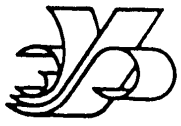
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 6 (108)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2017

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. Малышев*, 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. Ямшанова*

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.

© «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Груничев А.С., Исламова Д.М. Инструменты анализа и оценки состояния конкурентной среды 7

Пирогова О.Е., Плотников В.А. Чем управляют в экономике: стоимостью или ценностью? К вопросу об отечественной интерпретации концепции «Value based management» 13

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Костин К.Б. Драйверы роста мировой экономики 19

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Никитина Т.В., Никитин М.А., Ренкер К. Операции банков с корпоративными клиентами 25

Попова Е.М., Бандурко С.А. Анализ финансовых рисков в криптоэкономике с учетом информационного влияния 36

Черненко В.А., Скороход А.Ю. Модификация финансовых отношений в современной экономике 41

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Овешникова Л.В., Сибирская Е.В., Михейкина Л.А. Исследование инфраструктуры национальной технологической инициативы 45

Харламова Т.Л., Чагина Е.А. Оценка результативности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов с позиции формирования и развития человеческого капитала 52

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г. Реализация методологии оптимизационных подходов при разработке системы бизнес-анализа и прогнозирования для машиностроительного предприятия 57

Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Смуров А.М. Анализ опыта применения программно-целевого планирования в интересах технологического развития оборонно-промышленного комплекса 68

Магомаева Л.Р. Кросс-канальное сотрудничество компаний в условиях интеграции информационных ресурсов 75

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Карпова Г.А., Песоцкая Е.В., Ткачев В.А. Теоретические подходы к использованию системного подхода и моделирования для оценки эффективности туристских кластеров 81

Загородников М.А. Модель оценки потребных функционально-стоимостных характеристик судов ледового флота, предназначенных к эксплуатации на Северном морском пути 85

Величко М.В. Управление качеством продукции как фактор обеспечения экономической безопасности общества и государства 90

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Молчанова О.И. Проблема инфосоциализации индивида в условиях информационного общества: феномен медиакультуры 96

Круглов Д.В., Воротынская А.М., Поздеева Е.А. Влияние роботизации на рынок труда 101

Рыбальченко И.Е. Бюджетирование, ориентированное на результат, и социальные нормативы в здравоохранении 106

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Цебровская Т.А. Этноцентризм и расоцентризм в американской языковой картине мира 110

Родина В.В. Промышленный дискурс в исторической ретроспективе 114

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Балакирев И.А. Формирование и раскрытие сущности атрибутов позиционирования бренда на рынке потребительских товаров 125

Батырова Д.К. Оценка НДС как драйвера налоговых поступлений России 130

Бугаева И.А. Социологический анализ здоровья населения и модернизация социокультурной регуляции 135

Гокова О.В. Пронаталистская политика с позиции политической социологии 140

Димурина Н.Е. Методика отбора предприятий нефтяной отрасли в кластер на базе вертикальной интеграции 145

Корчемный М.К. Особенности трансформационных процессов в экономиках России и Китая в переходный период 150

Кречко С.А. Влияние техно-организационных инноваций на организационную структуру промышленных предприятий 154

Ризванова Э.Р. Корреляционная матрица в анализе статистической информации структуры внешней торговли 159

Султыгова М.Б. Теоретические подходы к исследованию понятия «Экономическая безопасность организации» 164

Филиппова Е.С. Экономико-политические идеи евразийства в работах Н.С. Трубецкого 168

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Афанасенко И.Д. На острие цивилизационного разлома 171

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Grunichev A.S., Islamova D.M. Tools of analysis and estimation of the state of the competitive environment 7

Pirogova O.E., Plotnikov V.A. What is the object of management in the economy: cost or value? To the question of the domestic interpretation of the concept «Value based management» 13

GLOBALIZATION PROCESSES

Kostin K.B. The growth drivers for global economics 19

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Nikitina T.V., Nikitin M.A., Renker C. Operations of banks with corporate clients 25

Popova E.M., Bandurko S.A. Analysis of financial risks in crypto-economics taking into account information influence 36

Chernenko V.A., Skorokhod A.Yu. Modification of financial relations in the modern economy 41

STATE REGULATION OF ECONOMY

Oveshnikova L.V., Sibirskaya E.V., Mikheykina L.A. Investigation of the infrastructure of the national technological initiative 45

Kharlamova T.L., Chagina E.A. Evaluation of the effectivenessof territorial labor mobility programs from the position of formation and development of human capital 52

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Arkin P.A., Soloveychik K.A., Arkina K.G. Implementation of the methodology of optimization approaches in developing the system of business analysis and forecasting for a machine-building enterprise 57

Kurbanov A.H., Knyaznedelin R.A., Smurov A.M. Analysis of experience of application of the program-target planning for technological development of the defense and industrial complex 68

Magomaeva L.R. Cross-channel cooperation of companies in the conditions of integration of informative resources 75

MANAGEMENT

Karpova G.A., Pesotskaya E.V., Tkachev V.A. Theoretical approaches to the use of the system approach and simulation to evaluate the effectiveness of touristic clusters 81

Zagorodnikov M.A. A model for the assessment of the required functional and cost characteristics of ice fleet vessels navigating the Northern sea route 85

Velichko M.V. Quality management of production as the factor of maintenance of economic safety of society and the state 90

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Molchanova O.I. The problem of infosocialisation of the individual in the information society: a phenomenon of media culture 96

Kruglov D.V., Vorotynskaya A.M., Pozdeeva E.A. The impact of robotics on the labor market 101

Rybalchenko I.E. The budgeting focused on result and social standards in health care 106

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Tsebrovskaya T.A. Ethnocentrism and racecentrism in american linguistic picture of the world 110

Rodina V.V. Industrial discourse in the historical retrospective 114

YONG RESEARCHERS' WORKS

Balakirev I.A. Formation and disclosure of the concept «Brand attributes» in the consumer market 125

Batyrova D.K. The leader of the drivers of tax revenues Russia: VAT 130

Bugaeva I.A. Sociological analysis of the health of population and the modernization of socio-cultural regulation 135

Gokova O.V. Pro-natalist policy from the standpoint of political sociology 140

Dimurina N.E. The method of selection of the enterprises in the cluster, based on vertical integration 145

Korchemnyi M.K. Features of transformation processes in the economies of Russia and China in the transition period 150

Krechko S.A. Impact of techno-organizational innovations on the organizational structure of manufacturing enterprises 154

Rizvanova E.R. Correlation matrix in the analysis of the statistical structure of external trade 159

Sultigova M.B. Theoretical approaches to research of the concept «Economic safety of organization» 164

Filippova E.S. The eurasian economic and political ideas in N.S. Trubetskoy's works 168

UNIVERSITY INFORMATION

Afanasenko I.D. At the forefront of the civilizational fault 171

Груничев А.С., Исламова Д.М.

ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

Аннотация. *В статье анализируются инструменты, используемые для анализа и оценки состояния конкурентной среды, этапы оценки, выделяются проблемы, затрудняющие качественную оценку конкурентной среды и направления их решения.*

Ключевые слова. *Конкурентная среда, конкуренция, рыночная концентрация, товарные рынки, модель оценки конкуренции.*

Grunichev A.S., Islamova D.M.

TOOLS OF ANALYSIS AND ESTIMATION OF THE STATE OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract. *The article analyzes the tools used to analyze and assess the state of the competitive environment, the evaluation stages, identify problems that make it difficult to qualitatively evaluate the competitive environment and the direction of their solution.*

Keywords. *Competitive environment, competition, market concentration, commodity markets, a model for assessing competition.*

Там, где нет конкуренции, там нет
предмета для экономического анализа.
Дж. Ст. Милль

В настоящее время одной из основных задач развития экономики России является демонополизация и развитие конкурентной среды, как на отдельных товарных рынках, так и в рамках региональных экономик. Понятие «конкурентная среда» трактуется учеными-экономистами различным образом и, как следствие, на сегодняшний день для него нет устоявшегося определения. В экономической литературе встречаются различные формулировки. Так, классик теории конкуренции Майкл Портер под конкурентной средой понимал совокупность качественных и количественных показателей, характеризующих состояние развития конкуренции [5, с. 257].

Наиболее распространенное определение трактует конкурентную среду как совокупность рыночных субъектов/сил и факторов, определяющих их функционирование [2, с. 115]. Можно встретить и довольно расширенное толкование конкурентной среды, когда в нее включают в качестве взаимодействующих элементов такие, как: «количество экономических субъектов, степень монополизации, уро-

ГРНТИ 06.03.07
© Груничев А.С., Исламова Д.М., 2017
Александр Станиславович Груничев – кандидат экономических наук, руководитель управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Татарстан (г. Казань).
Диана Михайловна Исламова – старший преподаватель учебно-методического центра управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Татарстан (г. Казань).
Контактные данные для связи с авторами (Исламова Д.М.): 420015, Казань, ул. Малая Красная, 3, 13 (Russia, Kazan, Malaya Krasnaya str., 3, 13). Тел.: +7 (917) 279-29-37. E-mail: emc.islamova@fas.gov.ru.
Статья поступила в редакцию 10.06.2017 г.

вень дифференциации конкурирующих продуктов, наличие барьеров входа на рынок и пр.; инфраструктура рынка (финансовые учреждения, биржи, связь, транспорт и т.д.); условия конкуренции, определяемые объективными отношениями собственности и экономическими законами рынка (законами спроса и предложения, стоимости и др.) и субъективными формами хозяйственных взаимоотношений между товаропроизводителями, а также регулирующей деятельностью государства» [1]. Как видно из текста, в среду включены и факторы, и условия конкуренции, что не совсем верно, на наш взгляд.

Наиболее соответствует вопросам, исследуемым в данной статье, следующее определение: конкурентная среда – это рынок, на котором соперничают независимые продавцы за право продать свой товар независимому покупателю/покупателям. Конкурентная среда состоит из нескольких взаимосвязанных элементов: товара (услуги) – главного объекта на рынке; товарного рынка – сферы обращения товара, который не может быть заменен другим товаром (или взаимозаменяемых товаров), в границах которой (в том числе географических), исходя из экономической, технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель может приобрести товар, и такая возможность (либо целесообразность) отсутствует за её пределами; субъектов рынка – первичных (продавцов, покупателей, государства), а также вторичных (например, территориальных кластеров) [5].

Анализ и оценка конкурентной среды являются одной из важных составляющих реализации конкурентной политики на федеральном и региональном уровне в РФ, о чем авторы уже не раз писали [2, 3, 8]. Стратегические задачи проведения конкурентной политики в России на современном этапе сформулированы Президентом Российской Федерации В.В. Путиным: «Решая задачу радикального повышения эффективности нашей экономики, мы должны создать стимулы и условия для продвижения целого ряда направлений ... развитие новых секторов глобальной конкурентоспособности, прежде всего в высокотехнологичных отраслях; развитие рыночных институтов и конкурентоспособной среды, которая будет мотивировать предприятия снижать издержки, обновлять продукцию и гибко учитывать запросы потребителей»[6].

Сегодня существует ряд факторов, влияющих на интенсификацию конкуренции в РФ, вне зависимости от региональной характеристики рынка, а именно: глобализация экономических процессов; внешнеэкономические санкции; усиление межрегиональной конкуренции; инновационность экономики и технологические изменения; трансформация потребительского поведения. В этих условиях задача оценки конкурентной среды, как основы процесса принятия управленческих решений по регулированию рынка и повышению эффективности экономики в целом, выходит на первый план.

Российский опыт анализа и оценки состояния конкурентной среды базируется на использовании сложившейся за многие годы зарубежной практики. В основе него лежит оценка уровня рыночной концентрации товарного рынка. Наиболее распространенными показателями рыночной концентрации, применяемыми в экспертном сообществе, а также в конкурентном законодательстве многих стран мира и Российской Федерации в том числе, принято считать два: коэффициент рыночной концентрации (CR); индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (HHI).

Анализ рынка при помощи этих параметров позволяет: выявить монополистов; оценить, какой долей на рынке обладает одна фирма или группа фирм; оценить возможную трансформацию типа рынка (совершенно конкурентный – рынок монополистической конкуренции – олигополия – чистая монополия) в зависимости от его концентрации (низкоконцентрированный – умеренноконцентрированный – высококонцентрированный); определить наличие барьеров входа на рынок; выработать рекомендации по регулированию рынка в зависимости от значений указанных индексов. Анализ и оценка конкурентной среды осуществляется в несколько этапов:

1. Определяются основные источники информации, на основе данных которых проводится анализ, такие как: данные официальной статистической информации; сведения, полученные от физических и юридических лиц, в том числе сведения, представляемые покупателем (покупателями) данного товара, представляемые продавцами данного товара, конкурентами; сведения, полученные от государственных органов, таких как налоговые, таможенные и иные; сведения, полученные от общественных, научных организаций и экспертов.

2. Выбор временного интервала функционирования рынка, для которого определяются соответствующие характеристики. Этот выбор зависит от целей исследования и особенностей товар-

ного рынка. Как правило, он не должен быть менее одного года. Однако, для ряда товаров должна учитываться сезонность и стабильность потребления, периоды максимального и минимального спроса и пр. В этих случаях анализ проводится на меньшем временном интервале, например, поквартально.

3. Существенное значение в процессе анализа состояния конкурентной среды играет определение продуктовых и географических границ товарного рынка. На данном этапе дается краткая характеристика товара (его потребительские свойства, функциональное назначение товара, определение товара согласно нормативно-правовым актам), проводится оценка взаимозаменяемости данного товара по потреблению (спросу) и по производству. Несмотря на наличие различных методов выявления взаимозаменяемости товаров, таких как «тест гипотетического монополиста», анализ ценообразования и динамики цен, расчет показателя перекрестной эластичности спроса, вопрос определения продуктовых границ рынка на практике является спорным. Это же касается и вопроса определения географических границ рынка. Зачастую их отождествляют с границами административно-территориальных образований, не учитывая межрегиональную интеграцию и обмен, что оказывает негативное влияние на оценку уровня концентрации и выявление доминирующего положения компаний на рынке. Поэтому вопрос определения продуктовых и географических границ товарного рынка заслуживает быть темой отдельной статьи.

4. Определение состава хозяйствующих субъектов. Этот этап включает определение количества и состава продавцов и покупателей, действующих на рассматриваемом товарном рынке, для которых устанавливаются позволяющие их идентифицировать параметры. Сложность данного этапа заключается в том, что зачастую регистрируются коды, которые в действительности не используются, создаются «фирмы-однодневки», не всегда возможно оценить уровень экономической зависимости субъектов. Это приводит к некорректному определению объемов товарного рынка и долей хозяйствующих субъектов и, как следствие, искажает оценку реального уровня концентрации.

5. Рассчитываются показатели уровня концентрации:

- коэффициент рыночной концентрации есть как сумма долей на товарном рынке (выраженных в процентах) определенного числа (n) крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке);
- индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана есть сумма квадратов долей (выраженных в процентах) на товарном рынке всех хозяйствующих субъектов, действующих на данном рынке).

6. Значения показателей уровня концентрации товарного рынка интерпретируются, как указано в таблице. В зависимости от значений индексов можно сделать выводы о развитости или неразвитости конкуренции на товарном рынке, сформировать рекомендации по регулированию рынка: стандартные – в случае, если товарный рынок относится к рынку с развитой конкуренцией, нестандартные – в случае, если товарный рынок относится к рынку с недостаточно развитой конкуренцией или к рынку с неразвитой конкуренцией.

Таблица 1

Значения показателей рыночной концентрации на различных типах рынков

Показатели уровня концентрации товарного рынка	Тип рынка		
	Высоко-концентрированный	Умеренно-концентрированный	Низко-концентрированный
Коэффициент рыночной концентрации (CR_3)	70% <= CR_3<= 100%	45% <= CR_3< 70%	CR_3< 45%
Индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана (HHI)	2000 <= HHI <= 10000	1000 <= HHI < 2000	HHI < 1000

Указанный алгоритм и порядок оценки состояния конкурентной среды, проводимой антимонопольными органами РФ, закреплен в Приказе ФАС России от 28.04.2010 г. № 220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке» (далее – Порядок) [7]. Анализ реального состояния конкуренции на товарном рынке, проводимый в соответ-

ствии с указанным Порядком, на сегодняшний день является базой для принятия решений по регулированию товарных рынков. При этом существует ряд проблем, которые не позволяют качественно оценить параметры конкурентной среды и, как следствие, выработать эффективные рекомендации по развитию товарных рынков, отраслей и экономики в целом. Условно их можно подразделить на две группы.

К первой группе проблем можно отнести проблемы, возникающие в ходе проведение самого анализа конкурентной среды. Мы выделили наиболее существенные из них:

1. Проблемы процессуального характера: информационное обеспечение исследования рынка (отсутствует возможность проверить достоверность предоставляемой информации от покупателей, продавцов на товарном рынке, отсутствуют достоверные данные официальной статистической информации в связи с необязательностью их учета); экспертное обеспечение исследования рынка (отсутствуют эксперты с соответствующими компетенциями или их привлечение финансово не обеспечено);

2. Проблемы методологического характера: несовершенство методик выделения географических и продуктовых границ рынка; несоответствие данных о составе хозяйствующих субъектов их реальному составу.

Ко второй группе проблем можно отнести те, которые возникают на стыке с другими задачами конкурентной политики. Для таких задач оценка конкурентной среды является параметром эффективности принимаемых управленческих решений. К наиболее существенным из этих проблем мы отнесли следующие:

1. Отсутствие модели агрегирования данных анализа конкурентной среды отдельных товарных рынков на уровне отраслей. Следствием этого является то, что невозможно оценить результаты проводимой по отраслям конкурентной политики и ее влияние на достижение стратегических целей, экономики РФ в целом. Тем самым, не обеспечивается «обратная связь»;

2. Неэффективность модели оценки конкурентной среды для принятия решений по сделкам слияния и поглощения (M&A) в ряде отраслей экономики. Она не отвечает стратегическим целям, предъявляемым к экономике сегодня – не учитывает оценку таких параметров, как динамика (положительная/отрицательная) уровня инновационной активности участников M&A, возможности импортозамещения и др.

Решение этих проблем приобретает особую значимость сегодня, когда определен ряд приоритетных отраслей экономики. Требования к ним отражаются в стратегических документах, таких как Стратегия социально-экономического развития РФ на федеральном уровне и соответствующих стратегиях регионов. Таким образом, целесообразно проводить совершенствование инструментов анализа и оценки конкурентной среды с учетом классификации товарных рынков в зависимости от их принадлежности к отрасли экономики и ее приоритета в стратегии развития экономики страны. Исходя из этого, на наш взгляд, можно выделить три направления решения обозначенных выше проблем:

1. Усовершенствование общих процессуальных аспектов, независимо от товарного рынка, которое включает: повышение качества информационного обеспечения; создание механизма, в том числе финансового, привлечения экспертных сообществ по группам товарных рынков; программное обеспечение для сбора и хранения анализируемой информации, предоставления к ней удаленного доступа для всех участников процесса анализа.

2. Доработка модели анализа конкурентной среды в сторону «упрощения» для «понятных» и стабильных рынков, требования к которым кардинально не меняются на протяжении длительных промежутков времени, независимо от изменения стратегических целей страны, которая включает: классификацию товарных рынков в зависимости от их ключевых характеристик – географических и продуктовых границ, создание региональных реестров товарных рынков; согласованную между участниками рынка, контролирующими органами и экспертным сообществом базу характеристик товарных рынков; согласованные временные интервалы проведения анализа конкурентной среды.

3. Доработка модели анализа конкурентной среды в сторону «усложнения»:

- разработка механизмов анализа конкурентной среды не только в разрезе отдельных товарных рынков, но и на уровне отраслей для проведения отраслевой конкурентной политики и выработки интегративной картины краткосрочных и долгосрочных перспектив развития отрасли, как на

уровне регионов, так и на федеральном уровне. Эта задача может быть решена двумя способами: путем укрупнения рынков и упрощения алгоритма анализа для них; путем разработки модели агрегирования данных анализа по отдельным рынкам на уровне отраслей через их взаимную привязку;

- разработка многофакторной модели регулирования конкурентной среды для так называемых «приоритетных» рынков, в том числе при сделках M&A. Модель оценки доминирования участников сделки на таких рынках должна быть доработана с точки зрения стратегически важных, на данный момент, критериев. Эту задачу можно реализовать пошагово путем: классификации отраслей экономики и товарных рынков по стратегически важным критериям; описания параметров разных типов конкурентных сред, в которых функционируют предприятия региона; разработки согласованной типовой симуляционной модели слияния в зависимости от типа конкурентной среды для оценки последствий сделки.

Так, например, для предприятий отраслей, к которым предъявляется требование по инновационной активности, модель анализа должна учитывать инновационный фактор при принятии решений о сделках слияния и поглощения. В качестве положительных эффектов M&A в модель анализа может быть включена оценка синергетического эффекта в области R&D, когда за счет слияния снижаются суммарные издержки, высвобождаются средства, которые можно использовать для финансирования научно-исследовательской деятельности и, как следствие, повышается количество и качество инновационных разработок, которые дают компании преимущество в конкурентной борьбе, в том числе на международном рынке. Инновационный фактор может быть и отрицательным, в том случае, если инновации не были приоритетной целью сделки, высвободившиеся финансовые средств перераспределяются на другие цели, а сама сделка является следствием сговора между компаниями. Эти эффекты тоже необходимо оценивать.

Таким образом, в зависимости от рынка и предъявляемых к нему внешних требований, отраженных в стратегических целевых показателях, модель анализа должна содержать ряд факторов, каждому из которых присваивается определенный удельный вес. Согласование этих параметров требует исследования тенденций на разных рынках, согласованной экспертной оценки эффектов, как с учетом конкретной сделки, так и с учетом особенностей отрасли, построения эконометрических моделей симуляции слияния.

На примере Республики Татарстан можно проследить тот факт, что разные отрасли региона функционируют в разных конкурентных средах. В «Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года» отражены актуальные вызовы в экономике, которые оказывают влияние на системные проблемы конкурентоспособности региона, а также стратегические приоритеты развития региона, на основе которых, к разным отраслям предъявляются разные требования. Так, в части инноваций в качестве приоритетных отраслей в Татарстане выделены – IT-производства, в части импортозамещения – фармацевтика, станкостроение, легкая промышленность, в части повышение конкуренции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке – сельское хозяйство, медицинские услуги, нанотехнологии, финансовые услуги, образование. При проведении конкурентного анализа антимонопольный орган региона должен учитывать особенные требования, предъявляемые к «приоритетным» отраслям, как при принятии решений по слиянию и поглощению, так и при принятии решений по фактам злоупотребления доминирующим положением.

Таким образом, можно утверждать, что при условии развития инструментов анализа конкурентной среды, использования многофакторных эконометрических моделей при регулировании сделок слияния и поглощения, в России возможно создание качественной конкурентной среды, отвечающей современным вызовам и благоприятной для развития страны в соответствии со стратегическими целями и задачами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вохмянин И.А.* Конкурентная среда в экономике – отечественные и зарубежные подходы к формированию // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 6. Ч. 2.
2. *Груничев А.С.* Современная теория конкуренции и усиление конкурентоспособности компаний: монография. Казань: Казанский гос. ун-т, 2009. 254 с.

3. *Груничев А.С., Миэринь Л.А.* Проблемы функционирования естественных монополий на современном этапе развития экономики // Экономика и управление. 2014. № 12. С. 10-14.
4. *Новоселов А.С.* Теория региональных рынков. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 448 с.
5. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
6. *Путин В.В.* Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/24825 (дата обращения 10.06.2017).
7. Приказ ФАС России от 28.04.2010 г. №220 «Об утверждении порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке».
8. *Пузыревский С.А., Груничев А.С.* Некоторые итоги реформы антимонопольного регулирования // Законы России: опыт, анализ, практика. 2016. № 3. С. 3-9.

Пирогова О.Е., Плотников В.А.

ЧЕМ УПРАВЛЯЮТ В ЭКОНОМИКЕ: СТОИМОСТЬЮ ИЛИ ЦЕННОСТЬЮ? К ВОПРОСУ ОБ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ «VALUE BASED MANAGEMENT»

Аннотация. *В статье рассмотрены подходы к понятиям ценность, стоимость, виды стоимости и их применение относительно управления предприятием, а также обосновывается необходимость использования понятия «фундаментальная стоимость предприятия», в целях принятия управленческих решений.*

Ключевые слова. *Стоимость, ценность, полезность, предприятие, фундаментальная стоимость, управление на основе стоимости.*

Pirogova O.E., Plotnikov V.A.

WHAT IS THE OBJECT OF MANAGEMENT IN THE ECONOMY: COST OR VALUE? TO THE QUESTION OF THE DOMESTIC INTERPRETATION OF THE CONCEPT «VALUE BASED MANAGEMENT»

Abstract. *The article considers approaches to the concepts of cost, value, types of value and their application in relation to enterprise management, and also substantiates the need to use the concept of "fundamental value of an enterprise", with a view to making managerial decisions.*

Keywords*. Value, value, utility, enterprise, fundamental value, cost-based management*

На современном этапе развития экономической науки и менеджмента сложилась парадоксальная ситуация, связанная с использованием двух принципиально разных терминологических словосочетаний для обозначения одного из достаточно емких и бурно развивающихся разделов менеджмента. Речь идет о «Value Based Management» (VBM). Причем это различение в отечественной науке, по нашему мнению, восходит своими истоками к различным переводческим трактовкам понятия *wert*, которым активно оперировал К. Маркс в «Капитале». Это слово может быть переведено на русский язык и как «стоимость», и как «ценность». Возвращаясь к теме статьи, заметим, что для обозначения одной и той же предметной области отечественные авторы используют два принципиально разных с точки зрения русского языка, а значит и их смысловой сути, термина. С одной стороны, это – «ценностно-ориентированное управление», с другой стороны – «управление на основе стоимости» (и его вариации, не меняющие смысла, например «управление на основе стоимости» и др.).

Количество употреблений указанных терминов и с той, и с другой стороны достаточно велико. Вместе с тем, отсутствие терминологической определенности никак не способствует целостному и последовательному теоретическому развитию данного научного направления, и зачастую может вводить исследователей в заблуждение. Не вносит четкости в вопрос и то, что многие достаточно известные авторы также используют различные варианты перевода рассматриваемой категории. Даже бег-

ГРНТИ 06.01.07
© Пирогова О.Е., Плотников В.А., 2017
Оксана Евгеньевна Пирогова – кандидат экономических наук, доцент Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, заместитель главного редактора журнала «Известия СПбГЭУ».
Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

лый анализ литературы показывает, что и в статьях и в монографиях используется как один («ценность») [1-3], так и другой («стоимость») термины [4-7]. Эта же тенденция наблюдается и в переводных изданиях (см., например [8, 9]).

Как считает Бошко Д.Ю. [10], ведущее внимание именно вопросам стоимости предприятия, изучению механизмов создания стоимости, привело к тому, что в большей части отечественных работ суть VBM обозначается как управление «на основе максимизации стоимости компании», хотя изначально, в теории, максимизировалась ценность для акционеров. В таком прочтении, как нетрудно заметить, расхождение между терминами приводит к существенным различиям в организации и осуществлении управления предприятиями, определении его целей, инструментов, приоритетов и т.д.

Не вносят ясности и другие рассуждения авторов. Так, например, Паламарчук В.П. [11], который рассматривает понятие «справедливая рыночная ценность», обозначает этим термином понятие справедливой рыночной стоимости: «Само определение справедливой ценности, закрепленное в стандартах оценки бизнеса, звучит как "цена гипотетической сделки по приобретению бизнеса или его доли, когда обе стороны заинтересованы в сделке, действуют не по принуждению, обладают достаточной информацией об условиях сделки и считают их справедливыми"» [11]. Как видим, из определения, данного Паламарчуком В.П., следует, что справедливая рыночная ценность не может быть ценностью по определению, так как имеет стоимостную оценку (выражена в деньгах), не несет никаких выгод ни гипотетическому покупателю, ни гипотетическому инвестору, так как средний NPV от данной сделки на рынке равен 0. Таким образом, возникает подмена понятий ценности и стоимости. Более того, в современных стандартах оценки, к которым отсылает в своих рассуждениях указанный автор, речь идет именно о справедливой стоимости или справедливой рыночной стоимости.

Развитие менеджмента привело к возникновению новых вариаций концепций управления, таких как управление по ценностям (Management by Values – MBV), или ценностно-ориентированное управление, где во главу угла ставится ценность, как некая социологическая категория субъектов, относительно которых выстраивается эта система управления. При этом ценность понимается очень широко – ценность для компании, ценность для собственников, ценность для сотрудников, ценность для стейкхолдеров и т.д.

Таким образом, возникающая терминологическая путаница никак не способствует четкому разграничению теоретических аспектов современного менеджмента, связанного, с одной стороны, с управлением стоимостью, имеющей четкое экономическое выражение и оценку в виде стоимостных показателей, и ценностно-ориентированным управлением, связанным с управлением на основе определенных ценностных установок субъектов, в интересах которых выстраивается система управления. Рассуждая о ценности и стоимости необходимо отметить несколько аспектов.

1. Необходимо отметить историко-лингвистический аспект, который обусловлен особенностями русского перевода и употребления английского термина *value*. Известный русский экономист М.И. Туган-Барановский указывал: «Среди многих русских экономистов (особенно среди марксистов) вошло в обычай употреблять термины «стоимость» и «ценность» не как противоположные, а как тождественные понятия, синонимы. Эта привычка была, по-видимому, введена и закреплена, главным образом, первым русским переводом «Капитала» Маркса, где немецкое слово «Wert» было ошибочно переведено словом «стоимость», а не «ценность». Между тем, немецкий язык знает наряду с термином «Wert» (ценность) другой термин «Kosten» (стоимость), точно так же, как и по-английски слово «value» (ценность) никоим образом не может быть смешиваемо со словом «cost» (стоимость)» [12].

Вместе с тем, обращение к различным словарям показывает, что наряду со значением «ценность», для термина «value» другим смыслом, особенно в экономическом контексте, является и «стоимость». И в литературной (в том числе в литературе учебной и научной), и в повседневной речи зачастую в контексте стоимости может употребляться «ценность», а в контексте ценности – «стоимость». Здесь уместно согласиться с Каганом М.С. который указывает, что «неправомерно считать ценностью пользу (полезность), ибо это категория праксеологическая, а не аксиологическая: польза есть позитивное значение одного объекта для другого объекта, и потому она … научно обосновывается и научно опровергается, ... а носительницей ценности она становится только тогда, когда ее принятие соотносится с человеком не как объектом – организмом, а как с субъектом религиозной, политической, обрядовой, эстетической деятельности» [13, с. 76].

При сопоставлении «с пользой ценность оказывается не практическим, а символическим отношением, потому что ценность феномен специфически культурный, неизвестный жизни животных, тогда как польза характеризует биологический уровень бытия в такой же мере, как и социокультурный» [там же, с. 77]. Все эти замечания свидетельствуют о том, что традиционно в экономических науках понятия «ценность» и «стоимость» близки по своим ключевым значениям.

Это особенно характерно для английского языка, где слово «value» в экономической литературе обозначает как «ценность», так и «стоимость». В этом случае правильный смысл высказывания можно восстановить только исходя из контекста. Если автор пишет о том, что можно купить за деньги, то это скорее всего «стоимость». Если же речь идет об индивидуальной или социальной значимости предмета или явления, которые не продаются и не покупаются, но оцениваются, то, скорее всего речь идет о ценности [14].

Очевидно, что пытаясь отделить ценность от стоимости, можно сказать, что ценность характеризует индивидуальную или социальную значимость предмета или явления, которые не продаются и не покупаются. В этом смысле ценность близка к полезности (англ. «utility»). Таким образом, проявляясь также через экономические и другие виды отношений, ценность как категория не может быть измерена. Чего мы не можем сказать о стоимости, для измерения которой существуют и единицы измерения, и соответствующие шкалы измерения, и методики. Стоимость по своей сущности ближе к категории «цена».

2. Вторым принципиальным отличием ценности от стоимости является то, что ценность неразрывно связана с субъектом экономических отношений – индивидуумом или социальной группой. В то же время стоимость представляется в этом отношении более общим, объективным понятием, уравновешивающим взгляды и цели различных субъектов экономических отношений по отношению к предприятию.

Следует отметить, что некоторые авторы, понимая важность терминологической определенности, дают определение терминов, используемых в их работе и лежащих в основе тезауруса их теоретических построений. Так Кудина М.В. [4] дает следующие определения ценности и стоимости: «Ценность – понятие относительное, основанное на психологических критериях и морально-этических нормах. Экономическое значение ценность приобретает при выявлении потребительских предпочтений при формировании спроса». «Стоимость – особая характеристика блага, которая выражает его внутреннюю потенциальную способность приносить (создавать) эффект, превышающий не только расходы на создание (приобретение) этого блага, но и ту выгоду, от получения которой его собственник вынужден отказаться, вкладывая ресурсы в производство (приобретение) данного блага (т.е. альтернативную стоимость)». «Ценность и стоимость являются неотъемлемыми характеристиками блага, однако они выражают разные аспекты внутренней природы самого блага. Ценность есть результат субъективного суждения о потребительских качествах блага, тогда как стоимость есть проявление его внутреннего объективного содержания как потенциальной способности приносить определенную выгоду».

Как видно из приведенных определений, с которыми мы солидаризируемся, ценность – понятие субъективное, т.е. непосредственно связанное с субъектом, измерение её представляет существенные трудности, следовательно, и управление ценностью или управление в интересах ценностных установок субъекта, с экономической точки зрения, представляет собой трудноразрешимую задачу.

На трудность семантического определения, а также числовой оценки ценности предприятия указывается в работе [16]: «Под ценностью авторы понимают оценку компании собственниками, а также стейкхолдерами: потребителями ее продукции, поставщиками ресурсов, инвесторами (в том числе потенциальными акционерами) и обществом в целом». Далее авторы подчеркивают, что рассчитать ценность компании в статике, в абсолютных единицах затруднительно, так как она является функцией ряда аргументов, выражающихся в разных единицах, а также функцией предпочтения потребителей ценности.

Отдельно хотелось бы остановиться на полемике, связанной с употреблением терминов стоимость и ценность в экономической теории, на которую мы уже указывали. В экономической теории выделяются такие понятия как: ценность, полезность, стоимость товара. Обычно им даются следующие трактовки. Полезность – способность товара удовлетворять ту или иную потребность потребителя. Ценность – это максимальная цена, которую потребитель готов заплатить. Стоимость товара –

это пресечение кривой спроса и предложения, точка пересечения дает равновесный объем спроса и предложения. Потребительский излишек – это разница между ценой, которую согласен заплатить покупатель, и рыночной ценой, т.е. разница между ценой и стоимостью.

Вместе с тем, К. Маркс не использует в своих трудах термин «полезность», а указывает, что под полезностью понимается потребительная стоимость: «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью» [17, с. 44]. Таким образом, товар имеет стоимость, которая проявляется в двух формах: внешней – меновая стоимость, внутренней – потребительная стоимость, которая имеет как субъективный, так и объективный смысл. Потребительная стоимость – субъективная стоимость, т.к. она определяется в процессе потребления товара конкретным индивидуумом, и она в то же время объективна, т.к. товар обладает стоимостью и для того (в общем случае – неопределенного) круга людей, которые считают его полезным для себя.

С точки зрения анализа категории «экономическое благо» можно говорить о переходе количества в качество. Маркс определяет благо через потребительную стоимость и показывает качественную определённость «экономического блага» – товара, но при этом он переходит к меновой стоимости, лежащей, по его словам, «на поверхности». Меновая стоимость как мера количества служит отправной точкой для второго перехода от количества к качеству, к единству, которое выступает в новой абстрактной категории – стоимости, которая содержит все «экономические блага» – товары. Таким образом, стоимость товара представляет абстракцию, проявляемую в двух формах: меновой стоимости и потребительной стоимости. При этом Маркс указывает, что «меновая стоимость и потребительная стоимость сами по себе величины несоизмеримые» [17, с. 551], поскольку объективно существующий товар с присвоенной ему меновой стоимостью противостоит субъективному желанию индивида удовлетворить свои потребности за счет полезности товара – его потребительной стоимости.

Для капиталистического (товарного) производства, как замечает Ф. Энгельс, «издержки производства, которые с самого начала извращаются конкуренцией, должны играть роль самой стоимости; такую же роль должна играть чисто субъективная полезность, ибо никакой иной полезности теперь быть не может… В основе различия между реальной стоимостью и меновой стоимостью лежит тот именно факт, что стоимость вещи отлична от так называемого эквивалента, даваемого за нее в торговле, т.е. что этот эквивалент не является эквивалентом. Это так называемый эквивалент есть цена вещи…» [18, с. 553].

Таким образом, в марксовой политэкономии стоимость как абстрактная форма при оценке товара обязательно разделена на меновую стоимость и потребительную стоимость. Результат товарно-денежного обмена на рынке выражается именно в цене товара. А за счет конкуренции достигается равновесие цены продавца (меновая стоимость) и цены покупателя (потребительная стоимость). Конкуренция является «необходимым злом» товарного рынка для того, чтобы произведенные блага в форме товаров нашли своих потребителей [19].

Вернемся из нашего политэкономического экскурса к реалиям современного бизнеса. Предприятие в современной экономике также становится товаром. При этом предприятие – это специфический товар, который является объектом гражданских прав (ст. 132 ГК РФ). Базу предприятия составляет имущественный комплекс. В состав имущественного комплекса предприятия входят все виды имущества, предназначенного для реализации его целей, осуществления хозяйственной деятельности, получения прибыли, поэтому его можно продавать, завещать, сдавать в аренду и т.д. Таким образом, предприятие становится товаром со всеми его особенностями и свойствами [20].

