт. Предпринимателя можно охарактеризовать как человека, перемещающего ресурсы из зоны меньшей продуктивности в зону большей продуктивности и дохода. Предприниматель социальный изменяет производительность не просто ресурсов, а общества в целом. Иными словами, социальное предпринимательство предполагает альтруистическую манеру ведения бизнеса. Складывается впечатление, что социальные предприниматели, озабоченные проблемами общества, не имеют стремления максимизировать прибыль от ведения деятельности, что присуще обыкновенному предпринимателю. Фонд Сколла обозначает социального предпринимателя как «первопроходца, проводника изменений в обществе, служащего на благо человечества» [2].

В рамках упомянутого выше анкетирования, респондентам-студентам российских вузов, в ряду прочих, был задан и вопрос об ощущении собственной способности стать социальным предпринимателем в российском социально-экономическом пространстве. Анализ полученных ответов выявил, что только 22% опрошенных готовы стать социальными предпринимателями (см. рис. 2). Несмотря на пессимистичную оценку студентами своих способностей в качестве социальных предпринимателей, собственный потенциал в социальном предпринимательстве, как считают специалисты, можно развивать. В этой связи в рамках гуманизации социального мирового пространства открыта, например, Said Business School – бизнес-школа Саида при университете Оксфорда в 2003 году, в рамках которой посредством применения инструментария творческого подхода и объединения сил ведущих теоретиков и практиков в соответствующей области возможно получить профессию «социальный предприниматель».

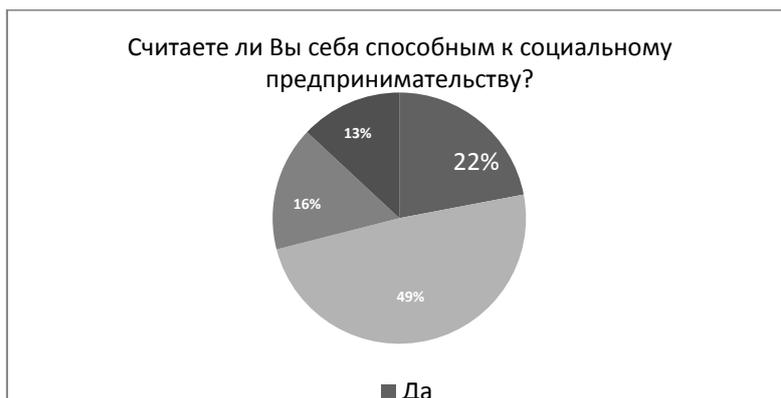


Рис. 2. Самооценка студентами способности к социальному предпринимательству

В российских вузах активистов, которые реализуют свои потребности и амбиции с помощью активизации социальной деятельности, можно буквально пересчитать по пальцам. Гораздо больше тех, кто идёт в социальные проекты и организации «за компанию», следуя моде или в надежде завести удачное знакомство [1]. То есть на первом месте стоит не желание помочь обществу (заодно и себе, как его представителю), а исключительно личный интерес. Возможно, это является положительным моментом, ведь главное в том, что количество людей, интересующихся социальной деятельностью, растёт. Однако это происходит не так быстро и не в том качестве, в котором бы хотелось. Двадцать первый век можно назвать веком индивидуалистов. И, пожалуй, это одна из главных причин, объясняющая, почему социальная деятельность с такими трудностями внедряется в общество. Это касается не только студентов, но и людей других возрастов и социальных статусов. Выявлено, что при разработке проектов запуска собственного бизнеса на первый план ставится, как правило, прогнозирование ожидаемой прибыли при максимально коротких сроках окупаемости [3, 7, 13].

Авторы статьи, как представители профессорско-преподавательского состава, в рамках исследования степени заинтересованности студентов в социально направленных проектах провели анализ статистических данных о количестве «кликов» (заходов на платформы), производимых обучающимися в социальных сетях на различных платформах для захода на сайты с информацией научной, развлекательной и социальной направленности. Результативные данные, собранные, кроме того, посредством информации соцсетей и официальных источников СПбГЭУ, сведены в таблице. В ней отображена зависимость между количеством посещений («кликов»-посещений) и рядом направлений мероприятий: социальным, связанным с конкретным учебным планом студента, развлекательным и обучающим широкого профиля, количеством мероприятий за семестр и количеством человек, зарегистрированных в специальных группах в соцсетях.

Таблица

Данные о количестве посещений студентами платформ мероприятий по различным направлениям

| Направленность мероприятия | Количество мероприятий в семестр | Количество человек в специальных группах в соцсетях |
|--|----------------------------------|---|
| Социальная | 7 | 1 000 |
| Учебная (конференции, учебные мероприятия) | 20 | 6 000 |
| Развлекательная | 15 | 10 000 |
| Обучающая (мастер-классы, лекции) | 30 | 8 000 |

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что пока мероприятия развлекательной направленности вызывают у студентов наибольший интерес, при том, что социальное направление деятельности находится в таблице на месте аутсайдера. Анализ структуры студенческого сообщества показывает, что по критерию участия в социальной деятельности можно условно разделить все сообщество на три группы: «лидеры» (10% от общей массы студентов), «общая (студенческая) масса»

(80%) и «антилидеры» (оставшиеся 10%). Лидерами являются те студенты, кто по собственной инициативе участвуют в различных социальных мероприятиях. Общую массу составляют студенты, которые либо вообще не участвуют в социальной деятельности, либо участвуют по каким-то личным причинам, не связанным непосредственно с целевыми установками социальной деятельности. В приведенной классификации антилидеры – это студенты, выступающие резко против участия в социальных проектах и соцмероприятиях в целом.

При этом все студенческие социальные программы, как показывает практика, направлены как раз на те 10% лидеров, которые активно участвуют в программных мероприятиях поддержки добровольческих безвозмездных инициатив, волонтерского движения и социального предпринимательства. Для повышения интереса к институту социального предпринимательства подобный подход оправдывает себя на начальных этапах внедрения социальных проектов; но к настоящему моменту период ознакомления с институтом прошел и наступил период активной работы с основной студенческой массой, составляющей 80% от всего сообщества. При этом не следует выпускать из виду и антилидеров социальных инициатив для того, чтобы используя их пассионарный потенциал, превратить их из «противоборцев» в инициаторов новых социальных программ.

Проведенный анализ социальных инициатив, реализованных в российских вузах, показал, что несмотря на широкое поощрение социальной деятельности как на уровне страны, так и на уровне вуза, развитие волонтерского движения, возрождение студенческих строительных и педагогических отрядов, студенты не спешат активно вливаться в поток социального движения. Отмечено, что в настоящее время на рынке труда сформировался спрос на специализированных молодых специалистов – выпускников высших учебных заведений, обладающих при этом надпрофессиональными компетенциями [9, 9, 11, 12]. Законы рыночной экономики при этом диктуют формирование рынка предложения. При этом основной проблемой, с которой сталкиваются работодатели при приеме на работу молодых специалистов, является та, что российские вузы выпускают на рынок кадры, обладающие серьезной теоретической основой, знаниями по специальности, однако при этом вузы не отвечают за надпрофессиональное развитие выпускников. Но только в случае рассмотрения названных составляющих подготовки выпускников комплексно, системно, мы можем говорить о специалисте, соответствующем запросу современного рынка труда в условиях цифровизирующейся и глобализирующейся экономики.

Какие же инструменты развития надпрофессиональных компетенций могут в настоящее время предложить российские учебные заведения? Прежде всего, это инструментарий функционирования института социальной деятельности. К нему относятся программные мероприятия в рамках волонтерства, реализации различных социальных проектов с возможностью, в том числе, участия в бизнес-проектах [6]. Помимо того, что участие в подобных мероприятиях, расширяет кругозор студентов, на участников возлагается определенная доля ответственности, накладывается дополнительная нагрузка, подразумевающая формирование умений работать в команде. Перечисленные аспекты определяют причину высокой заинтересованности российских вузов в развитии структуры центров социальной работы, волонтерства и дополнительной внеучебной занятости студентов, в том числе посредством возрожденной советской системы формирования студенческих строительных отрядов (ССО).

В 1991 г., после роспуска молодежной организации ВЛКСМ, центральный штаб ССО в нашей стране прекратил свое существование. Однако в 2003 году вновь была создана общественная организация «Российские Студенческие Отряды», на базе которой деятельность ССО принимает все более масштабный характер. На сегодняшний день в стройотрядах задействованы около 80 000 студентов по всей стране. Наиболее активно проявляют себя в данном движении такие регионы, как Алтайский край, Воронежская, Ростовская, Свердловская, Челябинская области, Красноярский край и Санкт-Петербург. ССО как вид внеучебной студенческой деятельности набирают в настоящее время все большую популярность; и это вполне оправдано, так как участие студента на стройках инфраструктурных объектов интересно ему с двух точек зрения: во-первых, финансовая составляющая участия в ССО в виде начисляемой заработной платы, во-вторых, это нестандартное времяпрепровождение, позволяющее выработать коммуникативные навыки и получить, в определенной мере, межотраслевые знания.

С другой стороны, со стороны подрядчика/заказчика проявляется интерес к возможности получения рабочей силы «оптом» для решения вопросов обеспечения трудовыми ресурсами участков работ, не требующих высокой квалификации. Есть еще и третий участник процесса – вуз, который, благодаря подобным проектам, получает возможности социализации и формирования ряда надпрофессио-

нальных компетенций у обучающихся. Однако, при опросе непосредственно студентов-участников мероприятий в рамках социального движения выявляется ряд моментов, которые в дальнейшем требуют дополнительной проработки. Например, студенты отмечают, что многие мероприятия социальной направленности зачастую диктуют необходимость присутствия на них студентов во время проведения аудиторных занятий при том, что большинство преподавателей весьма негативно относится к пропускам учебных аудиторных часов независимо от причины.

Кроме того, студенты – действующие резиденты бизнес-инкубатора СПбГЭУ отмечают, что в ряде реализуемых бизнес-проектов не уделяется особого внимания проектам, подпадающим под целевые установки социального предпринимательства. Инвестирование, как правило, получают экономически эффективные и быстроокупаемые проекты. Ещё одна проблема состоит в том, что многие социальные проекты, как сформулировали студенты, «легко придумать, но сложно и дорого реализовать, и часто хорошая идея не может найти своё воплощение в жизни».

Волонтерство в рамках событийных проектов характерно, в основном, для больших городов. Примером здесь может служить Санкт-Петербургский государственный экономический университет, организовавший масштабное волонтерское движение из 800 человек к Олимпиаде 2014, а так же подготовивший добровольцев к Кубку Конфедераций 2017 и организовавший структурированную добровольческую деятельность студентов к Чемпионату Мира по футболу в 2018 году. Другим положительным примером может служить центр привлечения волонтеров Кубанского государственного технологического университета «Политехник», насчитывающий около 1000 человек-членов, который был создан с целью организации безвозмездной молодежной помощи в подготовке к сочинской Олимпиаде; и в котором в настоящее время регулярно проводится «школа актива» с целью разработки и реализации программных мероприятий по нескольким волонтерским проектам социальной направленности.

Непосредственно в самом Сочи организован «Центр подготовки волонтеров FORWARD» на базе Сочинского государственного университета, готовый предоставил помощь в подготовке и проведении широкого ряда спортивных, деловых и культурных общественных мероприятий посредством делегирования 2000 студентов-волонтеров. Привлечение добровольцев в члены центра FORWARD началось еще в период подготовки к Олимпиаде, но и после ее окончания резиденты центра активно участвовали в подготовке и проведении Кубка Конфедераций в 2017 г. и Чемпионата Мира по футболу в 2018 г.

К проведению Чемпионата Мира по футболу были также мобилизованы силы волонтерского центра «Прорыв-ВолГУ» – структурного подразделения Волгоградского государственного университета, включающего 1000 человек-резидентов, начавших свою волонтерскую деятельность в рамках данного центра задолго до чемпионата по инициативе отделений воспитательной работы вуза. В ВолГУ уделяется много внимания всестороннему развитию обучающихся, но в настоящее время социальное движение становится все более актуальным. Центры волонтерских движений с ярко выраженной социальной и культурной направленностью были сформированы в Твери, где в целом региональная инфраструктура поддержки волонтерского движения активно развивается. Тверь регулярно принимает ряд волонтерских слетов, что благоприятно сказывается и на туристической составляющей предпринимательской среды. В качестве примера и ядра притяжения студенческого волонтерского движения в регионе можно привести Тверской государственный технический университет.

Список российских вузов, в которых организованы и успешно функционируют центры волонтерских движений социальных направлений можно расширить посредством включения в него Кубанского государственного университета, Амурского государственного университета, Кемеровского государственного университета и т.д. Таким образом, география социального движения студентов российских вузов весьма обширна, при этом вузы с разным количеством обучающихся и разным бюджетом стараются в силу возможностей уделять должное внимание внеучебной социальной деятельности студентов, имея в виду, кроме всего прочего, и практику формирования надпрофессиональных компетенций у обучающихся.

Таким образом, можно говорить о том, что в настоящее время проходит очень важный период изменения психологии людей и разворота всех сфер жизни, в том числе и образования, в сторону заботы о позитивном развитии факторов окружающей среды, переориентации человеческого сознания от заботы о личной выгоде к заботе об общественных благах и окружающих [10]. Указанный процесс проходит медленно, но формирует общественный заказ целенаправленного развития соответствующих надпрофессиональных компетенций у студентов российских учебных заведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бездудная А.Г.* Тенденции развития высшего образования США и России // Экономическое возрождение России. 2008. № 1 (15). С. 41-49.
2. *Бездудная А.Г.* Концепция образовательной деятельности на новом этапе развития университетского образования // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. № 1 (28). С. 267-269.
3. *Боркова Е.А.* Институциональные аспекты организации малого бизнеса в России. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. 110 с.
4. *Борнштейн Д.* Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила новых идей. М.: Альпина Паблишер, 2015.
5. *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.
6. *Ксенофонтова Т.Ю.* К вопросу о получении необходимых практических навыков на предприятиях студентами старших курсов российских вузов // Современные наукоемкие технологии. 2011. № 1. С. 141-142.
7. *Ксенофонтова Т.Ю.* Управление конкурентноспособностью предприятия на основе вовлечения в хозяйственный оборот инновационных ОИС // Бизнес в законе. 2013. № 2. С. 227-230.
8. *Максимцев И.А., Карлик А.Е., Рохчин В.Е.* Государственное регулирование экономического развития в пределах федеральных округов в научных исследованиях Санкт-Петербургского государственного экономического университета // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 7-17.
9. *Миэринь Л.А.* Технологии преподавания в рамках концепции креативного образования // Архитектура университетского образования: современные университеты в условиях единого информационного пространства. Сборник трудов III Национальной научно-методической конференции с международным участием. СПб., 2019. С. 164-173.
10. *Немцев А.В.* Взаимодействие как категория социологического исследования // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 4 (34). С. 27-29.
11. *Плотников П.В.* Коучинг и перспективы его использования в современном высшем образовании // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 4 (38). С. 45-48.
12. *Харламов А.В., Харламова Т.Л.* Экономическая политика совершенствования предпринимательской среды // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 3 (20). С. 11-19.
13. *Vertakova Yu., Plotnikov V.* Innovative and industrial development: specifics of interrelation // Економічний часопис-XXI. 2016. № 1-2 (156). С. 37-40.

Лаврова Т.А.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ ОСНОВНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена исследованию покупательной способности основных групп населения в Российской Федерации в 1990, 1998 и 2019 годах. Рассмотрены особенности формирования и структура потребительской корзины в РФ в 2019 году. Выявлены основные тенденции изменения стоимости набора продуктов питания на одного человека в месяц, необходимые для полноценного питания по сравнению с получаемыми денежными средствами в виде заработной платы, пенсии и стипендии.

Ключевые слова. Покупательная способность, потребительская корзина, социальная сфера, социальная политика, стоимость набора продуктов.

Lavrova T.A.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE PURCHASING POWER OF THE MAJOR POPULATION GROUPS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Article is devoted to the study of purchasing power of the main population groups in the Russian Federation in 1990, 1998 and 2019. Features of formation and structure of a consumer basket in the Russian Federation in 2019 are considered. The main tendencies of changes in the cost of food basket per person per month required for full power compared to the received funds in the form of wages, pensions and scholarships.

Keywords. Purchasing power, consumer basket, social sphere, social policy, the cost of a set of products.

Непосредственное влияние на уровень благосостояния населения, качество жизни, возможность развивать и реализовывать способности оказывают отрасли социальной сферы, совокупность факторов социально-экономического развития, в том числе и уровень доходов, особенности социальной политики и многое другое. Покупательная способность населения является важнейшим показателем, отражающим уровень и качество жизни различных групп населения, возможность получения качественных услуг, предоставляемых различными организациями социальной сферы. «Покупательная способность населения – количество товаров и услуг, которое население способно приобрести в соответствии с имеющимися у людей денежными средствами и при уровне цен на товары и тарифов на услуги, сложившемся в стране. Покупательная способность зависит от уровня доходов населения и той их части, которая может быть выделена на покупки, но не в меньшей степени обусловлена величиной цен и тарифов на услуги» [1].

В масштабах страны финансирование отраслей социальной сферы, в первую очередь, осуществляется за счет средств федерального бюджета. В таблице 1 представлена структура расходов федерального бюджета Российской Федерации на 2018-2019 годы. Как видно из данной таблицы, расходы на отрасли социальной сферы в 2019 году увеличились по сравнению с показателями 2018 года. Социальная сфера

ГРНТИ 06.58.55

© Лаврова Т.А., 2019

Татьяна Анатольевна Лаврова – доктор экономических наук, профессор кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: Россия, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 976 52 58. E-mail: victoriatan@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 25.05.2019.

охватывает такие отраслевые системы, как здравоохранение, физическая культура и спорт, образование, культура, социальное обслуживание и социальное обеспечение, жилищное хозяйство, социальное страхование и пенсионное обеспечение. Например, в 2018 году величина расходов на финансирование отраслей социальной сферы, включая и расходы на социальную политику, составила 6 188 млрд руб., что составляет 37,3% от общей величины расходов федерального бюджета. В таблице 2 представлена структура расходов федерального бюджета на социальную политику в 2018-2019 гг.