Потребительная стоимость и меновая стоимость в полной мере могут быть использованы для анализа предприятия. При рассмотрении категорий «стоимость» и «ценность» относительно предприятия целесообразно рассматривать его как единство двух диалектических противоречивых свойств – потребительной стоимости и стоимости. При этом акт обмена (купли-продажи) предприятия, даже потенциальный, представляет собой проявление двух основных диалектически связанных рыночных законов, составляющих трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности. Однобокое рассмотрение стоимости (меновой стоимости) и потребительной стоимости приводит к неверным итоговым выводам.

Владелец предприятия может продать его, завещать потомкам, использовать в качестве залога т.е. предприятие является объектом сделки, товаром со всеми присущими ему свойствами, как любой товар, оно должно обладать определенной полезностью, которая выражается в получении доходов.

Поэтому, если предприятие не приносит дохода собственнику, то теряет для него свою полезность и подлежит продаже или отчуждению в иной форме. Таким образом, полезность предприятия проявляется в его потребительной стоимости, которая заключается в способности удовлетворять потребности инвестора.

При оценке стоимости предприятия, по нашему мнению, необходимо учитывать следующие особенности: наличие определенных юридических прав, так как предприятие, с одной стороны, является хозяйствующим субъектом, с другой стороны может выступать объектом сделок купли-продажи; многоэлементная структура предприятия, которая позволяет делить предприятие на отдельные элементы, в этом случае объектом купли-продажи может становиться не все предприятие, а его отдельная подсистема или элемент; процесс получения дохода, который включает стоимость имущественного комплекса предприятия и эффективность процесса получения дохода, включая эффективность трудовых отношений; собственный капитал как фактор производства и капитал, который будет получен в результате функционирования предприятия; наличие сложившихся трудовых коллективных отношений, которые позволяют отличать предприятие от его имущественного комплекса; инвестиционный характер вложений в предприятие, так как отдача от вложений (удовлетворение потребностей покупателя в доходе на вложенный капитал) ожидается в будущем.

Учет перечисленных выше аспектов требует уточнения самого понятия «стоимость». По мнению ряда авторов, единственным видом стоимости, выражающим всю сложную совокупность процессов деятельности и развития предприятия, а также отношений между субъектами и объектами по поводу предприятия является фундаментальная стоимость [4, 21, 22]. Его введение, по нашему мнению, преследует цель – «подняться над дискуссией» относительно ценности и стоимости путем введения нового термина, который более однозначно определен.

Таким образом, в рамках темы нашего исследования, целесообразно употребление категории VBM, как области менеджмента, связанной именно с управлением стоимостью предприятия. Т.к. и начальным отправным пунктом, и конечным пунктом в данной цепочке является стоимость предприятия, или величина, имеющая четкую стоимостную оценку. В то же время, нельзя игнорировать потребительную стоимость предприятия, как его определенную характеристику, которая позволяет удовлетворять потребности заинтересованных сторон – стейкхолдеров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пурлик В.М.* Ценность как корпоративная цель и индикаторы ее измерения // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2006. № 2. С. 1-12.
2. *Волков Д.Л.* Управление ценностью: показатели и модели оценки // Российский журнал менеджмента. 2005. Т. 3. № 4. С. 67–76.
3. *Сливотски А.* Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? М.: Изд-во «Манн, Иванов и Фербер», 2006.
4. *Кудина М.В.* Теория стоимости компании. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010. 368 с.
5. *Ивашковская И.В.* Система интегрированного управления стоимостью компании: Автореферат дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 50 с.
6. *Патрушева Е.Г., Брюханов Д.Ю., Белкин Д.А.* Управление стоимостью промышленных предприятий: теория, методика, практика. Ярославль, 2007.
7. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Д.* Стоимость компаний: оценка и управление. М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2000. 396 с.
8. *Мартин Д.Б., Тети В.Дж.* VBM – управление, основанное на стоимости. Корпоративный ответ революции акционеров. – Днепропетровск: Баланс Бізнес Букс, 2006.
9. *Эшуорт Г., Джеймс П.* Менеджмент, основанный на ценности (Value based management): как обеспечить ценность для акционеров. М.: Инфра-М, 2009. 439 с.
10. *Бобошко Д.Ю.* Концепция управления на основе стоимости: теория и практика применения в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 5. С. 11-16.
11. *Паламарчук В.П.* Критерии принятия управленческих решений: рост ценности или стоимости компании? // Российское предпринимательство. 2007. Том 8. № 11. С. 142-146.
12. *Туган-Барановский М.И.* Основы политической экономии. СПб., 1909.
13. *Емельянов А.М., Шакина Е.А.* Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью // Корпоративные финансы. 2008. № 4. С. 46-52.

14. *Каган М.С.* Философская теория ценности. СПб.: ТК Петрополис, 1997. 205 с.
15. *Репина А.В.* Семантика и соотношение понятий ценности и стоимости в контексте маркетинговых исследований // Проблемы современной экономики. 2012. № 3 (43). С. 189-192.
16. *Прохоренко А.А., Солонцов А.В.* Стратегия создания стоимости и ценности – основа экономической безопасности компании // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2011. № 3 (77). С. 68-71.
17. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения, 2-е изд. М., 1960. Т. 23. 907 с.
18. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения, 2-е изд. М., 1955, Т. 1. 698 с.
19. *Чернявский А.Д.* Назад в будущее. Экономическое благо: ценность, полезность, стоимость // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2014. № 2. С. 1-13.
20. *Кириллов В.В.* Стоимость предприятия как товарной категории: структурно-методологический анализ // Вестник Казанского ГАУ. 2008. № 2 (8). С. 61-66.
21. *Пирогова О.Е.* Фундаментальная стоимость – основа формирования системы управления развитием торгового предприятия // Экономика и управление. 2015. № 5. С. 49-55.
22. *Николаевская О.А.* Стоимостная оценка эффективности управления компанией: монография. М.: ИД «БИБЛИО-ГЛОБУС», 2013. 256 с.

Костин К.Б.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье проанализированы основные современные тенденции развития мирового хозяйства. Определены основные составляющие инновационного экономического развития. Рассмотрены основные отличия информационного общества от традиционного. Определены основные драйверы роста мировой экономики: инновации, развитие информационно-коммуникационных технологий и их широкое внедрение во все бизнес-процессы. Проанализированы эффекты от внедрения новых информационных и коммуникационных технологий.*

Ключевые слова. *Мировая экономика, мировое хозяйство, экономический рост, инновации, информационно-коммуникационные технологии.*

Kostin K.B.

THE GROWTH DRIVERS FOR GLOBAL ECONOMICS

Abstract. *The article presents the maincurrent development trends of the global economics. The main prerequisites for innovative economic development are defined. The major differences between the traditional society and digital society are analyzed. The main economic growth drivers for the global economy are determined: innovations, the development of novel digital technologies and their comprehensive implementation into all business processes. The effects of novel digital technologies' adoption are investigated.*

Keywords. *Global economics, world economy, economic growth, innovations, digital technologies.*

Одной из основных тенденций современного мирового хозяйства является переход от индустриального к постиндустриальному обществу, важнейшей составляющей которого является так называемая «новая экономика»**.** В течение второй половины XX века мировая экономика росла в основном за счет стремительного увеличения численности рабочей силы в мире и ее интернационализации. США и страны Европы получили доступ к дешевой рабочей силе в Юго-Восточной Азии, в первую очередь в Китае. Именно этот фактор позволил мировой экономике расширяться в течение нескольких десятилетий. Однако к настоящему моменту этот драйвер роста себя исчерпал. Темпы прироста рабочей силы достигли своего максимального значения в 2005 г. (70 млн человек в год) и теперь постепенно снижаются [13].

Развитие «новой экономики» является ключевым условием обеспечения высокого, устойчивого и качественного экономического роста, который происходит главным образом не за счет увеличения объемов традиционных факторов производства (сырьевых ресурсов, численности занятых и объема основного капитала), а на основе, с одной стороны, роста числа инноваций и их активного внедрения

ГРНТИ 06.52.35
© Костин К.Б., 2017
Константин Борисович Костин – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 655-21-59. E-mail: kost_kos@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 30.06.2017 г.

в экономику, а, с другой стороны, через широкое использование новых информационных и коммуникационных технологий. Инновации становятся основным фактором экономического роста, динамика и качество которого все в большей степени зависят от технологических сдвигов [4, 9, 12].

По мнению автора, будущее глобальной экономики будет определяться уровнем развития информационных и коммуникационных технологий и степенью их внедрения во все бизнес-процессы. В соответствии с теоремой Коуза, высокие транзакционные издержки (издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля, издержки юридической защиты выполнения контракта и т.д. [8]) мешают осуществлению экономического действия, в то время как при нулевых транзакционных издержках рынок справляется с любыми внешними эффектами [7, 10]. Именно внедрение новых информационных и коммуникационных технологий позволит минимизировать транзакционные издержки и обеспечить экономический рост как на глобальном, так и на локальном уровне.

Для развития данных технологий должна быть создана соответствующая среда, которая всячески способствует развитию инноваций. По мнению шведского экономиста Кьела Нордстрома [5], для развития инноваций необходимы три основные составляющие: экстремально высокая плотность соответствующих специалистов, работающих в непосредственной близости друг от друга; либеральная среда, т.е. должны быть созданы максимальные условия для самовыражения специалистов; совершенная юридическая система, обеспечивающая максимальную степень доверия между специалистами.

Примером успешной реализации вышеперечисленных условий может служить Силиконовая долина, в которой всего лишь четверть века назад фермеры выращивали виноград. Таким образом, соблюдение указанных условий минимизирует транзакционные издержки и способствует экономическому росту. Именно этой стратегии придерживаются промышленно развитые страны, что видно даже просто по изменению композиции крупнейших транснациональных компаний (ТНК) на мировом рынке. Влияние новых технологий на деятельность современныхТНК трудно переоценить. Развитие информационных и коммуникационных технологий уже повлекло за собой смену лидеров глобального рынка.

Если по итогам 2006 года рейтинг 5 крупнейших публичных глобальных компании выглядел так: (1) ExxonMobil с капитализацией в 446 млрд долларов, (2) General Electric с капитализацией в 383 млрд долларов, (3) Total с капитализацией 327 млрд долларов; (4) Microsoft с капитализацией в 293 млрд долларов и (5) Citigroup с капитализацией в 273 млрд долларов, то по итогам 2016 г. пятерка крупнейших глобальных публичных компаний уже выглядит следующим образом: (1) Apple с капитализацией в 582 млрд долларов, (2) Alphabet с капитализацией в 556 млрд долларов, (3) Microsoft с капитализацией в 452 млрд долларов, (4) Amazon с капитализацией в 364 млрд долларов и (5) Facebook с капитализацией в 359 млрд долларов [16]. Таким образом, если десять лет назад только одна компания Microsoft, занимавшая четвертую строчку в рейтинге, являлась представителем индустрии информационных технологий (ИТ), а крупнейшие компании представляли сырьевые сектора, то на настоящий момент все 5 крупнейших ТНК – это представители ИТ-индустрии.

Глобальная трансформация традиционного общества в информационное продолжается. Главное отличие информационного общества от традиционного состоит в том, что первое обладает не просто высокоразвитой базой какого-то одного средства передачи и анализа информации, а целым набором взаимодублирующих и/или дополняющих систем, постоянно совершенствуемых и все более и более доступных широкому кругу пользователей. В целом уровень информатизации общества сегодня определяется развитием информационных систем, устройств для сбора, накопления, хранения и обработки информации, программного обеспечения для этих устройств, а также средств передачи данной информации [6].

В будущем информационные технологии будут и дальше совершенствоваться, только гораздо более быстрыми темпами, чем в настоящий момент. Уже сейчас есть заводы, на которых работают всего несколько человек. По прогнозам экспертов, до 2025 года в Западной Европе до 50% работ будет замещено теми или иными видами машин. Все, что можно оцифровать, будет оцифровано. Многие отрасли, такие как, медицина, банковское обслуживание, консалтинг, будут все больше переходить в режим работы и оказания услуг онлайн. В настоящее время наблюдаются процессы самой быстрой в истории урбанизации человечества. По мнению К. Нордсторма, страны перестают существовать как

структуры и через 50 лет можно ожидать формирование 600 мегаполисов вместо 218 стран. Количество домохозяйств, состоящих из одного человека, уже сейчас увеличивается с невероятной скоростью и будет продолжать увеличиваться. Например, в Швеции в 2008 году было 48% домохозяйств, где жил 1 человек, а в 2017 таких домохозяйств уже 56% [11].

Сформировалась новая реальность, основу которой составляют так называемые компании FAANG – Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google. В «новой экономике» фокус сместился с производства товаров на оказание услуг, при этом производство товаров не уменьшилось [1]. Это можно объяснить тем, что высокие темпы роста производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве сопровождаются занятостью большей части рабочей силы в сфере услуг или информатизации. Глобализация экономики привела к снижению удельного веса одних отраслей экономики и росту других. Основные информационно-коммуникационные технологии, обеспечивающие экономический рост, представлены на рисунке.

Рис. Эффекты развития информационно-коммуникационных технологий

Информационно-коммуникационные технологии позволяют планировать и повышать финансовые показатели международных предприятий, обеспечивают их операционную деятельность, способствуют увеличению загрузки мощностей и повышению качества сервиса. Применение технологии блокчейн позволяет создавать базы данных, в которых может храниться вся информация о всех транзакциях между субъектами международного предпринимательства. Термин BigData

(«большие данные») можно определить как социально-экономический феномен, связанный с появлением технологических возможностей анализировать огромные массивы данных, в некоторых проблемных областях – весь мировой объём данных, и вытекающих из этого трансформационных последствий [3]. Этот термин также означает и то, что все, что делают пользователи – в интернете или «офлайн» – оставляет цифровой след. Покупка по кредитной карте, запрос в поисковой системе, перемещения со смартфоном в кармане, каждая поставленная отметка «нравится» в социальных сетях: все это сохраняется.

Искусственный интеллект позволяет решать задачи машинным способом с помощью программных средств, которые до сих пор не удавалось решить человеку, в частности создать самообучаемую систему на основании собранного полного массива данных с помощью «больших данных». Технологии искусственного интеллекта все более востребованы практически во всех сферах предпринимательской деятельности промышленно развитых и развивающихся стран: в безопасности, в медицине, в коммерции, в производстве, разработке программного обеспечения и многих других. В частности, для коммерции применение подобных технологий уже сегодня позволяет значительно усилить позиции в обслуживании клиентов, продажах, маркетинге. По мнению автора, совместное применение этих трех технологий – фундамент дальнейшего развития мировой экономики.

В качестве маркетинговых инструментов автор выделяет социальные медиа, концепцию интернет-вещей, виртуальную и дополненную реальность. Социальные медиа можно определить как инновационные интернет-решения в он-лайн маркетинге [18]. Социальные сети используются, во-первых, для построения новых бизнес-моделей для продвижения нового продукта, а, во-вторых, для установления прочных связей с потребителями без ограничений по времени и месту. Идеология интернета вещей направлена на повышение эффективности предпринимательства за счет автоматизации процессов в различных сферах деятельности и исключения из них человека. В использовании технологий интернета вещей (IoT) международные компании должны ориентироваться в первую очередь на массовые сегменты IoT, где побуждением конечных пользователей к использованию решений и сервисов IoT являются рыночные стимулы, такие как «умный дом», «умный транспорт», торговля и финансовые услуги [15].

Активное внедрение технологий дополненной и виртуальной реальности позволит существенно сократить издержки и ускорить рабочие процессы в международных компаниях. С помощью устройств, сочетающих элементы дополненной и виртуальной реальности, пользователи смогут смотреть кино и сериалы, присутствовать на массовых мероприятиях и совершать покупки, что значительно расширит возможности малого и крупного бизнеса [14]. В частности, крупнейшая в мире компания – Apple активно работает над внедрением технологий дополненной реальности в свои устройства. В новом флагмане – смартфоне iPhone 8, релиз которого запланирован на осень 2018 г., планируется использование сенсорного лазерного датчика для работы с технологиями дополненной реальности, что позволит компании повысить качество работы приложений ARKit и, тем самым, сделать технологию еще мощнее [17].

На фоне составляющей основу рыночной экономики и современного бизнеса традиционной экономической модели обладания собственностью, по своей сути, предполагающей покупку-продажу или владение товаром, все большую популярность в мировой экономике в настоящее время начинает завоевывать так называемая «долевая экономика» (от англ. sharing economy), предполагающая не приобретение товара в собственность, а его доступность в реальном времени во временное пользование [19]. Суть этой новой модели экономического развития общества – назовем ее моделью общественного потребления [2] – кратко можно выразить девизом: «Делиться и обмениваться дешевле, чем владеть».

Переход к модели общественного потребления стал возможным, в первую очередь, благодаря глобальному развитию сети интернет, совершенствованию информационно-коммуникационных технологий, систем и стандартов их взаимодействия. Информация – самый ценный продукт, самый дорогой товар, основа основ как маркетинговой политики любой компании, так и, в частности, развития модели общественного потребления. Использование интернет-ресурсов и социальных сетей, имеющих, как правило, огромную аудиторию, в которой обязательно находится целевой сегмент, интересный той или иной компании, дает этой компании возможность предлагать товары или услуги в режиме онлайн во временное пользование на взаимовыгодных условиях. С помощью дигитализации, которая

предполагает перевод всех информационных потоков в цифровую форму, можно говорить о формировании единого информационного сообщества, что будет способствовать дальнейшей глобализации и транснационализации информационных связей. Это, в свою очередь, приведет к повышению эффективности деятельности компаний, использующих в качестве бизнес модели модель общественного потребления.

«Долевая экономика» все шире охватывает практически все сферы человеческой деятельности – от обмена и аренды в бытовой сфере (поменяться, например, квартирами в разных городах или странах на время отпуска) до оптимального использования промышленного оборудования (если дорогое оборудование простаивает, почему бы не сдать его во временное пользование тем, кто в нем в данный момент нуждается?) и создания коллективного «мозгового центра» обмена идеями в интернете для решения сложных проблем научного или прикладного характера. Таким образом, можно заключить, что использование модели общественного потребления (sharing economy) – это, безусловно, новый тренд, способствующий более активному развитию сферы услуг на основе информационно-коммуникационных технологий.

Можно с уверенностью утверждать, что творческие идеи и новые технологии – ключ к созданию новых рабочих мест и более высокому уровню и качеству жизни населения. Рост производства, основанный на информационных технологиях, позволяет глобальным компаниям увеличивать ассортимент выпускаемых товаров и услуг, при этом издержки производства растут незначительно [5]. Можно сделать вывод: производство, основанное на информационно-коммуникационных технологиях, обладает большей эффективностью, чем его традиционные формы и выступает одним из ключевых драйверов глобального экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костин К.Б.* Методология и инновационный маркетинговый инструментарий повышения эффективности международного предпринимательства // Современная экономика 2017. № 2 (62). С. 133-136.
2. *Костин К.Б.* Экономическая модель общественного потребления и перспективы ее развития // Вестник РАЕН. 2013. Т. 17. № 1. С. 80-82.
3. *Майер-Шенбергер В., Кукьер К.* Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живём, работаем и мыслим. М.: Манн, Иванов, Фербер, 2014. 240 с.
4. *Максимцев И.А., Багиев Г.Л.* Маркетинговое маневрирование в системе регулирования и эффективного развития экономики Евразийского Союза // Проблемы современной экономики. 2016. № 3. С. 18-21.
5. *Нордстрем К., Риддерстрале Й.* Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 288 с.
6. *Шапошников С.В.* Корпорация «Майкрософт», место и роль в мировом программном бизнесе: дис. ... канд. экон. наук / Санкт-Петербургский государственный университет. СПб., 2000. 336 с.
7. *Coase R.H.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. 1960. № 3. P. 1-44.
8. *Dalman C.J.* The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics. 1979. № 1.
9. *Plotnikov V.A., Volkova A.A.* Methods and models of management applied to increase service company management efficiency in the context of globalization // Globalization and its Socio-Economic Consequences:16th International Scientific Conference Proceedings. ZU – University of Zilina, 5th-6th October 2016. Rajecke Teplice, Slovak Republic, 2016. P. 2425-2432.
10. *Stigler G.J.* The Price Theory. Prentice Hall College Div., 1987. 371 p.
11. *Дертев А.* Кьелл Нордстрем: Через 50 лет вместо 218 стран будет 600 городов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hvylya.net/analytics/society/kell-nordstrem-cherez-50-let-vmesto-218-stran-budet-600-gorodov. html (дата обращения 26.06.2017).
12. Новая экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/novaya-ekonomika.html (дата обращения 28.06.2017).
13. Основной драйвер роста мировой экономики исчерпан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/62402 (дата обращения 28.06.2017).
14. *Очкова Е.* 9 сфер применения виртуальной реальности: размеры рынка и перспективы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vc.ru/p/vr-use (дата обращения 08.04.2017).
15. Что такое интернет вещей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A7%D1%82%D0%BE_%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9_(Internet_of_Things,_IoT) (дата обращения 28.06.2017).

16. *Desjardins J.* Chart: The Largest Companies by Market Cap Over 15 Years. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.visualcapitalist.com/chart-largest-companies-market-cap-15-years (дата обращения 11.05.2017).
17. iPhone 8: финальный дизайн и все, что известно о юбилейном смартфоне Apple. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://hi-tech.mail.ru/news/vse-chto-mi-znaem-ob-iphone8/?frommail=1&fromnews=1 (дата обращения 26.06.2017).
18. *Yang T., Kim D., Dhalwani V.* Social networking as a new trend in e-marketing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sce.uhcl.edu/yang/research/EM2I'07final.pdf (дата обращения 22.06.2014).
19. Sharing economy: не владеть, а пользоваться. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dw.com/ru/sharing-economy-%D0%BD%D0%B5-%D0%B2%D0%BB%D0%B0%D0%B4%D0% B5%D1%82%D1%8 C-%D0%B0-%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B7%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%82%D1 %8C%D1%81%D1%8F/a-16466203 (дата обращения 27.06.2017).

Никитина Т.В., Никитин М.А., Ренкер К.

ОПЕРАЦИИ БАНКОВ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ

Аннотация. *Банковский бизнес с компаниями, называемый корпоративным банкингом (Corporate Banking), относят к одному из важнейших бизнес-направлений деятельности банка. Оно получает самую крупную по размеру прибыль. Однако банк не может специализироваться на продуктах и ценах исключительно для корпоративных клиентов. Банковские продукты взаимозаменяемы и могут быть легко скопированы. Корпоративных банкиров относят к ключевым фигурам банковского успеха (Corporate Banker). Их полномочия в корпоративном бизнесе и навыки взаимодействия в работе с клиентами формируют необходимое доверие, генерируют правильные финансовые решения проблем корпоративных клиентов и устанавливают заинтересованность банка по отношению к ним. Особенно высокие требования, вытекающие из Базеля II и III, требуют целевого развития этих полномочий у менеджеров.*

Ключевые слова. *Банковский бизнес, корпоративный банкинг, банковский менеджер, банковские продукты.*

Nikitina T.V., Nikitin M.A., Renker C.

OPERATIONS OF BANKS WITH CORPORATE CLIENTS

Abstract. *Banking business with companies, called corporate banking (Corporate Banking), is considered one of the most important business lines of the bank. It receives the largest profit. However, the bank can not specialize in products and prices exclusively for corporate clients. Thus, it is distinguished by its competitiveness. Bank products are interchangeable and can be easily copied. Corporate bankers are referred to the "key figures" of banking success. Their powers in the corporate business and interaction skills in working with clients form the necessary trust, generate the correct financial solutions to corporate clients' problems and establish the bank's interest in them. Particularly high requirements stemming from Basel II and III require the targeted development of these powers of managers.*

Keywords. *Banking business, corporate banking, bank manager, banking products.*

Консультант по работе с корпоративными клиентами как стратегический фактор успеха – компетенции действия и взаимодействия

1. Банковские услуги с точки зрения кредитных организаций.

В отличие от промышленных товаров, товаров народного потребления, или потребительских товаров, финансовые услуги корпоративным клиентам предоставляются в особой форме. Различают това-

ГРНТИ 06.73.65

© Никитина Т.В., Никитин М.А., Ренкер К., 2017

Татьяна Викторовна Никитина – доктор экономических наук, профессор кафедры банков и финансовых рынков, директор российско-немецкого центра, директор международного центра исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Максим Алексеевич Никитин – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета.

Клеменс Ренкер – доктор наук, профессор, профессор Университета прикладных наук Циттау / Гёрлиц и Дрезденского технического университета / Международной высшей школы Циттау (Германия).

Контактные данные для связи с авторами (Никитина Т.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: t_nikitina2004@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 09.09.2017 г.

ры повседневного спроса (Convenience Goods), как хлеб или напитки, товары, требующие поиска, такие как одежда или мебель (Shopping Goods) или товары, требующие информированности, как антиквариат (Speciality Goods). Банковские услуги являются товарами повышенного доверия. На всех этапах совершения сделки с клиентами корпоративный менеджер является центральным действующим лицом. Результат банковского продукта является нематериальным, индивидуальным и интерактивным, то есть деловой партнер всегда интегрирован в производственный процесс и в процесс продаж. По этой причине корпоративный менеджер является реальным «продуктом банка». Но банковские услуги имеют еще некоторые особенности, которые появляются благодаря дедуктивной точке зрения корпоративного менеджера в качестве ответственного за успех сделки:

- услуги, предоставляемые банками, являются абстрактными. Для предпринимателей и тех, кто занят собственным бизнесом, банковские услуги не имеют материальной природы. Это значит, что банковские услуги предоставляются клиентам путем передачи данных. Материализация происходит через персонализацию. Предоставлять банковские услуги из запасов также невозможно. В связи с этим установка управления производством, контроля цен, распределения и связи с корпоративным менеджером является центральной функцией посредничества;
- услуги, предоставляемые банками, устанавливаются договорами. Для каждой услуги существует обязательственный договор. Приобщаются к сделкам и договора по правам собственности. Далее сфера банковского дела связана с различными законодательными актами. Задачей менеджера по работе с клиентами является объяснение сложности работы с договорами с клиентами компании, чтобы доверие и понимание стали возможными;
- двойственность банковских услуг. Каждая банковская услуга, предоставляемая корпоративным клиентам, состоит из денежно-хозяйственных показателей, представленных в форме стоимостных показателей, которые влияют на масштабы ликвидности финансовой сферы (кредиты, депозиты, проценты и условия, риски) банка, и в сочетании с производственной мощностью технической-организационной сферы предприятия (сотрудники, технологии, постройки) формируют финансовую производительность. Менеджер по работе с клиентами должен так регулировать эти обе сферы, чтобы, с одной стороны, укрепить финансовые отношения с корпоративными клиентами через персональное отношение. С другой стороны, он должен повысить эффективность работы с наименьшими затратами;
- банковские продукты являются однородными, следовательно, не могут быть запатентованы. Их легко скопировать, поэтому они являются в значительной степени взаимозаменяемыми. В долгосрочной перспективе взаимозаменяемые продукты ведут к близким к нулю доходам или к убыткам. Здесь менеджер должен так оградить свой банк от других конкурирующих институтов, чтобы клиенты отдавали свое предпочтение в пользу данного обслуживания и оставались верными и преданными банку;
- банковские продукты не пригодны для хранения на складе. Производство и реализация банковских продуктов происходит в сделках с корпоративными клиентами одновременно («uno-actu-Prinzip»): всякий раз, когда клиент располагает собственным счетом, берет кредит или деньги на срочном вкладе. Банковские услуги невозможно предоставить про запас и хранить на складе. Таким образом, менеджер по работе с клиентами должен, как по времени, так и содержательно, гибко разделить свое время между клиентами, чтобы он мог участвовать в маркетинге отношений для краткосрочного стимулирования спроса и поддерживать оптимальную и эффективную плотность контактов с клиентами;
- банковские продукты эмоциональны. «Деньги», в отличие от товаров, являются особенно чувствительным, требующим доверия и частично даже иррациональным продуктом. В деловых отношениях с корпоративными клиентами со стороны консультанта должны обеспечиваться надежность, рассудительность и уважение, согласованность, баланс и суверенитет, а также безопасность и длительная работоспособность.

2. Банковские услуги с точки зрения корпоративных клиентов.

Если вышеперечисленные характеристики банковского продукта представить в качестве аксиомы, то можно сделать дедуктивные выводы и получить последствия. Существуют три основных требования, которые ссылаются на менеджера как на источник решения проблем:

- способность к разъяснению сущности банковской услуги. Нематериальные, текстовые и оформленные по договору банковские услуги, связанные с высокой степенью интеграции и индивидуализации клиентов во время их создания, превращают «мертвые» банковские продукты в требующий объяснения результат. Банковские услуги должны быть объяснены клиентам в зависимости от того, насколько высок уровень обслуживания и насколько низкий уровень знаний и опыта у них. Можно предположить, что финансовые знания в области банковских услуг для корпоративных клиентов должны быть выше, чем при обслуживании физических лиц. Тем не менее, практика показывает, что предприятия переоценивают свои знания в области финансов, а менеджеры переоценивают знания корпоративных клиентов. Последствия потребности в пояснении банковских услуг корпоративным клиентам проявляются в первую очередь в том, что банк закрывает этот пробел и предлагает помощника с высокой профессиональной компетенцией. Менеджер по работе с клиентами должен обеспечивать информационную надежность и компетентность в сочетании с готовностью вести диалог. Информационная надежность означает, что менеджер на основе своей профессиональной компетенции в полной мере предоставит информацию, даст в распоряжение актуальные данные и предоставит обширную правильную информацию и в соответствии с потребностями. Что касается информационной компетенции, то речь идет не только об увеличении объема продаж каких-либо продуктов. Корпоративные клиенты в гораздо большей степени ожидают, что им будут предоставлены преимущества и недостатки банковских услуг, предложены альтернативы, правильно выявлены их проблемы, кратко представлены вопросы финансирования или инвестиций. Все вместе может быть предоставлено только менеджером по работе с клиентами, обладающим высокой диалоговой компетенцией. В разговоре менеджер должен быть способен объяснить решение проблемы клиенту;
- чувствительность к доверию банковской услуги. Феномен «денег», с точки зрения менеджмента предприятия, требует высокой степени доверия. Кредит является доверием. Клиентура банка, как правило, имеет длительные, вплоть до пожизненных, бизнес-отношения и, следовательно, доверительные отношения. Они устанавливаются кредитным институтом только при наличии значительных услуг и затрат, поддерживаются при наличии сопереживания и вовлеченности и могут быть быстро потеряны или заменены. В этом отношении они заслуживают доверия со стороны менеджера и принимают форму всех взаимодействий. По сути, речь идет о передаче и утверждении доверия к институту банка (доверие организации), к менеджеру по работе с клиентами (личное доверие), к предложению (доверие продукту);
- эффективность производственной деятельности от банковских услуг. В то время как банковские услуги являются двойными, гомогенными и не способными к созданию запасов, они представляют собой проблему для эффективности производства. Так, менеджер по связям с клиентами должен целенаправленно убедить корпоративных клиентов в необходимости услуг, предоставляемых банком, которые доказывают выгоду в конкуренции и проводят банковские операции насколько это возможно эффективно. Из чисто теоретических и причинно-следственных отношений сущности банковских услуг можно сделать вывод, что менеджер по работе с клиентами является центральной фигурой банковского успеха в сделках с корпоративными клиентами. Природа и качество услуг корпоративных клиентов должны руководствоваться четкой корпоративной концепцией, на которую может ориентироваться менеджер. И, наконец, еще одно условие для успешной работы в корпоративном бизнесе заключается в том, что руководство должно подавать пример управления, ориентированного на совместную работу, клиентов и основанную на сотрудничестве манеру поведения.

Менеджер генерирует реальные конкурентные преимущества в корпоративном банковском деле, если он может установить для клиентов фирмы дифференциацию чистой пользы в конкуренции за клиентов. Таким образом, менеджер осуществляет стратегическое конкурентное преимущество в сфере корпоративного бизнеса своего банка, в котором он полностью концентрируется (принцип концентрации) на важных потребностях, проблемах и параметрах производительности (принцип значимости/возможности) и благоприятным образом, устойчиво и прочно воспринимается корпоративными клиентами (принцип четкости, «плотности»), и не может быть скопирован конкурентами при единовременной реализации выгодной, продуктивной производственной деятельности при установлении справедливой цены и условий генерирования выручки для банка (принцип рентабельности).

Консультант по работе с корпоративными клиентами как банкир отношений

1. Определение потребностей корпоративных клиентов в качестве стратегического подхода к услугам.

К основным задачам банка относится удовлетворительное разрешение повседневных ожиданий, вопросов, потребностей и желаний клиентов. Это является непременным условием в банковском бизнесе. В одиночку кредитный институт не может профилироваться, отделять себя от конкурентов и позиционировать себя. Для банковского успеха крайне важно определять стратегически актуальные и оперативно важные потребности, проблемы и ожидания в сфере корпоративного банковского бизнеса и точечно решить проблему клиента более хорошо, чем конкурент. Поэтому важно определять потребности и проблемы клиентов, которые с точки зрения их банка являются действенными и/или одновременно обладают конкурентоспособностью.

В отдельном взятом для анализа периоде (более 15 лет) и ответственности за примерно 2180 клиентов на примере конкретного немецкого банка (название не раскрывается с учетом соображений конфиденциальности) можно выделить следующие черты соответствующих потребностей, проблем и ожиданий клиентов:

- признание личности менеджера. Для клиентов важнее всего доверчивое, открытое, надежное и чуткое отношение со стороны банка. Безопасность, защищенность и гармония являются самыми сильными двигателями преданности клиентов. Такое отношение клиенты замечают только со стороны менеджера. Благодаря менеджерам банк выделяется среди конкурентов;
- компетенция как эффективное знание. Качество рекомендаций стоит на втором месте. Можно было бы подумать, что профессиональная компетенция вообще является главным условием для входа на рынок. На самом деле корпоративные клиенты не в полной мере удовлетворены качеством обслуживания кредитных организаций. Здесь выявляется значительная возможность улучшения развития со стороны банковского персонала. Банку предоставляется шанс, благодаря качеству, заработать преимущества в стремлении к статусу и власти в сфере работы с корпоративными клиентами. Если спросят, что является более важным для специалиста, качество профессионального обслуживания или личные качества консультанта, то, очевидно, что признание личности менеджера, исходя из его профессионального уровня, является преимуществом. Уровень отношений превосходит уровень знаний. Это влияет на описанные далее навыки общения и взаимодействия менеджеров;
- интенсивность активности менеджера по работе с клиентами. Корпоративные клиенты хотели бы, чтобы менеджеры избавились от своей пассивности и активно, а не только после звонка, поддерживали контакт с ними и предоставляли им интересные предложения;
- соотношение цены и производительности. Вопреки всем предрассудкам, процентная ставка и условия банков незначительно влияют на поведение спроса. Это совсем не значит, что процентные ставки не важны. Это означает, что предложение банка должно как минимум отвечать требованиям рынка. Помимо отвечающим требованиям процентным ставкам важными являются оба вышеупомянутых пункта с точки зрения личности и консультационной компетенции. Следовательно, кредитные институты не могут профилировать и дифференцировать конкуренцию условий и цен. Они больше навредят сами себе в их производственных результатах в борьбе за цены. Менеджер по работе с клиентами может сам генерировать и использовать цену свободы действий;
- эффективность в процессе проведения консультации. Корпоративные клиенты очень ценят, когда менеджер по работе с клиентами действует быстро, гибко и готов принимать решения;
- имидж и репутация. «Корпоративная идентичность» как преимущество в корпоративном банковском деле, а точнее субъективно воспринимаемый имидж банка в сделках с корпоративными клиентами, важен отдельным корпоративным клиентам исходя из преобладающего мотива. Таким образом, это выгодно, если банк проводит сделки с корпоративными клиентами с единообразным поведением, действиями и средствами коммуникации (представляя своего рода корпоративную идентичность);
- ориентация на сервис. Некоторые корпоративные клиенты хотят получить от менеджера по работе с клиентами, который выступает одновременно и собеседником, обеспечивающим анализ рынка, не только основные банковские услуги, но и консультации, и контакты в бизнесе.

Из собственных исследований рынка и эмпирических доказательств можно сделать вывод, что чем лучше банк удовлетворяет этим критериям и превосходит конкурентов, тем больше поддерживает сегмент работы с корпоративными клиентами общий результат банка. Также стоит отметить, что на первом месте в качестве катализатора успеха находится личность менеджера.

2. Менеджер по работе с клиентами как создатель ценных бизнес-отношений.

Устойчивый корпоративный бизнес не зависит от краткосрочных и одноразовых сделок с корпоративными клиентами. Задача корпоративного банковского бизнеса заключается в обеспечении долгосрочных и устойчивых бизнес-отношений. Только в этом случае могут быть достигнуты хорошие результаты по процентным и комиссионным доходам при эффективной производственной деятельности и управлении рисками в кредитовании бизнеса. На практике лишь в редких случаях банки систематически продвигаются в поддержке корпоративных клиентов. До сих пор большинство банков работает с клиентами по наитию, без плана («muddling through»), кое-как доводя дело до конца. Концепция фирмы, которая начинает свою программу с диагностики рынка клиентов, стремится к мотивирующему видению, миссии с четкой позицией и пути к эффективной стратегии со сбалансированным смешением мер и действий, объясняет около 40% успеха.