Таблица 1

Расходы федерального бюджета в 2018-2019 гг. [2]

| Показатели | 2018 | | 2019 | | Отклонение, млрд руб. |
|---|-----------|---------|-----------|---------|-----------------------|
| | млрд руб. | доля, % | млрд руб. | доля, % | |
| Всего | 16 591 | 100 | 18 037 | 100 | 1 446 |
| Общегосударственные вопросы | 1 297,2 | 7,82 | 1 406,6 | 7,8 | 109,4 |
| Национальная оборона | 2 797,1 | 16,85 | 2 914,2 | 16,16 | 117,1 |
| Национальная безопасность и правоохранительная деятельность | 2 105,4 | 12,69 | 2 247,4 | 12,46 | 142,0 |
| Национальная экономика | 2 330,1 | 14,04 | 2 818,1 | 15,62 | 488,0 |
| Охрана окружающей среды | 95,9 | 0,58 | 197,1 | 1,09 | 101,2 |
| Образование | 689,7 | 4,16 | 829,2 | 4,6 | 139,4 |
| Здравоохранение | 479,7 | 2,89 | 653,2 | 3,62 | 173,5 |
| Социальная политика | 4 703,0 | 28,35 | 4 728,1 | 26,21 | 25,1 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство | 147,6 | 0,89 | 192,2 | 1,07 | 44,6 |
| Культура, кинематография | 103,2 | 0,62 | 125,3 | 0,69 | 22,1 |
| Физкультура и спорт | 64,8 | 0,39 | 54,7 | 0,30 | -10,1 |
| Средства массовой информации | 84,1 | 0,51 | 75 | 0,42 | -9,1 |
| Обслуживание государственного и муниципального долга | 824,3 | 4,97 | 852,1 | 4,72 | 27,8 |
| Межбюджетные трансферты | 869,1 | 5,24 | 944,1 | 5,23 | 75,0 |

Таблица 2

Структура расходов федерального бюджета на социальную политику в 2018-2019 гг. [3]

| Показатели | 2018 | | 2019 | | Отклонение, млрд руб. |
|---|-----------|---------|-----------|---------|-----------------------|
| | млрд руб. | доля, % | млрд руб. | доля, % | |
| Социальная политика (всего), в т.ч.: | 4 703,0 | 100 | 4 728,1 | 100 | 25,1 |
| Пенсионное обеспечение | 3 233 | 68,74 | 3 274 | 69,25 | 41 |
| Социальное обслуживание населения | 15,69 | 0,33 | 16,07 | 0,34 | 0,38 |
| Социальное обеспечение населения | 994,1 | 21,14 | 1 004 | 21,23 | 9,9 |
| Сфера охраны семьи и детства | 452,4 | 9,62 | 426,8 | 9,02 | -25,6 |
| Прикладные научные исследования в области социальной политики | 0,173 | 0,004 | 0,174 | 0,004 | 0,001 |
| Другое | 7,637 | 0,16 | 7,05 | 0,15 | -0,587 |

В последнее время серьезное внимание уделяется вопросам социального обеспечения населения Российской Федерации, повышению уровня покупательной способности и уровня жизни в условиях современных преобразований. Необходимо срочно принимать меры по улучшению качества жизни населения. Важнейшими показателями, отражающими уровень жизни населения, являются структура и размер потребительской корзины в Российской Федерации. Стоимость набора товаров и услуг, включенных в потребительскую корзину, зависит от различных факторов и рассчитывается для каждого субъекта РФ и по стране в целом. Рассмотрим данные по стоимости потребительской корзины в целом по России, а также для Санкт-Петербурга. В таблице 3 представлены показатели по стоимости потребительской корзины на 2019 год.

На примере сравнительного анализа уровня покупательной способности населения рассмотрим данные 1980 и 2019 года. В таблице 4 представлена стоимость набора продуктов и услуг в 1980 и в 2019 гг. В таблице 5 представлены данные по сравнительному анализу покупательной способности основных групп населения в зависимости от источников получения денежных средств.

В книге врача-диетолога Гришина П.Д. «Приготовление пищи» представлены данные о необходимом количестве основных видов продуктов питания, необходимых человеку в день для нормального развития и функционирования, в пересчете на граммы. Вне всякого сомнения, данная информация носит рекомендательный характер, но для исследования покупательной способности основных групп населения в Российской Федерации будем полагаться на данный список и количество продуктов. При таком питании не требуется дополнительное количество витаминов, все необходимые вещества организм человека получает из данных продуктов.

Таблица 3

Стоимость потребительской корзины на 01.01.2019 года на человека, руб. [4]

| Показатель | Россия | Санкт-Петербург |
|---|--------------|-----------------|
| Стоимость минимального набора продуктов питания на человека в месяц | 4 065,66 | 4 859,16 |
| Стоимость минимального набора продуктов питания на человека в день | 131,15 | 156,75 |
| Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг на человека в месяц | 15 743,62 | 17 247,41 |
| Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг на человека в день | 507,86 | 556,37 |

Таблица 4

Стоимость некоторых продуктов и услуг в 1980 и 2019 годах, руб. (составлено автором)

| Наименование | 1980 | 2019 |
|---------------------------|------|------|
| Хлеб | 0,2 | 50 |
| Стоимость проезда в метро | 0,05 | 45 |
| Картофель (1 кг) | 0,1 | 40 |
| Всего | 0,35 | 135 |

Таблица 5

Сравнительный анализ покупательной способности населения в 1980 и 2019 годах, руб. (составлено автором)

| Показатель | 1980 | | | 2019 | | |
|--|------------------|--------|-----------|------------------|--------|-----------|
| | заработная плата | пенсия | стипендия | заработная плата | пенсия | стипендия |
| Величина денежных доходов в месяц | 120 | 60 | 40 | 42 595 | 15 000 | 2 200 |
| Стоимость набора продуктов и услуг | 0,35 | 0,35 | 0,35 | 135 | 135 | 135 |
| Сколько наборов продуктов и услуг можно купить на доход | 342 | 171 | 114 | 315 | 111 | 16 |
| Чему соответствует величина денежных доходов 1980 г. в 2019 г. | - | - | - | 46 170 | 23 085 | 15 390 |
| Чему соответствует величина денежных доходов 2019 г. в 1980 г. | 110,25 | 38,85 | 5,6 | - | - | - |

В таблице 6 представлены данные ретроспективного анализа стоимости набора продуктов для полноценного питания на одного человека в месяц в 1990 году. В таблице 7 представлены данные проведенного исследования покупательной способности основных групп населения с учетом средней или минимальной величины получаемых денежных средств в виде заработной платы, пенсии и стипендии. На основе сравнительного анализа можно определить, какой процент от получаемых денежных средств населения в 1990 году приходился на покупку необходимого для полноценного питания набора продуктов.

Анализируя данные табл. 7, можно сделать вывод, что в 1990 году возможность покупать необходимое количество продуктов для осуществления полноценного питания с учетом получаемых денежных средств была у всех исследуемых групп населения, даже 51,65% получаемой стипендии было достаточно для покупки необходимого набора продуктов. Далее рассмотрим аналогичные показатели для 1998 и 2019 гг. В таблице 8 представлены данные ретроспективного анализа стоимости набора продуктов для полноценного питания на одного человека в месяц в 1998 и 2019 годах. (Заметим, что данные 2019 года по цене некоторых групп продуктов достаточно субъективные, так как зависят от цен в тех или иных торговых сетях или магазинах.)

В таблице 9 представлены данные проведенного исследования покупательной способности основных групп населения с учетом средней или минимальной величины получаемых денежных средств в виде заработной платы, пенсии и стипендии в 1998 и 2019 годах.

Таблица 6

**Стоимость набора продуктов для полноценного питания на одного человека в 1990 г.
(расчет автора по данным [5])**

| Наименование продукта | Цена за кг/шт., руб. | Потребление в день, грамм/шт. | Потребление в месяц, кг/шт. | Стоимость набора продуктов, руб. |
|---|----------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| Хлеб ржаной | 0,14 | 250 | 7,5 | 1,05 |
| Хлеб пшеничный (мука, макароны, крупы, бобовые) | 0,3 | 325 | 9,75 | 2,93 |
| Картофель | 0,1 | 300 | 9,0 | 0,9 |
| Овощи свежие | 0,2 | 250 | 7,5 | 1,5 |
| Фрукты, ягоды свежие, сушеные | 0,5 | 215 | 6,45 | 3,23 |
| Масло сливочное, растительное, топленое | 3,6 | 60 | 1,8 | 6,48 |
| Сахарный песок | 0,9 | 100 | 3 | 2,7 |
| Мясо | 2 | 200 | 6 | 12 |
| Рыба | 0,7 | 100 | 3 | 2,1 |
| Молоко, кефир | 0,28 | 400 | 12 | 3,36 |
| Творог | 1,0 | 30 | 0,9 | 0,9 |
| Сметана | 1,6 | 15 | 0,45 | 0,72 |
| Сыр | 3,0 | 20 | 0,6 | 1,8 |
| Яйцо, 10 шт. | 0,9 | 1 шт. | 30 шт. | 2,7 |
| ИТОГО | - | - | - | 42,37 |

Таблица 7

**Анализ покупательной способности основных групп населения в 1990 г.
(расчет автора по данным [6])**

| Категория | Пенсия, стипендия, зарплата, руб. | % | Стоимость набора продуктов, руб. | % от дохода |
|------------|-----------------------------------|-----|----------------------------------|-------------|
| Пенсионеры | 132 | 100 | 42,37 | 32,1 |
| Студенты | 82 | 100 | 42,37 | 51,65 |
| Работники | 548 | 100 | 42,37 | 7,72 |

Таблица 8

**Стоимость набора продуктов для полноценного питания на одного человека в 1998 и 2019 гг.
(расчет автора по данным [5])**

| Наименование продукта | Потребление в месяц, кг/шт. | Цена за кг/шт., руб. (1998) | Стоимость набора продуктов, руб. (1998) | Цена за кг/шт., руб. (2019) | Стоимость набора продуктов, руб. (2019) |
|---|-----------------------------|-----------------------------|---|-----------------------------|---|
| Хлеб ржаной | 7,5 | 2 900 | 21 750 | 40 | 300 |
| Хлеб пшеничный (мука, макароны, крупы, бобовые) | 9,75 | 5 200 | 50 700 | 64 | 624 |
| Картофель | 9,0 | 3 500 | 31 500 | 30 | 270 |
| Овощи свежие | 7,5 | 16 900 | 126 750 | 130 | 975 |
| Фрукты, ягоды свежие, сушеные | 6,45 | 20 000 | 129 000 | 110 | 709,5 |
| Масло сливочное, растительное, топленое | 1,8 | 40 000 | 72 000 | 820 | 1 476 |
| Сахарный песок | 3 | 12 000 | 36 000 | 73 | 219 |
| Мясо | 6 | 35 000 | 210 000 | 330 | 1 980 |
| Рыба | 3 | 35 000 | 105 000 | 390 | 1 170 |
| Молоко, кефир | 12 | 6 800 | 81 600 | 89 | 1 068 |
| Творог | 0,9 | 20 000 | 18 000 | 360 | 324 |
| Сметана | 0,45 | 20 000 | 9 000 | 220 | 99 |
| Сыр | 0,6 | 45 000 | 27 000 | 700 | 420 |
| Яйцо, 10 шт. | 30 шт. | 14 000 | 42 000 | 80 | 240 |
| ИТОГО | - | - | 960 300 | - | 9 874,5 |

Таблица 9

**Анализ покупательной способности основных групп населения в 1998, 2019 гг.
(расчет автора по данным [6])**

| Категория | 1998 | | | | 2019 | | | |
|------------|-----------------------------------|-----|----------------------------------|-------------|-----------------------------------|-----|----------------------------------|-------------|
| | Пенсия, стипендия, зарплата, руб. | % | Стоимость набора продуктов, руб. | % от дохода | Пенсия, стипендия, зарплата, руб. | % | Стоимость набора продуктов, руб. | % от дохода |
| Пенсионеры | 390 000 | 100 | 960 300 | 246,23 | 15 000 | 100 | 9 874,5 | 65,83 |
| Студенты | 120 000 | 100 | 960 300 | 800,25 | 2 200 | 100 | 9 874,5 | 448,84 |
| Работники | 950 000 | 100 | 960 300 | 101,08 | 42 595 | 100 | 9 874,5 | 23,18 |

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что наиболее тяжелая ситуация в России с обеспечением населения необходимым для полноценного питания набором продуктов была в 1998 году, в период гиперинфляции, когда все группы населения не могли покупать необходимый набор продуктов. Наиболее сложная ситуация складывалась с обеспечением студентов. Так, в 1998 году стипендия была в восемь раз меньше, чем стоимость набора продуктов питания. В 2019 году ситуация немного улучшилась, но требуется дальнейшая работа по повышению покупательной способности населения и повышению уровня жизни всех групп населения.

В статье 2 Конституции РФ указано: «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства». Материальные и духовные потребности личности, группы, всего населения страны формируются под воздействием экономических условий, социальных и культурных факторов. Совокупность факторов, влияющих на уровень жизни населения, представляет собой важнейший комплексный индикатор, отражающий возможности как отдельного человека, так и всего общества к развитию или способствующий усилению негативных тенденций, результатом которых является снижение качества жизни, что требует скорейшего решения на всех уровнях управления.

Отрасли социальной сферы существует не изолированно, а в определенной взаимосвязи с другими сферами общества: материально-производственной, политической, культурно-духовной. Только в условиях комплексного социально-экономического развития страны возможно улучшить качество жизни населения и повысить уровень производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Покупательная способность населения // Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2011.
2. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов. Расходы федерального бюджета в 2018-2021 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/740860e0c21159c7d8f22644878fd03ad44ffcb2 (дата обращения 19.05.2019).
3. Расходы на социальную политику в 2018 г. РИА Новости от 18.09.2017 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/20170918/1504993567.html> (дата обращения 19.05.2019).
4. Потребительская корзина 2019: состав, цена на месяц. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://trudtk.ru/zarabotnaja-plata/potrebitel'skaja-korzina-sostav-cena-na-mesjac> (дата обращения 19.05.2019).
5. Гришин П.Д. Приготовление пищи. Рекомендуемый набор продуктов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gorenka.org/index.php/idjom-na-kukhnyu/5395-prigotovlenie-pishchi> (дата обращения 20.05.2019).
6. Рынок труда, занятость и заработная плата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages (дата обращения 20.05.2019).

Клишин А.И.

ПРАКТИКА ПЕРЕВОДА И ЦЕНзуРА

Аннотация. В статье рассматривается история ограничений, налагаемых цензурой на перевод религиозных произведений и художественной литературы в некоторых европейских странах начиная с XVI века.

Ключевые слова. Перевод с сокращениями, цензура, идеология, политика, ограничения, самоцензура, перевод.

Klishin A.I.

PRACTICE OF TRANSLATION AND CENSORSHIP

Abstract. The article considers a history of restrictions imposed by censorship on translation of religious books and fiction since the 16th century in some of the European countries.

Keywords. Abridged translation, censorship, ideology, politics, restrictions, self-censorship, translation.

Практика перевода как явление межъязыковой и межкультурной коммуникации получает в настоящее время все более многоаспектное освещение в научных публикациях отечественных и зарубежных исследователей-переводоведов. Такая тенденция делает исследование перевода междисциплинарным, включающим в себя лингвистический и литературоведческий аспекты, философский и культуроведческий, этнологический и этнолингвистический.

Далеко не последнее место занимает вопрос о личности переводчика, осуществляющего перевод художественных текстов, поскольку таковой, как отмечает В.В. Ризун, один из наиболее популярных видов межнациональных контактов [11, с. 3]. Об индивидуальности переводчика пишет В.В. Виноградов [4, с. 66], интерес к этой теме получает свое развитие в современных публикациях. Н.К. Гарбовский отмечает, что переводчик должен обладать литературным талантом, иметь свое эстетическое видение мира, свой стиль, который может не совпадать с авторским [5, с. 79]. В этой связи исследователи перевода выдвигают тезис о контакте представителей двух лингвокультурных общностей [14, с. 130] и даже об их взаимодействии и сотрудничестве [6, с. 4-7].

В предыдущей публикации мы сочли целесообразным в данном случае вести речь об отношении «автор – переводчик» [10, с. 13-22]. Условимся исходить из допущения о том, что факторы, определяющие и формирующие личность переводчика, подразделяются на субъективно-личностные и объективные. Если к факторам субъективно-личностным переводоведы относят характеристики, выделенные выше Н.К. Гарбовским, то в число объективных исследователи включают «множество факторов, таких как политика издательства, участие СМИ и др.» [15, с. 55]. Представляется, что фактор цензуры также занимает определенное место в этом далеко не полном перечне.

ГРНТИ 16.31.41

©Клишин А.И., 2019

Александр Иванович Клишин – доктор филологических наук, профессор кафедры английского языка 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) 310-87-25. E-mail: dept.keel2@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 20.06.2019.

Целью данной публикации является анализ проявлений влияния фактора цензуры на практику перевода. Перед тем, как перейти к реализации сформулированной цели, следует кратко остановиться на истории возникновения цензуры как механизма контроля за содержанием и публикацией печатной продукции, в том числе и переводной литературы, а также показа сценических произведений, произведений живописи и т.д.

Цензура (от лат. *senseo* – делаю перепись), согласно энциклопедическим данным, осуществлялась цензорами, которые вступили в должность в древнем Риме в 443 году до нашей эры и осуществляли надзор за нравами [3, с. 489]. В средние века цензура начала осуществляться церковной властью, которая контролировала рукописную духовную литературу на предмет ее соответствия догматам церкви. Позже в Западной Европе цензура перешла от католической церкви к светским властям [там же].

В Российской империи, как и в Западной Европе, цензура распространяла свое влияние и контроль на религиозную литературу. Цензура в России ведет свое начало с XVI в. Начиная с 1721 г., функции цензуры осуществлял Синод. С 1783 г. разрешение на печать выдавалось Управой благочиния, с 1796 года контролем за ввозом в страну зарубежной литературы и изданием книг стали заниматься цензурные комитеты, подотчетные Министерству народного просвещения. С 1865 года функции цензуры были переданы Главному управлению по делам печати при Министерстве внутренних дел [3, с. 490].

Рассмотрим случаи проявления цензурного надзора на европейском культурном пространстве с XVI века, начиная с трагической истории французского поэта и переводчика Этьена Доле (1509-1546), который при переводе диалогов Платона внес одно дополнение, которое инквизиция сочла крамольным. Это дополнение – *rien du tout – совсем, вовсе* – изменило платоновский тезис, казалось бы, совсем незначительно: «...*attendu que tu ne sera plus rien du tout*» – «...ведь тебя совсем не будет». Инквизиция посчитала, что данное дополнение ставит под сомнение догму о бессмертии души.

Обращаясь к цензуре в Российской империи, следует указать на «Сборник распоряжений о цензуре с 1720 по 1862» [12], где на странице 222, в частности, говорится о запрете переводов «иностранных сочинений ... хотя бы переводчик исправил отдельные вредные места». Видимо, в соответствии с данным запретом, произведения Жана Пьера Беранже (1780-1857) считались опальными. Среди таких произведений следует назвать «Бесконечно малые», где резко критикуется королевская власть, «Святые отцы», где в неприглядном свете показаны иезуиты и католическое духовенство, «Бонди», песне, в которой выражена ненависть поэта к французской финансовой аристократии. Произведения Беранже стали известны в России благодаря переводам В.С. Курочкина, М.Л. Михайлова в середине XIX века, позже, уже в советскую эпоху, благодаря поэтам А. Антокольскому, В. Левину.

Цензура не миновала и Иоганна Вольфганга Гете (1749-1832). Так, В.М. Жирмунский, основоположник германистики в России, автор работ по истории западной и русской литературы, пишет о том, что в середине XIX века в Российской империи переводы зарубежной литературы диктовались литературными вкусами и идеологическими установками [7, с. 510]. Как пишет современный исследователь Алексеева И.С., первый перевод «Фауста», первоначально запрещенный цензурой Николая I в 1835 году, был опубликован в 1838 году «с цензурными купюрами (300 строк заменены многоточиями как «богохульные»), а автором этого перевода был Э. Губер» [1, с. 7]. Другой переводчик, М. Вронченко, как отмечает И.С. Алексеева, пошел по пути «самоцензуры», заменив богохульные строки на благочестивые [там же].

Термин «самоцензура» представляется весьма пригодным при обсуждении вопросов, затрагиваемых в предлагаемой публикации. На наш взгляд, самоцензура проявлялась не только благодаря официальной политике, но и в силу национального самосознания. В XVIII веке во Франции возникла тенденция так называемого «украшательного перевода». Французские переводчики, убедив себя в том, что законодателем хорошего вкуса во всем, включая литературу, является Франция, при переводе произведений других европейских писателей подвергали такие произведения исправлениям. Исправлениям подвергались произведения, в том числе, Шекспира и Сервантеса. Очевидно, духовным вдохновителем такой тенденции в переводах был Вольтер (Франсуа-Мари Аруэ, 1694-1778), который, испытывая интерес к творчеству Шекспира, считал его, тем не менее, «гением без правил», «дикарем», нарушающим художественный вкус и меру [2, с. 342].

Функции цензуры, касающиеся запрета переводов тех или иных произведений, могли осуществляться из самых благих намерений видными представителями общества. М.В. Ломоносов «выступал

против переводов рыцарских романов, требуя, чтобы проза непременно содержала примеры и учения о политике и добрых нравах» [13, с. 17]. Известны случаи самоцензуры, вызванные, как сказали бы сейчас, прагматическими соображениями, фактами биографии. А.Д. Швейцер приводит пример перевода «Шильонского узника» Джорджа Байрона, выполненного воспитателем цесаревича В.А. Жуковским (1783-1852). В этом переводе В.А. Жуковский опустил упоминание о жестоком монархе и придал некоторым свободолобивым мотивам религиозную окраску [16, с. 175].

Были и профессиональные цензоры, среди которых видное место занимает личность Д.П. Ознобишина (1804-1877), поэта, писателя, краеведа, переводчика с многих языков, включая английский, шведский, французский, немецкий, а также восточные языки. Его поэтические произведения и переводы печатались в московских и петербургских изданиях «Московский вестник», «Невский альманах», «Телескоп» и др. Окончив Московский университетский благородный пансион, Д.П. Ознобишин занимает должность цензора периодических изданий на французском языке на почтамте Москвы. Следует упомянуть военного историка, генерал-майора, члена Государственного совета Д.П. Бутурлина (1790-1849), который был назначен Николаем I председателем комитета по надзору за публикуемыми изданиями. Позже его сменил М.А. Корф, историк, тоже член государственного совета.

Видимо, следует указать на случаи, когда цензура просто не могла не проявить жесткости в отношении переводов определенного автора. В «Литературной энциклопедии», вышедшей в 1931 году в Москве, о личности Р. Киплинга (1865-1936) было сказано: «Идейный багаж Киплинга – империалистический, твердолобый консерватизм, расовая гордость, англо-саксонская избранность» [8, с. 54]. В 1918 году Киплинг пишет стихотворение «Россия – пацифистам», которое много лет находилось под запретом и было опубликовано только в 1998 году в России. В переводе М. Гаспарова в этом стихотворении содержатся, в частности, следующие слова:

*Мир вам, милые джентльмены, но ступайте-ка стороной!
Мы роём народу могилу с Англию величиной* [9, с. 67].

Неприязнь проявляется и в других произведениях Киплинга, например, в рассказе «The Man Who Was». Цензура затронула произведения Р. Киплинга и в англоязычных странах. В комментариях к его роману «The Light that Failed» (Moscow, 2001) отмечается, что в США в 1890 году данное произведение вышло в свет в варианте со «счастливым концом». В 1891 году английское издательство «Macmillan and Co» опубликовало этот роман в новой редакции, но уже с «трагическим концом». В дальнейшем текст романа исправлялся дважды для англоязычных изданий 1897 и 1899 гг. [17, с. 298].

Представленный материал позволяет сделать следующие выводы:

1. Цензура, осуществляемая над переводом художественных произведений, имеет длительную историю и распадается на две разновидности – объективную и субъективно-личностную.
2. Цензура, как объективное явление, представляет собой элемент государственной политики и идеологии на том или ином историческом этапе развития конкретной страны и реализуется общественными институтами (католическая церковь в Западной Европе, Синод, Управа благочиния и др. в Российской империи). Положения, касающиеся осуществления цензурного надзора, закреплены в сводах официальной документации (например, «Сборник распоряжений о цензуре с 1720 по 1862» и др. в Российской империи).
3. Субъективно-личностная цензура, или самоцензура, является частью мировоззрения и художественно-эстетической позиции переводчика, который прибегает к таковой в силу разного рода личных обстоятельств, к числу которых можно отнести факты биографии (В.А. Жуковский, как воспитатель цесаревича, опустивший в своем переводе упоминание о жестоком монархе), уверенность в превосходстве своей культуры над остальными (например, французские переводчики Шекспира).
4. Цензура является категорией исторически изменчивой, на одном отрезке времени произведения могут подлежать запрету, позднее они переводятся, публикуются, становятся достоянием широких кругов общества и вносят свой вклад в плюрализм мнений, обогащая картину мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алексеева И.С. Основные вехи освоения текста «Фауста» И.-В. Гете в русской литературе // Университетское переводоведение. Выпуск 6. Материалы VI Международной научной конференции по переводоведению «Федоровские чтения». СПб., 2007.

2. Большая советская энциклопедия. Т. 5. М., 1971.
3. Большая советская энциклопедия. Т. 28. М., 1978.
4. *Виноградов В.В.* Лексические вопросы перевода художественной прозы. М., 1978.
5. *Гарбовский Н.К.* Теория перевода. М., 2004.
6. *Гудий К.А.* От оригинала к переводу: проблема взаимодействия автора и переводчика // Филология и лингвистика в современном обществе: материалы международной научной конференции. М., 2012. С. 4-7.
7. *Жирмунский В.М.* Гете в русской литературе. Л., 1937.
8. *Камовникова Н.Е.* Поэзия Редьярда Киплинга и ее русскоязычные переводы в СССР // Материалы 44 международной филологической научной конференции «Федоровские чтения». Актуальные проблемы переводоведения. СПб., 2015.
9. *Киплинг Р.* Стихотворения. Роман. Рассказы /Составитель Е.В. Витковский. М., 1998.
10. *Клишин А.И.* Практика перевода и человеческий фактор // Инновационные процессы в современной науке (том 5). Материалы международной научно-практической конференции, 19 апреля 2019 года, г. Прага, Чехия. С. 13-22.
11. *Ризун В.В.* К вопросу о социально-культурной адаптации художественного произведения // Теория и практика перевода. Киев, 1982.
12. Сборник распоряжений о цензуре с 1720 по 1862. СПб., 1862.
13. *Сдобников В.В., Петрова О.В.* Теория перевода. М., 2006.
14. *Томахин Г.Д.* Перевод как межкультурная коммуникация // Перевод и коммуникация. М., 1997.
15. *Федорова И.К.* Изучение рецепции переводного текста как метод исследования в переводоведении (на примере киноперевода) // Вестник Пермского университета. Российская и зарубежная филология. 2015. Вып. 1 (29).
16. *Швейцер А.Д.* Теория перевода. Статус. Проблемы. Аспекты. М., 1988.
17. *Kipling R.* The Light that Failed. Moscow, 2001.

Хабибулина Э.А.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПТА «MODE» В НЕМЕЦКОЯЗЫЧНОЙ ЖУРНАЛЬНОЙ ПУБЛИЦИСТИКЕ

***Аннотация.** Настоящая работа посвящена изучению реализации концепта «мода» в публицистике Германии на основе материалов электронных журналов. В результате сопоставления и сравнения определений лексемы «Mode» по различным толковым словарям выделяется ядро концепта. Анализ концептуального поля «Mode» на материале немецкоязычной версии журнала «Cosmopolitan» позволяет выделить периферию данного концепта, включающую группу лексем, тесно переплетающихся с такими понятиями, как межличностные отношения, здоровье, спорт, семья, новости, отдых. Это свидетельствует о важнейшей роли моды как объединяющего звена и основы в тематике данного журнала.*

***Ключевые слова.** Концепт, мода, публицистика, концептуальный анализ, ядро, периферия.*

Khabibulina E.A.

IMPLEMENTATION OF THE «MODE» CONCEPT IN GERMAN-LANGUAGE JOURNAL PUBLICISM

***Abstract.** This paper is devoted to the study of the implementation of the concept of “fashion” in German publicism based on the materials of electronic journals. As a result of the matching and comparison of the definitions of the lexeme “Mode” in various explanatory dictionaries, the core of the concept is distinguished. The analysis of the conceptual field “Mode” on the material of the German-language version of the magazine “Cosmopolitan” allows to highlight the periphery of this concept, including a group of lexemes, closely intertwined with such concepts as interpersonal relationships, health, sport, family, news, leisure. This demonstrates the essential role of fashion as a unifying link and basis in the topics of this magazine.*

***Keywords.** Concept, fashion, publicism, conceptual analysis, core, periphery.*

Мода – это явление, которое в наше время уже давно приобрело глобальный характер. Несмотря на широкую известность, обсуждения и трансформации, данное понятие имеет большое значение в повседневной жизни людей различных национальностей. Мода становится предметом изучения многих дисциплин, в том числе и лингвистики, так как влияние, которое она оказывает на развитие общества в процессе межкультурной коммуникации и в повседневном общении, просто огромно: с развитием моды получают жизнь различные термины и выражения, точно отражающие внутренние аспекты данного понятия.

Со своим развитием мода привнесла в мир много нового и интересного. Однако не стоит забывать и о том, что данное понятие также играет достаточно важную роль в экономике, политике и развитии современных государств, которые владеют огромной индустрией современной моды. Именно поэтому, значение данного понятия гармонично вписывается в обыденную жизнь современного человека. Особенно ярко данное явление находит отражение в газетной и журнальной периодике, в частности,

ГРНТИ 16.31.02

© Хабибулина Э.А., 2019

Эльвира Анваровна Хабибулина – кандидат филологических наук, доцент кафедры лингвистического образования и межкультурной коммуникации Сургутского государственного педагогического университета.

Контактные данные для связи с автором: 628403, Сургут, Рабочая ул., д. 31/2 (Russia, Surgut, Rabochaya str., 31/2). Тел.: 8 922 485 80 02. E-mail: elvira_khabibulina@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 20.05.2019.

в электронных версиях журналов, которые становятся доступными читателям в любое время суток и в любой точке земного шара. Материал электронных журналов и газет постоянно обновляется, поэтому наиболее актуально характеризует события, происходящие в мире моды. Целью данной работы является исследование составляющих концептуального поля «Mode» в немецком языке на материале электронной журнальной периодики.

На сегодняшний день существует огромное количество различных подходов к определению понятия «концепт». По определению Ю.С. Степанова, концепт – «микромодель культуры, он порождает ее и порождается ею» [7, с. 40]. В то же время, А.П. Бабушкин определяет концепт как «дискретную содержательную единицу коллективного сознания или идеального мира, хранимую в национальной памяти носителя языка в вербально обозначенном виде» [2, с. 13]. Мы придерживаемся определения, которое представлено в «Кратком словаре когнитивных терминов» о том, что «концепт – это особая структура ментальной деятельности, являющаяся единицей как коллективного, так и индивидуально-индивидуально-авторского) знания, отмеченная лингвокультурной спецификой и имеющая лингвистическое выражение [5, с. 88].

Методики описания и изучения концептов, разработанные исследователями, позволяют выполнить так называемый концептуальный анализ, под которым понимается метод, «предполагающий выявление концептов, моделирование их на основе концептуальной общности средств их лексической репрезентации в узусе и тексте и изучение концептов как единиц языковой личности автора» [3, с. 83]. Целью концептуального анализа является «выявление парадигмы культурно значимых концептов и описание их концептосферы» [1, с. 80].

В.А. Маслова разработала методику проведения концептуального анализа, в основу которого заложены структурные особенности концепта. Концепт включает в себя периферию и ядро. Ядро формируется из словарных значения той или иной лексемы, в которых заключаются большие возможности в раскрытии содержания концепта, в выявлении специфики его языкового выражения. В периферии отражается субъективный опыт, различные прагматические составляющие лексемы, коннотации и ассоциации [6, с. 124].

Выбор концепта «Mode» для осуществления концептуального анализа не случаен. мода – это явление, которое в наше время уже давно приобрело глобальный характер. Несмотря на широкую известность, обсуждения и трансформации, данное понятие имеет достаточно важное значение в повседневной жизни людей различных национальностей. мода становится предметом изучения многих дисциплин, в том числе и лингвистики, так как влияние, которое она оказывает на развитие общества в процессе межкультурной коммуникации и повседневном общении просто огромно: с развитием моды получают жизнь различные слова и выражения, точно отражающие внутренние аспекты данного понятия. Итак, рассмотрим структуру ядра концепта «Mode» согласно методике В.А. Масловой.

Для того, чтобы установить место концепта в языковой картине мира, обратимся к толковым словарям немецкого языка и выделим компоненты указанного концепта. Определения лексемы «Mode» в различных словарях могут варьироваться и иметь ряд своих особенностей и значений:

- в словаре «Deutsch Duden online» даются такие определения лексемы «Mode»: 1) «Kleidung, die dem aktuellen Zeitgeschmack entspricht: Sie geht mit der Mode, In Paris wird gerade die neue Mode gezeigt»; 2) «das, was zu einer bestimmten Zeit gerade üblich und beliebt ist: Diese Musik/Diese Redensart ist gerade in Mode, Dieser Tanz ist längst aus der Mode»; 3) «in einer bestimmten Zeit, über, elegante Kleidungsstücke, die nach der, etwas, was dem gerade herrschenden» [9];
- «Wörterbuch der deutschen Gegenwartssprache» предлагает следующие дефиниции: 1) «in einer bestimmten Zeit als vorbildlich geltende, bevorzugte Art, sich zu kleiden oder zu frisieren»; 2) «als vorbildlich geltende, elegante und moderne Kleidungsstücke, Modelle nur im Plural»; 3) «in einer bestimmten Zeit als vorbildlich geltender, bevorzugter Geschmack, Zeitgeschmack»; 4) «Brauch, Gepflogenheit, zeitbedingter Geschmack in Kleidung, Frisur, Umgangsformen, Literatur, Kunst u. dgl.»; 5) «Art und Weise, Brauch, Sitte, zeitgemäße Kleidertracht» [11];
- словарь «Deutsches Wörterbuch von Jacob Grimm und Wilhelm Grimm» определяет «Mode» как: 1) «Das Zeitgenössische Art und Brauch im Allgemeinen, auch die dem wechselnden Geschmack unterworfenen Art sich zu kleiden ausdrückt»; 2) «es heißt eine neue Mode, die alte Mode (vergl. altmodisch),

die neueste Mode; sich nach der neuesten Mode tragen»; 3) «etwas ist in der Mode, aus der Mode; etwas in die Mode bringen; mit seiner Kleidung aus der Mode kommen; etwas ist die Mode» [10].

Таким образом, мы видим, что и в немецком языке под модой, прежде всего, понимают одежду: быть «модным» – значит модно одеваться. Мода в этом смысле выражается в следовании определенным правилам одевания, в конкретных поведенческих навыках обращения с различными видами одежды. Одежда становится объектом моды, когда, удовлетворяя потребности человека, она обеспечивает не только его видовое существование, но и социальное [4, с. 7]. Сравнив и сопоставив эти определения, можно заключить следующее: в большинстве словарей немецкого языка на первом месте стоят понятия «Kleidung», «Frisuren und Schmuck», «Art», «Brauch», «Gepflegenheit», которые близки к первоначальному, этимологическому толкованию понятия «Mode».

Таким образом, проанализировав дефиниции понятия «Mode» по данным толковых словарей, мы выделяем *основное значение*: «Kleidung», «Zeitgeschmack», «Art/Brauch». К *дополнительным значениям*, согласно толковым словарям, можно отнести: «Frisuren und Schmuck», «Verhalten/Lebensstil», «üblich und beliebt», «elegant», «herrschend», «moderne / zeitgenössische».

Для определения периферии концептуального поля «Mode» были проанализированы материалы немецкоязычной версии журнала «Cosmopolitan» [8]. В результате исследования были выделены семь основных подгрупп лексем, составляющих периферию данного концепта: Liebesverhältnis, Arbeit, Anschein, Makeup/Kosmetik, Gesundheit, Accessories, Einkaufen.

Анализ немецкоязычной журнальной публицистики подтвердил, что в Германии мода также является очень важным аспектом жизни современной женщины. Частотность употребления лексем, характеризующих концепт «Mode», достаточно велика. К примеру, в немецкоязычной версии журнала «Cosmopolitan» большое внимание уделяется понятиям, относящимся к одежде, макияжу, имиджу и аксессуарам, однако, как и в англоязычной версии журнала, данные аспекты тесно переплетаются с образом жизни людей, взаимоотношениями, здоровьем и спортом.

Несмотря на то, что тематическое содержание «Cosmopolitan» в Германии связано с повседневной жизнью женщин, бытовыми проблемами, карьерой и здоровьем, аспекту «мода» уделяется одно из первостепенных значений. Однако «Cosmopolitan» не акцентирует внимание только на фасонной составляющей жизни современного общества, а также подчеркивает роль бизнеса, работы, отдыха и межличностных отношений как неотъемлемых составляющих этого общества. Сопоставляя и сравнивая новинки косметики, одежды и аксессуаров, журнал также проводит тонкую линию и «переплетает» данные аспекты с общежитейскими понятиями, такими как межличностные отношения, здоровье, работа, дом и т.п.

Таким образом, обязательные критерии, составляющие образ модной современной женщины Германии, не ограничиваются следованию последними модным тенденциям, в узком смысле этого понятия, а переплетаются с благополучными межличностными отношениями, успешной работой, хорошим здоровьем, т.е. дополняются другими составляющими модной индустрии, тем самым расширяя понятие «мода», а с ним и лексические составляющие концептуального поля лексемы «Mode».

Однако в немецких журналах «Cosmopolitan» делается акцент на естественность природной красоты женщины, что в свою очередь поддерживается изображениями моделей с разными физиологическими данными. Очень четко прослеживается выделение образа успешной бизнес-леди как неотъемлемой составляющей жизни современной женщины. Все эти аспекты поддерживаются определенным набором лексем, которые также тесно переплетаются с понятием «мода» и, вместе с тем, преобразуют и лексическую составляющую концептуального поля «Mode» в Германии.

Тем не менее, психологическая направленность использования данных аспектов несколько меняется, отличаясь от англоязычной версии данного журнала. Данное явление способствует погружению читателя в мир моды, однако преобразование используемой лексики формирует у читателя понимание понятия «Mode» как переплетение аспектов моды со взаимоотношениями, бытовой жизнью, работой, отдыхом, спортом и т.п. Все это, несомненно, определяет гораздо более широкий профиль журналов данной категории.

Журнал приводит достаточное количество лексем, характеризующих концепт «Mode», которые входят в активный словарь терминов читательниц данной периодики. Активно используется реклама на иностранном и родном языках и иностранные слова-заимствования. Данная лексика также характеризует отношение людей к жизни, формирует особенности данной культуры, вкусы, предпочтения,

ценности и определенный словарь терминов, что в свою очередь отражает представление современной женщины о моде и ее составляющих.