Практика показала, что наиболее успешными являются те банки, которые устанавливают четко структурированное клиентское портфолио и обслуживают клиентов в индивидуальном порядке. Это клиентское портфолио не статично, оно постоянно корректируется (восстановление равновесия). Такое портфолио клиентов определяет стоимость всех существующих и потенциальных клиентов с точки зрения их привлекательности для банка (фактор прибыли). Клиент тем более ценный, чем выше его будущий бизнес-потенциал, чем выше потенциал поступлений, тем выше лояльность и готовность дать отзыв, и наконец, чем ниже стоимость и риски обслуживания, тем выше платежеспособность клиента (Ranking). К тому же, клиент тем более ценен, чем выше относительная конкурентная позиция частного банка среди клиентов (повышение иммунитета банков по отношению к конкурентам, пониженный фактор риска переселения).

После создания такого портфолио, менеджер может расти вместе со своими клиентами. Такой жизненный цикл имеет две перспективы: с одной стороны, цикл спроса, с другой – жизненный цикл отношений. В цикле спроса клиент оценивается не с точки зрения одиночной или уникальной стоимости сделки, а со стороны потребности клиента в течение жизненного цикла предприятия (со времени его создания до прекращения существования) (рис. 1). При этом нужно различать цикл спроса предприятия как банковского клиента и цикл спроса собственника или менеджера как клиента на втором этапе. В каждой фазе цикла только менеджеры могут войти в цикл жизненных отношений и формировать их.

Рис. 1. Потребности клиента в соответствии с концепцией жизненного цикла

В идеале цикл отношений (рис. 2) подразделяется на части по аналогии с 4P-составляющими в маркетинге – Product, Price, Place, Promotion (продукт, цена, место и продвижение) – которые подразделяются на 4R: Recruitment, Retention, Reclamation, Recovery (набор, удержание, рекламация, восстановление). Банки, которые располагают менеджерами по работе с клиентами с высокоразвитым навыком взаимодействия, имеют более высокое конкурентное преимущество. Навык взаимодействия в фазе общения обозначает приобретение, установление, сохранение и восстановление отношений с клиентами, умение установить с собеседниками деловые отношения. Навык взаимодействия наставников может быть назван ключевой компетенцией. Они чрезвычайно важны для успеха дела. Они очень редки. Конкуренты вряд ли смогут их скопировать, они способствуют получению значимой выгоды и заключению сделок.

Рис. 2. Представление корпоративных отношений с клиентом в жизненных циклах

Приобретение новых корпоративных клиентов является одной из самых больших сложностей банка. Необходимо особое убеждение, чтобы переманить клиентов из другого банка. В этой фазе «набора» менеджер как специалист по бизнес-развитию должен находить подходящих новых, еще не корпоративных клиентов, систематически с ними связываться, изучать актуальные проблемы и доводить до сделки в разговорах о ценности продукта и его цене. Личность менеджера компании, его коммуникативные качества являются центральными факторами успеха для удовлетворительного возврата от набора клиентов. Диалог обозначает способность вступать в контакт с собеседником путем эмпатической коммуникации, при которой один восприимчив к другому и внимательно слушает собеседника.

В фазе соединения и завоевания доверенности уже существующих клиентов («удержание») вновь менеджер по работе с клиентами является решающим для качества бизнес-отношений (Relationship Banker), для удовлетворения клиентов и для снятия избыточной прибыли. Сбои в отношениях с клиентами («рекламация») являются частью бизнеса. Здесь для менеджера главной задачей является принятие жалоб, их обработка, решение, чтобы благодаря удовлетворенным жалобам продолжить поддержание бизнес-отношений. Таким образом, менеджер избегает прекращения деловых отношений (менеджер по жалобам).

Конкурентное преимущество благодаря действиям менеджера по работе с клиентами

1. Значение и суть навыков менеджера.

Менеджер является главным проводником успеха в корпоративном банкинге. Банк определяет степень ежедневно реализуемой торговой компетенции, ее постоянное развитие благодаря готовности

и способности к обучению и масштабы достижения клиентами целей, финансовых, процессуальных и потенциальных в смысле сбалансированности показателей в сделках с корпоративными клиентами.

Прибыль, получению которой способствует менеджер по работе с клиентами, может быть измерена: действительной стоимостью, рентабельностью и сведением к минимуму рисков портфеля корпоративных клиентов; привязанностью, лояльностью корпоративных клиентов к банку; привлечением новых ценных и прибыльных клиентов; качеством устранения жалоб; возвращением ценных, потерянных клиентов; достигаемой в процессе оценки минимизацией переоценки стоимости или списанием долгов и процентов; ростом в бизнесе и успехом кросс-продаж; готовностью к пропаганде «из уст в уста» и успешными рекомендациями; иммунитетом к попыткам «охоты за головами» со стороны конкурирующих банков; реализованной производительностью (соотношение «цена – доход»); товарностью производства, имиджем и позиционированием.

Что же такое торговая компетенция? Так называются ключевые навыки согласно Basel II и Basel III, благодаря которым менеджер добивается признания у клиентов и в то же время отличается от конкурентов. В менеджере, который обладает торговой компетенцией, встречаются развитые и связанные благодаря его образованию, воспитанию и опыту качества и навыки, с помощью которых он благодаря своей инициативе может обнаружить активные индивидуальные или скрытые проблемы предприятия. Исходя из этого, он может эффективно и ответственно реагировать и добиваться удовлетворительных решений. В целом торговая компетенция в образовательной политике называется «ключевой квалификацией». Она состоит из личных и профессиональных навыков, социальных навыков, методических и межкультурных навыков. Представленные в верхней части рисунка 3 частичные компетенции показывают взаимосвязь причинно-следственных связей в банковских корпоративных сделках.

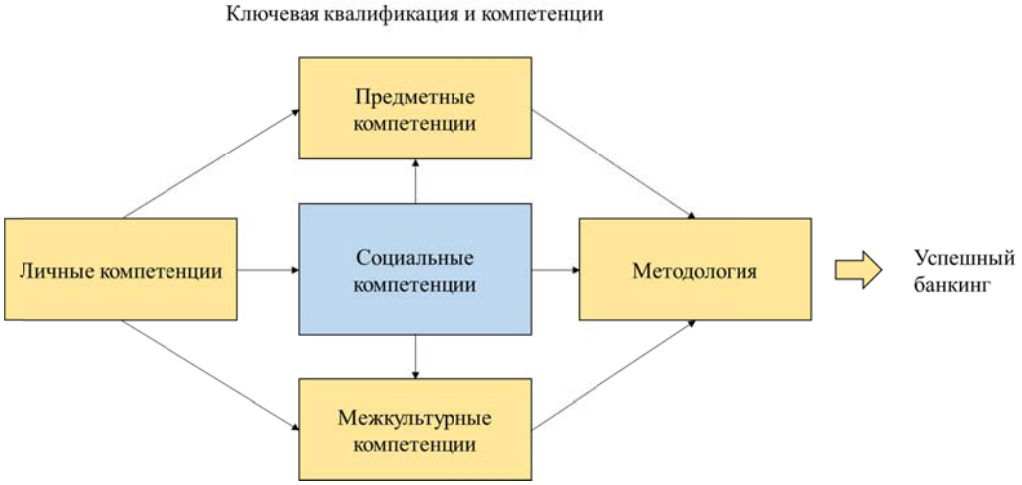


Рис. 3. Факторы успеха, определяющие компетенции при сопровождении клиента банка

Торговая компетенция в сфере корпоративного банкинга регулярно разворачивается во взаимодействии между менеджерами и клиентами фирмы. Качество взаимодействия в этой точке соприкосновения банка и клиента может превратиться в персональные и долгосрочные бизнес-отношения. Точка соприкосновения при отсутствии навыков взаимодействия может стать переломной. Поэтому наращивание потенциала здесь может дополнительно выступать связующим инструментом в отношениях с клиентами.

Под навыками взаимодействия понимают взаимное возникающее во время встречи влияние друг на друга менеджера и клиента, проявляющееся в виде различных типов поведения и общения. Навык взаимодействия – способность понять, оценить, ситуацию, возникающую во время общения и выстроить процесс разговора так, чтобы беспрепятственно прийти к решению, приемлемому для всех сторон. Понятие взаимодействия включает в себя не только обмен мыслями и информацией, но и обмен экономическими и финансовыми единицами. На рисунке 4 приведены более трех компетенций и результат доминирующих категорий взаимодействия (сравнимых с понятиями торговой компетенции), их свойства и характеристики.

Свойства	Личные компетенции			Социальные компетенции			Предмет. компетенции	Методология	Межкультур. компетенц.
	Основные	Харизма	Самообладание	Уважение	Гибкость	Нормы	Посредничество и передача	Внедрение и изучение	От локального к глобальному
Проявления	Уверенность Достоинство - Внутренняя мотивация - Стойкость, мужество, терпение - Работоспособность, Стрессоустойчивость - Восприятие критики и конфликтов - Стойкость	Привлекательность - Подлинность - Экстровертность - Контактируемость - Сила убеждения - Оптимизм - Доверие	Систематичность - Контроль - Дисциплина - Внимательность - Обязательность - Исполнительность - Воля - Значимость	Эмпатия - Готовность к сотрудничеству - Кооперация - Такт и размеренность - Приспособление - Умение находить консенсусы	Коммуникабельность - Готовность работать в команде - Спонтанность - Информационные компетенц. - Ответная реакция - Организация времени	Справедливость - Надежность - Дружелюбие - Учтивость - Пунктуальность - Честность - Сознательность - Открытость	Преимущества продукта - Знание клиента - Знание рынка/отрасли - Финансовые знания - Профильные знания - Понимание драйверов процессов	Индикаторы проблем/потребностей - Процесс решения проблем - Projekt-management - Техника ведения дискуссий - Навыки презентации - Саморефлексия - Обучаемость - Ведение дискуссии	Открытость, толерантность - Признание, понимание - Понимание культуры - Речь - „Параллельные действия“ - Знание стран

Рис. 4. Навыки взаимодействия – основная компетенция при взаимодействии с корпоративными клиентами

Благодаря необходимым рейтинг-процедурам, с одной стороны, позиция банкира как менеджера по отношениям значительно выше, чем все связующие и стабилизирующие «краеугольные камни» в сделках с корпоративными клиентами. С другой стороны, требования к нему значительно возросли. Корпоративный банкинг, согласно Basel II, III вынуждает интенсивней и более дифференцированно обходиться с компонентами общения. Следующие пять полей навыков общения служат для ориентации. Они должны быть специфицированы в соответствующих кредитных институтах. Их редко можно обнаружить в одном человеке. Они часто доступны только в команде.

2. Персональная компетенция как якорь доверия бизнес-отношений.

Доверие клиентов завоевывается и поддерживается благодаря характеру и личности менеджера. Нарушение деловых отношений легко может быть восстановлено на основе доверия. Уверенность и доверие, сопереживание и навыки межличностного общения, а также оптимизм являются основой интегрированной личностной структуры консультанта. Личные навыки менеджера состоят из готовности и способности к постоянному развитию интегрированной личностной структуры.

Другими требования к личностным компетенциям являются: внутренняя мотивация, приверженность и готовность к работе, целенаправленная торговля, общение с уверенностью и заботой, без высокомерия, несение ответственности за свои мысли и поступки, реалистичность, ясность, специализация на личности консультанта, который заслужит доверие, самокритика, способность критиковать / давать отзывы, надежность, тщательность, чувство порядка, готовность к постоянному критичному саморазвитию, открытость, гибкость, способность к риску, активность в решении проблем, устойчивость к разочарованиям и стрессу, выносливость и стойкость, производительная сила, напористость, способность принимать решения, страсть, энтузиазм, мотивация, смелость и настойчивость, спокойствие и невозмутимость, харизматичные лидерские навыки.

3. Профессиональная компетенция как основа менеджера по работе с клиентами.

Профессиональная компетенция проявляется в полной мере только исходя из личных навыков. Профессиональный, грамотный менеджер постоянно готов объективно принимать предпринимательские решения и понимать актуальные и будущие шансы и риски, сильные и слабые стороны клиентов с сознательным пониманием своего бизнеса с корпоративными клиентами. Профессиональная квали-

фикация основана в первую очередь на необходимых практических знаниях по обращению с клиентами, которые основываются на теоретических знаниях. Следует, чтобы в контексте сделок с корпоративными клиентами имелась возможность варьировать и преодолевать неструктурированные задачи. Навыки можно разделить по аналогии с менеджмент-категориями маркетинга продукта на обязательные, дополнительные, профилированные и импульсивные.

Обязательные знания менеджера включают в себя: знания о кредитных картах, которые остаются основной компетенцией корпоративного банкинга; структурирование корпоративной сделки по критериям анализа портфеля и распределения активов в качестве стратегической надстройки для оперативной профессиональной компетенции; корпоративные финансовые продукты как и все виды активных операций для привлечения заемных средств, виды собственного финансирования такие как, публичный, частный и венчурный капитал, другие альтернативные виды финансирования (лизинг, облигации, векселя и т.п.); инструменты процентной ставки; применение и оценка внутренних рейтинговых методов по оценке платежеспособности: соответствующие диагнозы, к примеру, качества управления, прибыли, финансов и имущественных отношений и др.; международные стандарты финансовой отчетности (МСФО); знания рейтинговых систем конкурентов, рейтинговых агентств; конструктивное обхождение с кредитными, рыночными и операционными рисками; ценообразование, ориентированное на риски и доходность; оценка продолжительности обеспечения; проектирование издержек производства; бизнес-право, правовые основы договоров; функциональные макро- и микроэкономические, правовые основы; электронная обработка данных и IT-знания; взаимосвязь уровня риска в требованиях и издержки на собственный капитал, минимальные требования к собственному капиталу (Уровень I); обязанность к раскрытию информации (Уровень III); актуальные требования банковского регулирования.

К дополнительным знаниям относятся: основы вложений денег и капитала корпоративных клиентов; инвестиционные продукты для частного накопления активов и их защиты (частные и розничные банковские услуги); транзакционный банкинг, управление денежными средствами, торговое финансирование; основы международного бизнеса; прочие банковские услуги, а также инвестиционно-банковские; имплементация цифровых технологий; понимание инструментов управления и контроля банка.

К профильным навыкам относятся: специфические для данной отрасли знания; международное сопровождение предприятий, партнерских сетей; координированное сопровождение планирования преемственности; формирование ключевых навыков в сделках с корпоративными клиентами; инструменты консалтинга; проведение лекций; творчество и инновации; корпоративная преемственность, MBO, MBI; нетворкинг, установление контактов; кооперационный санационный вклад в неработающие кредиты.

К продвинутым можно отнести знания о: экономических, денежно-политических, культурных или политических условиях; финансовых решениях 2.0, сделках на долговом рынке капитала; сетях, объединениях; направленных на группы темы Small Talk; персональная ориентированность на собеседника; культура и образование.

4. Методологические навыки для генерирования решений.

На методологические компетенции как пакет плановых способов, путей трансмиссии, техники и систем большое воздействие оказывают профессиональные компетенции в практических случаях. Менеджер по работе с клиентами решает профессиональные задачи содержательного, организационного и процессуального характера. Он самостоятельно разрабатывает и управляет решениями с учетом рекомендаций Basel II как «собственника имплементации».

К методологическим навыкам относятся: признание правильных, важных и насущных проблем; аналитически основанное решение проблем; признание, расширение и координирование кросс-продаж, Up-Selling; навыки оценки процессов; структурированное мышление и интерактивный подход; техника планирования и управления; проектный менеджмент; техника презентаций; метод сокращения производственных затрат; устранение сопряжения с внутренними отделами и внешними партнерами; техники присоединения и заключения договора; аргументирование стоимости и необходимости; эффективное управление временем; определение приоритетов клиентов; эффективное структурирование внутренних процессов производства; гибкость в использовании различных методов работы; методы построения клиент-ориентированного менеджмента отношений; рассмотрение жалоб и восстановление клиентов; интегрированная поддержка корпоративных клиентов.

5. Социальные навыки для установления лояльных отношений.

Названные выше типы навыков не подразумевают способности без проблем обходиться с людьми (Diversity-Management) различными способами в различных сложных и критических ситуациях. Социальные навыки в сделках с корпоративными клиентами включают в себя готовность и способность завязать, построить и заботиться о всех внутренних и внешних банковских отношениях со стейкхолдерами, углублять их, устранять препятствия или возрождать утраченные ценные отношения с клиентами. Таким образом, менеджер по работе с клиентами может вести себя в ситуациях так, чтобы вопросы бизнес-отношений были решены, не вызвав опасность или препятствия на личном уровне. Доверие в профессиональной компетенции является целью развития. Объяснение процессов клиентам требует специальных навыков диалога.

Иными существенными частями социальных навыков являются: готовность к установлению контактов и общению; возможность уделять достаточно внимания и признания, воспринимать, просить, отклонять неверные отчисления; возможность уделять подопечным персонам вербальное, невербальное, позитивное, негативное внимание; знания человеческой природы, ведения бизнеса, мотивации; навыки работы с командой, управления конфликтами, сотрудничества; динамические групповые навыки; сочувствие, терпимость, доброта; эмоциональный интеллект; способность перевоплощаться, знания банковской культуры; персональное управление интерфейсом; привлечение новых клиентов, завоевание их доверия, рекламационное поведение.

6. Межкультурные навыки для эффективного общения в условиях глобализации.

Глобализация является фактом. Глобализация требует взаимодействия с другими культурами не только за рубежом, но и внутри страны. Глобализация нуждается в менеджерах по работе с персоналом, которые являются устойчивыми: устойчивость означает, что менеджер обладает физической стойкостью. Устойчивость предполагает способность выдерживать кризисы, так как менеджеры – это стабильные личности. Кроме того, менеджер должен не только обслуживать клиентов с иностранным бизнесом, но и понимать весомость их бизнеса. Ценными являются следующие способности: знание иностранных языков; принятие чужой культуры; сопереживание других культур; способность к международному диалогу; оценка страновых рисков; понимание взаимосвязанности международных экономических отношений.

7. Приоритеты и ранжирование частичных компетенций.

Какие составляющие различных навыков из предыдущего опыта Basel II и III особенно важны, чтобы, с одной стороны, построить реальные лояльные отношения с корпоративными клиентами, а с другой стороны, удовлетворить требования банка о результатах с корпоративными клиентами? Исходя из непредставительного опроса 85 банков и 85 предприятий, а также консалтинговых и семинарских компаний в этой области, мы сформулировали нижеизложенные идеи и подходы к этим навыкам.

Банки и предприятия ожидают от менеджера персональных компетенций относительно прикладных знаний и последовательных практических изменений актуальных проблем клиентов. Обе стороны критикуют выпускников университетов за большое количество теории и отсутствие практической, профессионально-компетентной методики. Выпускники будут уделять слишком много внимания проблемам и слишком мало их решению. Они слишком много занимаются математико-ориентированным, комплексным поиском решений, который на практике вряд ли может помочь. Поэтому выпускники университетов мало представлены в сберкассах и кооперативных банках, самых больших секторах финансовой экономики. В ходе специальных обучающих мероприятий работники набираются в банки на практику. Сберкассы и кооперативные банки набирают и дают квалификацию менеджерам в своих собственных высших школах и академиях. Успешные традиции существуют у бывшей Банковской академии с ее сегодняшней Высшей школой, Франкфуртской школой финансов и менеджмента.

В зависимости от использования менеджеров в главных или второстепенных офисах, социальные навыки стоят на втором месте после профессиональных в факторе успеха торговых навыков. Будет ли подтверждено формально-теоретическое университетское образования (хотя и частично далекое от практики) на высоком уровне, является большой проблемой в недостатке социальных навыков. Способность к банкингу отношений является основой персональных и социальных навыков. С этой готовностью профессиональные навыки могут быть сориентированы на клиентов. Выбор и развитие навыков общения менеджера является постоянной задачей. Ее следует систематически соблюдать и

сопровождать со стороны отдела по персоналу с помощью специальных тренеров. При этом речь может идти о поведении в корпоративном кредитовании. Или, например, приобретении навыков управления активами, таких как гибкость, скорость и находчивость.

Многие составляющие профессиональных навыков нельзя просто выучить или преподать. Они приобретаются благодаря длительным действиям, зачастую за спиной клиента. Basel II и III действует во всех банковских отраслях. Реализация новых правил может быть использована в качестве источника коренной переориентации банковского бизнеса предприятий и предпринимателей.

Система управления и лидерства как стимулирующая основа менеджера по работе с клиентами

Качество поведения руководства или системы управления объясняет наше эмпирическое исследование. Результаты кредитных институтов на 20-30% являются результатом деятельности банка на рынке корпоративных клиентов (количество клиентов, доля рынка, имидж и репутация) и финансового результата (объем бизнеса, доля покрытия издержек, риски). Некоторые исследования подтверждают 50% и даже 80% успеха банков в сфере корпоративного бизнеса в зависимости от профессионализма менеджеров.

Недостаток «руководящей системы» приносит ущерб возможности развития результатов сотрудников. Около 2/3 кредитных институтов не имеют четкой концепции внешней мотивации как руководства к действию с корпоративными клиентами или изменяют свою политику в коротких промежутках времени. Менеджерам не хватает ориентации для их поведения. Рабочая атмосфера и удовлетворение от работы страдают из-за этого. Вследствие Базеля II и II Iеще более обострившаяся проблема с передачей полномочий или части работы на другое подразделение повышает неэффективность руководства и приводит к дальнейшим потерям от трений и конфликтам.

В литературе и на практике часто утверждают, что задача управленческого поведения и системы управления состоит в том, чтобы мотивировать и удовлетворить сотрудников. Эта гипотеза основана на идее того, что сотрудники замотивированы с самого начала своей работы, и персонал доволен работой без принятия каких-либо мер. Это совершенно ложное представление. Зачастую сотрудники охотно работают, когда условия дают возможность высвобождения внутренней мотивации. Кроме того, сотрудники удовлетворены, когда с ними обращаются с уважением и пониманием, узнают о доверии и лояльности, когда они чувствуют, что их работа наполнена и они могут принимать участие в рабочем процессе независимо друг от друга. Поэтому цели управления должны быть изменены, чтобы сотрудники как минимум не были демотивированы, и недовольство персонала было минимизировано.

Менеджеры воодушевляются не только с помощью страха, давления, рационализации, драйверов стоимости или бюрократических барьеров вследствие Basel II и III. Прямо сейчас им необходимы банковские культуры, основанные на таких ценностях как доверие, открытость, границы и ясность. Им нужно пространство для гибкости, предоставления информации, плоской иерархии и децентрализованных решений. Здесь управление в сфере корпоративного бизнеса требуется в первую очередь.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Renker C., Maiwald F.* Vorteilsstrategien des stationären Einzelhandels im Wettbewerb mit dem Online-Handel, in: Binckebanck L., Elste R.. (Hrsg.): Digitalisierung im Vertrieb. Strategien zum Einsatz neuer Technologien in Vertriebsorganisationen, Wiesbaden, 2016, S. 85-104.
2. *Renker C.* Vertriebs- und Kundenmanagement, aktualisierte PDF, Institut für Mittelstands-Erfolg IFME, Bamberg, 2017.
3. *Richter R., Furobotn E.* Neue Institutionen ökonomik, Tübingen 1996.
4. *Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В.* Финансовые рынки и институты. М.: Юрайт, 2017.
5. *Renker C.* Anforderungen an Firmenkunden Betreuer von Banken. Interne Meta-Analyse von Anzeigenauf der Internet Plattform Stepstone, Institut für Mittelstands-Erfolg, Bamberg, 2017.
6. Staufenbiel-Institut: Was müssen Firmen künden beraterbei Banken mitbringen? Studie, Köln 2016.

Попова Е.М., Бандурко С.А.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В КРИПТОЭКОНОМИКЕ С УЧЕТОМ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЛИЯНИЯ

Аннотация. *В статье рассматривается проблема влияния финансовых рисков на процессы, происходящие в криптоэкономике. В частности, производится оценка кредитного, рыночного и операционного рисков в криптоэкономике с учетом воздействия на них поправочного информационного риска. Особое внимание уделено проблеме обеспечения безопасности эмиссии криптовалют, поддержания целостности системы обмена финансовой и экономической информацией на базе технологии блокчейн и поиску средств уменьшения и контроля финансовых рисков. Объектом исследования являются процессы в криптоэкономике, подверженные финансовым рискам.*

Ключевые слова. *Блокчейн, информационный риск, криптовалюты, криптоэкономика, финансовые риски.*

Popova E.M., Bandurko S.A.

ANALYSIS OF FINANCIAL RISKS IN CRYPTO-ECONOMICS TAKING INTO ACCOUNT INFORMATION INFLUENCE

Abstract. *The problem of the influence of financial risks on processes in cryptoeconomics is studied in the article. In particular, the assessment of credit, market and operational risks in crypto-economics is carried out, taking into account the impact of corrective information risk. Particular attention is paid to the problem of security of crypto-currency emission, maintaining the integrity of the financial and economic information exchange system on the basis of blockchain technology and finding means to reduce and control financial risks. The subject of the study are processes in crypto-economics, subject to financial risks.*

Keywords. *Blockchain, information risk, crypto-currencies, crypto-economics, financial risks.*

Сегодня в прессе, в деловых кругах и в научном сообществе всё чаще идет речь о влиянии, которое оказывают информационные технологии на развитие современной финансовой системы в целом и банковской отрасли – в частности. Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) в своем докладе «Sound Practices: Implications off intech developments for banks and bank supervisors», опубликованном в августе 2017 г., оценил, как технологические инновации в финансовых услугах (так называемый «финтех») могут повлиять на банковский бизнес [16]. Под технологическими инновациями в данном документе подразумеваются технологии распределенных данных (blockchain), искусственный интеллект (например, при создании чат-ботов и алгоритмов), машинное обучение (при обработке данных, в скоринговых оценках), облачные технологии и др.

Специалисты БКБН отмечают, что банкам приходится менять свои бизнес-модели из-за растущей конкуренции со стороны финтеха, отдавать часть своих функций на аутсорсинг финтех-компаниям

ГРНТИ 06.73.35
© Попова Е.М., Бандурко С.А., 2017
Екатерина Михайловна Попова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Сергей Александрович Бандурко – аспирант кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Попова Е.М.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 904 644 46 27. E-mail: Popova57@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 02.09.2017 г.

или инвестировать в собственные высокотехнологичные банковские услуги. Данную тенденцию подтверждает и руководство Сбербанка России, заявившее, что в ближайшие годы главными конкурентами банков станут не другие банки, а крупные интернет-ресурсы [15]. Очевидно, что в настоящее время банки обладают значительно бóльшими ресурсами, чем финтех-стартапы, и поэтому они имеют преимущество на рынке финансовых услуг. Это преимущество дает им возможность устанавливать «правила игры» на рынке: поглощать такие стартапы, приобретая их опыт и технологии, либо кооперироваться с ними, отдавая им часть своих функций, либо инвестировать в собственные IT-разработки.

Однако нельзя игнорировать тот факт, что одновременно с противостоянием (или взаимодействием?) между банками и финтех-компаниями в мире формируется параллельная независимая трансграничная финансовая система. В том же докладе БКБН подчеркивает, что новые бизнес-модели способны переместить многие банковские операции в неконтролируемую регуляторами отрасль. Способны перенести или уже перенесли? Можно утверждать, что сегодня такой параллельной экономической реальностью стала криптоэкономика.

В научной литературе отсутствует четкое определение термина «криптоэкономика». Необходимо отметить, что значительный вклад в развитие теоретических положений криптоэкономики и ее практических форм реализации внес программист и основать блокчейн-платформы Etherium Виталик Бутерин. В. Бутерин в своей лекции по криптоэкономике утверждает, что криптоэкономика представляет собой комбинацию криптографии (науки о защите информации), компьютерных сетей и теории игр, которые обеспечивают формирование надежных систем для экономического стимулирования.

Тихомиров С. в своей статье «Проблемы криптовалют: масштабируемость и метки времени» определяет криптоэкономику как научную область, которая изучает экономические взаимодействия во враждебной среде (по аналогии с криптографией) [12]. Авторы статьи предлагают выделять следующие разделы криптоэкономики: системы сетевого доверия и репутации, криптовалюты и криптографические токены (цифровые активы), самоисполняющиеся «умные контракты» (smart contracts), системы противодействия спаму, открытый рынок вычислительных ресурсов и др.

В интересах нашего исследования мы будем рассматривать криптоэкономику в ее современном виде как альтернативную децентрализованную экономическую систему, предназначенную для обмена экономической и финансовой информацией между пользователями по каналам, обеспечивающим высокую степень защиты и анонимности. Сегодня криптоэкономика базируется на технологии блокчейн, т.е. на выстроенной по определённым правилам цепочке из формируемых блоков транзакций [5, 11]. Особенностью технологии является отсутствие единого хранилища данных, поскольку данные содержатся и обрабатываются на вычислительных мощностях пользователей, объединенных в сеть.

Децентрализованность, практически полное отсутствие регулирования и значительная вовлеченность пользователей системы в ее развитие обусловили формирование самостоятельной инфраструктуры и институтов криптоэкономики, которые во многом повторяют или замещают объекты инфраструктуры традиционной финансовой и банковской системы. В криптоэкономике существует и собственный механизм инвестиционно-финансового посредничества. Рассмотрим этот механизм с точки зрения финансовых рисков, которые он представляет для пользователей системы: кредитного, рыночного и операционного, а также поправочного информационного риска [1].

1. Кредитный риск.

В связи с действием принципа децентрализации, в криптоэкономике отсутствует понятие «центральный банк». Система на основе технологии блокчейн подразумевает передачу функций денежной эмиссии, проведения платежей и осуществления денежно-кредитной политики самим участникам системы. Необходимо подчеркнуть, что выполнение функции кредитора последней инстанции также возложено на участников системы.

Проанализируем данные функции на примере криптовалюты биткоин. Эмиссию биткоинов осуществляют сами пользователи системы. Они получают порцию биткоинов в виде вознаграждения за добавление очередного блока в базу транзакций. Пользователи предоставляют вычислительные мощности своих компьютеров для поддержания распределенной платформы и создания новых блоков, т.е. обеспечивают передачу финансовой информации и проведение платежей. Этот процесс называет майнингом (от англ. mining – добыча полезных ископаемых). Выпуск новых биткоинов децентрализован, он не зависит от какого-либо регулятора, объём эмиссии известен заранее. Существует график

количества биткоинов до 2033 года [8]. Таким образом, крипто-сообщество само определяет денежно-кредитную политику.

Альтернативами эмиссии криптовалюты через майнинг являются форжинг и ICO [5]. В процессе ICO, по аналогии с IPO, происходит первичное размещение токенов, или криптовалюты. За счет ICO эмитенты привлекают средства для реализации того или иного технологического проекта. Инвестиции в токен могут быть оформлены как процентный займ, покупка доли предприятия или доли прибыли (по аналогии с акциями), пожертвование, бартерный обмен, плата за услуги, получение бонусов или скидок, платная регистрация (например, для доступа к онлайн-ресурсу) и т.д. Кроме того, инвесторы могут рассчитывать на спекулятивный доход от роста биржевого курса токена/криптовалюты, получать дивиденды или же участвовать в управлении проектом (как при владении обыкновенными акциями).

В связи с отсутствием кредитора последней инстанции, нормативно-правовой базы и системы страхования вложений инвесторы полностью берут на себя кредитный риск, т.е. в данном случае – риск неисполнения договорных обязательств эмитентом токена/криптовалюты. В целях снижения кредитного риска для инвесторов в последнее время стали появляться специализированные рейтинговые агентства, которые предлагают услуги по анализу и скоринговой оценке ICO-проектов. Деятельность таких агентств направлена на устранение мошеннических проектов («скамов») и объективную оценку проектов, которые собираются привлекать средства инвесторов в формате ICO.

Кроме того, всё большее распространение на рынке ICO получает механизм эскрау (escrow) [2]. В контексте ICO escrow представляет собой специальный условный счет, на котором учитываются имущество, документы или денежные средства до наступления определенных обстоятельств или выполнения определенных обязательств [14]. Таким образом, мы можем наблюдать первые признаки саморегулирования на рынке ICO и в криптоэкономике в целом, что способствует снижению кредитного риска для инвесторов. Однако предсказать и оценить другие финансовые риски для инвесторов в крипто-активы все еще достаточно сложно.

2. Рыночный риск.

Необходимо отметить, что рынок криптовалют крайне спекулятивен. Это подтверждается высоким показателем отношения объема торгов за день к капитализации. У биткоина этот показатель наиболее стабильный и низкий из основных криптовалют, тем не менее, он составляет 1-5%. Для сравнения, на американском рынке акций у крупнейших компаний этот параметр обычно намного ниже 1% (даже на нашумевшем IPO Facebook он составлял 0,5%) [9]. Особенностью рынка криптовалют является его высокая волатильность, обусловленная, в том числе, сильной восприимчивостью к новостному фону. Сегодня наблюдается повышенный интерес к криптовалютам со стороны СМИ. Появление любой новости о криптовалютах на популярных информационных ресурсах практически сразу находит отражение в цене той или иной криптовалюты.

Например, когда появилась новость о легализации бирж, торгующих биткоином, в Японии, его курс вырос сразу на $100 [7]. Следовательно, можно говорить о том, что рыночный риск в криптоэкономике подвержен влиянию поправочного информационного риска. Согласно предлагаемой концепции, которая в настоящее время развивается авторами в отдельном научном исследовании, информационный риск рассматривается как сложный риск, состоящий из технических и качественных компонентов. Технический компонент информационного риска включает в себя риск ИТ/ИС (информационных технологий и информационных систем) и риск нарушения ИБ (информационной безопасности). Качественный компонент информационного риска включает в себя риск распространения информации, опасной для владельца ИА (информационного актива) и риск ухудшения качества ИА.

Таким образом, при торговле крипловалютами важно учитывать качественный компонент информационного риска, т.е. риск распространения информации, опасной для владельца информационного актива.

3. Операционный риск.

Поскольку субъекты криптоэкономики ведут деятельность в высокотехнологичной среде, их операционные риски возрастают многократно. Рост операционных рисков обусловлен тем, что субъект криптоэкономики может одновременно участвовать в нескольких высокорискованных процессах: являться эмитентом криптовалюты (задействован в механизме ICO), быть участником системы обмена финансовой информации (задействован в майнинге), пользоваться услугами депозитария (хранить валюту в биткоин-кошельках) и, наконец, торговать криптовалютой на специализированной бирже.

На операционный риск в криптоэкономике значительное влияние оказывают следующие компоненты поправочного информационного риска: риск информационных технологий/информационных систем (ИТ/ИС) и риск нарушения информационной безопасности (ИБ).

Проанализируем возможное влияние риска ИТ/ИС. Данный риск возникает в системе осуществления расчетов на основе технологии blockchain. Одним из основных критериев для оценки возможности успешного участия пользователя в майнинге является сложность добычи криптовалюты. Сложность (от англ. «difficulty») – единица измерения, которая показывает, насколько сложно найти блок, который будет ниже предложенной системой цели – таргета (target). За нахождение блока пользователь получает свое вознаграждение, пропорциональное общему вкладу в поиск блока. Таким образом, происходит дополнительная эмиссия криптовалюты. Сложность вычислений увеличивается по мере майнинга цепочки блоков, а системные требования к аппаратному обеспечению непрерывно растут.

При этом возрастает нагрузка на электрические сети, поскольку требуется всё больше энергии, растут расходы майнера на обслуживание аппаратного обеспечения и возникает необходимость дополнительных вложений для модернизации (апгрейда) этого оборудования. В конечном итоге, пользователь (или множество пользователей) могут посчитать майнинг невыгодным для себя, прекратить предоставление своих вычислительных мощностей, и это может привести к перебоям в функционировании сети [10]. По аналогии с «bankrun», можно говорить о возможности «minersrun», т.е. массового изъятия вычислительных мощностей пользователями из системы блокчейн, что может привести к коллапсу системы.

Другим возможным проявлением риска ИТ/ИС может стать так называемый хардфорк криптовалюты (от английского hardfork, «жёсткая развилка») – необратимое изменение протокола и разветвление существующей блокчейн-системы на две части [13]. Обычно сторонники хардфорка мотивированы желанием модифицировать криптовалютную сеть, исправить некоторые ее недостатки или урегулировать юридические вопросы. Наиболее известные случаи хардфорка в истории криптовалют – хардфорк сети Etherium в июле 2016 г., когда сеть разделилась на Etherium и Etherium Classic, и хардфорк сети Bitcoin в августе 2017 г., который привел к появлению новой криптовалюты – Bitcoin Cash [11].

В случае с Etherium хардфорк был обусловлен борьбой с последствиями взлома сети хакерами и кражи крипловалюты на сумму около $50 млн [5]. Разработчикам Etherium удалось защитить средства пользователей сети и обеспечить соответствие принципам децентрализации криптовалюты. Хардфорк сети Bitcoin, по официальной версии, был произведен для устранения ошибок в системе, повышения пропускной способности и увеличения ёмкости блока [13]. В то же время, опасность хардфорка заключается в том, что криптовалютные биржи могут не поддержать хардфорк той или иной валюты. Тогда средства могут быть заблокированы биржей и станут недоступными для пользователей.

Другой риск, связанный с хардфорком, – это так называемые повторные или стирающие атаки, при которых взломщик может использовать свои ранее потраченные деньги во второй раз (вернуть или потратить их снова). Для операций с криптовалютой Bitcoin Cash будет использоваться новая подпись транзакции SIGHASH_FORKID, что должно предотвратить повторение транзакций в старом биткоине, и наоборот [13].