Суммируя все вышесказанное, можно отметить, что концептуальное поле «Mode», демонстрируемое в немецкоязычной версии журнала «Cosmopolitan», свидетельствует о преобразовании и расширении понятия «мода» в журнальной публицистике Германии путем интеграции понятий из других, смежных аспектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабенко Л.Г., Васильев И.Е., Казарин Ю.В.* Лингвистический анализ художественного текста. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2000. 345 с.
2. *Бабушкин А.П.* Типы концептов в лексико-фразеологической семантике языка. Воронеж: Изд-во ВГУ, 1996. 450 с.
3. *Болотнова Н.С.* Поэтическая картина мира и её изучение в коммуникативной стилистике текста // Сибирский филологический журнал. 2003. № 3-4.
4. *Килошенко М.И.* Психология моды. М.: Оникс, 2006. 320 с.
5. *Кубрякова Е.С.* и др. Краткий словарь когнитивных терминов / Филол. ф-т МГУ им. М.В. Ломоносова. М., 1997. 245 с.
6. *Маслова В.А.* Когнитивная лингвистика. Минск: Тетра Системс, 2004. 282 с.
7. *Степанов Ю.С.* Константы: Словарь русской культуры. М.: Школа «Языки русской культуры», 1997. 87 с.
8. Cosmopolitan. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cosmopolitan.de> (дата обращения 01.05.2019).
9. Deutsch Duden online. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.duden.de/suchen/dudenonline> (дата обращения 20.04.2019).
10. Deutsches Wörterbuch von Jacob Grimm und Wilhelm Grimm. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://woerterbuchnetz.de/DWB> (дата обращения 20.04.2019).
11. Wörterbuch der deutschen Gegenwartssprache (WDG). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dwds.de/?qu=mode.htm> (дата обращения 20.04.2019).

Алексеева Д.А.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

***Аннотация.** В современных условиях цифровая трансформация банковского сектора является неотъемлемой частью процесса становления цифровой экономики. В статье проанализированы различные технологии цифровой трансформации банковской системы и оценены перспективы их применения.*

***Ключевые слова.** Цифровая трансформация, банковская система, банковский сектор, цифровые технологии, цифровая стратегия, цифровая экономика.*

Alekseeva D.A.

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE BANKING SYSTEM

***Abstract.** In modern conditions, the digital transformation of the banking sector is an integral part of the process of becoming a digital economy. The article analyzes various technologies of digital transformation of the banking system and assesses the prospects for their use.*

***Keywords.** Digital transformation, banking system, banking sector, digital technologies, digital strategy, digital economy.*

В основу любой экономической трансформации заложены изменения, ключевым аспектом которых является изменение подхода к ведению бизнеса. В XXI веке технологии стали неотъемлемой частью развития государства и общества, таким образом цифровые трансформации все глубже проникают в повседневную жизнь человека и во все сферы его деятельности. В основе понятия «цифровая трансформация» – кардинальные изменения в технологических процессах, которые наблюдаются во всех сферах (экономике, науке, образовании и быте) и приводят к изменению и упрощению информационных потребностей экономических агентов. В цифровой экономике все финансово-экономические явления имеют информационную природу [3].

Цифровизация экономики и инвестиции в интеллектуальный капитал становятся важнейшими факторами экономического роста в мире. Эти факторы оказывают первостепенное влияние на экономический рост, повышают эффективность в различных сферах промышленного производства, способствуют возникновению новых рынков и направлений деятельности, обеспечивают стабильное развитие, в первую очередь денежно-кредитной системы Российской Федерации. Развитие технологий в финансовом секторе привело к формированию новой финансово-технологической экосистемы (FinTech). Революционные инновации в сфере финансовых услуг возникают как при взаимодействии между организациями (B2B), так и при взаимодействиях B2C, B2G и предоставлении государственных услуг банками.

ГРНТИ 06.73.07

© Алексеева Д.А., 2019

Дарья Александровна Алексеева – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 967-49-51. E-mail: alexeeva_dasha@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 12.05.2019.

В последнее десятилетие в коммерческих банках развиваются следующие IT-технологии:

1. Развитие технологии Big Data (Больших Данных) способствует сокращению времени рассмотрения заявок заемщиков и анализа кредитоспособности клиентов. Коммерческие банки заинтересованы в данной технологии, так как она дает возможности противодействовать мошенничествам с пластиковыми картами, а также контролировать соблюдение законов и требований мегарегулятора, служб риск-менеджмента и управления по работе с клиентами.

2. Облачные технологии (cloud computing) являются инструментом, который помогает обрабатывать и классифицировать входящие данные. Облачные технологии включают официальное программное обеспечение, лицензионные технические средства, связующие средства, каналы и техническое сопровождение всех групп пользователей, а также в значительной мере обеспечивают экономию на издержках, необходимых для покупки программного обеспечения, и позволяют нивелировать риск утери информации.

3. Новым открытием в вычислительной сети материальных предметов явилось появление Интернета вещей. Физические вещи обладают встроенными технологиями, с помощью которых могут взаимодействовать как друг с другом, так и с окружающим миром (например, smart watches). Это нововведение позволит участникам банковского сектора оценивать потребности своих клиентов в будущем и, тем самым, предлагать индивидуальные услуги, которые требуются именно им, что, в свою очередь, способствует расширению клиентской базы коммерческого банка и повышению преданности клиентов конкретному бренду.

4. Повсеместное погружение в социальные сети привлекательно для коммерческих банков стабильностью аудитории, при правильном ведении информационного профиля банка, социальные сети могут способствовать формированию группы клиентов с высокой степенью лояльности к банку.

5. Технология BlockChain входит в основу цифровой экономики, а на ее базе построена виртуальная криптовалюта Bitcoin. В основе наиболее распространенного вида виртуальной валюты – криптовалюты – последовательное применение специфических алгоритмов криптографом. Ряд транзакционных блоков BlockChain, как методология построения распределенных баз данных (при отсутствии общего центра). В каждой записи блока транзакций содержится информация обо всех владельцах. Эта особенность объясняет низкую вероятность фальсификации информации сторонними людьми. BlockChain широко используется в валютных системах виртуального мира для осуществления операций, связанных с выпуском денежных единиц и/или переводов, а также хранения их историй. Bitcoin – одна из первых и самая популярная виртуальная валюта в настоящее время, относится к криптовалютам, и в ее основе лежит технология BlockChain [1]. Особенности BlockChain обуславливают основное свойство криптовалют – надежность, т.е. невозможность фальсификации и кражи. Помимо этого, к характеристикам криптовалют относятся программный код с открытым доступом, отсутствие необходимости регулирования извне и наличия единого центра эмиссии, трансграничность, а также удобство использования и минимальные транзакционные издержки. С одной стороны, внедрение BlockChain и других технологий предполагает повышение надежности виртуальных валют на государственном уровне, с другой стороны, подобное использование идет вразрез с идеологией криптопространства, построенной на идее децентрализации.

6. Электронные платежные системы, мобильные платежи и электронные кошельки широко используются в различных сферах жизни людей. Поддержание стабильного функционирования и высокого уровня надежности электронных платежных систем (в том числе мобильных приложений системы «интернет-банков» и SMS-банкинга) позволяет коммерческим банкам сохранять конкурентоспособность на рынке.

7. Сущность Agile-technologies раскрывается в последовательной реализации различных методов в создании программного обеспечения, которые ориентированы на использование итеративных разработок. Методология Agile предполагает гибкость и динамическое формирование требований на всех этапах разработки программных технологий. Работа делится на этапы (или спринты). На каждом из этих этапов новый продукт тестируется, и далее его адаптируют в соответствии с требованиями клиента на микроуровне и с текущей ситуацией в экономике на макроуровне [5]. Внедрение Agile-технологий позволяет повысить конкурентоспособность банка за счет создания четкой структуры бизнес-процессов и выпуска актуальных банковских продуктов при высоких показателях деятельно-

сти. Положительным результатов развития Agile в банковском секторе является ускорение цифровой трансформации, как одной из стратегических задач современной банковской системы [4].

Ведущие банки России, такие как Банк ВТБ (ПАО), ОАО «Альфа-Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Бинбанк», ПАО «Росбанк», активно реализуют шаги по цифровой трансформации, в том числе покупают и занимаются развитием мобильных приложений, сокращают издержки на содержание филиальной сети за счет перевода обслуживания в онлайн и популяризации самообслуживания. Некоторые банки успешно используют Big Data и осуществляют поддержку венчурных фондов для финансирования разработок цифровой сфере. В российской финансовой системе присутствуют компании, построенные исключительно на цифровых технологиях: АО «Тинькофф Банк» первым стал позиционировать себя «финансовым супермаркетом», а не коммерческим банком, который не оказывает свои услуги в широкой сети отделений. ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» (Московская биржа) создала электронные площадки для торгов, что в некоторой степени отстранило маркетмейкеров (брокеров и посредников).

ПАО «Сбербанк России» располагает самой большой базой клиентов и масштабной инфраструктурой. Политика банка направлена на поиск новых торговых площадок и предполагает реализацию и участие в различных проектах в операционной сфере и оптимизации IT-технологий. Банк стал создателем IT-компании «Сбертех». Разработчики компании реализуют проекты, целью которых является модернизация внутренних банковских процессов. Также одним из перспективных направлений в будущем считается внедрение открытых интерфейсов (Open API). К этому приведет распространение «рыночных мест» (marketplaces) – агрегаторов, с помощью которых осуществляется продажа не только финансовых, но и сопутствующих услуг (таких как страховые полисы и туристические путевки) на партнерских отношениях [2, с. 20]. Благодаря новой модели работы Data-As-a-Service повышается прозрачность работы предприятий, так как сервисы и данные находятся в открытом для партнеров доступе [7].

На текущий момент российский банковский рынок не в полной мере отражает уровень цифровой конкуренции по сравнению с глобальными технологическими компаниями. При позитивном прогнозе предположительно в ближайшие пару лет Россия вновь станет привлекательным рынком для инвестиций и коммерческие банки будут предпринимать все больше шагов в сторону цифровой трансформации. По данным опроса крупнейшего в России портала по теме корпоративной информатизации TAdviser, подавляющее большинство крупных банков (Топ-30) заинтересованы и готовы к цифровой трансформации внутренних процессов. Все они перешли на автоматизированное дистанционное обслуживание (Интернет-банкинг и мобильный банк) и реализовали кредитный конвейер, 95% респондентов опрошенных банков автоматизировали программы лояльности [9]. Новые дополнительные возможности для расширения бизнеса, такие как продажи продуктов смежных сфер на цифровом marketplace и партнерское сотрудничество «white label» еще не так популярны у лидеров банковского сектора России, как на Западе. Главным сдерживающим фактором этого являются сложность монетизации и отсутствие успешных примеров реализации как в российской, так и в мировой практиках.

По статистике TAdviser, около 31% ежемесячных транзакций fintech-компаний и 36% онлайн-кредитов оказываются произведенными не в рамках правового поля. По статистике за более длительный период времени по всему финансовому рынку видно, что новые игроки в условиях высокой конкуренции быстро адаптируются и находят решения, ограничивающие возможности для киберпреступлений. Компании, такие как Samsung, ebankIT, Huawei и Sensory разрабатывают автоматические системы распознавания лиц и выпускают на их основе цифровые ключи. TrustedKey использует технологии Blockchain для обеспечения бесперебойности работы и повышения надежности [8]. SpyCloud позволяет ознакомиться со списком пользователей, персональные данные которых были либо скомпрометированы, либо похищены хакерами.

В результате появления развитой IT-инфраструктуры и смещения потребления от материальных благ к потреблению цифровых благ общество от демонстративного личного потребления материальных благ переходит к демонстративному производству общедоступных цифровых благ [6]. Таким образом, классические схемы товарного производства, рынков, трудовых отношений и даже создания социальных иерархий, закрепившиеся в качестве капиталистических институтов индустриального общества, перестают отвечать реалиям информационного и цифрового укладов и будут заменены новыми формами отношений и институтами.

В настоящее время финансовая система находится в процессе развития в соответствии с современными требованиями цифровой экономики. За счет цифровой трансформации происходит совершенствование бизнес-моделей и концепций развития банковского сектора: от появления интернет-банкинга до трансформации традиционных денежных операций. Инновационное развитие является основной возможностью для устойчивого и долгосрочного роста эффективности деятельности банков. В ближайшие десятилетия цифровое развитие финансового сектора будет ускоряться, и рациональное управление цифровой трансформацией в банковском секторе станет неотъемлемым преимуществом в условиях конкурентной борьбы.

Цифровая трансформация банков в первую очередь направлена на лучшее понимание потребностей клиентов: население и организаций. Процесс цифровой трансформации должен быть основан на цифровой стратегии, разработанной с учетом особенностей и потребностей конкретного банка. Реализация рациональной стратегии цифрового преобразования позволит отдельным банкам, а впоследствии и всему банковскому сектору, повысить эффективность деятельности и выйти на новый этап развития банковской системы и экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеева И.Л. Возможности цифровой экономики для развития банковского бизнеса в России // Среднерусский вестник общественных наук. Серия: Экономика и управление. 2017. № 5. С. 69-81.
2. Акаткин Ю.М., Карпов О.Э., Конявский В.А., Ясиновская Е.Д. Цифровая экономика: концептуальная архитектура экосистемы цифровой отрасли // Бизнес-информатика. 2017. № 4 (42). С. 17-28.
3. Дятлов С.А. Информационная модель трансформации экономических систем. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та экономики и финансов. 1996.
4. Езангина И.А., Басалдук А.С., Голенищева Е.А. Роль Agile-подхода в повышении эффективности современного банковского менеджмента // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2018. № 5 (50).
5. Коровкина Е.В. Создание цифровой экосистемы коммерческого банка: основные пути и прогнозируемые результаты // Научные записки молодых исследователей. 2017. № 3. С. 68-71.
6. Макрушин С.В. Цифровая экономика: трансформация технологий в новый экономический уклад // Имущественные отношения в РФ. 2018. № 2. С. 12-18.
7. Метляева А.И. Что такое Digital business и digital transformation // Современные инновации. 2017. № 7 (21). С. 20-22.
8. Полянская С.А. Цифровая трансформация финансового сектора России // Актуальные проблемы развития финансового сектора: материалы V Международной научно-практической конференции. 2017. С. 723-730.
9. Цифровая трансформация российских банков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 11.04.2019).

Кузьмина Л.В.

АВИАЦИОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Одним из важнейших показателей, демонстрирующих эффективность национальной экономики, является уровень развития высокотехнологического сектора, в частности, авиационной промышленности. Сейчас никак нельзя представить развитие авиационной промышленности без передовых инновационных проектов. В связи с тем, что сегодня авиационная промышленность является одним из передовых направлений в контексте развития транспортных отношений и оборонного комплекса, она, как наукоемкая и стратегически важная отрасль национальной экономики, должна рассматриваться с позиции долгосрочного тренда реализации выбранной модели экономического развития. В статье выявлены наиболее актуальные тенденции эволюции авиационной промышленности, определены ее основные особенности и стратегические аспекты дальнейшего развития.

Ключевые слова. Авиационная промышленность, модернизация, конкурентоспособность, производство.

Kuzmina L.V.

RUSSIAN AIRCRAFT INDUSTRY: MODERN CHALLENGES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract. One of the most important indicators that demonstrates the effectiveness of the national economy is the state of its high-tech sector. One of such sectors is the aviation industry and transport. Today it is impossible to imagine the development of the aviation industry without large-scale science-intensive, innovative projects that are formed both at the expense of the state and at the expense of private business. Due to the fact that today the aviation industry is of great interest to the economy in the context of the development of transport relations, geology and the defense industry, as a science-intensive and strategically important sector of the national economy, it should be considered as a full-fledged, long-term indicator of the effectiveness of the implementation of the chosen model of economic development. This article will reveal the most current trends in the evolution of the aviation industry, identifying its main features and strategic aspects of further development.

Keyword. Aviation industry, modernization, competitiveness, manufacturing.

Авиационная промышленность была одной из наиболее инновационных отраслей в экономике СССР, что отражено развитием ракетной и космической отраслей, которые являются приоритетными в России и в настоящий момент времени. Сегодня авиационная промышленность выступает в качестве одной из базовых отраслей промышленности России. Авиационная промышленность является сложнейшей организационной системой, включающей ряд структурных групп предприятий и организаций. Для нее характерна высокая наукоемкость и высокие финансовые инвестиции. Основная задача данного сектора заключается в создании, модернизации и поддержке эксплуатации авиационной техники.

ГРНТИ 73.37.75

© Кузьмина Л.В., 2019

Людмила Викторовна Кузьмина – научный стажер кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: lu_do4ka@list.ru.

Статья поступила в редакцию 11.08.2019.

Структура промышленных предприятий авиационной отрасли отражает взаимосвязь ее внутренних звеньев, а основными факторами, которые оказывают влияние на нее, являются профиль деятельности, особенности (тип) летательного аппарата и процесс его создания. В настоящее время отечественная авиационная промышленность потеряла свои ведущие позиции в мире. Если проводить параллель между современной ситуацией и советским временем, то можно заметить значительное сокращение грузовых и пассажирских потоков, что связано с изменением объективных и субъективных показателей:

1. Объективные показатели: уменьшение площади страны после распада СССР, увеличение цен на энергоресурсы, снижение покупательской способности, отсутствие у авиакомпаний необходимых средств для обновления парка воздушных судов, неразвитость кредитного механизма финансирования производства и продажи готовой продукции, отсутствие стимулов для инвесторов к вложениям в российскую авиационную промышленность.

2. Субъективные показатели (исключительно связаны с производственным процессом и эксплуатацией воздушных судов): сокращение числа пригодных к эксплуатации аэропортов, отсутствие необходимой инфраструктуры для поддержки и наращивания объема производства, проблема организации специальной подготовки летного состава по отработке навыков воздушного пилотирования.

Поскольку все эти проблемы ориентированы на различные аспекты развития авиационной промышленности, необходимо применение системного подхода в вопросе развития отрасли, а не корректировка отдельных направлений ее функционирования. Эффект масштаба является основным показателем, отражающим конкурентоспособность предприятий авиационной промышленности. Высокая себестоимость продукта при небольших объемах производства является следствием не большой доли постоянных издержек, а результатом присутствующего уровня организации производства. Беря во внимание важность производства летательных аппаратов сегодня, необходимо повысить конкурентоспособность отечественных производителей, увеличить их капитализацию, а также активно участвовать в решении вопросов в области перехода российской экономики к инновационному укладу.

В качестве основных мер сохранения потенциала и дальнейшего развития авиационной промышленности России в контексте нового экономического уклада выступают, по мнению автора, следующие:

- меры институционального характера, которые отражают государственную стратегию развития авиационной промышленности (федеральные целевые программы и механизмы государственной поддержки);
- меры научно-технического и инженерно-технологического характера (развитие высокотехнологических производств в авиационной промышленности, причем одним из главных направлений развития отечественной авиационной промышленности является активизация инновационной деятельности по разработке новых конструктивно-технологических решений, эффективная реализация которых позволит увеличить объем производства в данном секторе экономики; реализация инновационных проектов, в частности использование в качестве основного газомоторного топлива и топлива, полученного из возобновляемых источников энергии; создание единого технологического кластера или кооперации отечественных производителей, в качестве примера можно выделить объединение производителей вертолетов во ФГУП «Оборонпром» и производителей самолетов в ОАО «ОАК»);
- меры инвестиционного характера (государственное субсидирование и частное инвестирование; выделение средств на субсидирование части процентов по кредиту, на технологическое перевооружение; выделение средств на субсидирование лизинговых компаний для компенсации затрат на уплату процентов по кредитам; формирование резервов гарантии остаточной стоимости);
- инновационные меры. Основные области инноваций в авиационной промышленности можно разделить на три группы (см. рис.). При этом заметим, что главными препятствиями активизации инвестиционной деятельности в России для иностранных инвесторов являются: усложнение механизмов принятия решений на государственном уровне; высокая коррумпированность; сложность прогнозирования долгосрочных и среднесрочных инвестиционных проектов; наличие ряда противоречий в нормативно-законодательной базе;

- меры в области международного сотрудничества (гармонизация технологий в области авиационной промышленности России с другими странами мира, при этом отечественные производители должны принимать стратегические решения в области совместных НИОКР и получать новые знания и технологии «на стороне», пользуясь моделью открытых инноваций; оптимизация экспортно-импортных отношений по вопросам авиационной техники и комплектующих; модернизация эксплуатируемых и сертификация новых летательных аппаратов – данное направление, бесспорно, является сложной ресурсоемкой стратегической задачей).



Рис. Основные области инновационного развития авиационной промышленности

С одной стороны, процесс модернизации требует весьма тщательного планирования, в целях обеспечения синхронного перехода всех элементов системы в новое состояние. С другой стороны, длительная реализация проектов по модернизации делает процесс планирования крайне сложным. В связи с этим, для успешного выполнения процесса модернизации необходимо наличие системы взаимодействия между всеми субъектами, участвующими в процессе модернизации.

Несмотря на сложившуюся сложную ситуацию в отечественной авиационной промышленности в ней присутствует ряд сегментов, которые необходимо рассматривать в качестве зоны развития отрасли. В данном случае речь идет о развитии малой авиации. С точки зрения развития данного направления, необходимо отметить ряд определенных конкурентных преимуществ малой авиации: малый размер воздушного судна, низкое потребление топлива, относительная простота эксплуатации воздушного судна, более эффективное и дешевое сервисное обслуживание и ремонт.

Также надо отметить, что отечественные производители занимают лидирующие позиции по ряду направлений военной техники на международном рынке, однако очень слабо представлены в сегменте гражданской авиации. В этой связи приоритетные цели развития российской авиационной промышленности должны касаться увеличения производства продукции гражданской авиации, а также ее продвижение за пределами России.

Сохранение и дальнейшее развития авиационной промышленности России уже не является узким вопросом авиационной отрасли, это уже вопрос вектора развития всего высокотехнологичного производства на территории нашей страны. Авиационная промышленность здесь выступает одним из элементов сложной отраслевой структуры России, где мы имеем как слабые стороны (гражданская авиация и беспилотные аппараты), так и сильные стороны (военная техника), которые без должного подхода могут превратиться в слабые стороны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айрапетова А.Г., Бабалян Н.С. Стратегия как основа функционирования производственных систем // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 4 (106). С. 46-50.

2. *Базикова И.В.* Основные проблемы конкурентоспособности авиационной промышленности России // Вестник университета. 2018. № 7. С. 49-55.
3. *Богданова М.В., Приходченко М.К.* Анализ состояния и развития авиационной промышленности Российской Федерации // Вестник университета. 2017. № 2. С. 9-13.
4. *Горбачев М.В., Горбачев В.М.* Инновации в авиационной промышленности и на транспорте // Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации. 2013. № 197. С. 124-128.
5. *Данилочкина Н.Г., Зинченко А.С., Боброва М.Б.* Анализ состояния и перспектив развития авиационной промышленности России при адаптации к условиям внешней среды // Вестник Московского государственного областного университета. 2018. № 3. С. 69-75.
6. *Демин С.С., Зинченко А.С.* Анализ состояния отечественного рынка авиационных перевозок на современном этапе // Вестник Московского государственного областного университета. 2017. № 3. С. 31-35.
7. *Джамай Е.В., Демин С.С.* Анализ текущих тенденций и прогнозов развития отечественного рынка гражданской авиационной техники // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. С. 137-141.
8. *Корень А.В.* Стратегические аспекты развития авиационной промышленности // Транспорт Российской Федерации. 2017. № 3 (70). С. 3-6.
9. *Топорков А.М.* Сравнительный анализ развития международных и отечественных корпораций авиационной промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2016. 11 с.
10. *Хрони К.О.* Особенности модернизации авиационной промышленности // Проблемы экономики и менеджмента. 2013. № 11 (27). С. 81-84.

Лагутин Ю.В.

ХИПСТЕРСКИЙ УРБАНИЗМ КАК ТИП СОЦИАЛЬНОГО МЫШЛЕНИЯ

Аннотация. Социология и социальный тип мышления возникли во многом как ответ на важные вопросы, в том числе на вопрос «Что такое Город?», «Что делает город Городом?». В данной статье рассмотрено, каким образом современная социологическая теория влияет на наше представление о Городе, рассматриваются виды урбанизма как типа социального мышления и хипстерский урбанизм – в частности.

Ключевые слова. Город, информация, общество, урбанизм, хипстеры.

Lagutin Y.V.

HIPSTER URBANISM AS A TYPE OF SOCIAL THINKING

Abstract. Sociology and social type of thinking have arisen as an answer to important questions in many ways, including the question “What is the City?”, “What makes a city the City?”. This article describes how modern sociological theory influences our view of the City, examines types of urbanism as a type of social thinking and hipster urbanism in particular.

Keywords. City, information, society, urbanism, hipsters.

Одним из ключевых вопросов социологии является вопрос урбанизации. Мегаполис вообще и современный мегаполис в особенности отличает всё большее усложнение жизнедеятельности и расширение сфер деятельности социальных субъектов, неизменно влекущие за собой комплексные изменения, оказывающие существенное влияние на состояние социальных отношений.

Создавая города, люди воплощают своё видение устройства жизни, реализуют определенное социальное мышление. Данная статья посвящена хипстерскому урбанизму как типу социального мышления. Но неправильно было бы освещать данный вопрос изолированно, вне контекста ретроспективы понимания города. Так, например, важной в плане интерпретации урбанизма является точка зрения американского социолога Луиса Вирта, который дал чёткое определение городу, представив его как «большую совокупность разнородных людей, живущих на относительно ограниченной территории». Таким образом, здесь можно выделить две ключевые характеристики города – это гетерогенность и плотность населения.

Имя известного американского градостроителя Роберта Мозеса ассоциируется прежде всего с модернистским урбанизмом – урбанизмом концентрации, скорости и т.д. Город Мозеса должен работать чётко, эффективно, как машина, но жить в нем сложно. С одной стороны, город – это машина, работающая на постоянную генерацию прибыли, с другой стороны, это – машина отчуждения. Это гигантский офис, в котором, увы, нет места пожилым родителям или маленьким детям, т.е. это город, в котором трудно реализовать семейные ценности.

В ответ на такое представление о городе появляется левацкий социалистический урбанизм. Для леваков город – это «машина неравенства». В статье американского политолога Лэнгдона Винне-

ГРНТИ 04.21.41

© Лагутин Ю.В., 2019

Юрий Викторович Лагутин – аспирант кафедры социологии коммуникативных систем Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова.

Контактные данные для связи с автором: 141421, Московская обл., г. Химки, мкр. Сходня, 2-й Леденцовский пер., 6Б (Russia, Moscow reg., Khimky, Shodnya, 2d Ledentcovsky lane, 6B). E-mail: lagutinyury@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 05.07.2019.

ра «Имеют ли артефакты политическое измерение?» [3] описывается, как градостроители Нью-Йорка специально занижали высоту мостов, которые связывают гетто с основной частью Манхэттена, чтобы двухэтажные автобусы не могли под ними проехать. Это своеобразный способ отчуждения и сегрегации. Леваки направляют финансовые потоки в общественный транспорт, электрификацию трущоб и доступное жилье.

Социальное мышление – это не только теоретическое понятие, но мощная движущая сила, которая способна вмещаться во все сферы жизни человека и города: культурную, экономическую, социальную и т.д. [1, с. 108-115]. Достаточно вспомнить, как в начале 1960-х годов левая писательница и активистка Джейн Джекобс сумела противостоять Роберту Мозесу, который запланировал строительство очередного хайвея на месте района Гринвич-Виллидж. Мозес игнорировал вопросы исторического наследия. Для него Гринвич-Виллидж – это всего лишь полуразрушенные деревни, пристанища первых эмигрантов. И не более того... Джекобс подняла мощное общественное движение, сумев убедить людей, что Мозес разрушает память, а значит и сообщество. А если нет сообщества, по мнению Джекобс, нет и города. Таким образом, под влиянием нового типа социального мышления рушится не только модель модернистского урбанизма, но и замораживаются многомиллиардные контракты, имеющие своей задачей соединение Бруклина и Манхэттена.

В 70-80х годах XX века формируется принципиально другой способ мышления о городе. Этот «язык» получил название «хипстерский урбанизм». Его метафора следующая: город – это машина развлечений, город – это весело.

Исходя из названия, хипстерский урбанизм можно ошибочно связать с «хипстерами»: субкультурой, к которой относятся люди свободного мышления, предпочитающие получать максимальное удовольствие от каждого процесса их жизни и не ограничивающие себя рамками и устоями общества. Хипстеры просыпаются утром, размышляют, какие очки, ботинки им надеть, потом собираются, прекрасно проводят свободное время, которого у них столько, сколько они хотят. Однако, несмотря на схожесть терминов и пересечения в некоторых моментах, хипстерский урбанизм как городская идеология (авторство данного термина принадлежит социологу Виктору Вахштайну) прямого отношения к хипстерам не имеет. Хипстерский урбанизм как определенная городская идеология никак не связан с хипстерской субкультурой. Ни к очкам марки Ray Ban, ни к мокасинам, ни к каким бы то ни было другим атрибутам хипстеров данный тип социального мышления отношения не имеет. Прежде всего, это – мышление о городе, которое приводит к глобальным переменам в жизни и развитии этого самого города.

Необходимо отметить, что появление хипстерского урбанизма во многом связывают с именем Яна Гейла, датского архитектора, который сказал: «Вы можете сделать город экономически эффективным, можете – социально справедливым. Но в обоих случаях этот город будет отвратительно скучным. Скука разъедает наши города». Два афоризма Яна Гейла дают четкое представление о том, как этот «язык» устраивает городское пространство: (1) «не спрашивайте, сколько людей живет в этом городе. Спрашивайте, сколько получает от этого удовольствие»; (2) «город – это как хорошая вечеринка. Если вы вернулись домой раньше 3-х ночи, значит, он не удался».

Такой тип мышления начинает в значительной степени трансформировать городские пространства. Сегодня для нас «общественное пространство» – это то место, где людям можно весело и хорошо провести время. Таким образом, перед нами предстал совершенно новый тип города. Согласно хипстерскому урбанизму, город – это сцена [2, с. 66-69]. Город – машина представлений, удовольствий, зрелищ и т.д.

Еще один фетиш хипстерского урбанизма – общественные пространства. Это – пространство, где, образно говоря, торгуют сладкой ватой. В Москве, надо отметить, данная метафора превратилась в гиперболу. Если тротуары для пешеходов – то самые широкие, если велосипедные дорожки – то самые протяженные. Если плитка – то по всему городу. И обязательно – качели на тротуарах. Как у консерватории имени П.И. Чайковского в Москве. И не важно, что перекрыта значимая часть транспортной полосы. Чего не сделаешь ради удовольствия! Как можно, идя по улице, отказать себе во внезапно возникшем желании полетать на качелях. Велосипедные дорожки и тротуары значительно сократили проезжую часть. «Город для пешеходов» превращается в «город только для пешеходов». Складывается впечатление, что остальным в нем не место. Все это мы можем наблюдать в современной Москве.

Необходимо отметить, что хипстерский урбанизм в Москве возник в результате того, что сформировалась устоявшаяся поколенческая группа людей, которая приехала в этот город 10-15 лет назад и которой надоело чувствовать себя в этом городе, как на чужбине. В конце 1990-х – начале 2000-х годов наблюдался мощный приток населения в Москву [2]. Люди здесь создали семьи, сделали карьеру, родили детей. Но город оказался не предназначенным для полноценной жизни.

Виктор Вахштайн, опираясь на собственные исследования, отмечает интересный факт: именно у группы людей, приехавших в Москву более 10 лет назад, сегодня самая сильная московская идентичность. Таким образом, в большей степени чувствуют себя москвичами в Москве те люди, которые живут здесь больше 10 лет, но отнюдь не те, которые здесь родились и выросли и даже фактически являются москвичами в нескольких поколениях [6].

Согласно результатам онлайн-опроса (проводился нами самостоятельно), более половины москвичей (всего в опросе приняло участие 16 тысяч человек) отметили изменения последних лет в Москве как «положительные». Яркой иллюстрацией этому является Парк Горького, где сейчас удобно и комфортно всем. Похожий опрос был проведён на улицах Москвы: из 200 опрошенных в возрасте 16-65 лет, 52% особенно отмечают комфорт для передвижения пешеходов по улицам города, 70% опрошенных выделило общую чистоту города, люди, передвигающиеся в метро, отметили отсутствие ларьков и палаток, как неоспоримый плюс «новой» Москвы.

В результате, по данным «Левада-центра», к действующему мэру Москвы Сергею Собянину положительно относится примерно 50% москвичей. Для сравнения: в 2012 году лишь 27% опрошенных отзывались о градоначальнике положительно, в 2016 году этот показатель составлял 44%. Таким образом, в Москве наблюдается одобрение влияния хипстерского урбанизма на облик города и его культуру.

В то же время, петербуржцы проявляют больший скепсис к изменениям в их городе и придерживаются устоявшихся традиций: более 70% из 200 опрошенных на улицах Санкт-Петербурга людей не желают видеть кардинальных перемен в городских ландшафтах [2] и предпочитают «классический» Санкт-Петербург с устоявшимися традициями.

Таким образом, москвичи и петербуржцы показали противоположное отношение к изменениям в их городах: в то время как нововведения в Москве вызывают преимущественно одобрение населения, жители Санкт-Петербурга более консервативны, желают видеть свой город в привычном им виде. Отчасти это может быть связано с тем, что в Санкт-Петербурге довольно сильная городская идентичность [2], которая была всегда: и у тех, кто родился и вырос в этом городе, и у тех, кто сюда переехал.

Социолог Виктор Вахштайн справедливо замечает [6], что «метафоры, которыми мы описываем город, определяют то, что с ним происходит». Однако метафоры эти как тип социального мышления не только управляют людьми, но и появляются в ответ на изменение их жизни. И хипстерский урбанизм не является в этом смысле исключением. В постиндустриальном обществе (постмодернизме) меняется так называемый бюджет времени. Люди живут по свободному графику, обеспечивающему больше свободного времени. Меняется содержание и форма того, что называется «работа». Профессиональные задачи можно решать, находясь не в офисе, а где угодно: дома, на улице, в кафе.

Хипстерский урбанизм как способ мышления о городе коррелируется, таким образом, с первыми двумя рассмотренными нами выше идеями – высоким модернизмом и левым урбанизмом. А именно: проекты развития общественных пространств всегда привязаны к финансовым потокам – к магазинам, кофейням, торговле сладкой ватой, пирожками и сувенирами и т.п. Если не будет экономической выгоды, власти даже не станут рассматривать проект [5, с. 30-38]. Парк для развлечений и отдыха будет построен, если будет экономически выгодным. Этот язык абсолютно выдержан в логике модернизма: город как машина роста.

Связь хипстерского урбанизма с левым урбанизмом очевидна в культуре DIY (do it yourself – сделай это сам). Этот тренд в урбанистике опирается на идеи левых философов Анри Лефевра и Дэвида Харви, которые писали, что раз право на город не закреплено институционально (институционально), его следует реализовывать самостоятельно. И у хипстеров есть свое представление о городе, они берут инициативу в свои руки и реализуют своё видение.

Таким образом, хипстерский урбанизм как тип социального мышления является феноменом, к изучению которого необходимо подходить комплексно, в контексте его места и роли в процессе формирования социумом ответов на вопросы, связанные, прежде всего, с определением сущности города, с ответами на вопросы, связанные с его обликом и предназначением.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабосова Е.С., Коркия Э.Д., Мамедов А.К.* Город как коммуникативное пространство: социокультурный анализ // *Белая Вежа*. 2015. № 4 (19). С. 108-115.
2. *Вендина О.И., Аксенов К.Э.* Москва и Санкт-Петербург: закономерное развитие или стихийная трансформация городского пространства? // *Проблемы прогнозирования*. 2009. № 5.
3. *Winner L.* Do artifacts have politics? // *The whale and the reactor: a search for limits in an age of high technology*. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
4. *Кабисов А.Г.* Теория урбанизма и практика модернизма: эссе Георга Зиммеля «Большие города и духовная жизнь» и модернистский роман «Большого города» // *Известия Саратовского университета. Серия: Социология, политология*. 2009. Т. 9. Вып. 2. С. 66–69.
5. *Коркия Э.Д., Мамедов А.К.* Городское коммуникативное пространство (феноменология и тренды) // *Международный академический вестник*. 2014. № 3. С. 30-38.
6. Интервью Вахштайна В.С. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bbc.com/russian/features-36786791> (дата обращения 30.05.2019).

Лебедева П.О.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – СТИМУЛИРУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматривается роль государственной поддержки в организации производства импортозамещающей продукции, проанализированы управленческие решения. Сделан вывод о том, что реализация политики импортозамещения создает условия для развития и повышения эффективности реального сектора экономики.*

***Ключевые слова.** Государственная политика импортозамещения, реальный сектор, национальная экономика, промышленность, государственная промышленная политика, государственные закупки.*

Lebedeva P.O.

STATE IMPORT SUBSTITUTION POLICY AS STIMULATING TOOL FOR REAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT

***Abstract.** In article was observed the role of state support in the process of organizing import-substitution productions, was analyzed management decisions. The author believes that the implementation of import substitution policy can create conditions for development and improvement the efficiency of real sector.*

***Keywords.** State policy of import substitution, real sector, national economy, industry, state industrial policy, state procurements.*

Проблема замещения импортных товаров отечественными стоит перед российским бизнесом еще начиная со времени распада СССР. Очередным толчком к решению этой проблемы стало введение экономических санкций. В сложившихся условиях текущую ориентацию на импортозамещение можно считать вынужденной мерой для создания стабильной и сбалансированной обстановки как внутри реального сектора, так и в экономике страны в целом. Грамотно построенные процессы импортозамещения со стороны как государства, так и бизнеса могут послужить толчком для индустриализации и диверсификации промышленного потенциала российской экономики.