Таким образом, мы подошли к теме умышленного нарушения информационной безопасности. Риск нарушения информационной безопасности (ИБ) может проявляться в виде хакерских атак на криптовалютные биржи и биткоин-кошельки пользователей. Существует вероятность атаки на всю сеть той или иной криптовалюты – так называемая «Атака 51%», которую впервые описал предполагаемый создатель биткоина Сатоши Накамото. Тот, у кого больше вычислительных мощностей, чем у всей остальной сети криптовалюты (держатель контрольного пакета), может единолично решать, какие транзакции будут приняты, а какие будут отклонены. При этом атакующий может переписать всю историю генерации блоков, начиная с некоторого момента в прошлом, и завладеть средствами пользователей [3].

Кроме вышеперечисленных рисков, значительную угрозу для криптоэкономики представляет ее неопределенный юридический статус в мире. Большинство стран не признаёт законность использования криптовалют и объектов инфраструктуры криптоэкономики. Правительства стран мира только начинают создавать нормативно-правовую базу для регулирования криптовалют. Этот вопрос остается открытым и требует скорейшего решения.

Подводя итого, отметим, что в рамках одной статьи невозможно рассмотреть все виды рисков, которые существуют в таком масштабном современном явлении, как криптоэкономика. Тем не менее,

нами была предпринята попытка дать определение понятию «криптоэкономика» и описать ее с точки зрения финансовых рисков и с учетом поправочного информационного риска. Финансовые риски криптоэкономики могут быть представлены в форме таблицы. По нашему мнению, дальнейшее распространение криптоэкономики в мире потребует не только разработки законодательства в области криптовалют, но и развития методик риск-менеджмента, которые будут адаптированы для криптоэкономики. Возможно, именно развитие положений о поправочном информационном риске заложит основу для внедрения новых принципов управления финансовыми рисками в криптоэкономике.

Таблица

Финансовые риски в криптоэкономике с учетом информационного влияния

Риски	Основные угрозы с учетом влияния поправочного информационного риска	Факторы снижения риска
Кредитный	Риск неисполнения договорных обязательств эмитентом токена / криптовалюты	Рейтинги ICO-проектов. Механизм escrow
Рыночный	Риск распространения информации, опасной для владельца информационного актива	
Операционный	Риск ИТ/ИС. Риск нарушения информационной безопасности	

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бандурко С.А.* Риски как фундамент концепции информационного моделирования финансового рынка // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2015. № 2. Т. 6. С. 37-42.
2. Академик: словари и энциклопедии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://academic.ru (дата обращения 30.08.2017).
3. Атаки в мире криптовалют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cryptor.net/bezopasnost/ataki-v-mire-kriptovalyut (дата обращения 30.08.2017).
4. Банки будут конкурировать с IT-платформами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://professionali.ru/Soobschestva/it-specialisty/banki-budut-konkurirovat-s-it-platformami (дата обращения 30.08.2017).
5. Википедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.wikipedia.org (дата обращения 30.08.2017).
6. Все, что нужно знать про «хардфорк» сети Ethereum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://coinspot.io/news/breaking-news/vse-chto-nuzhno-znat-pro-hardfork-seti-ethereum (дата обращения 01.09.2017).
7. Курс биткоина вырос на $100 после признания криптовалюты в Японии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3269330 (дата обращения 30.08.2017).
8. Майнинг и как он работает: матчасть. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://habrahabr.ru/post/204008 (дата обращения 20.08.2017).
9. О рынке криптовалют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://utmagazine.ru/posts/20778-o-rynke-kriptovalyut (дата обращения 15.08.2017).
10. Сложность в майнинге (mining) криптовалют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.itworkroom.com/mining-difficulty (дата обращения 12.08.2017).
11. *Попова Е.М., Попов Н.В.* Блокчейн как драйвер изменений в банковском секторе // Банковские услуги. 2016. № 12. С. 9-13.
12. Состоялся успешный хардфорк Ethereum. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://forklog.com/sostoyalsya-uspeshnyj-hardfork-ethereum (дата обращения 15.08.2017).
13. *Тихомиров С.* Проблемы криптовалют: масштабируемость и метки времени. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://bitnovosti.com/2014/11/07/vitalik-buterin-hard-problems-of-cryptocurrency-1 (дата обращения 30.08.2017).
14. Чем опасен августовский хардфорк биткоина и как к нему подготовиться. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://incrussia.ru/understand/chem-opasen-avgustovskij-hardfork-bitkoina-i-kak-k-nemu-podgotovitsya (дата обращения 01.09.2017).
15. Что такое escrow и с чем его едят. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://therunet.com/articles/7912 (дата обращения 01.09.2017).
16. Что такое криптоэкономика? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://kiwicrypto.club/2017/09/01/chto-takoe-kriptoekonomika.html (дата обращения 01.08.2017).
17. Basel Committee on Banking Supervision. Sound Practices: Implications of fintech developments for banks and bank supervisors. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bis.org/bcbs/publ/d415.pdf (дата обращения 01.08.2017).

Черненко В.А., Скороход А.Ю.

МОДИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *В статье рассмотрены процессы и факторы изменения общественных и финансовых отношений в России, начиная с постсоветского периода начала 1990-х годов и заканчивая современной направленностью на развитие «цифровой экономики». Проведен анализ теоретических аспектов категории «финансы» в контексте философии финансов.*

Ключевые слова. *Финансы, постсоветская финансовая система, современная финансовая система, экономический спад, финансово-технологическая платформа, цифровая экономика.*

Chernenko V.A., Skorokhod A.Yu.

MODIFICATION OF FINANCIAL RELATIONS IN THE MODERN ECONOMY

Abstract. *The article examines the processes and factors of change in public and financial relations in Russia since the post-Soviet period of the early 90-ies and ending with the modern focus on the development of the digital economy. In the article the analysis of theoretical aspects of the category "Finance" in the context of philosophy of Finance.*

Keywords*. Finance, post-Soviet financial system, modern financial system, economic downturn, financial-technology platform, the digital economy.*

Философия как любовь к мудрости – это особая форма рефлексии человека над бытием и самим собой, которая основывается не только на дискурсивном способе мышления (лат. discoursus – беседа, аргумент, разговор; последовательное развертывание мышления, выраженного в понятиях и суждениях), но и на непосредственно-интуитивном и имеет целью отражение целостности и единства мира [2]. Философия как рациональное познание, безусловно, ориентирована на идеалы науки, но философская рациональность понимается гораздо шире научной, шире и поле применения философии [там же]. В этой связи определим: (1) место науки о финансах в системе общественных отношений; (2) границы философии и науки; (3) границы категории «финансы» в контексте философии финансов.

«Наука о финансах, есть учение о специфических производственных отношениях, выражающих формы перераспределения различных частей стоимости совокупного общественного продукта (главным образом национального дохода)» [6, с. 5]. Следовательно, по своему содержанию, финансовые отношения представляют собой составную часть экономического базиса общества, как отношения между людьми, возникающие с указанным выше перераспределением части стоимости общественного продукта в денежной форме [6, с. 5-6]. Отсюда, при рассмотрении науки о финансах, выделим: специфичность производственных отношений; составную часть экономического базиса общества, как отношения между людьми; перераспределение части стоимости общественного продукта.

ГРНТИ 06.73.07
© Черненко В.А., Скороход А.Ю., 2017
Владимир Анатольевич Черненко – доктор экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Александрина Юрьевна Скороход – кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Черненко В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 458-97-30, доб. 3592. E-mail: dept.kkfob@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 10.09.2017 г.

Специфичность производственных отношений при перераспределении совокупного общественного продукта охватывает следующие виды производственных отношений (по К. Марксу): в процессе производства, обмена, распределения и потребления. Они находятся в неразрывной взаимосвязи, так как «все они образуют собой части единого целого. Отношения между людьми, как составной части базиса, в рамках системы определяется на всех уровнях бытия [2]. Отсюда следует, что наука о финансах на всех уровнях бытия, как философской категории, включает и существование объективной реальности – человека, расширяет свои границы, пронизывает и объединяет элементы системы. «Граница между философией и наукой – по объектам их исследования – исчезает, когда дело идет об общих вопросах естествознания... Тесная связь философии и науки в обсуждении общих вопросов естествознания («философия науки») является фактом, с которым как таковым приходится считаться... Очевидно, в науке... только часть ее утверждений может считаться общеобязательной и непреложной» [4, с.111].

Следовательно, наука о финансах распространяется и на естественную науку, как науку о существовании человека в биосоциальной среде. Общество определяет условия не только социального, но и биологического поддержания жизнедеятельности человека. Государство выполняет биосоциальную функцию посредством финансовой системы, перераспределяя денежные средства населению в различных формах: кредита, материнского капитала, субсидий, пенсионного обеспечения, фискальной политики.

Традиционно естественными науками считаются: математика, физика, химия, биология, науки о Земле, науки о человеке как социально-биологическом существе. Нельзя оставить без внимания тот факт, что синтез математики с экономикой начался, как только с кибернетики сняли клеймо «лженауки». Экономико-математические идеи обрели не просто популярность, они стали модой. В 1958 году в Академии наук Василий Сергеевич Немчинов (1894-1964) – экономист, статистик, один из основоположников экономико-математического направления, организовал первую независимую, подчинявшуюся только ее Президиуму лабораторию экономико-математических исследований. Экономисты «пошли» в математику, а математики, со своей стороны, заинтересовались экономикой.

Иван Михайлович Сыроежин (1933-1983), заведующий кафедрой экономической кибернетики Ленинградского финансово-экономического института, навсегда остался в экономической науке как создатель нового, перспективного направления в развитии методов моделирования экономических процессов – теории хозяйственных систем. Не утратила актуальности в наше время позиция И.М. Сыроежина, изложенная в работе «Совершенствование систем показателей эффективности и качества». В своей книге И.М. Сыроежин писал о разработке своего рода экономического прибора (в наше время – финансово-технологическая платформа), перерабатывающего практическое экономическое сырье для плановой и организационной работы. И на основе внедрения такого аппарата в систему управления, он должен был определить в рублях экономическую эффективность самой эффективности – оценить максимум прироста национального дохода и стать, по мнению автора, «коллективной общей формулой и выразить обобщенный критерий результативности».

Для проведения необходимых расчетов использовалась теория графов и ранговая математика [15, с.22]. Исследования, проведенные на кафедре корпоративных финансов и оценки бизнеса, позволяют судить, что в финансово-банковской сфере активно применяются новейшие IT-технологии, создается технологический каркас для становления цифровой экономики [7, с. 56-66]. Это – продолжение идей И.М. Сыроежина.

Рассматривая перераспределительные отношения, отметим, что в свое время Э.А. Вознесенский писал: «Наука о финансах социалистических государств, как важнейший раздел общей науки о финансах, ... призвана изучать общие закономерности развития финансовых отношений, раскрывая содержание этой категории, ее общественное назначение, общие принципы построения финансов и на этой основе их роль в общественном воспроизводстве» [6, с. 4]. «Финансовые отношения, будучи объективными экономическими отношениями, имеют императивную форму, прежде всего потому, что они органически связаны с государством и вне его не существуют. Указанную форму этим отношениям государство придает с тем, чтобы использовать их как фактор материального обеспечения реализации намеченных экономических, политических и социальных задач. Императивная форма проявления подчеркивает непосредственную обусловленность финансов от существования государства, а не регулирование им экономических отношений вообще» [6, с. 34-35].

И далее, автор отмечает, что ни одна стоимостная экономическая категория, кроме финансов, не образует системы перераспределительных денежных отношений, образования и использования денежных фондов, комплексно сочетающих два признака: стоимостные (денежные) отношения между субъектами воспроизводства; денежные отношения государство сводит в систему образования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов в соответствии с потребностями общества [6, с. 33-34]. И еще хотелось обратить внимание на объективную позицию автора, заключающую в том, что «система финансов социалистических государств (с точки зрения рассматриваемой категории, общественный строй не имеет значения) в целом выступает в виде укрупненной трехчленной модели, включающей финансы отраслей народного хозяйства; общегосударственные финансы; кредит в различных его формах» [6, с. 44].

Таким образом, философия финансов у Э.А. Вознесенского сводится к взаимосвязанным и сквозным элементам, без которых невозможно рассматривать категорию «финансы». К таким элементам (звеньям) относятся: общественное назначение, императивная форма денежных отношений и комплексное сочетание двух признаков в системе перераспределительных денежных отношений: денежных отношений между субъектами воспроизводства и денежных отношений при образовании и использовании денежных фондов [3, с. 9].

Идеология постсоветского периода 1990-х годов была направлена на изменение общественных отношений [5]. Финансовая политика, как составная часть идеологии, сводилась к привлечению капитала от международных финансовых институтов. Россия, после вступления в МВФ, получила финансовую поддержку в 1992 г. и 1997 г. на общую сумму 17 млрд долл. Состояние экономики России в 90-е годы прошлого столетия, внешние заимствования, высокий уровень инфляции, зависимость от цен на нефть на мировом рынке не способствовали созданию условий накопления капитала. На протяжении длительного периода времени российские банки и компании заимствовали денежные средства на мировом рынке ссудного капитала.

По сути, финансовая система «подпитывалась» за счет внешних источников. В банковской системе страны накапливались проблемы. Часть банков создавала финансовую пирамиду, выводя денежные средства из хозяйственного оборота страны. Отток капитала за границу и его формирование происходили за счет средств населения и денежных средств юридических лиц, а также определенной части бюджетных средств, находящихся в некоторых банках. Недостаток финансовых ресурсов в системе замещался в основном за счет средств МВФ и денежных средств от размещения государственных облигаций, в том числе ГКО. Финансовая пирамида закончилась дефолтом в 1998 г.

Повышение цен на мировом рынке привело к отказу от помощи МВФ. Мировой финансовый кризис, его последствия для отечественной экономики привели к снижению ВВП в 2008 г. на 300 млрд долл. Спад экономики в 2013 г. и введение санкций вызвали необходимость решения Банка России (ноябрь 2014 г.) о пополнение бюджетной системы за счет снижения курса национальной валюты и повышения инфляции. Введение санкций США и рядом других стран в 2014 г. предусматривало запрет на привлечение «длинных» денег корпоративным сектором экономики. Введение санкций США в 2017 г. направлено на дальнейшее ослабление российской экономики.

Экономическая система страны на протяжении длительного периода времени под воздействием внешних факторов испытывает определенные сложности. Основное, связующее звено финансовой системы – корпоративные финансы – не обеспечивает условий роста национальной экономики [8, с. 6]. Именно в этой сфере формируется основная часть финансовых ресурсов, которые служат основным источником экономического роста и социального развития общества. Выше обозначенные проблемы в экономике страны определяют низкий рост национальной экономики. Финансовый аспект в контексте воспроизводства общественного капитала – развития финансово-технологической платформы – определяет вектора экономического роста России.

Технологическая составляющая определяет развитие финансовой составляющей. И наоборот, финансовая составляющая (услуга) обеспечивает развитие технологической составляющей. При этом технологическая составляющая является ведущей (в силу ряда причин) по отношению к финансовой составляющей. В целом эти две составляющие представляют собой базисную технологически надстройку. Технологическая составляющая определяет вектор развития экономики. Можно утверждать, что правовые нормы, экономические отношения, важным звеном которых являются финансовые отношения, отстают от развития современных технологий [7, с. 63].

В мире уже работают сотни крауд-платформ. С помощью краудсорсинга и краудинвестинга реализованы десятки тысяч различных проектов. В 2013 году с их помощью привлечено более 5 млрд долларов денежных средств населения. Коллективное финансирование инновационных и изобретательских разработок является популярным трендом во всем мире. В России идет работа над Национальной технологической инициативой (НТИ). НТИ включает комплекс проектов и программ, позволяющих включиться в формирование рынков будущего. Одним из 9 рынков будущего в системе НТИ является рынок FinNet (децентрализованные финансовые системы и валюты). Необходимо объективно учитывать развитие технологий и инструментов рынка FinNet как одного из элементов альтернативной экономики России, возможные варианты «привязки» к финансовой системе страны [1, с. 50].

Рынки будущего в XXI веке будут развиваться под воздействием цифровой экономики. Термины «цифровая экономика», «цифровая революция», «цифровые дивиденды», которые еще несколько лет назад звучали непривычно, прочно вошли в современную экономику. В 2016 году вышел доклад Всемирного банка «Цифровые дивиденды» о развитии мировой экономики, в котором прозвучал лозунг о переходе от традиционной к «цифровой экономике». На сегодняшний день более 40% населения мира имеет доступ в глобальную сеть Интернет, а мобильный телефон для беднейших слоев населения стал доступнее, нежели чистая питьевая вода.

Таким образом, развитие отрасли информационно-компьютерных технологий является сильнейшим побудительным мотивом для модификации и совершенствования деятельности отдельных предприятий традиционных отраслей экономики, перехода к «цифровой экономике», формирования новых моделей финансовых отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтернативная экономика России. М.: РБК, 2017, май.
2. Словарь философских терминов. М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Теория и практика корпоративных финансов: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.
4. *Вернадский В.И.* Философские мысли натуралиста. М.: Наука, 1988.
5. Финансовые аспекты устойчивого развития России: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 132 с.
6. Финансы социалистических государств / под ред. Э.А. Вознесенского. М.: Финансы и статистика, 1982.
7. *Черненко В.А, Резник И.А.* Электронные банковские услуги: зарубежный опыт и отечественная практика: монография. М., 2007.
8. *Черненко В.А., Скороход А.Ю.* Финансовое планирование и бюджетирование. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 107 с.
9. Экономическая кибернетика: системный анализ в экономике и управлении: Сборник научных трудов. Выпуск 8 / под. ред. Д.В. Соколова, А.В. Завгородней. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.

Овешникова Л.В., Сибирская Е.В., Михейкина Л.А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ

Аннотация. *Целью проведенного исследования является создание информационной базы для осуществления мониторинга и прогнозирования готовности экономики к национальной технологической инициативе (НТИ). Выделение составляющих инфраструктуры НТИ позволяет сформировать систему индикаторов и унифицировать информацию о проведении наблюдений за показателями инфраструктуры НТИ, анализировать и систематизировать получаемую информацию с целью ее дальнейшего использования при проведении системных исследований развития экономики страны.*

Ключевые слова. *Инфраструктура, национальная технологическая инициатива, интеллектуальная собственность, инвестиции и финансирование, фундаментальные исследования и наука, стандарты, кадры и система образования, законодательство.*

Oveshnikova L.V., Sibirskaya E.V., Mikheykina L.A.

INVESTIGATION OF THE INFRASTRUCTURE OF THE NATIONAL TECHNOLOGICAL INITIATIVE

Abstract. *The purpose of the study is to create an information base for monitoring and forecasting the readiness of the economy for a national technological initiative. Allocation of the components of the infrastructure of the national technology initiative allows to form a system of indicators and unify the information on monitoring the indicators of the infrastructure of the national technology initiative, to systematize and analyze the incoming information with a view to its further use in conducting systematic studies of the country's economic development.*

Keywords. *Infrastructure, national technology initiative, intellectual property, investment and financing, fundamental research and science, standards, personnel and education system, legislation.*

Национальная технологическая инициатива (НТИ) представляет собой долгосрочную комплексную программу, нацеленную на развитие эффективной творческой и бизнес-среды, дающей возможность преобразовать технологические прорывы на новые рынки в направление непрерывного воспроизвод-

ГРНТИ 06.52.35
© Овешникова Л.В., Сибирская Е.В., Михейкина Л.А., 2017
Людмила Владимировна Овешникова – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Москва).
Елена Викторовна Сибирская – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Москва).
Лилия Анатольевна Михейкина – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры статистики Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (г. Москва).
Контактные данные для связи с авторами (Овешникова Л.В.): 115054, г. Москва, Стремянный пер., 36 (Russia, Moscow, Stremyanny Lane, 36). Тел.: +7 926 328 89 74. E-mail: lud_proz@mail.ru.
Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова.
Статья поступила в редакцию 17.08.2017 г.

ства доходов, научно-технологического и человеческого капитала. В целях проведения мониторинга готовности российской экономики к национальной технологической инициативе необходимо комплексное исследование рынков, технологий, институтов и инфраструктуры.

В представленном исследовании рассмотрим подробнее мониторинг инфраструктурной составляющей НТИ. На современном этапе развития экономики в условиях непрерывного вовлечения в разработку НТИ проектных, творческих команд, технологических компаний, передовых технологических решений и принципиально новых продуктов и сервисов для обеспечения взрывного развития и распространения новых технологий, их проникновения во все сферы человеческой деятельности, требуется формирование и результативное функционирование инфраструктурной составляющей. Она обеспечит общие условия для эффективного осуществления новых разработок, функционирования крупных университетов, исследовательских центров, институтов развития, профессиональных и экспертных сообществ.

Инфраструктура НТИ является комплексом элементов, обслуживающих область научно-технического развития, она включает, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 18 апреля 2016 г. № 317 «О реализации Национальной технологической инициативы», такие важные направления, как интеллектуальная собственность, финансирование и инвестиции, стандарты, научная инфраструктура, система образования, кадры и законодательство.

Стабильное развитие российских организаций-лидеров на технологических рынках будущего неосуществимо без формирования благоприятной среды. Поэтому требуется сосредоточить усилия на таких важных составляющих, как защита интеллектуальной собственности, инвестиционные инструменты и другие механизмы финансирования инноваций, научная инфраструктура, законодательство, система стандартов, кадры и система образования. Оценку готовности инфраструктуры к НТИ с учетом целевых ориентиров, задач, предполагаемых эффектов и целевых показателей, а также системы мероприятий в составе долгосрочных проектов Национальной технологической инициативы, учитывая сформированные в стране научно-технические и технологические заделы, следует проводить в соответствии с исследованием основных составляющих инфраструктуры НТИ:

1. Инфраструктура интеллектуальной собственности НТИ обеспечивает формирование, развитие и дальнейшее продвижение прогрессивных технологий, инновационных товаров и услуг, обеспечивающих важнейшие позиции российских предприятий на организовываемых глобальных рынках. Инфраструктура интеллектуальной собственности представляет собой созданный на определенном пространстве комплекс объектов интеллектуальной собственности, стимулирующих решение вопросов научно-технического развития, информационной обеспеченности, инвестиционной привлекательности и совершенствования кадровых ресурсов, а также и другие вопросы по модернизации экономики и инновационному развитию России, демонстрирующие готовность экономики к НТИ.

Вся совокупность объектов интеллектуальной собственности включает ряд групп, которые представляют собой институты и права интеллектуальной собственности. Они включают: авторское право, патентное право, права, смежные с авторскими, нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности, средства индивидуализации юридических лиц, организаций, продукции и услуг. При оценке интеллектуальной собственности основополагающую роль, кроме имеющейся системы сведений о методах оценки и объектах оценки, играет способность и навыки моделирования системы факторов и объектов, оказывающих влияние на стоимость.

Оценка интеллектуальной собственности базируется на следующих трех подходах – доходный, затратный и рыночный [4]. Использование конкретного подхода к оценке зависит, в первую очередь, от вида нематериального актива или объекта интеллектуальной собственности, а также от того, каковы его условия и перспективы применения в рыночных структурах. Вариабельность подходов к оценке объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов демонстрирует возможность учета при выборе направлений оценки вида оцениваемых объектов, возможностей ее применения, информационной базы и условий оценивания.

Исследование инфраструктуры НТИ по интеллектуальной собственности предполагает формирование паспорта оцениваемого показателя, который должен включать ряд исследуемых показателей, таких как использование объектов интеллектуальной собственности за год (изобретений, промышленных образцов, полезных моделей и др.), коэффициент изобретательской активности, число заявок российскими заявителями на регистрацию программ для ЭВМ и др. В целом, в результате исследова-

ния предлагаемых к систематическому мониторингу показателей, отметим, что в 2016 г. общее число полученных заявок на выдачу патента Российской Федерации на изобретение, поступивших в Роспатент, уменьшилось по сравнению с 2015 г. и составило 41 587 (91,37% к 2015 г. – 45 517 полученных заявок), в том числе: от российских заявителей – 26 795 (91,55% к 2015 г. – 29 269 полученных заявок); от иностранных заявителей – 14 792 (91,04% к 2015 г. – 16 248) [9];

2. Инфраструктура НТИ, отвечающая за инвестиции и финансирование, позволяет реализовать все запланированные инвестиционные проекты и различные инновационные идеи. Она позволяет реализовать возникающие финансовые возможности и поддерживает рост экономики, а также улучшает качество производимой продукции и другие показатели [3]. Инфраструктура инвестиций и финансирования НТИ представляет собой комплекс финансового обеспечения различных мероприятий госструктур и субъектов инновационной среды в рамках развития национальной технологической инициативы, оказывая содействие «прорывным» технологиям и новым рынкам для развития национальной инновационной системы. В целом содержание государственного финансирования НТИ, с учетом этапов и особенностей реализации, можно представить в виде таблицы [7].

Таблица

Основные действия и их характеристика в рамках финансирования НТИ

Действия	Характеристика	Особенности и уточнения
1. Реализация проектов «дорожных карт» НТИ	Из бюджета 2016 г. Было направлено 8 млрд руб.	В федеральном бюджете на реализацию проектов дорожных карт НТИ предусмотрено 12,5 млрд руб.(планы на 2018 г. – 8,2 млрд, на 2019 г. – 8 млрд руб.)
2. Формирование Фонда содействия инновациям (ФСИ)	В сентябре 2016 г. Объявлен конкурс «Развитие – НТИ» на предоставление грантов на НИОКР по тематикам НТИ в размере до 20 млн руб. на условиях софинансирования	Новые правила распределения средств ФСИ на НТИ были утверждены Правительством РФ в самом конце декабря
3. Создание проектного офиса РВК	Распорядителем средств для субсидирования проектов НТИ, прошедших все стадии оценки, является проектный офис РВК. По состоянию на середину декабря 2016 г. Утверждено было 11 проектов, финансовые данные доступны по 6 из них. Всего выделено 1,8 млрд руб. госсубсидий на 3года (на 2016 г. – менее 0,5 млрд руб.), притом, что доля госсредств в бюджете проектов составляет в среднем более 66,4% и не ниже 61%	Процесс утверждения проектов оказался достаточно сложным – первичный отбор осуществляют рабочие группы, затем проектный офис РВК проводит оценку, потом они утверждаются и лишь после этого проект получает субсидию на условиях софинансирования

Исследование инфраструктуры инвестиций и финансирования НТИ предполагает формирование паспорта оцениваемого показателя, который должен включать ряд оцениваемых показателей, таких как объем инвестиций в строительство, объем инвестиций в научные исследования и разработки, доля инвестиций в основной капитал в валовом внутреннем продукте, индекс физического объема инвестиций в основной капитали др. Выделенные показатели инфраструктуры инвестиций и финансирования должны отражать сферу финансирования материально-технической базы и видов инновационной деятельности, обеспечивая создание необходимых условий для эффективного развития инноваций, финансирования проектных, творческих команд; технологических компаний, готовых впитывать новые разработки; исследовательских организаций и деловых объединений страны, научных институтов развития, профессиональных и экспертных сообществ;

3. Фундаментальные исследования и научная инфраструктура НТИ являются основой продвижения новых технологических разработок. Поддержка и приоритизация научных исследований необходимы для формирования конкурентных преимуществ российских компаний [1]. Под научной инфраструктурой НТИ понимается система взаимодополняющих и взаимосвязанных производственно-технических и организационно-управляющих объектов, фондов, объединений, организаций, представленных на разных уровнях хозяйствования, требуемых для эффективного осуществления НТИ.

Научная инфраструктура НТИ совершенствуется и развивается. Для исследования ее развития применяются различные подходы. Системный метод при этом можно считать наиболее универсальным, поскольку он исследует формирование инфраструктуры науки и фундаментальных исследований и заключается в структурировании всего разнообразия учебных центров и научных организаций на несколько блоков, которые систематизированы авторами в соответствии с информацией о принадлежности субъектов научной инфраструктуры НТИ к структурированным по функциональному назначению блокам (см. рис.).

Рис. Блоки составляющих и субъекты инфраструктуры науки НТИ

Производственно-технологический блок необходим для проведения экспериментов и опытов в процессе текущих исследований и проектов. Информационный блок предназначен для информационного обеспечения научно-исследовательской деятельности. Консультационно-экспертный блок имеет в своем составе организации, занятые оказанием услуг по вопросам защиты интеллектуальной собственности, патентования, стандартизации, а также консалтинговые центры. Блок коммерческого обеспечения предназначен для обеспечения привлекательности проектов для инвесторов, обеспечивает коммерческую привлекательность инноваций.

Исследование научной инфраструктуры НТИ предполагает формирования паспорта оцениваемого показателя, который должен включать следующие показатели: число организаций государственного сектора, осуществлявших научные исследования и разработки, инновационная активность предприятий, удельный вес организаций, реализовывавших технологические инновации в отчетном году, в об-

щем числе обследованных организаций, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем количестве отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, удельный вес организаций, осуществлявших инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, объем инновационных продуктов, работ, услуг в целом по РФ и др.

В целом, можно сделать вывод, что экономика считается инновационной, если в ней представлены развитые инфраструктуры, позволяющие осуществлять формирование национальных информационных ресурсов в количестве, необходимом для обеспечения динамики роста научно-технического прогресса и стабильного инновационного развития, и общество имеет всю необходимую многоаспектную информацию для обеспечения стабильного социально-экономического развития [5, с. 111];

4. Инфраструктура НТИ, отражающая состояние кадров и системы образования представляет собой организованную совокупность профессионально подготовленных кадров, сфера деятельности которых ориентирована на освоение новых сфер применения знаний и результатов научно-технической работы, и включает научных и инженерно-технических сотрудников, осуществляющие принятие и осуществление новых научно-технологических решений, а также систему образования, способную обеспечить подготовку для такой деятельности управленческого персонала и высококвалифицированных рабочих.

В структуру образования, в целях обеспечения готовности экономики к НТИ, должны войти: опорные образовательные учреждения по методической работе с педагогическими кадрами; центры распространения инноваций по освоению новых педагогических систем и технологий в образовательной системе; экспериментальные и стажерские площадки. Исследование инфраструктуры кадров и системы образования НТИ предполагает формирование паспорта оцениваемого показателя, который должен включать ряд частных показателей, среди которых прирост числа высокопроизводительных рабочих мест, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, численность исследователей по областям науки, число высокопроизводительных рабочих мест, индекс изменения трудоемкости по промышленному производству, число специалистов высшего уровня квалификации в области технических наук и др.

Создание инфраструктуры кадров и системы образования НТИ позволяет создать устойчивую систему распространения научных идей, продуктов и результатов инновационной деятельности, шире использовать сетевое взаимодействие, ориентированное на обновление содержания системы образования и взаимную учебно-методическую поддержку. Одной из важнейших задач для современной России является сохранение и укрепление конкурентоспособного кадрового капитала страны. Согласованная работа инновационных образовательных учреждений приводит к опережающему развитию образовательного потенциала и, следовательно, достижению системных изменений в экономике инновационного развития [7];

5. Инфраструктура НТИ, отвечающая за стандарты – это система нормативных документов, включающих определение необходимой ресурсной базы для формирования и развития новых рынков и инновационных продуктов в Российской Федерации [7]. Рассмотрим основные стандарты в области инноваций, науки, изобретательства, способствующие развитию национальной технологической инициативы [8]. К ним относятся такие национальные стандарты, как ГОСТ.Р 57316-2016 «Инновационный менеджмент. Стандартизация ключевых показателей инновационных возможностей малых и средних предприятий», ГОСТ.Р 57315-2016 «Инновационный менеджмент. Руководящие принципы для осуществления открытого инновационного подхода», ГОСТ.Р 57313-2016 «Инновационный менеджмент. Руководство по управлению инновациями» и др.

Исследование инфраструктуры стандартов НТИ предполагает формирование паспорта оцениваемого показателя, который должен заполняться следующими показателями: количество стандартов по инновациям и инновационному менеджменту, количество стандартов по интеллектуальной собственности и ее защите, применение международно признанных статистических методологий и стандартов, уровень внедрения стандартов СНС-2008 в российскую статистическую практику, число профессиональных стандартов по перечню приоритетных профессий нанотехнологического профиля и др. В условиях развития НТИ, предполагающей рост объема данных, изменения базовых организационных моделей, увеличение скорости и точности принятия решений, формирование новых принципов управления, основанных на модели принятии решений в режиме реального времени и моделирования событий, необходима оптимальная степень упорядочения в определенных областях научно-технического развития, опираясь на систему стандартизации.

6. Инфраструктура НТИ, определяющая вопросы законодательства и регулирования. В Послании Федеральному собранию 4 декабря 2014 года Президент России В. Путин обозначил Национальную технологическую инициативу одним из приоритетов государственной политики. В связи с намеченной стратегией уже на протяжении более, чем трех лет нормативно-регламентирующая система, определяющая вопросы развития НТИ, непрерывно расширяется. Порядок реализации НТИ на текущий момент определяется постановлением Правительства России от 18 апреля 2016 г. № 317 «О реализации Национальной технологической инициативы». План реализации НТИ в 2017 году утвержден 14.02.2017 г. президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России.

Инфраструктура НТИ, определяющая вопросы законодательства и регулирования, включает в себя законодательные, регламентирующие и нормативные документы на уровне страны и регионов по поддержке, координации и другим вопросам, связанным с развитием инновационной экономики. Под законодательством в данном случае следует понимать совокупность определенных нормативных актов, в которых содержатся нормы права, регламентирующие отношения, которые возникают между государством, научно-исследовательскими организациями, предпринимателями и другими структурами по вопросам организации инновационной деятельности [2].

Исследование инфраструктуры законодательства НТИ предполагает формирование паспорта оцениваемого показателя, который включает такие элементы, как число утвержденных нормативно-правовых актов по инновационному развитию России и модернизации экономики, количество утвержденных документов, регламентирующих направления реализации НТИ, число подготовленных проектов нормативных правовых актов, нацеленных на совершенствование механизмов государственных инвестиций, доля учтенных в федеральной адресной инвестиционной программе государственных капитальных вложений, не закрепленных нормативными правовыми актами и заключениями по проектной документации и др.

По результатам заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России, были приняты основные положения о разработке и реализации Национальной технологической инициативы. В частности, вопросы, касающиеся бюджетных ассигнований на осуществление основных проектов дорожных карт Национальной технологической инициативы, рассмотрены в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 13.02.2017 г. № 255-р. В Постановлении Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2016 года № 140 регламентированы правила предоставления субсидий из федерального бюджета федеральному государственному бюджетному учреждению «Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере» на предоставление грантов юридическим лицам на проведение научно-исследовательских работ для осуществления планов мероприятий («дорожных карт») Национальной технологической инициативы. Утвержден также ряд основополагающих документов, регламентирующих развитие инновационной инфраструктуры, в числе которых Приказ Министерства образования и науки РФ от 23.06.2009 г. № 218 «Об утверждении порядка создания и развития инновационной инфраструктуры», Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике», Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» и др.

Таким образом, в данном исследовании определена сущностно-содержательная природа составляющих инфраструктуры НТИ, выявлены и обоснованы показатели, которые позволят сформировать систему индикаторов и унифицировать информацию о проведении наблюдений за показателями инфраструктуры НТИ, в целях системного анализа поступающей информации и ее дальнейшего использования. Эта информация необходима для оценки готовности национальной экономики, в частности её инфраструктурной составляющей, к национальной технологической инициативе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный фонд фондов Институт развития Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rvc.ru/nti/infrastructure (дата обращения 11.05.2017).
2. Законодательство России о предпринимательстве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.be5.biz/pravo/pmas/06.htm (дата обращения 11.05.2017).

3. Инвестиционная инфраструктура. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mir-investicyj.ru/investicyonnaya_infrastructura.php (дата обращения 11.05.2017).
4. *Леонтьев Б.Б.* Подходы к оценке интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://yandex.ru/clck/jsredir?from=yandex.ru%3Bsearch%2F%3Bweb%3B%3B&text=&etext (дата обращения 11.05.2017).
5. *Маноим В.Н.* Современное состояние и проблемы развития экономики России // Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты. Материалы IX международной научной конференции. М.: Новые печатные технологии, 2013.
6. Национальная технологическая инициатива (НТИ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F%3A%D0%9D%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0_%28%D0%9D%D0%A2%D0%98%29 (дата обращения 11.05.2017).
7. Национальная технологическая инициатива: стратегические этюды. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nti.wikivote.ru/attachments/1/76c681ba-fbc4-4c9d-9f49-bbb48a8b738e/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0 %B0% D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F_%D0%9D%D0%A2%D0%98__%D0%B2%D0% B5%D1%80%D1%81%D0%B8%D1%8F_2_.pdf (дата обращения 11.05.2017).
8. Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gost.ru/wps/portal/pages/directions?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/gost/GOSTRU/directions/Standardization/standards/catalog (дата обращения 11.05.2017).
9. Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fips.ru/sitedocs/a_iz_akt_2016.pdf (дата обращения 11.05.2017).

Харламова Т.Л., Чагина Е.А.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОГРАММ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ С ПОЗИЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация. *В статье представлен авторский подход к оценке результативности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов с точки зрения формирования и развития человеческого капитала предприятия. В данном контексте представлена новая трактовка понятия «человеческий капитал» и обоснована взаимосвязь между реализацией программ территориальной мобильности и формированием и развитием человеческого капитала предприятия. Предложенные авторами показатели оценки результативности программ территориальной мобильности отражают качественные характеристики трудовых ресурсов и уровень развития человеческого капитала в современных условиях.*

Ключевые слова. *Трудовые ресурсы, мобильность трудовых ресурсов, программы территориальной мобильности, человеческий капитал, результативность.*

Kharlamova T.L., Chagina E.A.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESSOF TERRITORIAL LABOR MOBILITY PROGRAMS FROM THE POSITION OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL

Abstract. *The article presents the author's approach to evaluation of the effectiveness of the territorial labor mobility programs from the point of view of formation and development of human capital of the enterprise. In this context, a new interpretation of the concept "human capital" is proposed. The interrelation between the implementation of programs of territorial mobility and the formation and development of human capital of the enterprise is justified. Proposed indicators for evaluation of the effectiveness of territorial mobility programs reflect the qualitative characteristics of the workforce and the level of development of human capital in modern conditions.*

Keywords. *Human resources, labor mobility, programs for territorial mobility, human capital, effectiveness.*

Основные цели территориальной мобильности трудовых ресурсов предприятия заключаются, на взгляд авторов, в экономически обоснованном территориальном перераспределении и перемещении трудовых ресурсов, устранении кадрового дефицита, стабилизации кадровой политики предприятия, а также в обеспечении необходимых качественных характеристик персонала предприятия. Исходя из

ГРНТИ 06.77.59
© Харламова Т.Л., Чагина Е.А., 2017
Татьяна Львовна Харламова – доктор экономических наук, доцент, профессор Международной высшей школы управления Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Евгения Александровна Чагина – старший преподаватель Международной высшей школы управления Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Контактные данные для связи с авторами (Чагина Е.А.): 195251, Санкт-Петербург, Политехническая, 29 (Russia, St. Petersburg, Polytechnicheskaya str., 29). Тел. +7 (921) 930-96-79. E-mail: chagina_j@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 02.10.2017 г.

этих целей, представляется возможным и необходимым исследовать взаимосвязь между процессами территориальных перемещений трудовых ресурсов предприятия и формированием и развитием его человеческого капитала.

Решение проблем кадрового дефицита, обусловленного влиянием негативных факторов внешней среды рынка труда отдельных территорий, предполагает привлечение соответствующего количества трудовых ресурсов, обладающих требуемыми качественными характеристиками. Потребность в персонале обусловливает необходимость достижения плановых или нормативно установленных величин в отношении, как численности, так и качества рабочей силы предприятия. В связи с этим представляется целесообразной разработка показателей оценки эффективности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов в отношении их основных количественных и качественных параметров.

По нашему мнению, основными показателями, отражающими степень эффективности рассматриваемых программ, могут быть показатели результативности процесса, направленного на устранение кадрового дефицита. В современной науке достаточно подробно исследована взаимосвязь между процессами и элементами формирования и развития человеческого капитала предприятия и качественными характеристиками его трудовых ресурсов. Однако для более детального анализа данной взаимосвязи, на наш взгляд, необходимо вновь обратиться к основным теоретическим подходам к трактовке понятия «человеческий капитал».

Прежде всего, во многих работах, связанных с теорией человеческого капитала, до настоящего времени отсутствует единство в применяемой терминологии. Обобщая научные взгляды и подходы к трактовке понятия «человеческий капитал», можно выделить два основных подхода к рассмотрению данного понятия:

1. Подход, основанный на идее о том, что человеческий капитал представляет собой производственную способность человека. Основным определением, отражающим экономическую суть человеческого капитала, будет рассмотрение его как меры «воплощенной в человеке способности приносить доход. Человеческий капитал включает врожденные способности и талант, а также образование и приобретенную квалификацию». В большинстве случаев в данной трактовке акцент делается на стоимость, которая создается в результате затрат на обучение, образование, укрепление здоровья [6]. К этому же направлению можно отнести и определение, предложенное Л. Туроу: «Человеческий капитал людей представляет собой их способность производить предметы и услуги» [2, с. 35; 4, с. 107].

2. Сведение понятия «человеческий капитал» к понятию «рабочая сила». В науке существует формальное разделение данных понятий, но в большинстве случаев под человеческим капиталом понимается рабочая сила в классическом, общепринятом смысле: «Рабочая сила – один из факторов производства, под которым обычно подразумевается группа людей, продающих свои физические и умственные способности на рынке труда». Данный подход в большей степени характерен для российских ученых, которые трактуют человеческий капитал «как адекватную постиндустриальному состоянию общества эпохи научно-технической революции форму выражения (организации, функционирования и развития) производительных сил (качеств, свойств, способностей, функций, ролей человека), включаемую в систему социально ориентированной экономики рыночного типа в качестве ведущего элемента общественного воспроизводства и решающего фактора экономического роста» [1, с. 6-7].

В определениях, представленных в рамках первого подхода, в наибольшей степени обосновывается сама категория «капитал». Основной характеристикой капитала, его основным назначением является способность приносить доход, что, на наш взгляд, достаточно четко прослеживается в рамках указанного подхода. Специфика рынка труда обусловливает специфику взаимоотношений между индивидуумом (обладателем человеческого капитала, выраженного на индивидуальном уровне) и работодателем (обладателем собственного человеческого капитала). В рамках данных взаимоотношений отсутствует процесс передачи права на владение данным видом капитала. В сфере взаимоотношений лежат процессы предоставления в наем человеческого капитала, которые могут рассматриваться как предоставление услуг. В рамках второго подхода большую значимость приобретают современные процессы, и одним из важных условий выступает социальная направленность экономики. Исходя из социальной направленности, рабочая сила и рассматривается как человеческий капитал.

В силу того, что само понятие «человеческий капитал» нередко заменяется сходными, по сути, понятиями, необходимо определить его основное отличие. В современной науке такие понятия, как рабочая сила, трудовые ресурсы, персонал, человеческие ресурсы, трудовой потенциал и сам челове-

ческий капитал, в той или иной степени характеризуют количественное и качественное состояние системы управления предприятием. Ряд современных исследователей, позиция которых разделяется авторами, основным отличием человеческого капитала от других понятий считают способность данного вида капитала приносить доход. При этом способность приносить доход реализуется в отношении, как работника, так и работодателя, которые могут рассматриваться как носители человеческого капитала на разных уровнях.

В современной науке существует множество различных точек зрения на структуру человеческого капитала. В рамках рассмотренных нами подходов выделяются также и различные структурные элементы человеческого капитала. Помимо этого, существуют расширенные подходы к определению структуры человеческого капитала, которые включают не только производственные качества индивидуума, определяющие его способность приносить и получать доход, но и социальные, психологические, идеологические и культурные качества.

Исходя из вышеизложенного, под человеческим капиталом следует понимать запас знаний, умений, опыта и способностей, а также здоровья, коммуникационных, мотивационных и духовных качеств, которые способны приносить доход, как носителю данного капитала, так и коллективу, и предприятию. Человеческий капитал предприятия, в свою очередь, формируется как сумма человеческого капитала отдельных индивидов, работающих на данном предприятии, то есть персонала.

Опираясь на приведенное выше определение понятия «человеческий капитал», можно рассматривать совокупность качественных характеристик трудовых ресурсов предприятия в качестве основных составляющих его человеческого капитала. При реализации программ территориальной мобильности трудовых ресурсов происходит изменение параметров человеческого капитала предприятия. При этом основные требования к должностям и кандидатам могут рассматриваться как плановые значения, характеризующие состояние человеческого капитала. Степень выполнения плановых показателей в процессе реализации программ трудовой мобильности представляет собой результативность данных программ в отношении количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов предприятия [5, с. 125], иными словами, результативность программы развития человеческого капитала.

Первичным этапом анализа эффективности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов, как нам представляется, должен быть анализ достижения плановых значений в процессе устранения кадрового дефицита или развития кадрового потенциала (если речь идет о показателях, отражающих прием на вакантные должности). В этом случае, в отличие от анализа финансовых и временных затрат на реализацию программы, не рассматривается возможная экономия или возможные потери. При этом результатом может быть выполнение либо невыполнение предприятием плана по закрытию вакансий. Более значимыми индикаторами являются показатели результативности программы территориальной мобильности по численности трудовых ресурсов и по изменению человеческого капитала предприятия в процессе реализации программы.

Результативность программы территориальной мобильности по численности трудовых ресурсов представляет собой соотношение между численностью работников, принятых на предприятие по данной программе, и плановым значением потребности в кадрах. При соответствии плановому значению результативность программы будет равна 1, а при недоборе трудовых ресурсов – окажется меньше 1. Выполнение либо невыполнение плановых показателей по численности трудовых ресурсов в процессе устранения кадрового дефицита в рамках программ территориальной мобильности является одним из основных показателей эффективности их реализации. При этом результативность по численности трудовых ресурсов не отражает изменение качественных характеристик последних, а, следовательно, не отражает и изменение человеческого капитала предприятия в процессе развития территориальной мобильности трудовых ресурсов.

Анализ изменения человеческого капитала, отражающего состояние качественных характеристик персонала предприятия в процессе реализации программ территориальной мобильности трудовых ресурсов, на взгляд авторов, необходимо рассматривать с точки зрения результатов и результативности этих программ. Расширение анализа качественных характеристик с учетом процессов изменения человеческого капитала предприятия при реализации программ территориальной мобильности трудовых ресурсов позволит проводить детальный анализ их результативности. Это будет способствовать повышению эффективности и оперативности процессов в сфере управления персоналом предприятия.

Оценка и анализ результатов и результативности формирования и развития человеческого капитала при реализации программ территориальной мобильности осуществляется аналогично общепринятому подходу к анализу результатов и результативности. Однако для углубления оценки мы считаем необходимым проводить расчеты, связанные с достижением плановых величин, раскрывающих качественные характеристики трудовых ресурсов [4, с. 331]. Это означает необходимость определения расхождений между плановыми и фактическими показателями, характеризующими требования к стажу, опыту, образовательному уровню для соответствующих групп и категорий персонала. В результате выявляются диспропорции в качественных характеристиках персонала, и определяются плановые затраты на его обучение и развитие.

Аналогичным образом осуществляется анализ результативности процесса формирования и развития человеческого капитала предприятия, исходя из соотношения плановых и фактических величин, характеризующих выполнение либо невыполнение плановых заданий по качественным характеристикам трудовых ресурсов. На наш взгляд, указанный подход позволяет производить оценку уровня отклонения человеческого капитала предприятия при реализации программ территориальной мобильности трудовых ресурсов. По нашему мнению, он представляет собой произведение результата по каждой качественной характеристике персонала предприятия при реализации программы территориальной мобильности трудовых ресурсов и показателя степени важности данной характеристики в структуре человеческого капитала предприятия в соотношении с результатом изменения качественной характеристики.

Уровень отклонения человеческого капитала предприятия в программе территориальной мобильности рассчитывается по формуле:

$$У_{очк} = \sum_{m=1}^{n} \frac{(П_{кхi1} - Ф_{кхi1}) * К_{кхi1}}{П_{кхi1} - Ф_{кхi1}} + \cdots + \frac{(П_{кхin} - Ф_{кхin}) * К_{кхin}}{П_{кхin} - Ф_{кхin}}, \quad (1)$$

где $П_{кхi1}$, $П_{кхin}$ – плановая численность трудовых ресурсов, обладающих i-ым уровнем n-ой качественной характеристики в программе территориальной мобильности; $Ф_{кхi1}$, $Ф_{кхin}$ – фактическая численность трудовых ресурсов, обладающих i-ым уровнем n-ой качественной характеристики в результате программы территориальной мобильности; $К_{кхi1}$, $К_{кхin}$ – показатели степени важности i-ого уровня n-ой качественной характеристики работника в структуре человеческого капитала предприятия; n – качественная характеристика персонала в структуре человеческого капитала (уровень образования, опыт, стаж, уровень здоровья, уровень мотивации и др.); i – уровень n-ой качественной характеристики трудовых ресурсов.

При этом показатель степени важности качественных характеристик персонала в структуре человеческого капитала можно рассчитывать, исходя из доли трудовых ресурсов, обладающих соответствующей качественной характеристикой, в общей численности трудовых ресурсов, принятых на работу по программе территориальной мобильности:

$$К_{кхin} = \frac{Ч_{трin}}{Ч_{трп}}, \quad (2)$$

где $Ч_{трin}$ – численность трудовых ресурсов, обладающих i-ым уровнем n-ой качественной характеристики в программе территориальной мобильности; $Ч_{трп}$ – общая численность трудовых ресурсов, прошедших программу территориальной мобильности.

При достижении плановых значений по качественным характеристикам трудовых ресурсов уровень отклонения человеческого капитала по программе территориальной мобильности будет равен 0. Любое невыполнение плановых значений будет показывать отклонение уровня человеческого капитала по программе, выраженное в отрицательных значениях. Представляется, что приведенный подход к анализу и оценке результативности программ территориальной мобильности трудовых ресурсов позволит проводить более глубокий анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. Это даст возможность детально исследовать количественные и качественные характеристики персонала, принятого в процессе реализации программ территориальной мобильности, выявляя проблемы в системе управления персоналом предприятия и предлагая пути их решения.

В заключение укажем, что кадровый дефицит, существующий на отдельно взятых территориях РФ, является одним из негативных последствий текущего состояния и сформировавшихся тенденций

развития рынка труда в контексте социально-экономического развития нашей страны. В этом смысле совершенствование управления территориальной мобильностью трудовых ресурсов является одним из инструментов, направленных на решение проблем кадрового дефицита отдельных предприятий и территорий.

В процессе реализации программ территориальной мобильности трудовых ресурсов происходит изменение человеческого капитала предприятия, что актуализирует поиск инструментов, обеспечивающих проведение анализа и оценки процессов в сфере мобильности. Как показано в статье, в основу такого подхода должна быть положена оценка результативности процессов изменения как количественных, так и качественных характеристик трудовых ресурсов предприятия, обеспечивающих совершенствование человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Добрынин А.Н., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д.* Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. 309 с.
2. *Журавлев П.В., Одегов Ю.Г., Волгин Н.А.* Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. М.: Экзамен, 2002. 448 с.
3. *Кокин Ю.П.* Экономика труда. М.: Магистр, 2010. 686 с.
4. *Харламова Т.Л.* Конкурентоспособность экономики и политика модернизации // Модернизация экономических систем: опыт и перспективы. Махачкала: Изд-во Дагест. гос. ун-та, 2011. С. 330-333.
5. *Харламова Т.Л.* Мониторинг устойчивости предприятия и его влияние на принятие управленческих решений // Труды экономического и социально-гуманитарного факультета Российского государственного гидрометеорологического университета. Вып. 4. СПб.: Астерион, 2011. С. 123-130.
6. *Lucas R.E.* On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. № 1.

Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДОЛОГИИ ОПТИМИЗАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЛЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В результате разработки системы бизнес анализа и прогнозирования для машиностроительного предприятия с целью роста экономически эффективной глубины передела впервые был создан алгоритм взаимодействия разрабатываемого модуля прогнозирования межцеховой загрузки с ранее разработанным модулем внутрицехового производственного планирования машиностроительного предприятия с возможностью дальнейшей интеграции с семейством программных продуктов, разработанных на платформе «1С:Предприятие 8», что привело как к повышению информированности о сроках изготовления на межцеховом уровне, так и к сокращению избыточности информации и вычислительной нагрузки при оперативном внутрицеховом планировании. Алгоритм отличается высокой скоростью расчетов на большом объеме данных.*

Ключевые слова. *Глубина передела, процессы управления, машиностроение, управление промышленным производством.*

Arkin P.A., Soloveychik K.A., Arkina K.G.

IMPLEMENTATION OF THE METHODOLOGY OF OPTIMIZATION APPROACHES IN DEVELOPING THE SYSTEM OF BUSINESS ANALYSIS AND FORECASTING FOR A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Abstract. *As a result of the development of business analysis and forecasting system for a machine-building enterprise with the purpose of increasing the economically effective depth of redistribution, the algorithm for the purpose of interaction between the developing module for forecasting inter-shop loading and the previously developed module for intra-plant production planning of an engineering enterprise with the possibility of further integration in the family of software products was developed on the platform "1C:Enterprise 8" which led to an increase in informativeness on the period of manufacture on interdepartmental level, reduced information redundancy, and the load of the operational planning of intra-shop. The algorithm is characterized by a high degree of speed calculations on a large amount of data.*

Keywords. *Process stage quotient, depth redistribution, management processes, mechanical engineering, industrial production management.*

ГРНТИ 55.01.75

© Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г., 2017

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

Кирилл Александрович Соловейчик – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, вице-президент Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга, президент ОАО «ЛЕНПОЛИГРАФМАШ».

Ксения Георгиевна Аркина – кандидат физико-математических наук, доцент, доцент кафедры математического анализа Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена» (г. Санкт-Петербург).

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

Статья поступила в редакцию 12.06.2017 г.

В продолжение цикла статей [1, 2] по методологическим вопросам оптимизации производственного планирования, автоматизации и компьютеризации процессов управления производством, вызванных необходимостью роста глубины передела промышленной продукции [5], данная статья рассматривает вопросы экономики и планирования машиностроительного производства с использованием оптимизационного математического аппарата, изложенного в [1]. Основной целью данной работы являлось создание автоматизированной системы прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей машиностроительного предприятия. Предпосылкой к созданию разрабатываемой автоматизированной системы явилась потребность машиностроительных предприятий в наличии информации о прогнозных сроках изготовления заказанных изделий до перехода к этапу детального внутрицехового производственного планирования.

Необходимость оперировать большим массивом исходных данных, используемых при планировании производственного процесса машиностроительного предприятия, позволяет говорить о целесообразности разработки модуля, который агрегирует исходные данные и позволяет без использования избыточной информации получить прогнозные сроки изготовления изделий, которые могут быть переданы в модуль внутрицехового планирования для дальнейшего распределения работ на конкретные рабочие центры. В статье описан алгоритм взаимодействия разрабатываемого модуля прогнозирования межцеховой загрузки с ранее разработанным модулем внутрицехового производственного планирования машиностроительного предприятия.

Возможность передачи прогнозных сроков изготовления изделий на уровень внутрицехового планирования позволяет при формировании оперативного производственного плана на внутрицеховом уровне опираться на приоритетность работ на заданный горизонт оперативного планирования, не охватывая детально те работы, которые не входят в заданный горизонт. Таким образом, разработанный модуль приводит, как к повышению информированности о сроках изготовления на межцеховом уровне, так и к сокращению избыточности информации и вычислительной нагрузки при оперативном внутрицеховом планировании.

Основное предназначение модуля производственного прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей заключается в расчете сроков изготовления изделий и входящих в него деталей и сборочных единиц по имеющимся у машиностроительного предприятия производственным заказам без детального планирования каждой операции на конкретные рабочие центры.

Производственные процессы машиностроительных предприятий характеризуются многостадийностью, сложностью и разнообразием применяемых методов обработки: гибка, резка, точение, фрезерование, сварка, монтаж, пайка, покрытие и т.п. Производственные процессы изготовления изделий относятся к прерывным и расчленяются на несколько стадий: заготовительную, обрабатывающую, сборочную [6]. Каждая из этих стадий может включать несколько технологических операций, которые могут выполняться в одном или различных производственных подразделениях.

Межцеховое прогнозирование относится к более высокому уровню управления, поэтому нуждается в более обобщенных данных при принятии решений, тогда как низшему звену управления (внутри цехов) необходимы наиболее подробные данные. Таким образом, при принятии решений об изготовлении продукции на длительный горизонт необходима информация не о сроках выполнения конкретных технологических операций, а о прогнозных сроках изготовления партий деталей и сборочных единиц с учетом свободных производственных мощностей. Детальное планирование каждой технологической операции с точностью до секунды на длительный горизонт приводит к избыточности информации на выходе, в то время как разрабатываемый модуль межцехового прогнозирования выполняет вычисления на основании агрегированных данных и выводит в качестве результата достаточную информацию для последующего принятия управленческих решений.

На основе полученного прогноза загрузки производственных мощностей, могут приниматься следующие управленческие решения:

1. На более верхнем уровне может производиться оценка возможности изготовления продукции в заданные заказчиком сроки (в том числе с привлечением дополнительного персонала и сторонних организаций по кооперации) [9], а также принимается решение о согласовании с заказчиком новых сроков. Кроме того, информация о прогнозе загрузки производственных мощностей может использоваться для оценки возможности привлечения дополнительных заказов, а также для обоснования необходимости расширения, либо (реже) сокращения доступного фонда производственных мощностей [8].

2. На более низком уровне информационная система получает данные о сроках изготовления партий деталей и сборочных единиц, которые затем эффективно распределяются внутри каждого цеха с использованием критериев производственного планирования.

При разработке модуля прогнозирования производственных мощностей машиностроительного производства были учтены следующие принципы рациональной организации производственного процесса в соответствии с точкой зрения В.А. Козловского [3]:

1. Интегративность – принцип, предполагающий системную интеграцию составляющих для достижения целей системы с максимальной эффективностью. В разрабатываемом модуле данные принцип используется в следующих направлениях: интеграция производства со сбытовой службой – при поступлении нового заказа модуль прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей предоставит для сбытовой службы информацию о выполнимости заказа и возможных сроках выполнения для последующего согласования сроков с заказчиком; интеграция производственного прогнозирования межцеховой загрузки и оперативного производственного планирования внутрицеховой загрузки производственных мощностей. Благодаря этому, спрогнозированные и утвержденные с заказчиками сроки выполнения заказов могут быть переданы в разрезе входящих в заказы деталей и сборочных единиц на внутрицеховой уровень для более эффективного распределения работ по рабочим центрам.

2. Гибкость – принцип, предполагающий проведение внутренних изменений в системах производства с максимальной эффективностью. Обеспечивает возможность реакции системы на разнообразные изменения в ее внутреннем состоянии (например, сбои в ходе работ) или во внешней среде (например, колебания спроса). Чем больше гибкость системы, тем шире диапазон разнообразных изменений, на которые в состоянии отреагировать система. Применение разрабатываемого модуля позволит машиностроительному предприятию более гибко реагировать на изменения внешних и внутренних факторов, поскольку будет предоставлять информационную поддержку для принятия решений по реагированию. Также гибкость обеспечивается за счет предоставления свободы для оперативного планирования на внутрицеховом уровне для назначения работ на любую из машин из групп заменяемости, на которой была спрогнозирована загрузка.

3. Прямоточность – принцип, предполагающий организацию движения каждого предмета по рабочим позициям технологического процесса таким образом, чтобы обеспечить кратчайший (в пространстве и времени) путь, без возвратных и встречных перемещений, без излишних пересечений с маршрутами других предметов. Формирование этапов производства, предполагаемое в разрабатываемом модуле, использует данный принцип за счет объединения последовательно идущих технологических операций в рамках одного подразделения межцехового уровня при наличии данной возможности согласно технологическому процессу.

В таблице приведен сравнительный анализ разрабатываемого модуля межцехового прогнозирования и разработанного модуля внутрицехового планирования.

Таблица

Сравнительный анализ модуля межцехого прогнозирования и внутрицехового планирования производства

Сравнительная характеристика алгоритма	Межцеховое прогнозирование	Внутрицеховое планирование
Решаемые задачи	Прогнозирование сроков изготовления изделия / деталей и сборочных единиц, выполнения заказов. Распределение загрузки по мощностям между производственными цехами	Оперативное планирование расписания загрузки рабочих центров внутри производственного цеха на ближайший временной интервал
Горизонт планирования / прогнозирования	От 1 месяца	1-10 дней
Частота перестроения плана-графика	Не чаще 1 раза в 10 дней	1 раз в 1-3 дня
Необходимость внепланового перестроения плана-графика	Выход за рамки сроков изготовления изделия / деталей и сборочных единиц после перепланирования на внутрицеховом уровне. Добавление длительных ремонтов в план	Выход фактического времени выполнения за рамки плановых сроков. Выход из строя единицы производственного оборудования

Окончание табл.

Сравнительная характеристика алгоритма	Межцеховое прогнозирование	Внутрицеховое планирование
Степень детализации (по оборудованию)	Группа рабочих центров	Рабочий центр
Степень детализации (по структуре предприятия)	Подразделение межцехового уровня (цех)	Подразделение (цех, участок)
Разрез детализации	Дни, недели	Секунды, минуты
Объекты распределения на графике	Упорядоченные наборы технологических операций	Технологические операции

Межцеховое прогнозирование охватывает больший интервал (горизонт), чем внутрицеховое планирование: на уровне между цехами осуществляется прогнозирование на период, охватывающий сроки выполнения всех текущих заказов (обычно, не менее 1 месяца). Детальное внутрицеховое планирование на длительный горизонт позволит добиться практически тех же задач, что и межцеховое прогнозирование, однако с большими затратами вычислительных мощностей. Поэтому на уровне внутрицехового планирования детальное планирование целесообразно производить на меньший промежуток времени: на ближайшие дни и недели.

Перестроение плана-графика производства должно производиться как можно реже для обеспечения стабильной работы машиностроительного производства, но при этом план-график должен поддерживаться в актуальном состоянии, поэтому допускается внеплановое перестроение графика в случае выявления нештатной ситуации. При отсутствии нештатных ситуаций в данной работе межцеховое прогнозирование может осуществляться раз в несколько недель, а межцеховое планирование – раз в несколько дней.

В отличие от внутрицехового планирования, выдающего на выходе информацию о моментах начала и окончания выполнения технологических операций с точностью до секунд или минут, алгоритм межцехового прогнозирования предполагает предоставление на выходе информации о плановой загрузке групп рабочих центров наборами технологических операций (этапами производства) с точностью до дней или недель. Подобное укрупнение разреза оперируемых данных позволяет применять алгоритм прогнозирования межцеховой загрузки производственного оборудования на длительный промежуток времени без излишних затрат вычислительных мощностей на детализацию (к примеру, до минут и секунд).

Применение разработанного алгоритма прогнозирования производства и, как следствие, устранение необходимости проведения детальных расчетов сроков выполнения каждой технологической операции приводит к достижению следующих целей производственного планирования и прогнозирования: оперативность получения прогноза по срокам выполнения заказов и изготовления отдельных деталей и сборочных единиц; сокращение длительности формирования внутрицехового оперативного плана производства. Для реализации данных целей была проведена разработка алгоритма производственного прогнозирования, а также алгоритма взаимодействия с модулем внутрицехового взаимодействия.

Разрабатываемый алгоритм производственного прогнозирования предназначен для расчета имеющихся свободных производственных мощностей всех цехов машиностроительного предприятия и объемов работ в рамках поступивших производственных заказов и определения предполагаемой прогнозной загрузки производственных мощностей на укрупненных интервалах времени по группам оборудования. При разработке алгоритма производственного прогнозирования в первую очередь были сформулированы наиболее важные для выполнения прогнозирования составные части нормативно-справочной информации.

С учетом дальнейшего обеспечения взаимодействия с модулем внутрицехового планирования производства была взята за основу структура нормативно-справочной информации из данного модуля, основные компоненты которой включают: справочник «Номенклатура» – для хранения информации о деталях и сборочных единицах, материалах и комплектующих; справочник «Спецификация номенклатуры» – для хранения информации о составе деталей и сборочных единиц; справочник «Подразделения» – для хранения информации о производственных подразделениях (например, цехах и

участках); справочник «Рабочие центры» – для хранения информации об имеющемся на предприятии промышленном оборудовании и рабочих местах сотрудников; справочник «Группы заменяемости рабочих центров» – для хранения информации об объединенных в группы списках рабочих центров; справочник «Технологическая карта производства» – для хранения информации о последовательности технологических операций в техпроцессе изготовления деталей и сборочных единиц; документ «Заказ на производство» – содержит перечень предполагаемых к изготовлению конечных изделий.

В ходе разработки структура перечисленных элементов нормативно-справочной информации претерпела изменения. Так, поскольку алгоритм производственного прогнозирования межцехового уровня не должен погружаться во внутреннюю структуру производственного цеха (который может содержать отдельные участки) в разрабатываемом модуле добавлен признак «Межцеховое управление». При выполнении прогнозирования модуль агрегирует исходную информацию по данному подразделению, в том числе и технологические операции, для которых указаны для выполнения группы рабочих центров из подразделений, входящих в состав подразделения, для которого установлен признак «Межцеховое управление». В целях оптимизации процесса агрегирования данных по подразделениям в группы рабочих центров добавлена привязка к подразделению. Таким образом, для каждой технологической операции техпроцесса будет предполагаться привязка к подразделению с признаком «Межцеховое управление» через группу заменяемости рабочих центров.

В отличие от алгоритма внутрицехового производственного планирования, алгоритм межцехового производственного прогнозирования предполагает размещение на плане-графике не отдельных технологических операций, а наборов технологических операций. Для объединения технологических операций в наборы принято решение о разработке нового объекта нормативно-справочной информации – этапа производства. Этап производства содержит перечень последовательных технологических операций только одного подразделения межцехового уровня по одному виду деталей и сборочных единиц и имеет на выходе номенклатурную позицию с определенными характеристиками (которые деталь или сборочная единица получает после обработки на содержащихся в этапе производства технологических операциях).

Разработанный алгоритм производственного прогнозирования схематично представлен на рисунке 1. В качестве исходных данных для работы алгоритма требуется информация об имеющихся на предприятии производственных заказах (пункт 1 на схеме алгоритма). В заказах содержится информация об изготавливаемых конечных изделиях с указанием их количества, спецификации (содержащей информацию о составе изделия) и технологической карты (содержащей информацию о технологическом процессе изготовления изделия). При появлении нового заказа от покупателя (пункт 2) пользователь должен иметь возможность внести в информационную систему новый заказ на производство и добавить этот заказ в очередь заказов, представляющую собой отсортированный по приоритетности список заказов на производство.

При возможности объединения производственных заказов по срокам запуска и выпуска (пункт 3), согласно разработанному алгоритму предусмотрена возможность объединить внесенные в информационную систему заказы на производство в запуски. Формирование запусков позволит укрупнять партии одинаковых деталей и сборочных единиц, находящихся в составе различных или одинаковых изделий из разных заказов, таким образом уменьшая в объеме набор выходных данных (по результатам прогнозирования) и сокращая затраты вычислительных ресурсов на формирование дерева с составом деталей и сборочных единиц. В случае, если некоторые заказы не объединены в запуски, дальнейшая работа алгоритма будет производиться напрямую с заказами.

После формирования запусков, либо если пользователем принято решение о пропуске этапа формирования запусков, алгоритм приступает к автоматизированному формированию этапов производства (пункт 4). В рамках данного этапа производится разузлование изделий, содержащихся в заказах, объединение одинаковых деталей и сборочных единиц, находящихся в одном запуске либо заказе (в зависимости от параметров, заданных пользователем), после чего производится циклический обход технологических процессов каждой детали или сборочной единицы. При переходе к технологической операции, которая определена на новом подразделении межцехового уровня (отличном от подразделения предыдущей технологической операции данного техпроцесса), согласно алгоритму, формируется новый этап производства. Таким образом, в этап производства попадает как можно большее количество последовательно расположенных технологических операций, выполняющихся в пределах одного цеха.

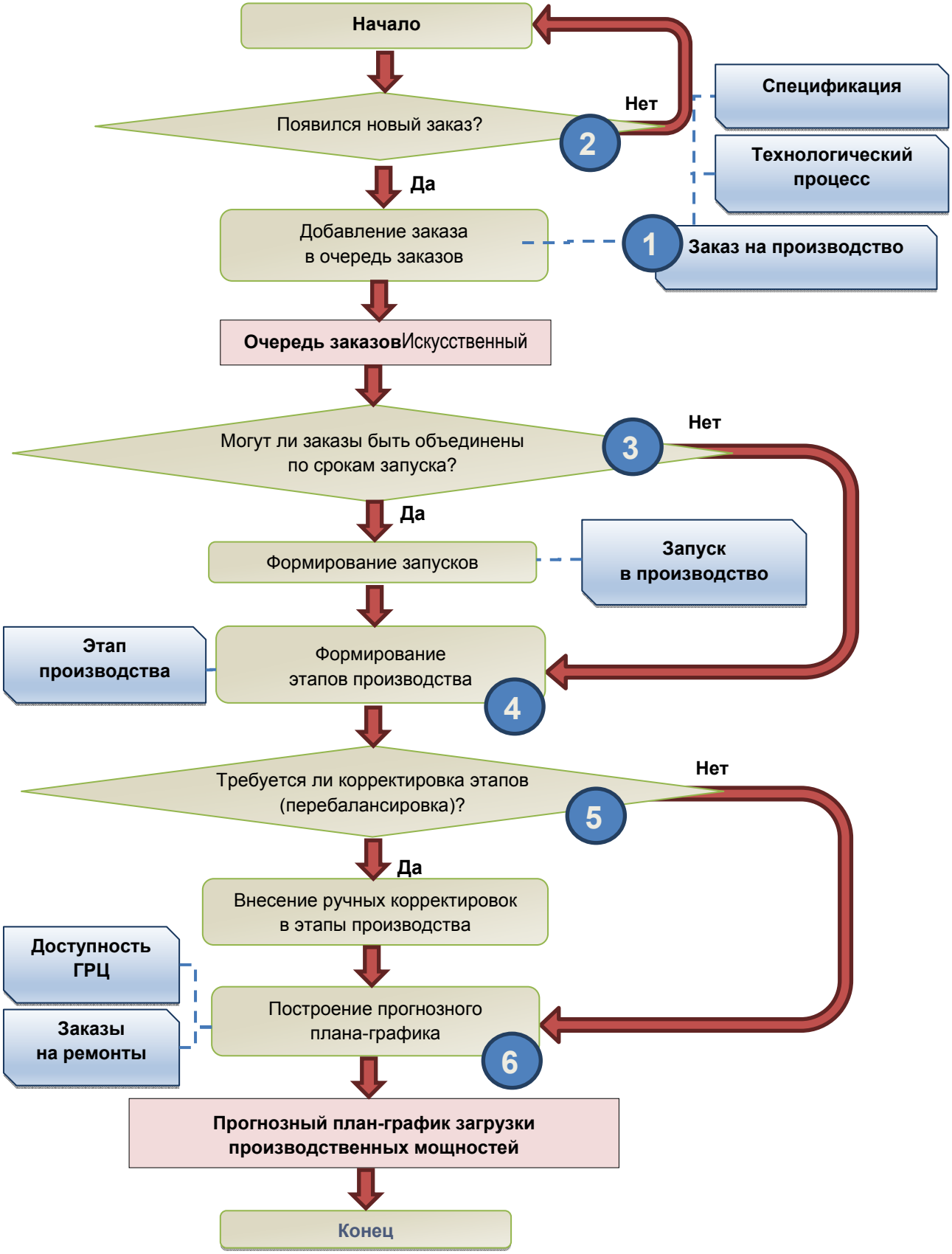


Рис. 1. Алгоритм прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей

В случае если сформированные этапы производства требуют ручной корректировки (пункт 5), согласно алгоритму она может быть произведена путем корректировки подразделения, выполняющего технологические операции данного этапа, либо распределения партии в рамках данного этапа производства между несколькими подразделениями (в том числе и подразделением, отвечающим за внешнюю кооперацию). По окончании формирования и корректировки этапов производства производится прогнозирование (пункт 6) путем расстановки на плане-графике этапов производства с учетом доступности производственных мощностей подразделений межцехового уровня на заданный горизонт.

По итогам прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей предприятия в информационной системе сохраняется план-график, содержащий информацию о прогнозных сроках начала и окончания этапов изготовления каждой детали или сборочной единицы.

Алгоритм формирования этапов производства для целей прогнозирования представлен на рисунке 2. После объединения деталей и сборочных единиц в запусках (если деталь или сборочная единица входит в изделие по заказу, хранящемуся в одном из запусков) либо в заказах (если деталь или сборочная единица входит в изделие по заказу, не указанному ни в одном из запусков) (пункт 1) начинается цикл формирования этапов производства (для каждой детали или сборочной единицы – см. пункт 2).

При достижении очередной операции технологического процесса изготовления деталь или сборочная единица, согласно алгоритму, модуль осуществляет проверку принадлежности рабочего центра или группы рабочих центров на текущей операции определенному подразделению межцехового уровня (подразделению из предыдущей операции технологического процесса) (см. пункт 3). Если операция, согласно техпроцессу, должна выполняться в цехе, отличном от цеха на предыдущей операции, создается новый этап производства, в котором указан новый цех. При достижении последней операции техпроцесса (пункт 4) алгоритм переходит к следующей детали или сборочной единице. После перечисления всех деталей или сборочных единиц на выходе с алгоритма получается сформированный список этапов производства.

При проведении процедуры прогнозирования обход этапов производства осуществляется таким образом, чтобы в наибольшей степени удовлетворить пожелания всех участников производственного процесса и заказчиков. Для этого при определении приоритетов этапов производства применена характеристика под названием «производственная напряженность», введенная Мауэргаузом Ю.Е. [4]. Для численного определения данной характеристики используется два фактора: полное время, необходимое для выполнения работ, и имеющийся запас рабочего времени. В отличие от иных численных методов, данная характеристика может быть рассчитана даже при отрицательном запасе времени, который может образоваться при истечении срока изготовления ввиду выполнения более важного для предприятия заказа. Также данная характеристика обладает свойством аддитивности и позволяет получить суммарную производственную напряженность по отдельной группе рабочих центров либо по целому подразделению.

Помимо функции предоставления информации для пользователя о прогнозных сроках изготовления изделий, указанных в портфеле заказов, разрабатываемый модуль прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей машиностроительного производства должен иметь возможность передавать данную информацию на более детальный уровень – на уровень модуля внутрицехового производственного планирования. Заметим, что координация между рассматриваемыми модулями может осуществляться с применением двух механизмов: передачей прогнозных сроков для модуля внутрицехового оперативного планирования; передачей обратной связи из модуля оперативного внутрицехового планирования в модуль прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей [10].

В первом случае при формировании оперативного производственного плана информационная система будет ориентироваться на ранее рассчитанные данные по прогнозным срокам изготовления изделий и входящих в них деталей и сборочных единиц, тем самым снижая неопределенность на внутрицеховом уровне на ближайший горизонт оперативного производственного планирования и способствуя уменьшению сложности задачи и снижению загрузки вычислительных мощностей.