Российская экономическая политика в последние годы в большой степени направлена на развитие конкурентоспособных отраслей, таких как газовая, нефтяная, металлургическая, алмазная и лесная промышленность, энергетика. Более того, развиваются и менее конкурентоспособные отрасли – авиакосмическая и атомная промышленность, машиностроение. Одной из причин низкой конкурентоспособности в этих отраслях является преобладание отсталых технологий и большой износ основных производственных фондов. Стартом к активизации государственной политики импортозамещения можно назвать послание Президента РФ Федеральному собранию в декабре 2014 года, в котором сделан акцент на необходимость проведения политики импортозамещения, направленной на снятие «критической зависимости» от импортных товаров и технологий практически во всех отраслях рос-

ГРНТИ 06.03.07

© Лебедева П.О., 2019

Полина Олеговна Лебедева – аспирант кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 952 351-80-27. E-mail: pollyk@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь

Статья поступила в редакцию 25.04.2019.

сийской экономики. По мнению Президента, из-за границы должны поставляться только уникальные товары, услуги и технологии, которые невозможно производить на территории России по тем или иным причинам [8].

В связи с введенными санкциями, в 2015 году Правительство РФ приняло решение о создании Правительственной комиссии по импортозамещению, основными задачами которой являются [9]: правовое регулирование политики импортозамещения; рассмотрение долгосрочных программ развития и инвестиционных программ в части реализации государственной политики импортозамещения; определение мер на повышение инвестиционной привлекательности проектов в области импортозамещения; координация деятельности федеральных органов по созданию производства товаров и услуг, которые не имеют российских аналогов; координация деятельности федеральных органов в части разработки государственных программ РФ, федеральных целевых программ, а также других документов, направленных на создание условий реализации проектов импортозамещения.

Последние годы Правительство России наряду с Правительственной комиссией по импортозамещению внедряет и реализуют новые законопроекты, а также вносит поправки в уже существующие. Угроза экономической и технологической безопасности страны возникает, если доля импорта стратегически важного товара составляет более 25%. К 2014 году к числу отраслей, которые нуждаются в импортозамещении относились медицинская и фармацевтическая промышленность (70-80% импорт), тяжелое машиностроение с долей импорта 60-80%, радиоэлектроника (80-90%), легкая промышленность (70-90%), а также пищевая промышленность (60-80% импорт) [7].

В 2014 году Министерство промышленности и торговли сформировало программу импортозамещения, которая содержала около 20 отраслевых планов, включающих более 2000 проектов. Это должно было позволить преодолеть критическую зависимость от импортной продукции. Стоимость технологических направлений по отраслевым планам составляла около 2,5 трлн рублей [6]. С целью защиты внутреннего рынка России, а также роста национальной экономики и поддержки внутренних производителей, 14 июля 2014 года было подписано постановление Правительства РФ о запрете закупки некоторых видов товаров машиностроения иностранного производства для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В 2015 году вступил в силу Федеральный закон «О промышленной политике в Российской Федерации» [18], один из разделов которого посвящен реализации государственной информационной системы промышленности (ГИСП). ГИСП является одним из главных элементов инфраструктуры обеспечения реализации промышленной политики государства, который позволяет перейти на новый качественный уровень при планировании, мониторинге реализации промышленной политики, а также позволяет увеличить скорость и эффективность взаимодействия органов власти и субъектов деятельности в сфере промышленности. Основными задачами ГИСП являются [19]: автоматизация процедуры подбора и анализа информации, необходимой для реализации политики стимулирования развития промышленности и контроля деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации деятельности, стимулирующей деятельность промышленности; информирование о предоставляемой поддержке деятельности в сфере промышленности; повышение эффективности сбора и обработки информации об актуальном состоянии промышленности и перспективах ее развития.

Министр промышленности и торговли РФ Мантуров Д.В. в своей статье «Политика импортозамещения как один из драйверов новой индустриализации и технологического развития» [5] отметил, что в России создана четкая и логичная система государственной поддержки импортозамещения. Основными инструментами проведения такой политики являются: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли, государственные закупки, стандартизация и оценка соответствия, налоговое стимулирование и обеспечение доступного финансирования, специальные инвестиционные контракты. Данные меры могут привести к подъему высокотехнологичной отрасли, а также привлечению капитала для развития инновационных технологий.

Одной из сложностей реализации таможенно-тарифной политики является разработка новых нормативных требований, которые будут в значительной мере соответствовать международным нормам. Одним из эффективных инструментов для стимулирования производства можно назвать государственный заказ. На сегодняшний день развитые страны эффективно используют именно этот инструмент. Правительством РФ принято уже пять постановлений, которые ограничивают долю импортных товаров, предоставляя существенные приоритеты отечественному производителю. Минпромторг РФ

предложил ввести правила в государственных закупках, которые не позволяют закупать импортные товары. В рамках данной программы, 80% закупаемых товаров должны быть произведены внутри страны. Система стандартизации могла бы стать высокоэффективным инструментом развития импортозамещения в РФ. В 2015 году был принят Федеральный закон «О стандартизации в Российской Федерации» [17], в Росстандарте разработана «Программа стандартизации в области импортозамещения», реализация которой позволит повысить конкурентоспособность российской промышленной продукции. Контролем качества, а также сертификацией и продвижением российской продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке занимается система качества, которая была учреждена Правительством РФ в 2015 году [15].

В 2014 году был создан Фонд развития промышленности (ФРП), который обеспечивает льготное финансирование проектов, основной задачей которого является предоставление займов предприятиям на льготных условиях для развития импортозамещающих производств. За пять лет существования ФРП запустил несколько программ, таких как «Проекты развития», «Комплекующие изделия», «Лизинговые проекты», «Конверсия», «Станкостроение», «Маркировка лекарственных средств», «Цифровизация промышленности», «Федерально-региональные займы», которые направлены на создание нового финансового инструмента, способствующего увеличению объемов кредитования предприятий реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях, в частности для развития промышленных производств, направленных на создание продукции импортозамещения [14]. По состоянию на конец августа 2018 года, ФРП профинансировал порядка 300 проектов из 60 регионов России. Сумма льготных займов составила свыше 65 млрд рублей при общей стоимости реализации проектов около 245 млрд рублей [20]. Источником финансирования ФРП являются кредитные средства ЦБ РФ.

В рамках поддержки импортозамещения приоритетным направлением деятельности российского правительства является развитие малого и среднего бизнеса. Нормативно-правовой основой развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [16], которым определены основные цели и принципы государственной политики, полномочия органов государственной власти в данной сфере. В соответствии с этим законом помощь предприятиям осуществляется в различных формах: финансовой, имущественной, консультационной, содействием в кадровой политике.

В 2015-2018 гг. государством были реализованы меры, которые были направлены на создание благоприятной среды для ведения бизнеса, а также развития малого и среднего предпринимательства (МСП). Снижена административная нагрузка на малых и средних предпринимателей, финансовые ресурсы становятся более доступными. Внедрен риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности. Малым и средним предпринимателям расширен доступ к государственным закупкам, а также закупкам крупнейших государственных корпораций. Установлена 18-процентная квота по закупкам товаров, работ, услуг государственными компаниями у субъектов МСП [2].

На заседании Президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам, которое состоялось 1 апреля 2019 года, Председатель Правительства России напомнил, что сегодня в России зарегистрировано около 6 млн малых предприятий, которые дают чуть больше 19 млн рабочих мест. Вклад МСП в ВВП страны эксперты оценивают в 22% с небольшим. В ближайшей перспективе необходимо добиться, чтобы вклад предприятий малого и среднего бизнеса в российский валовой внутренний продукт вырос до уровня развитых стран. В соответствии с национальным проектом «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» планируется, что к 2024 году число занятых в сфере МСП, включая индивидуальных предпринимателей, вырастет до 25 млн человек. А доля МСП в валовом продукте достигнет 32,5%. Общие затраты на нацпроект составят 481,5 млрд рублей, из которых 416,2 млрд рублей – средства из федерального бюджета [3].

В 2015 году стартовала комиссия Общественного совета Минпромторга России, которая отслеживает степень зависимости от импорта, а также собирает и анализирует информацию о текущем состоянии дел в отраслях. Члены комиссии регулярно встречаются с собственниками и руководителями бизнесов для обсуждения проблем и методов их решения. Благодаря этому, бизнес-сообщество может активно и систематически взаимодействовать с государством.

В рамках Государственной программы «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности» предполагается создание инфраструктуры для развития новых отраслей промышлен-

ности и формирование благоприятных условий для вывода на рынок новаторской продукции [12]. В качестве поддержки данной программы правительством выделяются средства на софинансирование и субсидирование исследований. Для участия в государственных закупках предпринимателям предоставляются гранты и преференции. В частности, в 2014 году была принята программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых в России на основе проектного финансирования (постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044) [11]. Данная программа была разработана для возможности предоставления льготных условий по кредитованию объектов реального сектора экономики.

Постановление Правительства РФ № 3 [13] устанавливает порядок предоставления федеральных субсидий на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских организациях в 2017-2019 годах. Эти средства необходимо использовать на реализацию новых инвестиционных проектов по приоритетным направлениям развития гражданской промышленности. В Постановлении Правительства РФ № 214 разработана программа, которая определяет субсидирование затрат на пополнение оборотных средств. Также существуют программы, направленные на возмещение затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, также предусмотрен ряд специальных отраслевых субсидий [10].

В конце 2014 года был принят закон РФ «О промышленной политике», в котором статья 16 посвящена специальному инвестиционному контракту (СПИК) [18]. СПИК – это договор, который заключается между субъектом РФ и инвестором, согласно которому инвестор обязуется вложить деньги в создание или модернизацию промышленного производства в предусмотренные договором сроки; субъект Российской Федерации имеет обязательства по обеспечению поддержки и стимулирования со стороны государства.

Подводя итоги первой пятилетки государственной политики импортозамещения, можно сделать ряд выводов. Так, по мнению Минпромторга России, в первые годы реализации программы был поставлен акцент на создание фундаментальных основ для развития индустриального потенциала нашей страны. В качестве наиболее эффективных инструментов были отмечены создание Фонда развития промышленности, а также формирование специальных инвестиционных контрактов. Суммарный бюджет проектов, реализованных благодаря введенным мерам поддержки, превысил полтриллиона рублей. Данные меры в значительной степени ускорили процесс импортозамещения в нашей стране. По статистике, за последние 5 лет, начиная с 2014 года, на создание аналогов импортной продукции было инвестировано более 600 миллиардов рублей, 120 миллиардов из которых – средства из государственного бюджета. Более 1200 проектов по импортозамещению было реализовано в жизнь, треть из которых перешла на серийное производство продукции [1].

Президент России Путин в ходе выступления на 9-ом ежегодном инвестиционном форуме «Россия зовет!», проходившем в конце 2018 года, отметил, что за счет импортозамещения растет российское производство, в том числе в сельском хозяйстве, машиностроении и выпуске нефтегазового оборудования [4]. Многие меры государственной поддержки в области политики импортозамещения отличаются комплексным подходом и масштабностью, что позволило достигнуть определенных результатов. Это позволяет надеяться, что в 2020-2022 гг. возможен выход Российской Федерации на более высокие темпы роста эффективности в области импортозамещения и экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денис Мантуров: Программа импортозамещения потребовала 600 млрд рублей инвестиций с 2014 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru/press-centre/news/#!denis_manturov_programma_importozameshheniya_potrebovala_600_mlrd_rubley_investiciy_s_2014_goda (дата обращения 01.03.2019).
2. Доклад о достигнутых результатах по улучшению условий ведения предпринимательской деятельности, развитию малого и среднего бизнеса и поддержке индивидуальной предпринимательской инициативы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/201728124> (дата обращения 05.04.2019).
3. Заседание президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам. Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/36230> (дата обращения 09.03.2019).

4. Инвестиционный форум ВТБ Капитал «Россия зовет!» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.russiacalling.com/ru> (дата обращения 19.03.2019).
5. *Мантуров Д.В.* Политика импортозамещения как один из драйверов «новой индустриализации» и технологического развития // Стратегические аспекты государственного управления и регулирования. 2016. С. 21-30.
6. *Морковкин Д.Е., Коровяковский Д.Г.* Анализ развития ключевых отраслей реального сектора экономики России в условиях импортозамещения: проблемы, результаты, стратегические ориентиры // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». 2015. № 9-10. С. 19-23.
7. *Половинкин В.Н., Фомичев А.Б.* Основы и перспективы политики импортозамещения в отечественной экономике // Экспертный союз. 2015. № 12
8. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774/#dst0 (дата обращения 11.03.2019).
9. Постановление Правительства РФ «О Правительственной комиссии по импортозамещению» от 4 августа 2015 г. № 785.
10. Постановление Правительства РФ от 10 марта 2000 г. № 214 «Об утверждении Положения о ввозе в Российскую Федерацию и вывозе из Российской Федерации специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, и списка видов специальных технических средств, предназначенных для негласного получения информации, ввоз и вывоз которых подлежат лицензированию».
11. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».
12. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 328 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».
13. Постановление Правительства РФ от 3 января 2014 г. № 3 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2014-2019 годах в российских кредитных организациях и государственной корпорации Внешэкономбанк».
14. Программа «Проекты развития». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://frprf.ru/zaymy/proekty-gazvitiya> (дата обращения 15.03.2019).
15. Распоряжение Правительства РФ от 30 апреля 2015 г. № 780-р «Об учреждении АНО «Российская система Качества».
16. Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
17. Федеральный закон РФ от 29 июня 2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации».
18. Федеральный закон РФ от 31 декабря 2014 года № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».
19. Что такое ГИСП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://frprf.ru/gisp> (дата обращения 15.03.2019).
20. Этапы профинансированных проектов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://frprf.ru/proekty-i-zayavki> (дата обращения 02.03.2019).

ПРАГМАТИЧЕСКИЙ КОМПОНЕНТ ОЦЕНОЧНОГО ВЫСКАЗЫВАНИЯ В РАССУЖДЕНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются различные способы выражения оценочных высказываний с целью формирования у адресата в процессе рассуждения того или иного мнения и, как следствие, воздействия на него. Оценочное суждение, как один из прагматически направленных элементов рассуждения, подразумевает подбор определенных лексических и синтаксических единиц языка, способных вызвать у адресата определенную эмоциональную реакцию.

Ключевые слова. Оценочное высказывание, рассуждение, система ценностей, воздействие, адресат, диалог.

Palekhova O.V.

PRAGMATIC COMPONENT OF THE EVALUATIVE STATEMENTS IN THE REASONING

Abstract. The article treats various ways of expression of evaluative statements in order to form in the process of reasoning the opinion and to impact on the addressee. Evaluative judgment as one of the pragmatically directed elements of reasoning involves the selection of certain lexical and syntactic elements that can cause the addressee a certain emotional reaction.

Keywords. Evaluative statement, argumentation, value system, impact, addressee, dialog.

Рассуждение традиционно трактуется как композиционно речевая форма, в основе которой лежит развитие какой-либо темы с целью воздействия на собеседника и убеждения его в истинности или ложности, приемлемости или неприемлемости развиваемой мысли. Адресант, добиваясь того, чтобы его сообщения были усвоены адресатом, испытывая потребность оказать воздействие на мнение собеседника, сформировать у него некое отношение к обсуждаемой проблеме, осознанно или неосознанно накладывает на свои высказывания эмоционально-оценочные смыслы. При этом говорящий опирается не только на систему ценностей социума, но и на свою индивидуальную систему ценностей.

Опора на общую систему ценностей, на общие фоновые знания, способствует правильной интерпретации адресатом оценочного высказывания и, как следствие, воздействию через образы на его мнение. Однако, как показывают наши примеры, иногда система ценностей социума не совпадает с индивидуальной системой ценностей одного из коммуникантов. И, чтобы понять эти расхождения во мнениях, собеседники пускаются в рассуждения. Например:

Spiegel: Herr Peters, Ihr Credo lautet: Mach Schluss mit allen *Diäten und Selbstvorwürfen!* Was ist verkehrt daran, sein Gewicht zu vermindern?

Peters: Übergewichtige mit Vorwürfen und Diäten zu traktieren ist *grundfalsch*. Die haben eh schon genug *Druck*, deshalb sind sie ja *dick* geworden. Denn *Stress* ist die Hauptsache für Übergewicht, wie unsere Forschungen zeigen [6, с. 10].

ГРНТИ 16.21.33

© Палехова О.В., 2019

Ольга Владимировна Палехова – старший преподаватель кафедры романо-германской филологии и перевода Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 195023, Санкт-Петербург, Москательный пер., 4 (Russia, St. Petersburg, Moskatelny lane, 4). Тел.: +7 911 250-45-63. E-mail: palekhova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 03.07.2019.

Так, один из собеседников придерживается мнения, что «никаких диет и самоупреков», на что второй коммуникант запрашивает объяснения («что не так в том, чтобы снижать свой вес?»). Таким образом, осуждаемый в социуме избыточный вес и необходимость снижать его «сталкивается» с частным мнением «никаких диет». В качестве объяснения сначала приводится оценочное суждение «донимать тучных людей упреками и диетами *в корне не верно*». И следом это оценочное суждение аргументируется утверждением «они и так достаточно подвержены давлению, поэтому они стали толстыми». Все суждения содержат в своей семантике отрицательные оценочные компоненты (эмоционально-оценочный глагол «донимать», эмоционально-оценочные имена существительные и прилагательные «упреки», «давление», «толстые»).

Далее, в качестве поддержки высказанного суждения «толстеют от излишнего давления», говорящий приводит еще один аргумент, маркируемый причинным союзом и ссылкой на источник знания («*так как* стресс является главной причиной лишнего веса, *как показывают наши исследования*»). Таким образом, говорящий при помощи универсальных эмоционально-оценочных понятий с негативным значением постепенно убеждает своего собеседника в оценочном суждении, основанном на его индивидуальной системе ценностей и не совпадающим с системой ценностей социума. Собеседник проводит параллель между «упреки», «давление» «стресс», «толстеют» и «диета». И интуитивно оценивает лексему «диета» как «очень плохо». Цель убеждения собеседника в своем мнении достигнута.

Следует заметить, что для достижения необходимого эффекта воздействия говорящий выбирает те или иные лексико-синтаксические средства языка. К лексическим средствам выражения оценочности традиционно относят эмоционально-оценочные имена прилагательные, существительные, глаголы и наречия. Как показывают наши примеры, нередко оценочный компонент имен прилагательных усиливается за счет использования его в сравнительной и превосходной степени, а также при помощи различных интенсификаторов. При этом оценочное суждение имеет целью не только формирование у собеседника отношения к обсуждаемой проблеме, но и выступает аргументом к другому оценочному суждению. Например:

Peters: Manche Menschen reagieren auf einen *unwirschen* Chef mit *hohem Blutdruck*, ihre *Stresshormone steigen stark an*. Diese Reaktion wiederholt sich über Jahre und kann *Herzinfarkte, Schlaganfälle, Depressionen auslösen* (...) [6, с. 10].