Во втором случае достигается более реалистичный прогноз межцеховой загрузки производственных мощностей, благодаря своевременному поступлению сигналов о необходимости пересмотра прогнозных сроков изготовления деталей и сборочных единиц. Какими стабильными бы ни были прогнозы и планы, в ходе производства неизбежно возникают изменения и отклонения, требующие корректировки. К ним относятся отсутствие на складе или в кладовой цеха материалов, заготовок, готовых деталей, приспособлений, инструмента или возникновение массового брака, невыход рабочих, ремонт оборудования и т.д. [7] Данные отклонения в ходе работы производства могут служить сигналами для передачи обратной связи на уровень прогнозирования межцеховой загрузки оборудования.

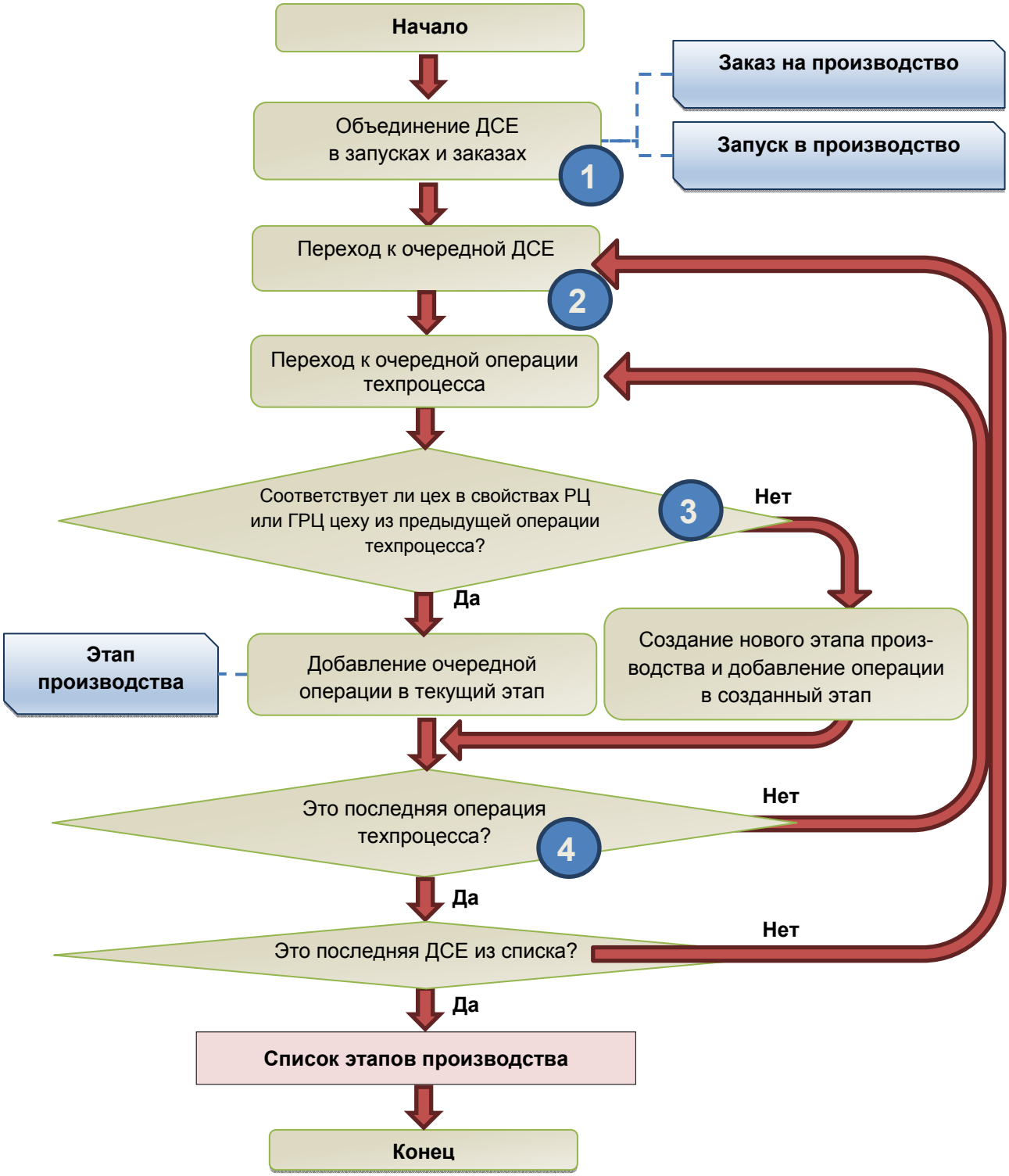


Рис. 2. Алгоритм формирования этапов производства для целей прогнозирования

Для реализации данной возможности был разработан алгоритм взаимодействия с модулем внутрицехового планирования (см. рисунок 3). Выходная информация из модуля прогнозирования межцеховой загрузки (о прогнозных сроках выполнения этапов производства) поступает на вход модуля внутрицехового оперативного планирования при выполнении очередной итерации оперативного перепланирования внутри определенного цеха (пункт 1).

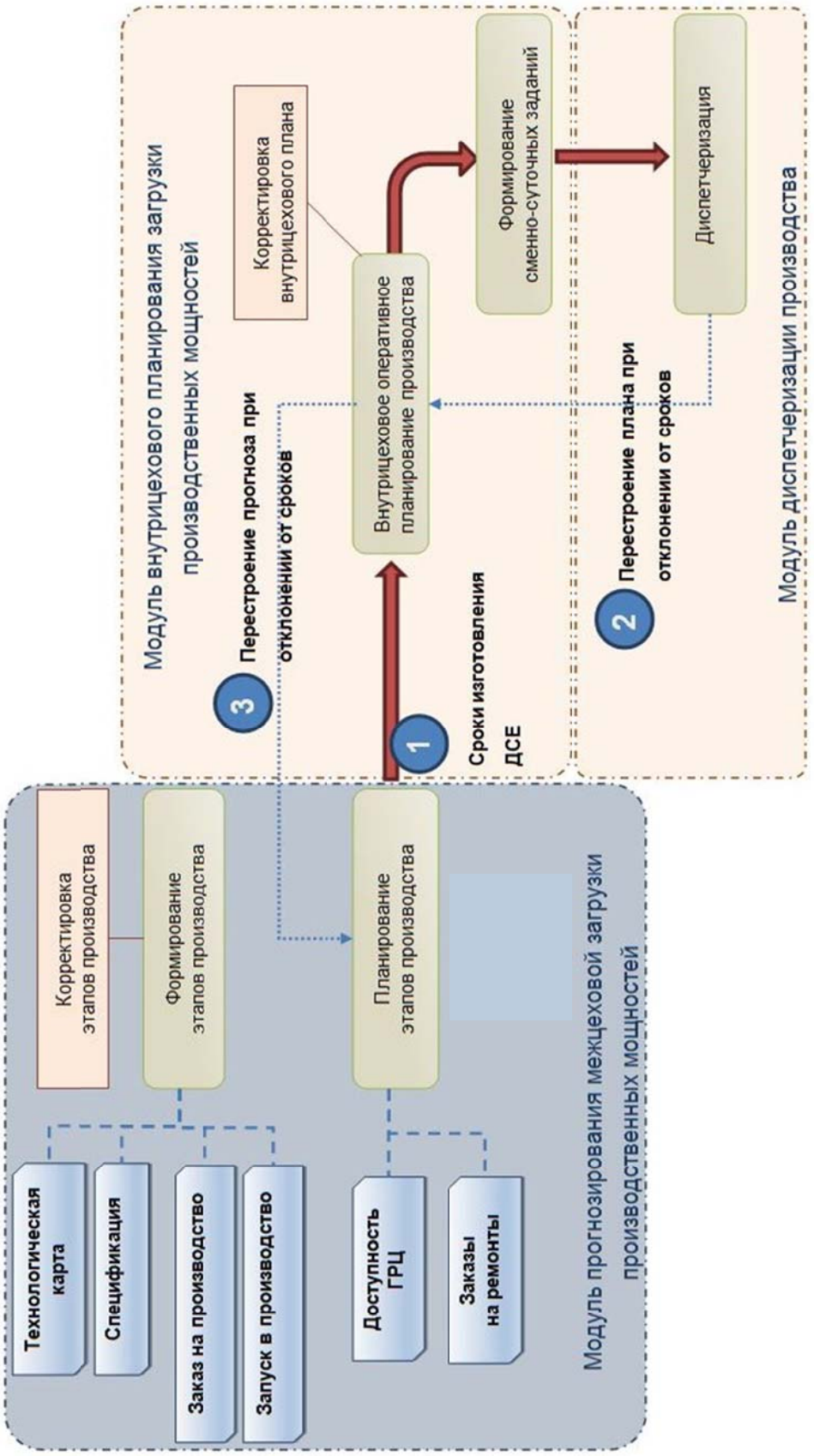


Рис. 3. Схема работы модуля межцехового прогнозирования загрузки производственных мощностей во взаимодействии с модулем внутрицехового планирования загрузки производственных мощностей

Модуль внутрицехового планирования получает информацию не обо всех этапах производства по выбранным производственным запускам и заказам, а только те, которые, согласно составленному прогнозу, должны выполняться на выбранном временном горизонте оперативного планирования. Таким образом, благодаря наличию разработанного модуля прогнозирования межцеховой загрузки, модуль внутрицехового планирования оперирует меньшим объемом данных, и информационная система не хранит излишнюю детальную информацию по деталям и сборочным единицам, выполнение которых в плановом периоде не прогнозируется.

В случае выявления отклонений фактического выполнения технологических операций от плановых, либо при поломке единицы оборудования, алгоритмом предусмотрено переформирование плана внутрицеховой загрузки производства (пункт 2). Если при перестроении плана срок выполнения части технологических операций вышел за рамки спрогнозированных сроков выполнения этапов производства, согласно алгоритму, на уровне прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей должно производиться перестроение прогноза (пункт 3), после чего обновленные прогнозные сроки выполнения этапов заново спускаются на внутрицеховой уровень (пункт 1), цикл повторяется.

Тестирование разработанного модуля прогнозирования производилось на производственных подразделениях ХОЛДИНГ ЛЕНПОЛИГРАФМАШ (в том числе в организациях ООО «ЛПМ-Механика», ООО «ЛПМ-Система», ООО «Полиграф Пласт»). С применением разработанного модуля был построен прогноз загрузки производственных мощностей, основанный на портфеле текущих производственных заказов на серийные изделия, занимающие большую часть всех производственных мощностей и задействующие все производственные подразделения. Для работы алгоритма потребовалось адаптировать исходные данные с учетом проведенных в ходе проектирования модуля изменений: в информационной системе задана производственная структура межцехового уровня, включающая в себя шесть цехов; группы заменяемости рабочих центров, имевшиеся в информационной системе на момент начала апробации модуля, были откорректированы с учетом принадлежности к подразделениям межцехового уровня (цехам).

В целях проверки на работоспособность программы для ЭВМ проводился запуск на платформе 1С:Предприятие 8.3.3 в режиме тонкого клиента, толстого клиента, а также через WEB-интерфейс. Во всех случаях программа отрабатывала в штатном режиме, предоставляя заложенный в неё функционал в полной мере. Работа модуля тестировалась с задействованием мощности сервера, имеющего следующие технические характеристики: материнская плата X9SCM-F; процессор Intel Xeon E3-1220 3.1 GHz; оперативная память 4GB, DDR3, 1333MHz; контроллер запоминающих устройств Adaptec RAID 6405. Поскольку сервер соответствовал минимальным техническим характеристикам, достаточным для работы с разрабатываемым бизнес-приложением, в ходе тестирования удалось убедиться в работоспособности разрабатываемой программы для ЭВМ.

Результатом апробации разработанного модуля явился сформированный в автоматизированном режиме перечень этапов производства, а также прогнозный план-график загрузки производственных мощностей всех производственных подразделений ХОЛДИНГ ЛЕНПОЛИГРАФМАШ. Длительность процедуры прогнозирования межцеховой загрузки производственных мощностей на портфеле текущих заказов с серийными изделиями, выпускаемыми ХОЛДИНГ ЛЕНПОЛИГРАФМАШ, составила не более 20 минут, Информация с прогнозируемыми сроками изготовления партий деталей и сборочных единиц по текущим производственным заказам успешно была передана в модуль внутрицехового планирования и принята к выполнению подразделениями. В процессе тестирования модуля возникали потребности в корректировках прогнозного плана-графика в сторону увеличения сроков изготовления некоторых партий деталей и сборочных единиц ввиду наличия отклонений в штатной работе отдельных единиц производственного оборудования. Данные корректировки были внесены в исходные данные и успешно учтены в ходе перестроения прогнозного плана-графика загрузки производственных мощностей. Таким образом, проверена возможность регулирования загрузки производственных мощностей подразделений машиностроительного предприятия.

Главным результатом применения разработанного модуля прогнозирования загрузки производственных мощностей в ХОЛДИНГ ЛЕНПОЛИГРАФМАШ явилось повышение информативности о сроках выполнения текущих и поступающих производственных заказов, повышение оперативности информационной поддержки для принятия решений на уровне управления производством (в части корректировки приоритетов заказов, согласования сроков с заказчиками, отправки части деталей

и сборочных единиц на кооперацию). Дополнительный эффект от внедрения разработанного модуля получен за счет применения результатов прогнозирования в области диспетчеризации производства для отслеживания сроков фактического выполнения этапов производства и сроков начала и окончания обработки деталей и сборочных единиц в каждом цехе.

Если говорить шире, то основным результатом выполнения комплексной научно-исследовательской работы, изложенной в цикле статей [1, 2] в части разработки алгоритмов прогнозирования производства, стал программный продукт, позволивший решить ключевые задачи по определению прогнозных сроков изготовления изделий, находящихся в составе производственных заказов, без проведения детального внутрицехового планирования на длительный горизонт планирования. Также данный программный продукт позволил снизить нагрузку на модуль внутрицехового производственного планирования, благодаря разработанному алгоритму взаимодействия модуля межцехового прогнозирования производства с модулем внутрицехового планирования, позволяющему передавать информацию о работах, которые необходимо запланировать на уровне внутрицехового производственного планирования на заданный горизонт планирования.

Однако следует учесть, что получаемые в результате работы программы прогнозы производства являются лишь приближенными к действительно возможным ввиду наличия вероятности появления непредвиденных ситуаций в период выполнения производственного процесса (связанных как с самим предприятием, так и его внешним окружением). Результаты можно применить для автоматизации серийного, дискретного производства. Внедрение автоматизированной системы прогнозирования производства позволяет добиться повышения технико-экономической эффективности за счет:

- возможности варьирования приоритетов заказов от различных контрагентов с пересчетом прогноза по портфелю заказов без детализированного планирования;
- использования на внутрицеховом уровне информации о сроках выполнения работ, учитывающих сроки изготовления всего портфеля заказов на длительный горизонт;
- возможности выполнять внутрицеховое перепланирование без затрагивания произведенных прогнозных расчетов на длительную перспективу на межцеховом уровне;
- увеличения количества выполненных заказов за счет выявления и задействования свободных производственных мощностей, выявленных в результате построения прогноза.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Методология оптимизационных подходов к процессам управления производством в машиностроении // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1 (103), ч. 2. С. 69-77.
2. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Реализация методологии оптимизационных подходов при разработке алгоритма модуля диспетчирования производства на машиностроительном предприятии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 2 (104). С. 94-100.
3. *Козловский В.А.* Производственный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2003. 574 с.
4. *Мауэргауз Ю.Е.* «Продвинутое» планирование и расписания (AP&S) в производстве и цепочках поставок. М.: Экономика, 2012. 574 с.
5. *Соловейчик К.А., Аркин П.А.* Методические вопросы стимулирования роста глубины передела промышленной продукции субъектами Российской Федерации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 25-30.
6. *Трусова Л.И.* Экономика машиностроительного производства. Задачи и ситуации. Ульяновск: УлГТУ, 2005. 70 с.
7. *Фатхудинов* Р.А. Производственный менеджмент. СПб.: Питер, 2003. 491 с.
8. *Christou I.T.* Quantitative methods in supply chain management. Models and algorithms. London: Springer London Ltd, 2012. 398 p.
9. *Kumar S.A., Suresh N.* Productions and operations management. New Delhi: New age international, 2008. 271 p.
10. *Stadtler H., Kilger C.* Supply Chain Management and Advanced Planning. Concepts, Models, Software and Case Studies. Berlin: Springer, 2008.

Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Смуров А.М.

АНАЛИЗ ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ИНТЕРЕСАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация. *Существующая методология программно-целевого планирования доказала свою эффективность в различных сферах деятельности, в том числе и в тех, которые связаны с обеспечением национальной безопасности государства. Она определяет принципы, приёмы и способы разработки программ и отражает последовательность принятия программных решений. Реализация данного подхода, как свидетельствует российский и зарубежный опыт, позволяет обеспечить достижение синергетических эффектов в процессе социально-экономического развития страны, однако требует наличия административных ресурсов, призванных выполнять организационные и контрольные функции.*

Ключевые слова. *Военная экономика, государственный оборонный заказ, программно-целевое планирование, оборонно-промышленный комплекс, экономическое развитие.*

Kurbanov A.H., Knyaznedelin R.A., Smurov A.M.

ANALYSIS OF EXPERIENCE OF APPLICATION OF THE PROGRAM-TARGET PLANNING FOR TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE DEFENSE AND INDUSTRIAL COMPLEX

Abstract. *The existing methodology of program-target planning has proved its effectiveness in various spheres of activity, including those related to ensuring national security of the state. It defines the principles, methods and methods of developing software and reflects the sequence of making program decisions. The implementation of this approach, as evidenced by Russian and foreign experience, allows to achieve synergetic effects in the process of social and economic development of the country, but requires the availability of administrative resources designed to perform organizational and monitoring functions.*

Keywords*. Military economy, state defense order, program-target planning, defense-industrial complex, economic development.*

Развитие мировых политических и экономических процессов неизбежно приводит к смещению полюсов возможного силового воздействия на те страны, которые обладают значительными природными богатствами, технологиями или имеют выгодное географическое расположение. В сложившихся

ГРНТИ 06.71.67
© Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Смуров А.М., 2017
Артур Хусаинович Курбанов – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург).
Радислав Алексеевич Князьнеделин – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник 33 ЦНИИИ Минобороны России (Саратовская обл., г. Вольск).
Александр Михайлович Смуров – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Смуров А.М.): 191000, Санкт-Петербург, Макарова наб., 8 (Russia, St. Petersburg, Makarova emb., 8). E-mail: a.smurow@mail.ru.
Статья подготовлена при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ № НШ-9726.2016.6 «Реализация государственной экономической политики посредством развития инструментов стратегического и индикативного планирования».
Статья поступила в редакцию 18.06.2017 г.

условиях Российской Федерации необходимо не только обладать развитой экономикой, но и особое внимание уделять состоянию военной организации государства. При этом основным поставщиком современных систем вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ), радиоэлектроники, авионики, оптических приборов и другой продукции военного назначения, изготовляемой и поставляемой военным потребителям, является оборонно-промышленный комплекс (ОПК). В современных условиях проектирование и реализация устойчивой динамики развития сложных социально-экономических систем, к числу которых относится ОПК, становится одной из важнейших задач государства [1].

Отечественный ОПК в последние годы характеризуется устойчивыми темпами роста. Одной из основных причин является величина финансирования мероприятий по разработке и производству продукции в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ). Несмотря на это, основные отрасли ОПК России по уровню своего технологического развития находятся в четвертом технологическом укладе, либо на начальной стадии пятого технологического уклада, а соответствующие отрасли в промышленно развитых странах – на начальной стадии шестого технологического уклада. Таким образом, имеет место технологическое отставание российской оборонной промышленности практически на один технологический уклад (25-30 лет) [18].

В этой связи мы полагаем, что повышение производительности труда и других показателей эффективности деятельности предприятий ОПК за счёт только мер экономического воздействия вряд ли возможно. Необходимо согласование целого комплекса организационных, логистических, производственных, финансовых процессов, призванных обеспечить реализацию интересов государственного заказчика и исполнителей государственного контракта. Решение этой задачи возможно путем применения программно-целевой методологии.

По мнению Б.А. Райзберга и А.Г. Лобко, программно-целевая деятельность представляет собой систему намечаемых, подлежащих осуществлению мер, действий, проведение которых призвано обеспечить достижение единой, заранее поставленной цели (см. рис.) [15]. Определенная подобным образом программно-целевая деятельность имеет самые разные формы, получившие названия «программно-целевое планирование», «программно-целевое управление», «социально-экономическое программирование».

Составлено авторами.

Рис. Содержание программно-целевой деятельности

Широкое распространение программно-целевое планирование (ПЦП) как методология организации разработки и реализации долгосрочных программ развития ВВСТ получило в США ещё в середине 50-х годов XX века, а в конце 60-х годов начало внедряться и в СССР (однако есть мнение, что отечественная практика программно-целевого планирования берет свое начало с работы Комиссии по созданию плана ГОЭЛРО (1920 г.) – план был рассчитан на 10-15 лет и предусматривал перевод экономики на новую технологическую базу [16]). Данный метод продолжает широко использоваться при перспективном планировании развития ВВСТ в США, непрерывно совершенствуясь и развиваясь. При этом изменяется не только методология ПЦП, но и сама система планирования и управления поставками ВВСТ, а также органы управления в министерстве обороны США в целом: начиная с 1950-х годов проведено

свыше 100 нововведений в этой сфере деятельности. Существенные изменения происходят и в настоящее время.

В СССР первым ярким примером эффективного государственного программного планирования в рассматриваемой сфере стала программа создания ядерно-ракетного щита. Национальное программирование в то время стало для Советского Союза основным инструментом восстановления экономики страны, а также обеспечения военно-технического паритета с Западом [16]. В 70-80-е годы XX века широкое распространение в СССР получили такие программы, как продовольственная программа, программа мелиорации земель, программа развития транспорта, комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий. Все они были в той или иной степени реализованы на практике. Это стало возможным благодаря тому, что Советское государство обеспечивало концентрацию основных ресурсов.

Становление программно-целевого механизма, в современном его понимании, происходило на фоне смены курса государственного управления, отказа от государственного плана и соответствующих традиционных инструментов планирования, применение которых оказывало прямое централизованное воздействие на экономику. С переходом к рыночным условиям хозяйствования в России не было создано механизма, адекватного рыночным условиям, при помощи которого происходило бы согласование действий государства и предприятий [18]. Для восстановления баланса хозяйственные проблемы общегосударственного значения начали решаться путем реализации программ, которые в настоящее время стали одним из основных источников прямых инвестиций из федерального бюджета. В определенной степени это отразилось на деятельности ОПК.

В современных условиях геополитического противостояния одним из направлений развития Вооруженных сил Российской Федерации (ВС РФ) в ближайшей перспективе является кардинальное совершенствование их технической оснащенности, в том числе и системы материально-технического обеспечения (МТО) военной организации государства. Решение данной проблемы рассматривается высшим военно-политическим руководством РФ как одна из основных стратегических задач обеспечения безопасности государства на длительную перспективу. В связи с этим, при планировании развития ВС РФ большое внимание уделяется развитию ВВСТ, обеспечению военных потребителей всеми видами необходимых материальных средства с учётом возможного использования самых современных технологий [5].

Основным руководящим документом, содержащим конкретные мероприятия по разработке, поставкам и ремонту ВВСТ, является Государственная программа вооружения (ГПВ), которая реализуется в формате ежегодных ГОЗ. В основе разработки ГПВ используется методология ПЦП, обеспечивающая увязку целей развития системы вооружения с потребными ресурсами и ограничениями на их использование [3]. Опыт разработки и выполнения российских ГПВ в условиях рыночной экономики выявил ряд проблем, нерешенность которых не позволила достичь существенного изменения в оснащении ВС РФ, несмотря на рост ассигнований, направляемых на развитие ВВСТ в последние десять лет. Одной из системообразующих причин срывов в выполнении программ развития ВВСТ является недостаточное научно-методическое обеспечение прогнозирования стоимости работ (запланированных мероприятий), включаемых в ГПВ, с учетом особенностей ценообразования в программном периоде. Это порождает необходимость постоянного перераспределения имеющихся ресурсов с учётом приоритетов и возможности реализации тех или иных мероприятий [3].

Особенности исполнения ГОЗ предприятиями ОПК позволяют сделать вывод, что ПЦП в рассматриваемой области осуществляется на основе ряда принципов, основными из которых являются [9, 7, 8, 11]: государственное регулирование, научное обоснование, сбалансированность, сочетание централизации и децентрализации, сквозное планирование, поэтапность планирования и др. (см. табл. 1). Реализация данных принципов позволяет заблаговременно (с упреждением в 10-15 лет) ориентировать российский ОПК на создание новых образцов ВВСТ, планировать и осуществлять мероприятия, обеспечивающие реализацию целей, поставленных руководством страны. Вместе с тем, не всё, что связано с функционированием предприятий ОПК, работает как единый слаженный механизм. На это есть как объективные, так и субъективные причины.

Одной из актуальных задач в современных условиях является поиск подходов к решению системных проблем при приобретении и использовании электронной компонентной базы (ЭКБ) в ОПК. Это связано с тем, что ЭКБ играет ключевую роль в обеспечении надёжности большинства видов современной продукции военного (впрочем, и гражданского) назначения. Качеством и надёжностью электронного оборудования во многом определяются тактико-технические характеристики современ-

ных систем вооружения, коммуникаций и управления. В настоящее время, в связи со значительными ограничениями поставок электроники из-за рубежа, перед отечественным ОПК остро встал вопрос перехода на компоненты российского производства. Однако на рынке практически отсутствуют конкурентоспособные ЭКБ, производимые внутри страны.

С момента распада Советского Союза прошло уже около 30 лет, однако многие производства так и не были восстановлены на территории РФ. Мы были вынуждены покупать оборудование и ЭКБ в других странах (Эстонии, Латвии, Литве, Украине и др.), которые постепенно пересмотрели свою внешнюю политику по отношению к России. В долгосрочной перспективе снижение импортной зависимости в ОПК и других секторах экономики возможно только за счёт инноваций и стимулирования инвестиций в технологическое развитие и создание новых производств. Безусловно, это потребует времени и обязательного соблюдения принципов программно-целевой методологии, доказавших свою эффективность. Научно-исследовательский и опытно-конструкторский заделы в отдельных отраслях ОПК при повышении уровня финансирования исследовательских организаций и испытательных полигонов позволят снизить отставание нашей страны от развитых стран по отдельным стратегическим направлениям развития вооружений и ВВСТ [7].

Таблица 1

Принципы реализации программно-целевой методологии в ходе технологического развития в интересах исполнения ГОЗ предприятиями ОПК

Наименование	Содержание и особенности проявления
Государственное регулирование	Для эффективной реализации мероприятий в рамках ПЦП, как правило, необходимо использовать инструменты государственного регулирования. Несмотря на то, что это может привести к бюрократизации процессов ПЦП, без государственного управления и контроля достижение поставленных целей в большинстве случаев не представляется возможным. При этом аудит программ должен осуществляться компетентным органом, обладающим всей необходимой информацией
Научное обоснование	Установление количественных зависимостей между целевыми характеристиками ВВСТ, а также необходимыми ресурсами для их достижения требует разработки полных и адекватных военно-технических, экономико-математических моделей и методик, составляющих единую научно-методическую и информационную базу ПЦП и управления
Сбалансированность потребностей и возможностей	Сбалансированность потребностей в развитии ВВСТ и возможностей по их ресурсному обеспечению заключается в рациональном планировании и организации производственных процессов с учетом имеющихся бюджетных и ресурсных ограничений
Сочетание централизации и децентрализации	Сочетание централизации разработки общей стратегии военно-технической политики в высшем звене МО РФ и децентрализации осуществления этой политики в видах ВС РФ. Реализация данного принципа на практике позволяет конкретизировать отдельные мероприятия ввиду их видовой (отраслевой) специфики
Сквозное планирование	Все процессы, связанные с производством и эксплуатацией изделия, рассматриваются на всех стадиях жизненного цикла ВВСТ (от разработки изделия до его утилизации)
Поэтапность планирования	Принятие решений о целесообразности продолжения программы или её прекращении производится на так называемых контрольных рубежах (реперных точках). На каждом контрольном рубеже осуществляется проверка на предмет отклонения фактических параметров выполнения программы от запланированных перед началом программы
Конкурентность	Руководители программ осуществляют выбор исполнителей работ (возможно – на каждом из этапов или по каждой из подпрограмм) на конкурсной основе. В условиях рыночной экономики, а также в связи с принятым в РФ антимонопольным законодательством и законодательством о государственных и муниципальных закупках (в том числе в интересах обороны и безопасности), этот принцип является одним из важнейших
Непрерывность	Развитие организационной системы ПЦП осуществляется непрерывно. Организационная и функциональная структура системы планирования, а также отношения между соответствующими органами в процессе управления постоянно совершенствуются. Расширение теоретической основы обоснования программ за счет синергетического подхода может привести к преобразованию методологии ПЦП

Разработано авторами на основе изучения работ С.Ф. Викулова, А.И. Буравлева, В.Л. Гладышевского, В.А. Плотникова, Г.В. Федотовой, Е.Ю. Хрусталёва и др. [3, 5, 7, 8, 9, 14].

Следует отметить, что опыт реализации ПЦП в отечественном ОПК целесообразно использовать в тех отраслях народного хозяйства, которые обеспечат рост национальной экономики в долгосрочной перспективе и сократят степень зависимости от иностранных источников снабжения. Речь идёт о металлургии, станкостроении, перерабатывающей и фармацевтической промышленности, сельском хозяйстве и др. [2, 13].

Прежде чем перейти к рассмотрению вопроса возможного использования опыта ПЦП в ОПК для решения важных задач, связанных с развитием соответствующих отраслей народного хозяйства, проведем сравнительный анализ специфики деятельности предприятий ОПК и предприятий промышленности, производящих продукцию гражданского назначения (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ условий деятельности предприятий ОПК и предприятий промышленности, производящих продукцию гражданского назначения

Сравнительный признак	Производство продукции военного назначения	Производство продукции гражданского назначения
Характер деятельности	Исследования и разработки в области создания ВВСТ происходят в условиях постоянного соперничества с вероятным противником	Создание новых образцов продукции и запуск их в серийное производство осуществляется в условиях конкурентной борьбы и удержания рынка
Статус производственной деятельности	Работы по созданию материальных ресурсов для военных потребителей, как правило, имеют важное государственное значение, осуществляются в рамках государственной поддержки путем создания системы дополнительных льгот и преференций	Производство гражданской продукции осуществляется, как правило, самостоятельно. Её характеристики и объемы зависят от спроса. В некоторых случаях можно рассчитывать на временную государственную поддержку
Территориальные особенности организации производства	Повышение уровня живучести военной экономики осуществляется путём рассредоточения научно-экспериментальной и производственной базы промышленности	Территориальное размещение производственных мощностей осуществляется на основе двух основных факторов: близость к потребителям (рынкам сбыта) или источникам сырья (поставщикам). В основе принятия решения о размещении производства – задача минимизации логистических издержек
Сроки разработки новой продукции	Сроки создания новых образцов ВВСТ определяются, как правило, динамикой внешней угрозы. В некоторых случаях возможно значительное повышение стоимости отдельных этапов и работ, проводимых в условиях временных ограничений	Разработка новой продукции осуществляться как эволюционным, так и революционным путем. Особое значение уделяется замедлению основных стадий жизненного цикла изделия для увеличения времени присутствия его на рынке
Возможность проведения испытаний новых образцов	Натурные испытания ряда образцов ВВСТ либо невозможны, либо запрещены международными соглашениями	Испытания осуществляются как в лабораторных, так и в «полевых» условиях. Результаты позволяют скорректировать технические характеристики
Соблюдение режима секретности	Условия режима секретности делают практически невозможным использование результатов исследований в области военной техники, проводимых вероятным противником	Сохранение режима ограниченного распространения информации обеспечивается за счет наличия специальных отделов (служб), противодействующих промышленному шпионажу

Составлено авторами на основе изучения работ Ю.В. Вертаковой, О.В. Вагановой, С.Ф. Викулова, Т.Х. Курбанова, В.А. Плотникова, Е.Ю. Хрусталёва, результатов собственных исследований [4-7, 11-13].

Следует подчеркнуть, что практическая реализация ПЦП ввиду её командно-административной природы, получила широкое распространение именно на предприятиях оборонной сферы. Руководители подобных производств, как правило, интегрированы в систему военного управления и понимают всю специфику организации деятельности в интересах военного заказчика (сжатые сроки проведения НИОКР, неравномерное поступление денежных средств, неравномерная загрузка производственных мощностей, высокие требования к качеству производимой продукции, отсутствие компонентов ино-

странного производства в готовых изделиях и др.) [10]. Вместе с тем, ввиду результативности методологии ПЦП в оборонной сфере, представляется возможным рассматривать вопрос её дальнейшего развития и расширения спектра применения, начиная от повышения эффективности использования бюджетных средств до тотального использования в различных областях деятельности, связанных с планированием. Этапы реализации методологии ПЦП в интересах решения прикладных задач народного хозяйства страны (региона), определенные на основе анализа применения ПЦП в рамках реализации ГОЗ, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Этапы реализации методологии ПЦП в интересах развития отрасли (предприятия), решения прикладных задач народного хозяйства страны (региона)

Этап	Наименование этапа	Используемые методики и определяемые показатели	Исходные данные
1	Определение приоритетных направлений развития	Направления развития, как правило, могут определяться путём использования метода экспертных оценок. За основу могут быть взяты отраслевые критерии: социально-экономическое состояние, ресурсный потенциал, степень государственного участия, позиционирование производимой продукции на рынке и др.	Документы, регламентирующие развитие экономики страны (региона) в среднесрочной и долгосрочной перспективе; отечественный и зарубежный исторический опыт решения подобных задач; информация, характеризующая предприятия (отрасль)
2	Оценка потребных ресурсов для реализации мероприятий в рамках ПЦП	Применение расчетно-калькуляционных и оценочных методов, принятие решений о степени кооперации (аутсорсинга) и возможности использования собственных ресурсов, величине создаваемых запасов и т.д.	Сведения о доступных материальных, финансовых, трудовых, информационных, интеллектуальных и прочих ресурсах с учетом их неоднородности и невозможности соизмерения в единой шкале
3	Оптимальное распределение имеющихся ресурсов для реализации мероприятия ПЦП	Проблема заключается в оптимальном распределении экономических ресурсов и производимых благ в целях достижения наибольшей эффективности рассматриваемой экономической системы. Могут быть использованы: метод Лагранжа, модель динамического программирования, метод экспертных оценок в различных вариациях и др.	При решении задачи по распределению ресурсов необходимо исходить не только из достижения краткосрочных целей, но и учитывать степень воздействия принимаемых решений на дальнейшее развитие производственного потенциала задействованных предприятий промышленности и отрасли в целом
4	Определение целевых показателей (индикаторов), отражающих состояние объекта воздействия	Определяется расчетным методом. В качестве основных показателей, подлежащих оценке, могут быть: доля современного оборудования; количество создаваемых современных и перспективных образцов готовой продукции; количество создаваемых (развиваемых) базовых технологий и др.	Данные выполнения производственных планов и программ, отчеты по продажам производимой продукции, результаты аудита и другая необходимая информация

Разработано авторами на основе изучения работ А.И. Буравлева, В.Л. Гладышевского, Г.В. Федотовой, А.Л. Шульдешовой и др. [3, 17, 18].

Подводя итог, отметим, что ПЦП, несмотря на наличие положительного опыта его использования, как в России, так и за рубежом, в различных сферах деятельности имеет определенные ограничения практического применения. К основным из них отнесены:

- в некоторых случаях отсутствуют однозначные и точные зависимости между затратами ресурсов и достигаемым эффектом. Это затрудняет получение адекватных оценок потребных ресурсов для достижения желаемого эффекта [3], создает ситуацию, при которой невозможно обеспечение безубыточного функционирования производства;
- существующая методология ПЦП нуждается не только в наличии соответствующего инструментария (модели, методики, методы, алгоритмы), но и в формировании единой системы исходных

данных для моделирования и прогнозирования процессов развития не только современных систем вооружения, но и отраслей народного хозяйства на федеральном и региональном уровне в рамках интеллектуальных систем поддержки принятия управленческих решений;

- неоднородность социально-экономического пространства страны делает практически невозможным государственное регулирование реализации соответствующих процессов в рамках ПЦП на федеральном уровне – система государственного планирования может выступать в качестве базовой для формирования системы целей и ограничений в рамках общей стратегии, а реализация непосредственных мероприятий по управлению развитием отраслей (предприятий) должна происходить на региональном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П.* Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности // Радиопромышленность. 2011. № 3. С. 20–31.
2. *Балашов А.И., Котляров И.Д.* Аутсорсинг и эволюция парадигмы функционирования фармацевтической промышленности // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 45. С. 49–56.
3. *Буравлев А.И., Гладышевский В.Л.* Оптимальное распределение ресурсов в задачах программно-целевого планирования развития вооружения и военной техники // Вооружение и экономика. 2014. № 2 (27). С. 21–36.
4. *Вертакова Ю.В., Ваганова О.В.* Выделение приоритетов инновационного развития региона на основе интегральной оценки // Регион: системы, экономика, управление. 2012. № 1. С. 85–89.
5. *Викулов С.В., Хрусталев Е.Ю.* Методология оценки и повышения эффективности оборонного потенциала государства // Научный журнал КубГАУ. 2015. № 108 (04).
6. *Князьнеделин Р.А., Наружный В.Е., Смуров А.М.* Государственный заказ: теория, механизм исполнения, специфика реализации в оборонной сфере: монография / под ред. В.А. Плотникова. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 159 с.
7. *Ерасова Е.А., Плотников В.А.* Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в условиях экономических санкций // Экономика и управление. 2015. № 3 (113). С. 22–28.
8. *Козин М.Н.* К вопросу о необходимости структурной перестройки функционирования системы государственного оборонного заказа на региональном уровне // Региональная экономика. 2007. № 8. С. 75–84.
9. *Козин М.Н., Яковлев С.С.* Государственное регулирование управления инновационным развитием страны: оптимальные пути и перспективы // Уголовно-исполнительная политика и вопросы исполнения уголовных наказаний: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. Рязань: Академия права и управления ФСИН, 2016. С. 1224–1228.
10. *Князьнеделин Р.А.* Научно-методическое сопровождение процессов конверсии, диверсификации и технологического трансфера на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 4 (106). С. 69–76.
11. *Курбанов А.Х., Юрьев А.В.* Принципы программно-целевого планирования развития оборонно-промышленного комплекса // Наука и образование в XXI веке: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции 28 февраля 2014 г.: в 12 частях. Часть 8. Тамбов: Бизнес-Наука-Общество, 2014. С. 70–72.
12. *Курбанов Т.Х.* Факторный анализ эволюции логистики с учётом специфики её применения в военной сфере (на примере развития складской инфраструктуры) // Вестник Волжской государственной академии водного транспорта. 2016. Т. 49. № 49. С. 200–209.
13. *Курбанов Т.Х., Курбанова З.К.* Оптимальность производственных процессов (на примере предприятий молочной продукции) // Менеджмент предпринимательской деятельности: сборник научных трудов по материалам 14-й международной научно-практической конференции 7 апреля 2016 г. Симферополь: Ариал, 2016. С. 128–130.
14. *Плотников В.А., Федотова Г.В.* Программно-целевой метод в управлении экономикой региона // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 7. С. 2–9.
15. *Райзберг Б.А., Лобко А.Г.* Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002. 428 с.
16. *Субботская А.С.* Исторические аспекты развития программно-целевого планирования в России и за рубежом // Регион: государственное и муниципальное управление. Электронный научный журнал. 2015. № 3 (03).
17. *Федотова Г.В.* Программно-целевое управление экономикой региона: проблемы контроля: монография. СПб.: ООО «Копи-Р Групп», 2013. 339 с.
18. *Шульдешова А.Л.* Применение программно-целевого подхода в системе планирования развития радиоэлектронной промышленности Российской Федерации // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 50-2. С. 158–166.

Магомаева Л.Р.

КРОСС-КАНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

Аннотация. *В статье на основе анализа мировых тенденций использования информационных технологий рассматривается необходимость и возможность формирования кросс-канального сотрудничества, которое позволит компаниям интегрировать модели онлайн и оффлайн бизнеса, а также усилит конкурентное преимущество на рынке. Автор представляет информационные ресурсы как новейшую технологию, способствующую развитию продуктов и услуг в рамках кросс-канального сотрудничества в современном постиндустриальном обществе.*

Ключевые слова. *Кросс-канальное сотрудничество, информационные ресурсы, онлайн и оффлайн бизнес, компании, технологии.*

Magomaeva L.R.

CROSS-CHANNEL COOPERATION OF COMPANIES IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION OF INFORMATIVE RESOURCES

Abstract. *In the article, based on the analysis of global trends in the use of information technology, the necessity and possibility of forming cross-channel cooperation that will allow companies to integrate models of online and offline businesses, as well as enhance the competitive advantage in the market, is considered. The author represents information resources as the newest technology that promotes the development of products and services within the framework of cross-channel cooperation in a modern post-industrial society.*

Keywords. *Cross-channel cooperation; informational resources; online and offline business; companies; technologies.*

Существующие сегодня теории международной экономической интеграции концентрируют внимание на последствиях интеграции на страновом уровне. В свете теории неолиберализтского толка можно выделить два основных направления позитивной и негативной интеграции. Приверженцы первой группы отдавали предпочтение повышению качества экономической среды, оказывающей опосредованное воздействие на все сферы жизни в государстве, тогда как приверженцы второй группы концентрировали своей внимание преимущественно на межстрановых хозяйственных барьерах, устранение которых будет способствовать решению экономических проблем на уровне государства.

Научный интерес представляет позиция Ф. Махлупа [10], который обосновал значение экономической интеграции с точки зрения статистического и динамического процесса. Автор был убежден, что интеграция – это особая форма взаимовыгодного сотрудничества, целью которого является получение взаимного опыта и знаний между хозяйствующими субъектами на основе использования информационных технологий. Ранние исследования Махлупа по информационной экономике позволили заложить теоретическую основу для теории информационного общества.

ГРНТИ 06.01.29
© Магомаева Л.Р., 2017
Лейла Румановна Магомаева – кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике Грозненского государственного нефтяного технического университета имени академика М.Д. Миллионщикова.
Контактные данные для связи с автором: 364000, Грозный, ул. Мирзоева, д. 37 (Russia, Grozny, Mirzoeva str., 37). Тел.: +7 989 900 98 98. E-mail: rumanovna@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 03.09.2017 г.

Начало идентификации формирующегося информационного сектора в экономике совпало с ростом и внедрением в 1960-х годах вычислительных технологий для ускорения рабочих процессов государственных, производственных и сервисных организаций. Анализ этих явлений позволил ассоциировать их с более глубокими течениями социальных и экономических изменений – «кончиной» индустриальной эры и появлением информационной эры. Именно в этот период были сделаны первые прогнозы о дальнейшем развитии динамичной экономики, обеспечиваемой производством и распространением знаний, где приоритетное значение будет иметь научная мысль и информационные технологии, а также товары и услуги, которые их поддерживают. Данные прогнозы положили начало развитию новой эры онлайн ресурсов в новом информационном пространстве.

В свою очередь, быстрый рост интернет-технологий предопределил структурные изменения как в социальной, так и в экономических сферах жизнедеятельности компаний на рынке. Информационные каналы стали неотъемлемой частью бизнеса, одновременно создавая новые ценности и возможности для клиентов. Сегодня информационные каналы могут быть реализованы компаниями в режиме реального времени и фактического использования, что определяет их назначение для онлайн и оффлайн бизнеса в условиях генерации доходов и прибыли, не зависящих от фактической цепочки добавленной стоимости производимого продукта.

Следует учитывать тот факт, что специализация компаний тесно связана с выбором информационных технологий и ресурсов, которые они используют. Поэтому на сегодняшний день во многих отраслях, включая финансовую индустрию, интегрированные бизнес-концепции становятся предпосылкой для достижения лояльности клиентов. Компании, реализующие деятельность в кредитно-финансовом секторе, зачастую используют стратегию кросс-канального сотрудничества для одновременной интеграции онлайновых и оффлайновых бизнес-моделей с целью поддержания конкурентного преимущества на рынке. В качестве небольшого отступления лишь отметим, что развитие стратегий кросс-канального сотрудничества позволяет интегрировать бизнес компании на глобальный рынок и декомпозировать существующие бизнес-процессы для реализации конкретного проекта или достижения конкретного результата.

Развитие финансовой глобализации в последние годы предопределило активное использование информационных интернет-технологий, использование которых предоставляет быстрый обмен данными и, фактически, синхронизирует бизнес-процессы на больших расстояниях. На текущий момент времени большинство кредитно-финансовых организаций в мире активно используют направление кросс-канального онлайн сотрудничества для развития собственной клиентской базы в целях эффективного распространения собственных продуктов и услуг [12]. Такая форма сотрудничества не ограничивается только использованием онлайн-каналов, основанных на интернет-технологиях, но и включается в себя автономные информационные каналы, связанные с распространением информации институциональные центры, такие как объекты социальной инфраструктуры, образования и торговли.

Кросс-канальное сотрудничество можно определить как совместную интеграцию онлайн и автономных бизнес-моделей, направленных на достижение положительных синергетических эффектов для участвующих в проекте компаний с дополнительными компетенциями. Хотя большинство научных исследований в области теории интеграции широко освещали сферу стратегического сотрудничества между компаниями реального сектора экономики [3], в последние годы были предприняты попытки анализа кросс-канального сотрудничества на уровне компаний финансового сектора.

В рамках развития кросс-канального сотрудничества возникают два основных вопроса: во-первых, почему кросс-канальное взаимодействие может создавать конкурентные преимущества для компании, во-вторых, какие формы сотрудничества будут оптимальны для компаний, осуществляющих деятельность на основе онлайновых и оффлайновых бизнес-моделей. Для анализа возникающих вопросов рассмотрим два вида теоретических оснований стратегического управления, а именно – рыночный подход и ресурсную базу, которые широко применяются в научной литературе.

1. Рыночный подход. В основе рыночного подхода лежит предположение о том, что уникальность и успех компании определяется ее позицией на рынке. В этом смысле понимание реальных позиций компании на рынке компенсирует формирование успешной конкурентной стратегии. Аналогичную позицию разделяет Б.Т. Моргоев, утверждая, что понятие конкуренции можно интерпретировать на основе трех основных подходов, как способ соперничества, как элемент рыночного механизма и как самостоятельный критерий, по которому определяется тип отраслевого рынка [4].

В соответствии с моделью конкуренции М. Портера, силы, способствующие развитию конкуренции на рынке, подразумевают соперничество между существующими конкурентами, торговую силу поставщиков, силу покупателей, угрозу замещающей продукции и барьеры для входа в отрасль [13]. Хотя использование и внедрение информационных интернет-технологий предполагает наличие некоторых преимуществ для обычных компаний (например, предоставления широкой информации и совершенствования бизнес-процессов), интернет также затрудняет получение этих выгод в форме прибыли, поскольку его влияние на развитие конкурентных сил носит отрицательный характер. Эту особенность Портер называет «большим парадоксом» Интернета [14].

Разделяя точку зрения Портера, полагаем, что: во-первых, в ходе использования онлайн-предложения сложнее сохранить собственную идентификацию компании, поскольку интернет как передовая информационная технология снижает различия между конкурентами, тем самым усиливая соперничество между ними; во-вторых, создание онлайн-каналов внутри одной отрасли снижает затраты на коммуникации и таким образом переносит затраты на ведение переговоров на конечных пользователей; в-третьих, онлайн-каналы представляют собой новую угрозу замещения практически для всех видов автономных каналов информации для компаний. Отчасти это связано с тем, что интернет одновременно обеспечивает функции связи, распределения и обслуживания, и таким образом его использование возможно в течение всего жизненного цикла клиента компании.

Выводы Портера согласуются с изменениями в ожиданиях и требованиях клиентов, которые можно наблюдать уже через несколько лет – они в определенной мере обусловлены увеличением потребности в индивидуализации, мобильности, удобстве и самоопределении. В настоящее время практически все пользователи интернета осуществляют сотрудничество на кросс-канальной основе. Пользователи являются потребителями информации и одновременно ее поставщиками; они просматривают информацию в одном канале и приобретают в другом; их цель заключается в поиске лучшего товара, услуги или цены. Постепенное развитие технологического прогресса и изменения в поведении клиентов подразумевают, что очень скоро концепция кросс-канального сотрудничества станет востребованной во многих отраслях.

2. Ресурсный взгляд. В основе ресурсного взгляда лежит внутренняя организация компании с учетом существующих ресурсов и возможностей. Однако некоторые исследователи [8] высказали гипотезу о том, что только те компании могут достичь конкурентного преимущества, которые располагают действительно редкими, ценными информационными ресурсами, не имитируемыми компаниями-конкурентами [15]. Аналогичная гипотеза о концепции ядра компетенции была выдвинута С.К. Прахаладом и Г. Хамелом, в которой авторы утверждали, что любые формы взаимовыгодного сотрудничества должны строиться вокруг совокупности общих компетенций внутри компании, которые обеспечивают потенциальный доступ к открытому рынку и вносят существенный вклад в предполагаемые выгоды для клиентов [16].

По своей природе основные компетенции компаний, реализующих операции через использование онлайн технологий, включая компании кредитно-финансового сектора и компании нефинансового сектора экономики, имеют существенные отличия. Поэтому в рамках реализации стратегии кросс-канального сотрудничества между этими двумя категориями компаний может возникать эффект взаимодополняемости, когда в обмен на предоставление одной информации (автономного актива) предоставляется другая [11]. Исследования показывают [8], что такие автономные активы должны применяться для дополнения онлайн-предложений, так как клиенты, которые покупают продукты с использованием интернет-технологий, оценивают возможность получения услуг послепродажного обслуживания, предлагаемого через компанию-посредника.

Помимо физических автономных активов, ряд нематериальных ресурсов ввиду наличия определенного информационного источника может представлять интерес для соответствующего партнера. При добавлении информационного онлайн-канала в существующий портфель автономного канала компании могут столкнуться с проблемами, связанными с необходимостью получения навыков их использования. Повышение качества кросс-канального сотрудничества может быть обеспечено только при одновременном повышении навыков использования информационных интернет-технологий в стратегии электронного бизнеса. Кроме того, наличие опыта сотрудничества с компаниями, специализирующимися на конкретном виде информационных ресурсов, помогает контролировать и использовать количество доступных информационных каналов.

Следует учитывать и то, что в число информационных нематериальных ресурсов могут быть включены стратегические информационные активы, такие как бренды [5]. В отличие от компаний, реализующих свою деятельность в офлайн режиме, компании, осуществляющие деятельность в онлайн режиме, сталкиваются с проблемами отсутствия доверия со стороны потребителя товаров или услуг, что обусловлено недостаточной известностью имеющегося бренда или деловой репутации компании на рынке. В то же время, известность бренда может компенсировать недостаток опыта компании на рынке и недостаточную эффективность используемых технологий.

В рамках существующих научных гипотез и предположений попробуем объяснить взаимосвязь между кросс-канальным сотрудничеством и конкурентным преимуществом компании на рынке. Время конкурентного преимущества интернет-ресурса достаточно ограничено и крайне непредсказуемо, что делает этот актив весьма уязвимым для практического использования в деятельности компаний. Например, в кредитно-финансовой сфере, которая зависима от появления онлайн-каналов, достижение конкурентного преимущества возможно только при очевидной прозрачности бизнес-модели, поскольку любая информация в режиме реального времени позволяет одновременно интегрировать, реконфигурировать и выпускать новые информационные ресурсы для внесения изменений в деятельность компании.

Следовательно, можно предположить, что успешное кросс-канальное сотрудничество представляет динамические возможности компании на рынке, которые являются предварительным условием для получения ожидаемых результатов. Кроме того, как отмечает Харламова Т.Л. [6], компании, реализующие деятельность в онлайн режиме, как правило, имеют более высокий уровень обучения и инноваций, чем другие компании, что позволяет им становится более новаторскими, гибкими и клиентоориентированными. Основываясь на данном предположении, можно идентифицировать несколько форм кросс-канального сотрудничества:

- использование совместной маркетинговой стратегии двух компаний-партнеров. На практике компании-партнеры будут сталкиваться с гибридными формами сотрудничества, в основе которого заложен синергетический подход;
- одновременное применение продуктов онлайн и офлайн бизнеса для цели оптимизации расходов на рекламу продукции или услуг;
- использование интенсивной межсетевой коммуникации, объединяющей Интернет и традиционные средства массовой информации;
- создание межбанковских брендовых альянсов. Следует учитывать, что при внедрении кросс-канальных продуктов можно одновременно монетизировать имидж собственного бренда и бренда компаний-партнеров путем проведения совместных рекламных акций. Заключение рекламных альянсов создает условия для выхода компании на новые рынки, чему способствует узнаваемость и знание бренда, использование его сильных сторон в целях привлечения новых партнеров;
- кросс-канальное управление взаимоотношениями с клиентами (CRM). В более широком смысле технологии CRM представляют собой новый канал информационных коммуникаций с использованием процесса конфигурирования отдельных предметных областей в части: сбора, обработки, хранения и интеллектуального анализа больших информационных массивов; изучения профиля клиента или сотрудника с точностью совершения операций до одной минуты; сопоставления информации из различных источников с возможностью моделирования отчетов, информационно-аналитических срезов и пр.; сбора информации об отклонениях в бизнес-процессах из различных подразделений банка и внутренних структурных подразделений [2]. В то же время, CRM можно рассматривать не только как новую информационную технологию, но и как новый управленческий подход, сочетающий различные возможности оптимизации бизнес-процессов [9].

В рамках реализации кросс-канального сотрудничества CRM компании-партнеры могут объединять свою информацию и знания в единую ресурсную базу. Такими ресурсами может стать общая база данных клиентов, содержащая информацию о реальных потребностях клиентов в рамках планирования стратегических решений, а использование интернет-технологий позволяет легко определить, какие пользователи посещают сайт данной компании и каковы их потребности, а в дальнейшем – корректировать и создавать новые высококачественные профили для компании за короткое время, а также формировать клиентоориентированное предложение.

В связи с растущей концентрацией рынка и его интернационализацией, а также увеличением релевантности каналов распределения информации, все чаще возникает вероятность повышения конкуренции между компаниями на рынке. Рост конкуренции предопределяет использование более точных бизнес-моделей и интерактивных услуг для потребителей, таких как интерактивные киоски, альтернативные способы расчета и оплаты продукции и услуг в режиме реального времени и другие сервисы. Кроме того, значительно расширяются возможности обслуживания клиентов и предоставления пользователям возможности самообслуживания для доступа к продуктам и сервисам.

Инновационные услуги, предоставляемые компаниями с использованием информационных технологий, также представляют собой дополнительную ценность для клиента и повышают его лояльность по отношению к компании. Для компаний кредитно-финансового сектора характерным продуктом сегодня являются карточные программы лояльности. Они представляют собой совместные программы лояльности для клиентов с возможностью сбора и выкупа у соответствующего партнера электронных скидок, монетизированные в конкретные банковские или финансовые продукты.

В качестве небольшого отступления лишь отметим, что в проведенном недавно исследовании Frank Research Group [1] среди компаний банковского сектора России были выделены четыре группы пользователей программ лояльности. Исследователи установили, что примерно 30% банковских клиентов относятся к числу «безразличных» и столько же – «довольных». Первые не интересуются своими бонусами, не вникают в детали программ и не стремятся принимать предложения банков. Вторые льготами пользуются и их в целом все устраивает. Еще 14% клиентов относятся к группе «недовольных» – им не нравятся те или иные параметры обслуживания. Оставшиеся 24% не выделяют для себя какой-либо банк и легко его меняют, как только где-то появляются условия лучше. Таким образом, около 40% пользователей, входящих в две последние группы, потенциально могут отказаться от предоставляемых услуг в пользу компаний-конкурентов.

Результаты данного исследования позволяют сделать вывод об уязвимости качества информационной среды в условиях высокой конкуренции на рынке. Т.Л. Харламова [7] выделяет в качестве основного конкурентного преимущества компании на рынке создание эффективной информационной среды. В отличие от медиа-каналов, институциональные каналы, такие как магазины и точки продаж, позволяют компаниям предлагать персональную поддержку своим клиентам в рамках организации личных встреч. Следовательно, торговая точка компании-партнера также может быть использована для предоставления услуг компаниям-клиентам, а также в целях обеспечения функции прямого канала в предпродажной, сбытовой и послепродажной фазе.

Таким образом, широкое распространение информационных технологий и изменение поведения клиентов все больше размывает границы между уровнями дистанционной и физической продажи товаров или услуг. Поэтому для того, чтобы сохранить конкурентоспособность компании в долгосрочной перспективе, дистанционные и традиционные информационные технологии должны постоянно взаимодействовать и дополнять друг друга в рамках реализации стратегии кросс-канального сотрудничества на рынке. Учитывая активное развитие информационных технологий, компании финансовой индустрии все более активно ищут новые пути своего развития с использованием принципиально новых товаров и услуг, трансформируя их в новые модели взаимодействия с клиентом. Применение новейших цифровых технологий и использование цифровых каналов связи с клиентами и партнерами предопределяет создание новых форм и направлений кросс-канального сотрудничества.

Проведенный анализ составляющих компонентов кросс-канальных информационных технологий позволил сделать вывод о смене научной парадигмы в рамках развития современного постиндустриального общества в условиях постоянного взаимодействия и дополнения дистанционных и традиционных ресурсов в текущей деятельности компании. Исследования типологии современного, постиндустриального общества показывает, что информация в нем является не просто ценным активом, а представляет собой особый «суперорганизм», саморазвитие которого происходит по мере обновления знаний, технологий и потребностей конечных пользователей.

Таким образом, информация в едином «суперорганизме» воспринимается как новейшая технология, способная к саморазвитию и эволюционированию по мере изменения продуктов и услуг в современном постиндустриальном обществе. Эффективность кросс-канального сотрудничества в условиях интеграции информационных ресурсов должна определяться с учетом выполнения следующих требований: значение информации должно расти по мере ее использования в продукте или услуге; ценность

информации растет при использовании новой информации за счет обмена данными; количество информации не определяет ее ценность, важнее содержание; точность информации растет по мере накопления статистической базы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программы лояльности банков: рейтинг Frank Research Group. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finparty.ru/ratings/81409 (дата обращения 01.08.2017).
2. *Разина О.М.* Расширяем информацию о клиенте: CRM как платформа для взаимодействия кредитных организаций и СВА // Банковское кредитование. 2016. № 4 (68). С. 85-92.
3. *Мелюхин И.С.* Проблемы формирования основ информационного общества // Проблемы информатики. 2007. № 6. С. 18–21.
4. *Моргоев Б.Т.* Региональные контуры пространственной конкуренции // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2014. № 6 (45). С. 153-157.
5. *Моргоев Б.Т.* Проблемы рыночной и административной регионализации российского экономического пространства // Вестник АГУ. 2014. № 4 (151). С. 25-28.
6. *Харламова Т.Л.* Возможности гармонизации взаимоотношений между предпринимателями и государством // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2011. № 4. С. 37-41.
7. *Харламова Т.Л.* Управление процессом перевода российских мегаполисов к инновационному типу экономического развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 1. С. 51-56.
8. *Amit R.; Zott C.* Value Creation in E-Business // Strategic Management Journal. 2010. Vol. 22. P. 493-520.
9. *Hippner H.* Die (R) Evolution des Customer Relationship Management // Marketing ZeitschriftfürForschung und Praxis. 2012. Vol. 27. № 2. P. 115-134.
10. *Machlup F.* The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton University Press, Princeton, NJ, 1962.
11. *Kollmann T.* What is e-entrepreneurship? – fundamentals of company founding in the net economy // Int. J. Technology Management. 2010. Vol. 33. № 4. P. 322-340.
12. *Volkman C.; Tokarsk K.O.* Growth strategies for young e-ventures through structured collaboration // Int. J. Services Technology and Management. 2014. Vol. 7. № 1. P. 68-84.
13. *Porter M.E.* Competitive Strategy: Techniques for analyzing Industries and Competitors. Free Press, London, 1980.
14. *Porter M.E.* Strategy and the Internet // Harvard Business Review. 2011. Vol. 79. № 3. P. 62-78.
15. *Wernerfeld B.* The resource-based view of the firm: ten years after // Strategic Management Journal. 2014. Vol. 16. № 3. P. 171-174.
16. *Prahalad C.K., Hamel G.* The core competence of the corporation // Havard Business Review. 2012. Vol. 68. № 3. P. 79-91.

Карпова Г.А., Песоцкая Е.В., Ткачев В.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА И МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ

Аннотация. *В статье представлены современные подходы к теоретико-методологическому обоснованию эффективности деятельности кластерных структур в сфере рекреации и туризма посредствам использования механизмов системного подхода и принципов моделирования. Отдельное внимание уделяется вопросам проектирования модели туристского кластера с учетом требований теории эффективности и оптимизации социально-экономических процессов.*

Ключевые слова. *Туристские кластеры, системный подход, моделирование социально-экономических процессов, эффективность функционирования кластерных структур.*

Karpova G.A., Pesotskaya E.V., Tkachev V.A.

THEORETICAL APPROACHES TO THE USE OF THE SYSTEM APPROACH AND SIMULATION TO EVALUATE THE EFFECTIVENESS OF TOURISTIC CLUSTERS

Abstract. *The article presents modern approaches to the theoretical and methodological substantiation of the effectiveness of cluster structures in the sphere of recreation and tourism through the use of the system approach mechanisms and modeling principles. Special attention is paid to the design of a tourist cluster model, taking into account the requirements of efficiency theory and optimization of socio-economic processes.*

Keywords. *Tourist clusters, system approach, modeling of socio-economic processes, efficiency of cluster structures functioning.*

При формировании механизма оценки эффективности туристского кластера следует учитывать ряд особенностей, отраженных в общих представлениях об эффективности. Первая из них связана с имманентной принадлежностью категории «эффективность» к характеристикам развитых систем, процессов и явлений. Эффективность выступает как индикатор развития рассматриваемого объекта и является стимулом для его модернизации, роста и развития.

ГРНТИ 06.39.41
© Карпова Г.А., Песоцкая Е.В., Ткачев В.А., 2017
Галина Алексеевна Карпова – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Елена Владимировна Песоцкая – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вадим Александрович Ткачев – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры предпринимательства в туризме Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Ткачев В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8-905-231-39-50. E-mail: quebrador@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 07.06.2017 г.

Вторая особенность заключается в необходимости оценки результатов определенных воздействий, оказываемых на объект, а также затрат, обуславливающих эти результаты. В этом смысле она становится ориентиром управленческой деятельности, а значит, создает предпосылки для формирования и принятия целесообразных управленческих решений, направленных на максимизацию результатов деятельности при минимизации затрат[4].

Третья особенность категории «эффективность» отражает методологию формирования задач функционирования и развития любого объекта – стремление к удовлетворению экономических и социальных потребностей индивидов, их социальных групп, реально действующих бизнес-субъектов, общества в целом с использованием ограниченных ресурсов.

Четвертая особенность – возможность применения данной категории только по отношению к системным объектам. Сущность эффективности обусловлена природой системного подхода, который проявляется по целому ряду направлений, и, в первую очередь, в идентификации объекта – туристского кластера, функционирование которого описывается и анализируется с точки зрения методологического аппарата логического мышления. Свойства системного подхода, характер решаемых задач, близость к проблемам реализации позволяют рассматривать данный вид научного исследования как основу управления кластерными структурами в сфере рекреации и туризма.

Понятие «система» относится к числу дефиниций, давно и широко используемых общенаучной терминологией. Его сущность, отличительные признаки, этапы развития рассматривались в рамках различных научных дисциплин. Они же составили основу для самостоятельной дисциплины – системологии, одной из ветвей философской науки [1]. Рассмотрим более подробно основные признаки системных образований на примере туристских кластеров. К числу таковых признаков можно отнести следующие: целостность – представляет собой зависимость каждого из элементов кластера от его места, роли и позиции в системе внутрикластерных отношений; структурность – наличие четкой функциональной структуры во взаимоотношении между участниками кластерного образования; взаимосвязь между элементами системы – наличие прямой и обратной связи между участниками кластерного образования на основе современных форм коммуникационного взаимодействия; взаимосвязь системы и среды – проявление функций кластера в процессе взаимодействия с субъектами внешней среды; иерархичность – возможность представления туристского кластера с точки зрения набора систем более низкого уровня[3].

Также, по мнению авторов, представляется научно обоснованным исследование туристских кластеров с точки зрения классификации систем. Можно выделить следующие виды систем в увязке с природой кластера: туристский кластер как открытая система – наблюдаются интенсивные связи с внешней средой (органами государственного и муниципального управления, потребителями туристских услуг, средствами массовой информации и т.д.); туристский кластер как сложная система – наблюдается наличие подсистем внутри кластерной структуры; туристский кластер как большая система – наблюдается большая степень, чем обычно, вариативности развития кластерной структуры в связи с высоким уровнем неопределенности в условиях рыночной экономики; туристский кластер как саморазвивающаяся система – наблюдается высокий уровень инновационной активности участников кластера в условиях нового технологического уклада.

Основываясь на постулатах системного подхода, туристский кластер создается и функционирует в соответствии с определенной целью – достижением максимального удовлетворения конечного потребителя в туристских продуктах. С этой точки зрения, его можно характеризовать как функциональную социально-экономическую систему. Важно отметить, что туристский кластер как социально-экономическая система всегда имеет территориальную структуру, которую можно охарактеризовать как совокупность пространственных отношений элементов, обеспечивающую их единство и целостность. Кроме того, необходимо принимать во внимание отраслевой характер развития кластерной структуры. Так, кластер, весьма часто, включает в себя не только организации, непосредственно предоставляющие туристские услуги, но и субъектов смежных отраслей – средства размещения, транспортные компании, туристско-информационные центры, магазины сувенирных изделий, предприятия общественного питания и др. [7].

Таким образом, структуризация кластера как социально-экономической системы может осуществляться во взаимосвязи территориальной и отраслевой структур. Например, определенное значение для развития кластера имеет уровень освоения туристско-рекреационного потенциала. Туристско-рекреа-

ционный потенциал любой территории представляет собой весьма сложное понятие, трудное для однозначной оценки и трактовки. Этот факт, во многом, обусловлен тем, что основу туристского потенциала составляют различные по своей сути и происхождению объекты исторического, культурного, природного наследия каждой конкретной территории. При этом серьезное влияние на итоговые значения степени привлекательности туристского кластера оказывает целый ряд внешних факторов экономического, политического, правового, социального, культурного и даже психологического характера [6].

В рамках управления туристской дестинацией на принципах кластеризации необходимо решить ряд важных задач, в том числе: повышение уровня обоснованности принимаемых управленческих решений, обеспечение возможности адекватного воздействия на социально-экономические процессы, формирование гибкого механизма реакции на воздействие внешней среды [8]. Решение таких задач требует поиска новых форм и методов хозяйственного управления, в том числе опыта, накопленного в области системного моделирования, соединяющего в себе возможность комплексного познания действительности, способность к воспроизводству будущих процессов и явлений, и осуществлению на этой основе выбора наиболее эффективных способов управления ими.

Основу моделирования составляет процедура, в ходе которой между исследователем и интересующим его объектом становится некоторое промежуточное звено – модель. Модель характеризуется следующими признаками: объективным соответствием моделируемому объекту, способность к замещению объекта, общностью свойств с моделируемым объектом (при этом модель охватывает не все свойства оригинала, а лишь те из них, что важны для целей исследования), способностью давать в ходе проведения исследования информацию, допускающую опытную проверку, наличием четких правил перехода от модельной информации к информации о самом объекте.

Характерное свойство проблемно-ориентированных систем – возможность вариации моделей, идентификаторов и алгоритмов. В ходе разработки модели туристского кластера необходимо принимать во внимание ряд универсальных аспектов, связанных с общей характеристика любой кластерной структуры как системы. К числу таковых можно отнести: цели создания кластера и их взаимосвязь с функциями туристской дестинации, основные задачи, реализуемые в процессе деятельности кластера, типологизация кластера по определенным классификационным критериям, схема взаимодействия кластера с органами государственной власти различного уровня, этапы построения и развития кластерной структуры в сфере рекреации и туризма [5].

Актуальным моментом в процессе проектирования и моделирования туристского кластера, с точки зрения системного подхода, является соблюдение последовательности и содержательности прохождения этапов создания и развития кластерной структуры. Рассмотрим более подробно каждый из данных этапов:

- информационно- аналитический этап. На данном этапе происходит сбор и обработка первичной информации о будущем кластере : статистические данные о структуре и половозрастных особенностях исследуемой категории лиц данного региона, изучение контактной аудитории, анализ состояния существующих субъектов туристской инфраструктуры, аналитические данные по уровню развития туристского рынка региона, исследование существующих программ и направлений туризма и другие необходимые данные;
- предварительное согласование. Проектирование и моделирование самого кластера (цели и задачи кластера, вид и направления деятельности туристского кластера, количество и состав участников, организационная структура кластера и др.) характерны для второго этапа кластерного строительства. В рамках этого же этапа ведутся работы по согласованию деятельности и структуры кластера с соответствующими органами государственной власти и другими заинтересованными структурами;
- выход на рынок. Связан с началом функционирования кластера и реализацией соответствующих программ, перспективным планированием, определением точек роста и показателей эффективности;
- адаптация и развитие. Развитие кластера происходит в соответствии с заявленными целями и задачами при проектировании в рамках основных, приоритетных направлений его функционирования;
- расширение кластерной структуры. Данный этап может быть реализован по нескольким направлениям (разработка и внедрение новых видов туристской деятельности, расширение возможностей и

обновление содержания туристских продуктов, изменение региональной компоненты кластера, увеличение числа участников кластера и др.) при одновременном согласовании с соответствующими органами государственной власти;

- трансформация кластерной структуры [2]. Изменение кластерной структуры должно происходить по согласованию с органами государственной власти в связи с институциональными и структурными изменениями в государственной политике.

Помимо вышеописанных универсальных характеристик любой кластерной модели присутствуют и ряд специфических элементов проектирования. К числу таковых мы относим следующие: конкретная направленность и вид кластера, количество и состав субъектов кластера, организационная структура кластера, модель управления ресурсной базой кластера, система оценки эффективности функционирования кластера. Итоговым результатом применения системного подхода должна стать модель устойчивого перспективного развития кластера на основе эффективного использования инновационных технологий и продуктов туристского рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гришин С.Ю., Ткачев В.А.* Методические аспекты эффективного проектирования современной системы кластеров в сфере детско-юношеского туризма Северо-Западного Федерального Округа // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 1. – С. 92-98.
2. *Гришин С.Ю., Карпова Г.А.* Условия и предпосылки развития системы кластеров в сфере детско-юношеского туризма в Северо-Западном федеральном округе // Вестник Ассоциаций ВУЗов туризма и сервиса. 2016. Т. 10. № 3. С. 41-49.
3. *Карпова Г.А., Гришин С.Ю.* Теоретико-методологические подходы к формированию кластеров в сфере детско-юношеского туризма // Вестник Российской академии естественных наук (Санкт-Петербург). 2015. № 3. С. 82-86.
4. *Карпова Г.А., Хорева Л.В.* Классификация в туризме: практика и методология // Известия СПбГЭУ. 2012. № 2. С. 64-69.
5. *Песоцкая Е.В.* Этологический подход в управлении туристскими услугами // Известия СПбГЭУ. 2016. № 3 (99). С. 92-97.
6. *Песоцкая Е.В., Мнякин М.Г.* Маркетинговые механизмы управления туристской организацией // Современные аспекты экономики. 2013. № 4 (188). С. 170-176.
7. *Песоцкая Е.В.* Моделирование социально-экономического развития малых и средних городов России: монография. СПб.: Издательство СПбУЭФ, 1994. 68 с.
8. *Песоцкий А.А.* Экономическое пространство: концептуальные подходы и системный анализ // Актуальные проблемы труда и развития человеческого потенциала: межвузовский сборник научных трудов. СПб.: Издательство СПбГЭУ, 2015. С. 177-183.

Загородников М.А.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТРЕБНЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК СУДОВ ЛЕДОВОГО ФЛОТА, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ К ЭКСПЛУАТАЦИИ НА СЕВЕРНОМ МОРСКОМ ПУТИ

Аннотация. *Исследование связано с изучением модели оценки функционально-стоимостных характеристик судов ледового флота России, предназначенных для функционирования на трассах Северного морского пути (СМП). Цель – рассмотреть основные требования, предъявляемые к ледовому флоту России для обеспечения круглогодичного судоходства по северной морской транспортной магистрали. Задачи: определить на основе метода экспертной оценки значения весовых коэффициентов значимости повышения различных технических характеристик раздельно для транспортных судов и ледоколов; выявить эксплуатационные затраты транспортного судна и ледокола при проходе по трассам СМП. В статье детально рассмотрены методы оценки функциональных и стоимостных характеристик судов, в частности метод экспертной оценки. Доказано, что эффективность движенческих операций транспортного судна зависит от мощности судовых силовых установок, сопротивления движению судна, ледового класса и вместимости судна. С учетом успешной реализации авторских разработок, возможно достичь необходимого, определенного при стратегическом планировании, уровня повышения эффективности движенческих операций транспортного судна ледового класса.*

Ключевые слова. *Северный морской путь, ледокол, транспортное судно, функциональные характеристики, мощность, ледопроходимость, вместимость.*

Zagorodnikov M.A.

A MODEL FOR THE ASSESSMENT OF THE REQUIRED FUNCTIONAL AND COST CHARACTERISTICS OF ICE FLEET VESSELS NAVIGATING THE NORTHERN SEA ROUTE

Abstract. *This study provides a model for assessing both functional and cost characteristics of Russian ice fleet vessels that navigate the Northern Sea Route. The purpose of this study is to consider the basic requirements for the Russian ice fleet to ensure year-round navigation on the Northern Sea Route. Through the expert assessment method, this study weighs the factors as per their importance in enhancing various technical characteristics, separately for transport vessels and icebreakers, and then determines the operating expenses for both a transport vessel and an icebreaker navigating on the Northern Sea Route. This study evaluates methods to assess both the functional and cost characteristics of vessels, highlighting the expert assessment method. Navigational efficiency of transport vessels depends on the propulsion power of marine power plants, resistance to vessel movement, and the ice class of the vessel. It is possible to achieve the required level of navigational efficiency of an ice-class transport vessel, which is specified during the strategic planning stage, provided that proposed long-term developments are successfully implemented.*

Keywords. *Northern Sea Route, icebreaker, transport vessel, functional characteristics, power, icebreaking capability, capacity.*

ГРНТИ 06.71.09
© Загородников М.А., 2017
Михаил Александрович Загородников – кандидат экономических наук, заместитель генерального директора по развитию Крыловского государственного научного центра, г. Санкт-Петербург.
Контактные данные для связи с автором: : 196158, г. Санкт-Петербург, Московское ш., 44 (Russia, St. Petersburg, Moskovskoye hw., 44). E-mail: vm007@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 07.09.2017 г.