Так, суждение «резкий шеф» не просто несет оценочную информацию. Оно выступает в качестве объяснения «повышенного давления», увеличения «гормонов стресса», «сердечных приступов и инфарктов», «депрессий». Все эти эмоционально-оценочные существительные несут в себе пейоративную оценку: социум однозначно декодирует данные лексемы как отрицательные. Однако несмотря на то, что второй коммуникант понимает и принимает объяснение негативных явлений, он не сразу считает данное рассуждение истинным для всех. Он возражает, утверждая, что «у других *то же* шеф, но *нет стрессового живота*», маркируя свое возражение противительным союзом «*aber*» («но»):

Spiegel: Andere Leute haben *denselben* Chef, kriegen *aber keinen Stressbauch*.

Peters: Die haben eine Art Schutzschalter im Vorderhirn, sie sind *viel stressresistenter*, (...) Doch damit ihr Gehirn optimal arbeitet und seine Stressschutzfunktion ausüben kann, müssen diese Menschen *mehr essen, als sie es ohne Stress täten*, und nehmen insgesamt zu. *Das vermehrte Essen* ist ihre Methode, die *chronische Belastung* zu kompensieren, und *klappt gut*. Insgesamt sind sie *robuster* [6, с. 10].

В ответной реплике первый коммуникант объясняет это тем, что «в их мозгу есть своего рода переключатели». Выводом приведенного утверждения служит оценочное суждение, маркируемое не только оценочным прилагательным в сравнительной степени, но и интенсификатором «они *намного стрессоустойчивее*». В качестве дополнительного аргумента говорящий приводит еще одно суждение с компонентом оценки «но чтобы их мозг *оптимально* работал и выполнял свою *защитную от стресса функцию*, этим людям нужно есть *больше*». И как следствие «они полнеют».

Следует сказать, что оценочное суждение нередко выступает в качестве аргумента к другому суждению как в реплике одного коммуниканта, так и аргументом к утверждению собеседника. Оценка является «частью рассуждения с его аргументацией» [2, с. 204], «одним из сильных средств естественной языковой аргументации» [3]. Примерами оценочного суждения в реплике одного из коммуникантов могут служить следующие фрагменты диалога:

Reinhard: Dann frage ich relativ schnell: Wofür leben Sie? *Für viele ist diese Frage ein Schock, weil sie so grundsätzlich ist*.

Так, оценочное суждение «многих этот вопрос (для чего Вы живете?) шокирует» объясняется еще одним оценочным высказыванием «он так принципиален», вводимым союзом «так как», маркирующим объяснение причины. «Причинно-следственные связи обозначают мотивировки, которые, в свою очередь, способствуют объективности оценки» [5, с. 89].

Ahlmann: Es wäre *wünschenswert*, wenn Konsumenten *weniger* und dafür *qualitativ hochwertige Kleidung* kaufen würden. *Weil* alles andere *ökologisch katastrophal* ist [8, с. 52].

Оценочное высказывание «было бы *желательно*, если бы потребители покупали *меньше*, но зато *высококачественную* одежду» обосновывается еще одним оценочным суждением, вводимым причинным союзом «*цбо*». Обосновывающее оценочное высказывание с негативным значением «всё остальное было бы *экологической катастрофой*» имплицитно означает «не нужно покупать много» и, следовательно, обосновывает оценочное мнение «покупать меньше, но высококачественную одежду».

Wolff: Die Privatwälder sind oft *sehr klein*, wir sprechen von *Handtuchflächen* – *denn* Grundbesitz wurde über Generationen auf immer mehr Erben verteilt und so *zerstückelt* [8, с. 106].

В приведенном примере оценочное суждение «частные леса *часто очень маленькие*» уточняется сравнением «мы говорим об узких полосках (размером с полотенце)». Так одно оценочное высказывание поддерживается другим, целью которого является донести до собеседника точное значение «очень маленькие». И далее говорящий объясняет, почему возможно существование таких маленьких частных лесных участков. Объяснение вводится причинным союзом «*denn*» («так как») и содержит констатацию факта с оценочным компонентом: «Из поколения в поколение земельная собственность делилась между большим количеством наследников и была, таким образом, *искромсана*». Отрицательный оценочный компонент «искромсана» имплицитно означает отрицательность оценочного высказывания «частные леса очень маленькие».

Как уже было отмечено, оценочное суждение нередко выступает также в качестве обоснования оценочного суждения собеседника. Например:

Spiegel: Eine Fahrt mit dem Auto wäre *umweltschädlicher* gewesen?

Ekardt: Zuerst einmal hätte ich *mich strafbar gemacht*, *weil* ich keinen Führerschein besitze. Und ja, ich hätte *sicherlich die Umwelt stärker belastet* [8, с. 62].

В иницирующей реплике приводится определенное мнение с оценочным компонентом («поездка на машине была бы *опаснее для окружающей среды*»). Следует сказать, что данное мнение по обсуждаемой проблеме выстроено в форме вопроса не потому, что говорящий сомневается в правильности своего мнения. Утверждение в форме вопроса имплицитно в рассуждающем дискурсе запрос объяснения «Почему Вы приехали не на машине?» И собеседник верно интерпретирует прагматическое содержание вопроса и объясняет, «почему не на машине». Объяснение состоит из двух оценочных высказываний, выступающих в качестве аргументов: «Во-первых, я *нарушил бы закон, потому что* у меня нет водительских прав» и «И да, я, *несомненно, нанес бы природе больший ущерб*». Приведенные оценочные высказывания опираются на систему ценностей социума, в котором осуждается «нарушение закона» и «нанесение ущерба окружающей среде». Отрицательные оценочные высказывания имплицитно означают, таким образом, и негативное отношение к «вождению машины», что, в свою очередь, выступает в качестве объяснения, почему собеседник приехал не на машине.

Spiegel: Sie haben 200 Genossen. Warum machen Leute mit?

Wolff: (...) Menschen, die hier leben und Anteile kaufen, tun das natürlich auch als *Bürgerengagement* für die Region. *Darüber hinaus* geht es aber auch um *Rendite*. Etwa ein bis drei Prozent können die Genossen erwarten. *Mehr als aktuell* auf dem Sparbuch. Es ist *also kein purer Idealismus!* [8, с. 106]

В следующем примере иницирующая реплика содержит констатацию факта «У Вас 200 членов товарищества» и запрос объяснения, маркируемый вопросительным местоимением – «почему люди это делают?» В ответной реплике приводятся несколько оценочных высказываний с положительной коннотацией: «конечно, это *гражданская активность* для региона», «*кроме того*, речь идет о *доходе с ценных бумаг*», «*итак, никакого чистого идеализма*». Положительно оцениваемые социумом эмоционально-оценочные лексемы «гражданская активность», «доход» выступают в качестве объяснения, почему люди это делают. Следует сказать, что эмоционально-оценочное существительное «идеализм» может по-разному оцениваться социумом. И отрицание данной лексемы («никакого идеализма») выступает в качестве некоего вывода, имплицитно означает осознанность участия людей в товариществах.

Следует сказать, что один из коммуникантов нередко запрашивает оценку или мнение. Особенно, если второй коммуникант является экспертом по обсуждаемой проблеме. Так, в иницирующей реплике запрашивается объяснение. И если в вопросе содержится оценочное суждение, то, следовательно, и в ответной реплике приводятся суждения с оценочным компонентом [4]. Например:

Spiegel: Herr de Swaaf, was *fasziniert* Sie an Walen?

De Swaaf: Unter den Meeresbewohnern sind sie *Grenzgänger*. Sie werden bis zu 20 Meter lang, *leben unter extremen Bedingungen* in der Tiefsee, wo es *kalt und dunkel* ist. Gleichzeitig sind sie *wie wir* Säugtiere, *gelten als intelligent und gesellig* [8, с. 10].

В иницирующей реплике запрашивается мнение – «что Вас *восхищает* в китах». Как уже подчеркивалось выше, запрос мнения подразумевает и обоснование. И в реагирующей реплике собеседник приводит ряд оценочных высказываний, которые на логико-смысловом уровне выступают аргументами к имплицитному утверждению «Вас восхищают киты. Почему?». Как показывают наши примеры, если оценочное суждение в иницирующей реплике содержит положительную оценку, то и в ответной реплике высока вероятность положительных оценок. Используемые в ответных репликах отрицательные оценки, как правило, подчеркивают положительную коннотацию: «Среди морских обитателей они *пограничные виды*», «живут в *экстремальных условиях* океана, где *холодно и темно*», «*умные и общественные*» имплицитно оценивает «достойны восхищения».

Spiegel: Warum spricht uns das Phänomen des übertrieben gesunden Essens an?

Klotter: *Zum einen* wird *Identität* heute *stark* über *individuelle Essgewohnheiten* gebildet (...). *Zum anderen* wird heute *extrem moralisiert*, sobald es ums Essen geht [7, с. 11].

Известно, что эмоциональная оценка выражается не только лексическими, но также и синтаксическими средствами. Одним из таких синтаксических средств может выступать риторический вопрос [1, с. 20]. Он добавляет высказыванию экспрессивность, эмоционально усиливает утверждение или отрицание и, следовательно, маркирует отрицательное или положительное отношение говорящего к содержащейся в вопросе пропозиции. Например:

Spiegel: *Warum* beschäftigen Sie sich als Philosoph überhaupt mit dem Essen?

Lemke: Gegenfrage: *Wie kann ein Philosoph sich nicht damit beschäftigen?* Es gibt kaum *eine größere ökologische und gesellschaftspolitische Herausforderung*. Essen ist nichts Privates, sondern *ein massiver, kollektiver Eingriff* in die Ressourcen unseres Planeten (...) [7, с. 54].

В иницирующей реплике, построенной в форме вопроса, запрашивается объяснение содержащегося в вопросе суждения: «Почему Вас как философа вообще интересует еда?» В ответной реплике сразу приводится риторический вопрос: «Как философа это может не интересовать?» Как известно, риторический вопрос отрицает содержащуюся в нем пропозицию. Так, данный риторический вопрос можно трансформировать в: «Философ должен этим интересоваться!» Далее содержащаяся в вопросе пропозиция поддерживается оценочными высказываниями: «Нет большего экологического и общественно-политического вызова» и «Еда – это не частная тема, а массивное, коллективное вмешательство в ресурсы нашей планеты».

Spiegel: Früher gab es den *Diätwahn*.

Ellrott: *Zur Identitätsbildung laden Diäten eher nicht ein*. Sie sind ein *ziemlich trockenes Mittel* zu dem Zweck, *Kilos zu verlieren*. Diät ohne Religion, ohne Ideologie funktioniert für die Sinnsuche nicht. Dafür braucht es einen großen Überbau, *wie eben Nachhaltigkeit, Klimaschutz oder Tierwohl*.

Рассуждение иницируется простым утверждением «раньше было помешательство на диетах». В данном утверждении есть оценочный компонент, выраженный в немецком языке сложносоставным существительным «*Diätwahn*». Отрицательное оценочное значение обусловлено входящим в состав сложного существительного «*Wahn*» («заблуждение», «сумасшествие», «бред»). Иницирующая реплика содержит в себе также наречие «*früher*» («раньше»), что, на наш взгляд, имплицитно запрашивает мнения «почему *сейчас* не так?». Поэтому в ответной реплике сначала приводится мнение «для формирования личности диеты, скорее, не подходят». В качестве обоснования приведенного мнения выступает еще одно оценочное высказывание: «Это слишком *скучное* (дословно «*сухое*») средство скинуть килограммы». И в качестве еще одного аргумента приводится еще одно оценочное высказывание: «Диета без религии, без идеологии *не годится для поиска смысла*. Для этого ей нужна *большая надстройка*, как, например, *упорство, защита окружающей среды* или благополучие животных». Такое скопление оценочных высказываний в рассуждении обусловлено желанием говорящего ярче и

точнее донести свою точку зрения до собеседника. Это способствует пониманию и, тем самым, принятию информации.

Итак, оценочное высказывание выполняет в рассуждении не столько информирующую функцию, сколько воздействующую. Через эмоционально-оценочные понятия адресант воздействует на мнение собеседника, формирует у него то или иное отношение к обсуждаемой проблеме. При этом он опирается как на общепринятую в социуме систему ценностей, так и на индивидуальную. Оценочное высказывание может выступать в рассуждении как обоснование собственного мнения или утверждения, так и в качестве объяснения утверждения собеседника.

Для достижения необходимого эффекта воздействия служат определенные лексические и синтаксические средства языка. К лексическим средствам выражения оценочности традиционно относят эмоционально-оценочные имена прилагательные, существительные, глаголы и наречия. Оценочный компонент нередко усиливается за счет использования интенсификаторов и оценочных компаративов. В качестве основных синтаксических единиц выступают оценочные словосочетания и предложения. В качестве особого синтаксического средства оценочности в рассуждении выступает риторический вопрос, добавляющий высказыванию экспрессивности и эмоциональности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алишов М.А., Коваленко Е.В. Языковые средства выражения оценочного суждения (на материале газетной лексики) // Язык и межкультурная коммуникация в современных условиях: сборник научных статей межвузовской научно-практической конференции. Новосибирск, 2017. С. 18-22.
2. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. М.: Едиториал УРСС, 2002. 280 с.
3. Гавенко С. Анализ аргументативного эффекта оценочной семантики в естественном языке (на материале американских текстов). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dialog-21/digest/2001/articles/gavenko> (дата обращения 13.06.2019).
4. Палехова О.В. Способы убеждения адресата в пропозиции знания и мнения // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Филология. 2015. С. 198-203.
5. Фролова И.В. Оценочность и аргументативность в аналитической статье британской и российской прессы // Вестник МГОУ. Серия «Лингвистика». 2013. № 6. С. 87-94.
6. Spiegel Wissen. 2016. № 1.
7. Spiegel Wissen. 2017. № 1.
8. Spiegel Wissen. 2017. № 2.

Рахимов З.Ю.

УСТОЙЧИВЫЕ ОБЛИГАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. Реализация целей устойчивого развития требует значительных инвестиций в проекты, ориентированные не только на достижение экономических выгод, но и на решение социальных задач, снижение негативного воздействия человеческой деятельности на климат.

Ключевые слова. Устойчивые облигации, устойчивые финансы, климатические инициативы, цели устойчивого развития (ЦУР), инклюзивный рост, экологические/социальные проекты.

Rakhimov Z.Y.

SUSTAINABLE BONDS AS A TOOL FOR FINANCING ENVIRONMENTAL AND SOCIAL PROJECTS

Abstract. The implementation of sustainable development goals requires significant investments in projects focused not only on achieving economic benefits, but also on solving social projects and reducing the negative impact of human activity on the climate.

Keywords. Sustainable bonds, sustainable finances, climate initiatives, sustainable development goals (SDGs), inclusive growth, environmental/social projects.

В настоящее время инвесторы, частные и институциональные, при диверсификации своих портфелей все чаще отдают предпочтение долговым ценным бумагам, которые способствуют финансированию устойчивого развития и хеджированию климатических рисков. Согласно прогнозу рейтингового агентства «Standard & Poor's», переход к экологически чистой низкоуглеродной экономике, к которой относится и сектор зеленых финансов, может занять до 15 лет и потребует для этого не менее 1,1 трлн долл. США инвестиций в год.

Ввиду ограниченности бюджетных средств и роста корпоративного долга (по состоянию на конец 2017 г. глобальный долг превышал в 3 раза глобальный ВВП), правительства самостоятельно не смогут профинансировать проекты устойчивого развития. Поэтому, чтобы компенсировать расходы на обеспечение зеленого роста и переход к политике декарбонизации мировой экономики, возникает необходимость в привлечении средств из сторонних источников. Кроме того, в опубликованном отчете McKinsey Global Institute отмечается, что инвестирование в инфраструктуру минимум 3,2 трлн долл. США в год сможет гарантировать прогнозируемые темпы роста мировой экономики. Однако, несмотря на очевидную потребность в действиях, глобальный объем инвестиций в инфраструктуру снижается со времен мирового экономического кризиса 2008 г. Например, такое явление наблюдается в 11 странах Большой двадцатки [3]. Таким образом, для финансирования перехода к низкоуглеродной экономике, ее поддержания и достижения целей устойчивого развития необходимо направлять от 4,3 трлн долл. США в год, а поддерживать инвестиции в этом диапазоне необходимо, как минимум, до 2030 года.

ГРНТИ 06.73.35

© Рахимов З.Ю., 2019

Зохид Юсупович Рахимов – аспирант кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета.

Контактные данные для связи с автором: 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, д. 62 (Russia, St. Petersburg, Chaykovskaya str., 62). E-mail: zakhid93@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 17.05.2019.

В то же время, правительства государств все чаще обращают особое внимание на инвестиции в «климатоустойчивую» инфраструктуру с целью обеспечения устойчивого экономического роста, смягчения последствий глобального потепления и адаптации к изменению климата. Корпорации же видят больше перспектив в инвестировании в переход к зеленой экономике.

По мнению российских исследователей О. Мирошниченко и Н. Мостовой, финансовые средства для реализации устойчивых проектов могут быть привлечены в форме как банковских кредитов, так и за счет средств заинтересованных инвесторов [8, с. 38]. Ориентированные на этическую сторону финансов, они готовы профинансировать зеленые проекты, выкупив часть долга на рынке капитала. Современный вектор устойчивого развития экономики предполагает ориентацию на обеспечение социальной ответственности и сохранение окружающей среды. Начиная с 1972 г. все больше глав государств, корпораций и инвесторов начали принимать концепцию устойчивого развития мировой экономики, которая не только предусматривает рост благосостояния каждого гражданина и его социальную ответственность, но и минимизацию климатических рисков [там же].

Безусловно, экономические, экологические и социальные проблемы, неизбежно возникающие в результате загрязнения окружающей среды (сжигание ископаемого топлива, истощение природного капитала, изменение климата), угрожают и устойчивости мировой экономики, и производительности, и конкурентоспособности многих стран. По мнению экспертов Международного валютного фонда, экологические проблемы несут в себе риски для экономической устойчивости не только России, но и других государств [6, с. 3-5]. В аналитической записке МВФ отмечается, что на решение экологических и социальных проблем направлен ряд государственных программ и стратегий. Влияние изменения климата и связанных с ним рисков на финансовую систему и экономику чаще становится объектом особого внимания регуляторов, правительств и институциональных инвесторов по всему миру. Инвесторы, осознавая значимость существующих проблем, начали оценивать как климатические, так и финансовые риски. Кроме того, они учитывают экологические и социальные аспекты для целей ответственного финансирования различных проектов и инвестирования в акции этических компаний (с наивысшим рейтингом ESG), то есть они не оставляют без внимания этическую сторону финансов [6, с. 10-11].

Предложение действенных программ в области устойчивого развития мобилизуют заинтересованные стороны для принятия экологически устойчивой повестки дня. В.В. Архипова отмечает, что «в 2015-2016 гг. существенного развития достигают «зеленые» инициативы. Например, в указанный период времени определяющими фактами становятся: в рамках Организации Объединенных Наций – формулирование 17 новых Целей устойчивого развития – ЦУР (Sustainable Development Goals, SDGs) и инвестиционная оценка ежегодных затрат на их финансирование, принятие в декабре 2015 г. «Парижского соглашения» (об изменении климата); в рамках «Большой двадцатки»(G20) – вынесение практики «зеленых» финансов и концепции экологизации финансовой системы на глобальный уровень, создание Рабочей группы странами «G-20» по изучению процессов «зеленого» финансирования (G20 – Green Finance Study Group), а также активация других национальных и корпоративных инициатив в области «озеленения» экономики» [2, с. 13]. Одной из существенных составляющих новых амбициозных программ выступает инициатива ответственного и устойчивого инвестирования (Socially responsible investment, SRI).

В частности, данное направление предполагает принятие инвестиционных решений с учетом как экологических и социальных, так и корпоративно-управленческих критериев (Environmental, social and corporate governance, ESG). Рынок устойчивого или ответственного инвестирования в настоящее время представляет собой перспективный и быстро растущий сегмент глобального финансового рынка. Согласно одному из отчетов Глобального альянса по устойчивым инвестициям (Global Sustainable Investment Review), их объем (включая социально-ответственное финансирование (SRI) и инвестирование в экологическую, социальную и управленческую сферы (ESG)) за последние два года вырос до 30,7 трлн долл. США. Владельцы активов и финансовые посредники все чаще стремятся финансировать проекты устойчивого развития, отвечающее нынешним потребностям, но без ущерба для будущих поколений. Это около трети активов (см. рис. 1), которыми управляют инвестиционные компании (по данным Boston Consulting Group, за одно полугодие 2018 г. совокупные активы составили 79,2 трлн долл. США).

Так, по данным рабочей группы по экологии и природопользованию Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации, в 2017 г. «государственное финансирование и банковские «зе-

ленные кредиты» достигали, по различным оценкам, около 1,5 трлн долл. США; глобальный рынок климатических ценных бумаг составил 700 млрд долл. США; более 1,5 тысяч участников инициативы ООН «Принципы ответственного инвестирования» (UN PRI) распоряжались совокупными активами в размере более 62 трлн долл. США; около 400 институциональных инвесторов, под управлением которых находятся 25 трлн долл. США, придерживались принципов низкоуглеродных инвестиций, устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности и инклюзивного роста» [7, с. 5-6.].



Составлено автором по данным: Global Asset Management 2018. The Digital Metamorphosis. Boston, USA: The Boston Consulting Group, 2018. P. 5-7; Global Sustainable Investment Review 2018.

Рис. 1. Активы управляющих компаний, учитывающие принципы социальной ответственности, устойчивого развития и ответственного инвестирования (SRI), трлн долл. США

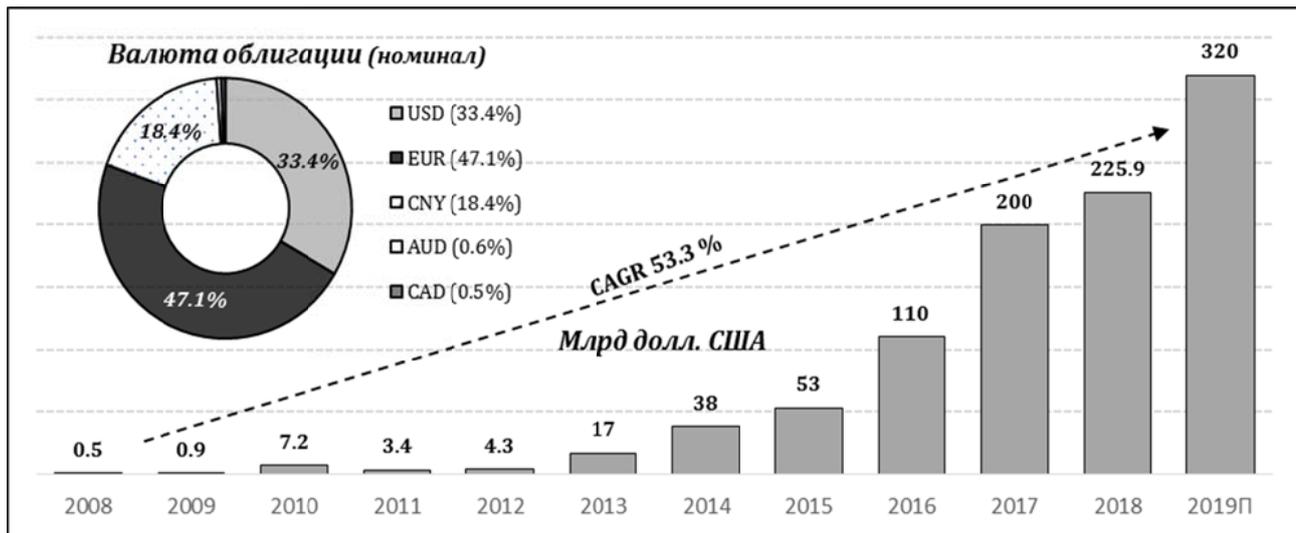
В настоящее время общая величина активов в портфелях инвесторов, следующих принципам ответственного финансирования, составляет около 17,5 трлн долл. США. Этот показатель, например, на 69 процентов выше, чем в 2016 году. В свою очередь, активы, направленные на вовлечение корпораций в решении экологических и социальных проблем и участие акционеров в данном аспекте, выросли с 8,4 до 9,8 трлн долл. США в 2018 г. [11]. Для финансирования глобальных «климатоустойчивых» инфраструктурных проектов необходимы длинные денежные ресурсы. Данными возможностями в настоящее время владеют институциональные инвесторы. Для большинства регионов отличительной чертой рынка SRI является то, что на нем доминируют профессиональные институциональные инвесторы (на конец 2018 г. доля активов институциональных инвесторов в SRI составила более 75%).

Распределение активов «ответственного» инвестирования может сильно различаться от рынка к рынку. Например, в Европе и Канаде большая часть активов приходится на акции (49,5%) и облигации (39,5%). Американские институциональные инвесторы также проявляют активность в этом направлении. Мировой рынок ответственного инвестирования в устойчивые проекты, ориентированные на смягчение последствий изменения климата или охрану окружающей среды, играет все большую роль в решении социальных и экологических проблем. Одним из основных и наиболее эффективных инструментов ответственного финансирования экологических проектов и привлечения финансовых средств в развитых и развивающихся странах стали устойчивые облигации [10]. По мнению ведущих андеррайтеров, «экологические факторы создали сильный импульс для рынка устойчивых финансов, который быстро масштабируется» [15].

Эксперт по экологическому маркетингу из НИУ ВШЭ А. Лебедев отмечает, что «зеленое или климатическое финансирование начинает менять ландшафт мировой экономики, многие страны и корпорации сокращают инвестиции в экологически неустойчивые и углеродоемкие технологии. Появился среди граждан феномен ответственного потребления: покупатели все больше отдают свое предпочтение экологически устойчивым товарам и отслеживают всю цепочку поставок» [1, с. 6].

Объем эмиссии устойчивых облигаций в 2018 г. составил более 225 млрд долл. США (см. рис. 2). На данный момент это – менее 1% от величины годового рынка облигаций (20 трлн долл. США.) Тем не менее, рост рынка устойчивых облигаций отражает несколько внутренних и мировых тен-

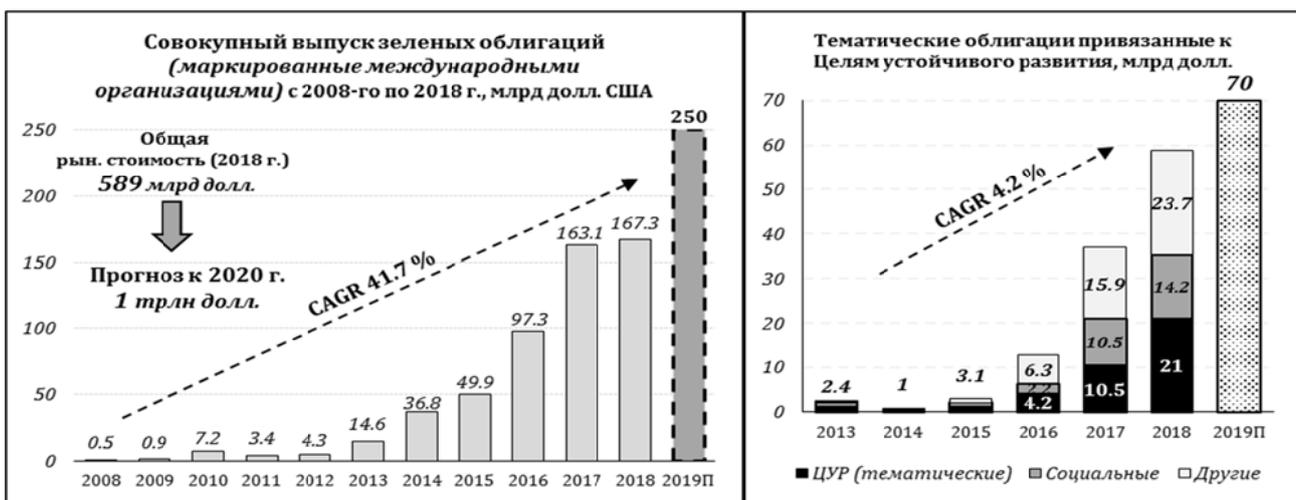
денций. Дж. Олсфорд, руководитель исследовательской группы по глобальному устойчивому развитию в банке Morgan Stanley, считает, что «как устойчивые, так и зеленые облигации будут ключевым инструментом для достижения целей устойчивого развития и снижения углеродоемкости мировой экономики к 2030 году» [15]. Доказательной базой этому может служить растущий интерес компаний, государственных и частных, к созданию низкоуглеродного будущего и использованию зеленых облигаций для финансирования проектов устойчивого развития. Во многих странах такие облигации быстро превратились в интенсивно растущий сегмент финансового рынка. Только с 2008 по 2018 г. объем эмиссии подобных ценных бумаг увеличился с 500 млн долл. США до 225 млрд долл. США в год.



Составлено автором по данным: Climate Bond Initiative, Environmental Finance.

Рис. 2. Совокупный объем эмиссии устойчивых облигаций с 2008 г. по 2018 г., млрд долл. США

Также существует множество финансовых инструментов с фиксированным доходом, прибыль от которых направляется на социальные или экологические проекты. Так, некоммерческая организация, разрабатывающая единые стандарты и принципы зеленых облигаций (Climate Bond Initiative, CBI), в своем докладе называет такие инструменты «устойчивыми» облигациями, которые на рынке долгового финансирования быстро диверсифицируются (см. рис. 3).



Составлено автором по данным: Climate Bond Initiative, Bloomberg.

Рис. 3. Структура эмиссии устойчивых облигаций по видам, млрд долл. США

Как видно из рис. 3, после ратификации «Парижского» соглашения рынок зеленых облигаций демонстрирует стабильное развитие, наращивая объемы выпуска и расширяя спектр различных отраслей национальной экономики. Следует отметить, что после принятия итогового документа на саммите ООН на период с 2015 г. «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г.», появился интерес к эмиссии устойчивых облигаций. Например, на конец 2015 г. было выпущено облигаций на сумму около 3,1 млрд долл. США, а уже к 2018 г. годовая эмиссия преодолела отметку 58,9 млрд долл. США. В отчете инвестиционного банка HSBC прогнозируется, что в 2019 г. будет эмитировано от 40 до 70 млрд долл. США облигаций социального и устойчивого характера, т.к. институциональные и частные инвесторы проявляют интерес к реализации целей ООН в области устойчивого развития [14].

Наиболее распространенными из долговых инструментов ответственного инвестирования являются зеленые (Green bonds), социальные (Social bonds), тематические (SDG bonds – финансирование проектов для реализации ЦУР) и немаркированные «климатические» облигации (другие). Российские авторы отмечают, что в различных источниках зеленые и климатические облигации нередко отождествляются. Разграничить термины и внести в них ясность попытались О. Смородинов и О. Богачева [4, с. 70-73]. Исследователи уточняют, что зеленые облигации, как правило, возникают после прохождения обязательной процедуры добровольной сертификации климатических облигаций на соответствие установленным международным стандартам (например, принципам, как зеленых облигаций (Green Bond Principles, GBP), так и международной ассоциации рынков капитала, ICMA) [8, с. 39].

Из вышеизложенного следует, что ключевым инструментом ответственного инвестирования экологических и социально-ориентированных проектов на рыночной основе являются климатические или зеленые облигации. Глобальный рынок зеленых облигаций растет опережающими темпами в последние годы, увеличившись с 3 млрд долл. США в 2012 г. до более чем 167,3 млрд долл. США в 2018 г. (75% от общего объема устойчивых облигаций). Объем эмиссии практически удвоился в период с 2015 г. по 2016 г., а в 2017 г. вырос почти на 68% и достиг 160 млрд долл. США. Согласно последнему отчету СВИ, мировой объем эмиссии на конец 2018 г. составил более 167 млрд долл. США. Стремительный рост на зарождающемся рынке ответственного финансирования заслуживает особого внимания институциональных инвесторов. Однако остается большой потенциал роста рынка зеленых облигаций для финансирования проектов в области устойчивого развития.

Например, только одной Европе необходимо около 180 млрд евро (203 млрд долл. США) дополнительных инвестиций в год для достижения к 2030 г. целевых показателей эмиссии CO₂, установленных ЕС в Парижском соглашении 2015 г. об изменении климата. Но на данный момент, к сожалению, устойчивые облигации все еще составляют малую долю мирового рынка облигаций. По данным информационной базы Environmental Finance, по итогам января-марта 2019 г. общая стоимость находящихся в обращении зеленых облигаций достигла 588,5 млрд долл. США. Экономисты Bloomberg New Energy Finance (BNEF) прогнозируют [11], что объем эмиссии зеленых облигаций в 2019 г. достигнет 250 млрд долл. США, и, по оценкам аналитиков, совокупный объем таких бондов в обращении может возрасти с 590 млрд долл. США до 1 трлн долл. США к 2020 г. [4, с. 70].

По мнению Е. Левитанской, старшего специалиста по финансовому сектору Международной финансовой корпорации (IFC) из группы Всемирного банка в РФ, исследования рынка зеленых облигаций показали, что эмитент, выпуская такую долговую ценную бумагу, как правило, привлекает инвестиции дешевле, чем при размещении обычных бондов, а спред в среднем равен 18 базисным пунктам доходности. Это можно назвать greenium (green premium) – премия за «зеленость» [12]. Директор НАКДИ С. Бик отметила, что «каждый год на зеленом финансовом рынке появляются все больше новых игроков (как финансовые, так и нефинансовые организации), а также все новые страны. В 2018 г. на рынке устойчивых облигаций впервые появились эмитенты из Ливана, Исландии и Индонезии. В результате общее количество стран, где были эмитированы такие облигации, достигло более 48. Но России на устойчивом рынке нет – ни в каком качестве» [5].

Однако с 2019 г. и эмитенты из России могут воспользоваться данным финансовым инструментом. Первые «зеленые» облигации в России были размещены в декабре 2018 г. на Московской бирже. Эмитентом, выпустившим «зеленые» облигации, стала российская компания «Ресурсосбережение Ханты-Мансийского автономного округа». Она разместила бонды на общую номинальную стоимость 1,1 млрд руб., с доходностью при размещении 9,76% (с рыночной премией 1,46%), а купон зеленой

облигации данного эмитента привязан к ключевой ставке ЦБ РФ и инфляции. Использование привлекаемых финансовых средств компанией ООО «Ресурсосбережение ХМАО» будет осуществляться в соответствии с добровольными принципами «зеленых» облигаций (GBP 2018), разработанными Международной ассоциацией рынков капитала (ISMA) [10].

В Российской Федерации эту деятельность контролирует Министерство промышленности и торговли. Оно ответственно за проведение профессионального анализа и инвестиционной оценки такого рода технологий и механизмов размещения облигаций на открытом рынке. Развитие ответственного инвестирования позволит российским институтам и организациям сформировать более устойчивую и зеленую корпоративную стратегию [9]. Многие российские энергетические компании работают в направлении снижения выбросов парниковых газов. Возникает необходимость в инвестировании в социальную защиту населения и строительство инфраструктуры в отдаленных регионах. Таким образом, выпуск устойчивых облигаций позволит как российским, так и международным инвесторам использовать зеленые и устойчивые активы для смягчения последствий изменения климата, а эмитентам – привлекать дополнительные инвестиции в модернизацию углеродоемких предприятий, хеджировать углеродные риски и реализовать проекты в области устойчивого развития.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, научный проект «Устойчивые финансы как новая парадигма развития финансового рынка ЕАЭС», грант № 19-010-00526.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анохин К., Гордина В. Облигации с принципами // РБК+. 2019. № 1.
2. Архипова А.А. «Зеленые финансы» как средство для решения глобальных проблем // Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 2.
3. Бартон Д. Как преодолеть дефицит инфраструктуры // РБК Бизнес, 15 июня 2016. № 104.
4. Богачева О., Смородинов О. «Зеленые» облигации как важнейший инструмент финансирования «зеленых» проектов // Финансовый журнал. 2016. № 2 (30). С. 70-73.
5. Бик С. Борьба за эконишу: зачем в России нужны «зеленые облигации // Forbes, 2018.
6. Дамианова А., Гуттиэрез Э., Минасян Г. «Зеленое финансирование» в России: создание возможностей для «зеленых» инвестиций. Аналитическая записка. М.: Группа Всемирного банка, 2018.
7. Концепция создания «зеленого» банка в России / Рабочая группа по экологии и природопользования Экспертного совета при Правительстве Российской Федерации. М., 2017.
8. Мирошниченко О., Мостовая Н. Мировой рынок климатических облигаций: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Том 63 (2).
9. Мосбиржа рассчитывает на размещение первых в России «зеленых» облигаций до конца года // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5748086> (дата обращения 23.03.2019).
10. Первые в России зеленые облигации размещены на Московской бирже // [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://1prime.ru/Financial_market/20181220/829563256.html (дата обращения 22.03.2019).
11. Chasan E. Global sustainable investments rise 34% to \$30.7 trillion // Bloomberg. April 03, 2019.
12. Фабричная Е. Эксперты ищут способы активизации рынка «зеленых» облигаций в России // Thomson Reuters. Февраль 27, 2019.
13. Elders G., Tyce J., Contractor Sh., Patel J. Blossoming green-bond market growing toward \$250 billion year // Bloomberg Sustainable Investing. March 08, 2018.
14. Sustainable finance. HSBC, 2018.
15. Morgan Stanley: Behind the Green Bond Boom // Forbes. November 6, 2017.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

Наш журнал открыт для публикации по любому из направлений деятельности университета. Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, аспирант, соискатель, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности. Статьи студентов (уровни подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура), а также лиц без высшего образования, в том числе подготовленные в соавторстве, не рассматриваются и не публикуются. Обращаем Ваше внимание, что в действующий с 01.12.2015 г. Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, журнал включен по отраслям: 08.00.00 Экономические науки; 10.00.00 Филологические науки; 22.00.00 Социологические науки.

Все представленные материалы в обязательном порядке рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по направлениям науки.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. Статью, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется только (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5–7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10–15%. Недопустимо наличие в статье неотредактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
 - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
 - учёная степень, учёное звание (при наличии);
 - должность и место работы / учебы (обязательно);
 - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
 - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unescon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.
2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до ниж-

него – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.

3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.

4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.

5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.

7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.

8. Две пустые строки.

9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

10. Две пустые строки.

11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.

12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: [3], [5]). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов [7; 8]»).

13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.

14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным

шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.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 03.09.19 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,75. Уч.-изд. л. 23,75. Тираж 1000 экз. Заказ 871.

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.