Будущее российской экономики как науки тесно связано с развитием научно-технического прогресса и использованием на практике его новейших достижений [1, 4, 7]. Воплощение в жизнь результатов научных исследований, положительный отклик рынка при их коммерциализации является ключевым стратегическим инструментом эволюции производственной и социальной сфер общества. Одним из приоритетных направлений развития российской экономики является освоение природных ресурсов Арктики, её дальнейшее вовлечение в хозяйственную деятельность, которая напрямую зависит от того, насколько хорошо функционирует Северный морской путь (СМП).

СМП как бесперебойно функционирующая северная транспортная артерия будет способствовать комплексному развитию арктических территорий, позволит реализовать масштабные проекты по добыче и переработке минерального сырья, осуществлять международные транзитные перевозки [5, 6]. При обеспечении достижения заданной цели, для эффективного круглогодичного функционирования СМП особое значение приобретают вопросы управления развитием СМП, в том числе: развитием ледокольного флота, обеспечивающего регулярное круглогодичное функционирование транспортной магистрали; совершенствованием технико-экономического обоснования принципиально новых образцов морской техники; обоснованием принципиально новых подходов к проблемам оптимизации (по разработанным критериям) интегральных затрат трансформации трампового транзитного судоходства в регулярное, круглогодичное; решением проблемы оптимизации интегральных затрат на доставку грузов потребителям в сложных климатических условиях Арктического региона по трассам СМП.

Стоящую перед нашей страной задачу развития Арктической зоны России (АЗР) и СМП необходимо решать, по мнению автора, опираясь на принцип стратегического планирования «от будущего к настоящему», который противоположен принципу долгосрочного планирования «от прошлого к будущему». В этой связи, рассмотрим основные требования, предъявляемые к ледовому флоту России для обеспечения круглогодичного судоходства по СМП.

В Стратегии развития судостроительной промышленности до 2020 года и на дальнейшую перспективу заданы отдельные экономические и технические индикаторные показатели для транспортных морских объектов СМП: снижение энергозатрат при эксплуатации на 10-15%; снижение весовых характеристик на 10-15%; повышение на 20-25% ледопроходимости; повышение в 1,2-1,4 раза экономической эффективности перевозок. С учетом целевого индикатора – объем перевозок грузов по СМП в год – за индикаторный показатель эффективности Эп перевозок предлагается принять:

$$Эп = \frac{Vгр}{Сп},$$

где $V_{гр}$ – объем перевозок грузов по Северному морскому пути, тонн; $С_п$ – совокупные затраты судовладельцев и государства, руб. (годовые приведенные затраты).

Рост эффективности перевозок по СМП, зависящий от изменения годовых суммарных затрат по транспортировке грузов (IЭп/3), рассчитывается по формуле:

$$IЭп/3 = Кв1 \times IЭд + Кв2 \times IЭс,$$

где IЭд – рост эффективности движенческих операций; IЭс – рост эффективности стояночных операций; Кв1 – весовой коэффициент значимости движенческих операций в составе суммарных издержек; Кв2 – весовой коэффициент значимости стояночных операций в составе суммарных издержек. Экспертная оценка показала, что значимости движенческих операций в составе суммарных издержек составляет 0,7, а значимость стояночных операций в составе суммарных издержек составляет 0,3. Т.е. Кв1=0,7 и Кв2=0,3.

Чтобы оценить вероятность и пределы повышения эффективности движенческих операций требуется первоначально установить возможное повышение эффективности стояночных операций. В первую очередь, их эффективность зависит от таких факторов, как загруженность порта, оснащенность порта, необходимость обеспечения средствами рейдовой выгрузки, скорость выгрузки, погодные условия, необходимость привлечения дополнительных судов обеспечения. Кроме этого, необходимо учитывать характер груза: объемно-весовые характеристики груза (массовые грузы, например, щебень); объемные грузы (бытовки, емкости); габариты груза (габаритный/негабаритный); класс опасности (опасный/неопасный); грузы, требующие особых условий перевозки (плиты) [2, 3].

Государственные и частные предприятия осуществляют значительные усилия для повышения эффективности стояночных операций, посредством строительства новых современных северных морских портов и технического переоснащения действующих портов. Кроме строительства и модерниза-

ции портов и портового оборудования проводятся мероприятия по осуществлению организационно-технических мер: сокращение швартовно-шланговых операций, повышение производительности отгрузки, сокращение времени оформления документов, сокращение минимальной длительности используемых транспортным судном «окон погоды» и др.

По результатам проведенных исследований реализации мероприятий по повышению эффективности стояночных операций, по мнению экспертов, возможно ожидать в ближайшие несколько лет их повышение примерно на 20%, то есть можно считать, что ІЭс=1,2.

Далее оценим вероятность и пределы повышения эффективности движенческих операций. Чтобы обеспечить ІЭп/З = 1,2, очевидно, что необходимо выполнение условия: ІЭд = 1,2. Этого достичь практически возможно, но тогда относительные изменения параметров технологий судостроения должны превысить пределы на сегодняшний день технически достижимого уровня. Для достижения заданной эффективности требуется или большой технологический скачок по одному направлению, или почти равномерное повышение эффективности всех направлений.

Затраты на движенческие операции состоят из эксплуатационных затрат транспортного судна и тарифов на его проводку по СМП ледоколом (в этом состоит специфика СМП) [2]. Рассмотрим эксплуатационные затраты транспортного судна при проходе по СМП. Эффективность движенческих операций транспортного судна зависит от мощности судовых силовых установок (ССУ), сопротивления движению судна, ледового класса и вместимости судна. Таким образом, для движенческих операций имеем уравнение:

$$I_{\text{Эд}} = \text{К}_{\text{в}11} \times I_{11} + \text{К}_{\text{в}21} \times I_{21} + \text{К}_{\text{в}31} \times I_{31} + \text{К}_{\text{в}41} \times I_{41},$$

где $I_{\text{Эд}}$ – индекс повышения эффективности движенческих операций; I_{11} – индекс повышения мощности ССУ; I_{21} – индекс снижения сопротивления движению судна; I_{31} – индекс повышения ледового класса (ледопроходимости) судна; I_{41} – индекс повышения вместимости судна; $\text{К}_{\text{в}11}$ – весовой коэффициент значимости повышения мощности ССУ в решении задачи повышения эффективности движенческих операций; $\text{К}_{\text{в}21}$ – весовой коэффициент значимости снижения сопротивления движению судна в решении задачи повышения эффективности движенческих операций; $\text{К}_{\text{в}31}$ – весовой коэффициент значимости повышения ледового класса (ледопроходимости) судна в решении задачи повышения эффективности движенческих операций; $\text{К}_{\text{в}41}$ – весовой коэффициент значимости повышения вместимости судна в решении задачи повышения эффективности движенческих операций.

При технико-экономическом обосновании оптимальных характеристик судна возникает необходимость в решении многокритериальной задачи, когда различные критерии экономической эффективности указывают на выбор различных вариантов. Для решения многокритериальной задачи определяют обобщающий, или интегральный, экономический критерий. Процедура его расчета следующая. Если частный критерий относится к максимизируемым (в данном случае – эффективность движенческих операций транспортного судна, рентабельность перевозок), то среди всех вариантов судна находят его максимальное значение, приравнивают его к единице и пересчитывают все остальные варианты, для которых этот критерий будет меньше единицы. Если частный критерий относится к минимизируемым (удельные приведенные затраты, срок окупаемости затрат), то его минимальное значение приравнивают к единице и пересчитывают все остальные варианты, для которых этот критерий будет также меньше единицы. После этих процедур относительные критерии можно суммировать в один интегральный критерий.

Суммарный показатель (интегральный критерий) находим как сумму всех относительных критериев по каждому варианту. Тот вариант, где интегральный критерий максимальный, определяет судно с оптимальными характеристиками для данной линии перевозок.

Оценим возможность повышения технических характеристик транспортного судна. Декомпозиция должна быть проведена по каждому направлению. Например: повышение мощности может достигаться через увеличение номинальной мощности, а также за счет энергоэффективных технологий; повышение ледопроходимости обеспечивают повышение прочности и новые конструктивные решения, методы снижения ледовых нагрузок; снижение сопротивления движению достигается через варьирование обводов корпуса при проектировании, очистку корпуса – при эксплуатации; вместимость – здесь значимыми факторами являются проектная вместимость, а также уменьшение массы и габаритов оборудования.

По каждой составляющей могут быть конкретно определены индикаторные показатели. В Стратегии развития судостроительной промышленности до 2020 года и на дальнейшую перспективу по-

ставлена задача достижения показателей, приведенных в начале статьи. В соответствии со стратегическим прогнозом зададим рост ожидаемых технических параметров ледокольного флота, предназначенного для эксплуатации по трассам СМП: по увеличению мощности на 20%, $I_{11} = 1{,}2$; по снижению сопротивления движению на 30%, $I_{21} = 1{,}3$; по повышению ледопроходимости на 30%, $I_{21} = 1{,}3$; повышение грузовместимости на 30%, $I_{41} = 1{,}3$. Далее определим, на основе метода экспертной оценки, значения весовых коэффициентов значимости повышения различных технических характеристик, раздельно для транспортных судов и ледоколов.

1. Транспортные суда ледового класса.

1.1. Значения весовых коэффициентов значимости повышения различных технических характеристик устанавливаются в диапазоне от «важно», определяющее значение – 1.0, до «не влияет на рост индикатора эффективности перевозок по СМП» – 0.0 (табл. 1).

1.2. По степени технической возможности достижения заданных параметров (табл. 2):

А. Гарантировано возможно (есть результаты собственных НИОКР) – 1,0;

Б. Теоретически возможно (имеются зарубежные разработки) – 0,98;

В. Гарантировано возможно улучшение параметров на 20% – 0,98;

Г. Гарантировано возможно улучшение параметров на 15-20% – 0,96;

Д. Гарантировано возможно улучшение параметров на 10-15% – 0,90;

Е. Гарантировано возможно улучшение параметров на 5-10% – 0,80;

Ж. Современный уровень развития науки и техники не позволяет достичь заданных результатов. При этом возможен прирост: свыше 5% – 0,15, на 3-5% – 0,10, на 1-3% – 0,05, прирост невозможен – 0.

Таблица 1

Оценка степени влияния параметра на рост индикатора эффективности перевозок по СМП (по степени важности) [2]

Параметр	Степень влияния. Экспертная оценка
повышение мощности	1,0
повышение ледопроходимости	0,5
снижение сопротивления движению	0,3
средняя скорость движения судна в ледовом поле	1,0
вместимость	1,0

Таблица 2

Оценка степени возможности достижения параметра, влияющего на рост индикатора эффективности перевозок по СМП [2]

Параметр	Степень достижимости. Экспертная оценка
повышение мощности	1,0
повышение ледопроходимости	0,9
снижение сопротивления движению	0,9
средняя скорость движения судна в ледовом поле	0,9
вместимость	1,0

2. Ледокол.

2.1. По степени важности (по всем исследуемым показателям) значения весовых коэффициентов значимости оцениваются аналогично вышеизложенному, что отражено в табл. 3.

2.2. По степени технической возможности достижения заданных параметров значения весовых коэффициентов значимости оцениваются аналогично вышеизложенному, что отражено в табл. 4.

Примем по результатам экспертной оценки для транспортных судов ледового класса: $К_{в11}$= 0,3, $К_{в21}$= 0,1, $К_{в31}$= 0,1, $К_{в41}$= 0,5. Тогда при достижении заданных характеристик получим:

$$I_{Эд} = 0{,}3 \times 1{,}3 + 0{,}1 \times 1{,}2 + 0{,}1 \times 1{,}3 + 0{,}5 \times 1{,}3 = 1{,}29.$$

Нами было задано, что минимальное требование к повышению эффективности движенческих операций IЭд = 1,2. Следовательно, с учетом перспективных разработок, возможно достичь необходимого, определенного при стратегическом планировании, уровня повышения эффективности движенческих операций транспортного судна ледового класса.

Примем по результатам экспертной оценки для ледокола: $К_{в11}$= 0,35, $К_{в21}$= 0,2, $К_{в31}$= 0,35, $К_{в41}$= 0,1. Тогда при достижении заданных характеристик получим:

$$I_{Эд}= 0,35 \times 1,3 + 0,2 \times 1,2 + 0,35 \times 1,3 + 0,1 \times 1,3 = 1,28.$$

Таким образом, для достижения поставленных целей: повышение запланированного объёма доставляемых грузов до 60 млн тонн и повышение эффективности перевозок по трассам СМП в 1,4 раза, требуется снижение удельных годовых издержек стоимости перевозок примерно на 25%. По результатам анализа приведенных данных о реализации мероприятий по повышению эффективности стояночных операций, по мнению экспертов, возможно ожидать их повышения примерно на 20%. Продукция судостроения (морские транспортные суда ледового плавания и ледокольные суда) оказывает влияние, в первую очередь, на эффективность движенческих операций за счет изменения функционально-стоимостных характеристик продукции.

Таблица 3

Оценка степени влияния параметра на рост индикатора эффективности перевозок по СМП (по степени важности) [2]

Параметр	Степень влияния. Экспертная оценка
повышение мощности	0,8
повышение ледопроходимости	1,0
снижение сопротивления движению	0,5
средняя скорость движения судна в ледовом поле	1,0
вместимость	0,1

Таблица 4

Оценка степени возможности достижения параметра, влияющего на рост индикатора эффективности перевозок по СМП [2]

Параметр	Степень достижимости. Экспертная оценка
повышение мощности	1,0
повышение ледопроходимости	0,9
снижение сопротивления движению	0,9
средняя скорость движения судна в ледовом поле	0,9
вместимость	1,0

Для достижения минимального планируемого уровня роста эффективности перевозок по трассам СМП необходимо повышение эффективности движенческих операций на 27%. Эффективность движенческих операций транспортных судов ледового класса в соответствии с перспективными разработками, возможно повысить на 29%, а эффективность движенческих операций ледоколов – на 28%. Следовательно, с учетом перспективных разработок, возможно достичь необходимого, определенного при стратегическом планировании, уровня повышения эффективности движенческих операций ледового флота.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Хлынин М.Ю.* Формирование и развитие промышленных кластеров // Технико-технологические проблемы сервиса. 2014. № 1 (27). С. 92-99
2. *Абрамов А.В., Загородников М.А.* Перспективы инновационного развития Арктической зоны России. Транспортные магистрали: монография. СПб.: Изд-во СПбГМТУ. 2017. 162 с.
3. *Загородников М.А., Калинин И.М.* Новые перспективы развития СМП // Экономические науки. 2016. № 2.
4. *Плотников В.А.* Инновационная активность российских промышленных предприятий как фактор экономической безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. Т. 23. № 13-1. С. 5-10.
5. Государственная программа Российской Федерации «Развитие транспортной системы» (утв. Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 319).
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 21 апреля 2014 г. № 366 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года».
7. Евразийская политическая экономия. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 767 с.

Величко М.В.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

Аннотация. *В статье рассмотрены пороки системы стандартов серии ISO 9000, высказаны принципы построения альтернативной системы управления качеством жизни общества и качеством продукции и указаны факторы, лежащие вне систем управления качеством продукции на предприятиях, но при этом обеспечивающие либо подрывающие работоспособность такого рода систем.*

Ключевые слова. *Качество продукции, управление качеством продукции, стандарты серии ISO 9000, управление качеством жизни общества, экономическая безопасность общества, экономическая безопасность государства.*

Velichko M.V.

QUALITY MANAGEMENT OF PRODUCTION AS THE FACTOR OF MAINTENANCE OF ECONOMIC SAFETY OF SOCIETY AND THE STATE

Abstract. *The article discusses the flaws in the ISO 9000 series of standards, outlines the principles for building an alternative quality management system for quality of life and product quality, and specifies the factors that lie outside the quality management systems of enterprises, but at the same time ensure or undermine the performance of such systems.*

Keywords. *Quality of products, product quality management, ISO 9000 series standards, quality management of society's life, economic security of society, economic security of state.*

Проблематика управления качеством продукции и в учебной литературе по дисциплине «управление качеством», и в специальной литературе, для работающих в этой сфере, в подавляющем большинстве случаев рассматривается вне её связи с задачей обеспечения экономической безопасности общества и государства. С другой стороны, в работах, посвящённых обеспечению экономической безопасности государства и общества, необходимость обеспечения качества продукции достаточно часто упоминается как важная составляющая экономической безопасности социально-экономических систем, однако при этом не рассматривается вопрос о том, как политика государства может сказываться на качестве продукции и, прежде всего, на качестве массово производимой продукции, производство и потребление которой во многом определяет возможности проведения политики государством и формирует качество жизни общества и социальных групп в его составе.

Очевидно, что хроническая неспособность государства на протяжении многих десятилетий обеспечить высокое по мировым меркам качество массово производимой продукции является фактором, подрывающим его безопасность во всех аспектах. Вследствие этого изучение обеспечения политикой государства роста качества массово производимой в его экономике продукции является одной из наиболее актуальных, хотя и мало изученной проблемой.

ГРНТИ 06.39.41
© Величко М.В., 2017
Михаил Викторович Величко – кандидат экономических наук, доцент кафедры политологии и социологии Санкт-Петербургского государственного аграрного университета.
Контактные данные для связи с автором: 196601, Россия, г. Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское ш, 2 (Russia, St. Petersburg, Pushkin, Peterburgskoe road, 2). Тел.: +7 (812) 476-37-45. E-mail: nbvpvmv@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 19.09.2017 г.

Система стандартов, наряду с кредитно-финансовой системой и законодательством, является одним из средств сборки многоотраслевых производственно-потребительских систем из множества самостоятельно действующих предприятий. Это положение справедливо как в пределах государств, так и на надгосударственных уровнях рассмотрения, вплоть до глобального. Но в пределах границ каждого государства держателем системы стандартов является одно из подразделений государственной власти. При этом есть и общепринятые международные стандарты. В частности, обеспечение качества продукции в настоящее время в большинстве государств, развитых в научно-техническом отношении, регулируется международными стандартами серии ISO 9000. Однако внедрение стандартов этой серии в России не привело к существенному росту качества массово производимой продукции. И это обстоятельство ставит перед двумя вопросами:

1) в каких социокультурных условиях стандарты серии ISO 9000 работоспособны?

2) соответствуют ли они как таковые потребностям культурно своеобразных обществ, государств, человечества в целом в обеспечении высокого качества жизни и высокого качества производимой и потребляемой продукции?

Начнём с ответа на второй вопрос. ГОСТ Р ИСО 9000-2015 вообще не даёт определения термину «качество» в формате «качество – это …». Он ограничивается неоднозначно понимаемыми декларативными рассуждениями на тему качества:

«2.2.1 Качество. Организация, ориентированная на качество, поощряет культуру, отражающуюся в поведении, отношении, действиях и процессах, которые создают ценность посредством выполнения потребностей и ожиданий потребителей и других соответствующих заинтересованных сторон. Качество продукции и услуг организации определяется способностью удовлетворять потребителей и преднамеренным или непреднамеренным влиянием на соответствующие заинтересованные стороны. Качество продукции и услуг включает не только выполнение функций в соответствии с назначением и их характеристики, но также воспринимаемую ценность и выгоду для потребителя».

После прочтения этого «определения» вспоминается фраза из широко известного фильма «главное, чтобы костюмчик сидел…», каковой результат обеспечивается искусством портного, не поддающимся метрологически состоятельному описанию. По сути такое «определение» термина «качество» переводит дело управления качеством из сферы научно обоснованной инженерно-управленческой деятельности в область «заклинания стихий», в которой «волшебные слова», произносимые одними «шаманами», влекут за собой определённые ожидаемые последствия, а те же самые слова, произносимые другими, остаются без последствий по причинам, остающимся неизвестными.

Продолжим наш анализ. ГОСТ ISO 9000-2011 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» определяет термин «качество» следующим образом:

«3.1.1 качество (quality): Степень соответствия совокупности присущих характеристик (3.5.1) требованиям (3.1.2). (…)

3.1.2 требование (requirement): Потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным. (…)

3.5.1 характеристика (characteristic): Отличительное свойство».

Если соотносить определение 3.1.1 ГОСТ ISO 9000-2011 с жизнью, то оказывается, что высококачественными изделиями являются, например: трансатлантический лайнер «Титаник», погибший в результате столкновения с айсбергом в апреле 1912 г. и унёсший жизни почти 2/3 находившихся на его борту пассажиров и команды (712 человек спасено, погибло минимум 1496 человек при общем количестве мест в шлюпках 1178 и максимальной численности пассажиров и команды на борту 3464 человека); АЭС «Фукусима», на которой в марте 2011 г. под воздействием землетрясения произошла катастрофа с выбросом радиоактивных веществ в окружающую среду (7-го, наивысшего уровня опасности аварий на ядерных объектах по международной шкале INES), последствия которой не локализованы должным образом до сих пор.

Если руководствоваться приведённым выше определением качества по стандарту ГОСТ ISO 9000-2011, то оба названные объекта, эксплуатация которых завершилась катастрофами вследствие их конструктивных особенностей, на момент завершения их создания полностью удовлетворяли требованиям заказчика, т.е. были качественными, что подразумевает и безопасность пользования ими в условиях, предлагаемых жизнью. Причём в обоих случаях катастрофических последствий можно было избежать, если бы для обоих изделий были заданы иные – жизненно состоятельные – требования. Так, на

пороки конструкции «Титаника» в период его строительства указывали выдающиеся русские кораблестроители В.П. Костенко и А.Н. Крылов, но их мнение разработчики проекта лайнера проигнорировали, исходя из задач коммерческой оптимизации конструкции в ущерб безопасности. На «Фукусиме» безопасность также была принесена в жертву решению задачи о сокращении строительных издержек.

Эти и многие другие факты означают, что определение термина «качество» в стандартах серии ISO 9000 в ряде случаев неработоспособно, а его неработоспособность может быть опасной не только для пользователей продукции, но и для качества жизни общества. Причина этой неработоспособности системы стандартов серии ISO 9000 состоит в том, что стандарт игнорирует следующие вопросы:

1) как и на основании чего задаются требования к продукции;

2) насколько каждое из требований жизненно состоятельно само по себе;

3) насколько оно увязано с другими требованиями к той же продукции в полном своде требований к ней;

4) как свод требований охватывает все этапы жизненного цикла продукции, начиная от замысла и кончая выведением её из эксплуатации.

Второй порок системы стандартов серии ISO 9000 состоит в том, что она не затрагивает проблематику управления качеством жизни общества в целом. В культурах развитых в научно-техническом и экономическом отношении государств эту проблематику не охватывают никакие иные стандарты. Это обстоятельство, сопутствуя неработоспособности во многих случаях приведённого выше определения термина «качество», выражается в глобальном биосферно-социальном экологическом кризисе, в нездоровом образе жизни и в культурной несостоятельности многих социальных групп и народов, в общем росте в развитых странах в последние десятилетия статистики соматических и психических заболеваний, включая хронические и наследственные.

Тем не менее, купирование и разрешение названных проблем требует управления не только качеством продукции, но и управления качеством жизни общества в целом. Однако задача управления качеством жизни общества лежит вне компетенции хозяйствующих субъектов, и если она не решается государством, то все проблемы качества жизни общества обостряются даже на фоне роста качества продукции в смысле определения термина «качество» в системе стандартов серии ISO 9000. Это означает, что задачи развития нашей страны на инновационной основе требуют интеграции системы стандартов серии ISO 9000 в объемлющую систему стандартов управления качеством жизни общества.

Качество жизни общества может быть описано набором характеристических статистик, который включает в себя три группы:

1) статистики, характеризующие состояние биоценозов во всех регионах государства;

2) статистики, характеризующие население: демографические пирамиды регионов, городов и сёл, миграционные процессы, медико-биологические характеристики, внутрисоциальную напряжённость и конфликтность разного рода (включая классовую и этно-конфессиональную), культурную состоятельность населения (образование, криминальные проявления, необусловленные мультикультурностью общества);

3) статистики, характеризующие производство, потребление, экспорт и импорт, процессы в кредитно-финансовой системе.

Такой подход к описанию качества жизни общества реализован в модельном законе «О стратегическом прогнозировании и планировании социально-экономического развития» Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств [1]. Он предполагает оценку изменения характеристических статистик, проектирование изменения характеристических статистик и управление их изменением в желательном направлении. Это, в свою очередь, предполагает разделение всех потребностей и всех разновидностей продукции, выпускаемой для удовлетворения потребностей людей и государственной политики, на две группы:

1) демографически обусловленные потребности, удовлетворение которых, как в аспекте производства, так и в аспекте потребления, безопасно для потребителей, окружающих, потомков и природной среды, а также необходимо для безопасного общественного развития;

2) деградационно-паразитические потребности, удовлетворение которых, как в аспекте производства, так и в аспекте потребления, наносит вред потребителям, окружающим, потомкам, производственному персоналу, природной среде, препятствует безопасному общественному развитию и прямо подрывает его.

Управление качеством жизни общества – задача государства, поскольку нет иных субъектов, способных её решить. Управление качеством жизни общества предполагает создание научно-методологического обеспечения государственного управления цикликой решения частных задач (обстоятельные пояснения см. в [2, гл. 9]). Научно-методологическое обеспечение государственного управления должно быть реализовано в государственной системе стандартов сбора, обработки и представления необходимой информации, а также в программном обеспечении компьютерной системы поддержки выработки соответствующих управленческих решений, как на местном и региональном уровнях, так и на федеральном.

Система государственного управления качеством жизни общества должна включать в себя в ранге подсистемы и систему управления качеством производимой продукции. Соответственно неработоспособности во многих случаях определения термина «качество» по ISO 9000, она должна опираться на иное определение термина качества. Как вариант может быть рассмотрено следующее определение термина «качество»: «Качество продукции это – объективная данность, представляющая собой сочетание двух факторов: (1) совокупности свойственных продукции метрологически состоятельных характеристик; (2) меры соответствия совокупности характеристик продукции и каждой из характеристик задачам удовлетворения потребностей пользователя в тех условиях её эксплуатации и обслуживания, которые предлагает жизнь на протяжении всего жизненного цикла продукции».

Это определение более продуктивное, нежели определение термина «качество» по ГОСТ ISO 9000-2011, поскольку реализация качества в смысле предлагаемого определения обязывает к изучению объективных факторов, воздействию которых должна соответствовать продукция, как в нормальных режимах пользования ею, так и в аварийных режимах на всех этапах её жизненного цикла. Т.е. такой подход предполагает построение жизненно состоятельной иерархии требований к продукции и задание каждой из её характеристик таким образом, чтобы обеспечивалось не только удовлетворение потребностей людей и политики государства, но и безопасность удовлетворения потребностей на всех этапах жизненного цикла продукции.

Соответственно, поскольку система управления качеством продукции в предлагаемом подходе должна быть одной из подсистем управления качеством жизни общества, то свод требований к продукции, задающих совокупность свойственных продукции метрологически состоятельных характеристик, должен охватывать весь её жизненный цикл, т.е. этапы: проектирования продукции, технологического обеспечения процесса её производства, использования продукции по её предназначению, обслуживания в период эксплуатации, по завершении эксплуатации – ликвидацию и переработку продукции во вторичное сырьё либо утилизацию.

Теперь обратимся к рассмотрению вопроса о воздействии социокультурных факторов, лежащих вне системы стандартов серии ISO 9000, но так или иначе обуславливающих её работоспособность, либо же лишающих её работоспособности в большей или меньшей мере.

Есть чисто научно-методологическая проблема принципиальной невозможности контроля качества произведённой продукции без её уничтожения либо исключительно высокой дороговизны такого рода контроля. Эта проблема затрагивает как деятельность отделов технического контроля, через которые продукция передаётся заказчику, так и деятельность отделов входного контроля, через которые сырьё, комплектующие и услуги, производимые внешними поставщиками, попадают в производственный процесс каждого предприятия.

Альтернативный взгляд на решение этой проблемы состоит в том, что качество продукции программируется (однозначно либо в вероятностно-статистическом смысле) научно-методологическим обеспечением её разработки, технологиями её производства и соблюдением организационно-технологической дисциплины в период разработки и производства. Поэтому дефектоскопия должна давать информацию для совершенствования конструкции и производственного процесса, а в целях обеспечения качества продукции следует контролировать соответствие реального производственного процесса идеальному его течению, гарантирующему качество продукции. Этот альтернативный подход и реализуется в системе стандартов серии ISO 9000. Но он работоспособен только в определённых социокультурных условиях.

В условиях долгосрочно устойчивого функционирования многоотраслевой производственно-потребительской системы, директораты всех предприятий заинтересованы в том, чтобы производить продукцию, которая находит на рынке гарантированный сбыт, а для обеспечения сбыта они заинтере-

сованы в том, чтобы качество её было на достаточном для этого уровне. Это – безальтернативно необходимое внесистемное условие, обеспечивающее работоспособность систем управления качеством, в том числе и на основе стандартов серии ISO 9000.

Но поскольку тотальный входной контроль либо невозможен в принципе, либо представляет собой технологически сложный и дорогостоящий процесс, то главной задачей при выходе со своей продукцией на рынок в такой социокультурной среде становится – убедить потенциальных и фактических потребителей в том, что качество предлагаемой им продукции в настоящем времени и в перспективе действительно гарантированно соответствует их требованиям и, в свою очередь, позволяет им обеспечить достаточно высокое качество производимой продукции. Стратегия убеждения реальных и потенциальных потребителей в качественности предлагаемой им продукции, реализуемая на основе стандартов серии ISO 9000, основывается на трёх факторах:

1. Построение на всех предприятиях многоотраслевой производственно-потребительской системы общества систем управления качеством продукции, в аспекте документирования описываемых в терминах стандартов серии ISO 9000; в аспекте организации производственного процесса и управления им реализующих принцип «необходимо сделать всё, чтобы желаемый результат стал неизбежным» в одном из двух вариантов: (1) гарантированной бездефектности всей производимой продукции либо (2) вероятностно-статистически предопределённом производстве дефективной продукции в количественных пределах, приемлемых, как для заказчиков и потребителей, так и для её производителей.

2. Периодические, регулярные аудиты с целью сертификация построенных систем управления качеством органами по сертификации систем управления качеством в соответствующей сфере деятельности, уполномоченными на то государственной властью либо тем или иным бизнес-сообществом, специализирующимся в определённой сфере деятельности.

3. Право фактического или потенциального потребителя организовать аудит (ревизию) фактической работы системы управления качеством продукции на предприятии, которое является или желает стать поставщиком исходных материалов для этого предприятия.

При этом тем «товаром», с которым фирмы, занятые аудитом и сертификацией систем управления качеством, выходят на рынок услуг, являются: прежде всего, их честность и, во-вторых, профессионализм в исполнении принятых на себя социально-экономических функций. Продавая свои честность и профессионализм, они становятся системообразующим фактором экономической жизни, в ряде случаев надгосударственным фактором, поскольку при их отсутствии либо неработоспособности макроэкономическая система обретает более или менее ярко выраженную склонность к распаду вследствие недоверия хозяйствующих субъектов друг к другу и невозможности осуществления эффективного входного контроля поставляемой каждому из них продукции, необходимой для нужд их собственного производства.

Аудит систем управления качеством в интересах потенциального заказчика (либо сертифицирующего органа) проверяет не только и не столько наличие документации, на которой основывается система управления качеством, и соответствие документации и системы управления качеством стандартам серии ISO 9000, но прежде всего прочего, проверяет соответствие фактически протекающего производственного процесса и управления производственным процессом их описанию в этой стандартной документации, которое должно быть метрологически состоятельным. Причина сосредоточенности внимания при аудите систем управления качеством на проверке фактического соответствия процессов их описанию в том, что наличие формально правильно составленных руководящих документов по управлению качеством само по себе ничего не говорит о фактическом течении производственных процессов на предприятии и производном от него качестве выпускаемой продукции.

Поэтому в обеспечении состоятельности аудита систем управления качеством главный фактор – работа специалистов, знающих производственный процесс, а не работа специалистов по документированию построения и работы системы. То же касается и систем управления качеством на предприятиях: если в них главными оказываются «менеджеры по качеству», знающие только формалистику стандартов серии ISO 9000, но не знающие продукции, научно-методологического обеспечения её разработки и технологий её производства, то качество не может быть обеспечено. Т.е. работоспособность систем управления качеством на предприятиях обусловлена не стандартами серии ISO 9000 как таковыми или же функционально аналогичными иными стандартами, а прежде всего прочего она обусловлена либо уничтожается социокультурными факторами. Главными из них являются:

1) «финансовый климат», который должен гарантировать во всех отраслях экономики государства окупаемость инвестиций в совершенствование разработки продукции, технологий и организации её производства, в обеспечение производства и управления профессионализмом персонала;

2) деловая этика, нетерпимая к заведомому обману и господствующая, как в сфере деятельности подчинённого персонала, так и в сфере государственного и бизнес-управления.

Оба этих фактора формируются в виде, обеспечивающем работоспособность систем управления качеством на предприятиях всех отраслей, как результат многолетней целенаправленной политики государства. Это как раз те социокультурные факторы, к созданию которых постсоветская государственность России не прилагает никаких усилий. Но если государство оказывается не способным сформировать оба названных фактора в течение исторически разумных сроков, то оно обречено и на неспособность создавать и массово производить высококачественную продукцию. Вследствие этого спустя некоторое исторически непродолжительное время оно не сможет обеспечить необходимое качество жизни общества и свою безопасность – как экономическую, так и комплексную, в которую вносит свой вклад экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. «О стратегическом прогнозировании и планировании социально-экономического развития»: Модельный закон Межпарламентской Ассамблеи государств – участников Содружества Независимых Государств. Принят на сессии МПА СНГ 28 ноября 2014 г. Постановление МПА СНГ от 28.11.2014 г. № 41-10.
2. *Величко М.В., Ефимов В.А., Зазнобин В.М.* Экономика инновационного развития. Управленческие основы экономической теории: монография. М.: Концептуал. 2017. 584 с.

Молчанова О.И.

ПРОБЛЕМА ИНФОСОЦИОЛИЗАЦИИ ИНДИВИДА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: ФЕНОМЕН МЕДИАКУЛЬТУРЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы инфосоциолизации человека в условиях информационного общества, тех процессов, которые усложняют их устранение, а также условия формирования медиакультуры, как многоуровневой системы развития личности человека, способного находить, по-своему интерпретировать, анализировать любой текст, а также самостоятельно создавать информацию, творить в этой области, самообразовываться.*

Ключевые слова. *Инфосоциолизация, информационное общество, информационная культура, феномен медиакультуры.*

Molchanova O.I.

THE PROBLEM OF INFOSOCIALISATION OF THE INDIVIDUAL IN THE INFORMATION SOCIETY: A PHENOMENON OF MEDIA CULTURE

Abstract. *In the article the problems of infosocialisation person in the information society, of the processes that complicate their removal and the conditions of formation of media culture as a multi-level system of development of the human personality, able to locate, to interpret, to analyze any text, and create information, to create in this area, to educate myself.*

Keywords. *Infosocialisation, information society, information culture, a phenomenon of media culture.*

Проблемы инфосоциолизации современного потребителя информационных потоков, предупреждения информационной деградации отдельных социальных групп чрезвычайно актуальны в условиях трансформации медиасферы в связи с развитием информатизации социума. Медиаконвергенция в условиях глобализации информационно-коммуникационных систем создает неограниченные возможности для потребителя, что формирует качественно новые парадигмы в жизнедеятельности общества. Социальная составляющая данного процесса заключается в двойственности формирующихся тенденций: с одной стороны, прогресс и связанные с ним блага для человечества, с другой – угрозы и возможные явления деградации.

В таких условиях медиакультура становится тем критерием, который определяет общую и профессиональную культуру, но с развитием информационного общества становится главным показателем уровня развития как каждой личности в отдельности, так и общества в целом. Таким образом, основная задача, стоящая перед человечеством – адаптация социума ко всем изменениям, происходя-

ГРНТИ 06.81.23
© Молчанова О.И., 2017
Ольга Ильинична Молчанова – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры международных отношений, медиалогии, политологии и истории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 906 275-04-09. E-mail: moi.2012@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 03.05.2017 г.

щим в медиасфере за последнее время. Решение данной задачи усложняется теми процессами, свидетелями которых становится каждый из нас – расслоение потребителей информации по возрастному признаку, что часто является решающим фактором возможности представителей разных поколений осмысленно управлять информационными потоками; вставшие на коммерческие рельсы СМИ, что нивелирует онтологические завоевания человечества, отстранение государственных институтов от решения назревших проблем.

Медиакультура – это многоуровневая система развития личности человека, который может находить, по-своему интерпретировать, анализировать любой текст, а также самостоятельно создавать информацию, творить в этой области, самообразовываться. В этом контексте важное значение приобретает проблема медиакомпетентности и ее показателей. В условиях информационного общества целенаправленное развитие медиакомпетентности должно основываться на таких характеристиках личности современного человека, как опыт, активное приложение умений в сфере медиа, готовность к самообразованию. При этом очевидно, что наиболее объективным показателем медиакомпетентности выступает степень развития медиавосприятия, а также способность анализировать и оценивать медиатекст [7; с. 85].

Мы исходим из понимания культуры как искусственно созданной человеком среды, где возможна реализация его целей, удовлетворение потребностей, регулирование социального поведения [6]. Из этого следует, что взаимодействие человека с окружающим миром и другими людьми – это и есть культура, та самая среда, в которой главная роль отводится коммуникативной функции. В информационном обществе, где множество каналов коммуникации, и с каждым годом появляются новые технологии, следует говорить о медиакультуре как особом специфическом типе культуры, в котором при формировании общественного сознания, реализации креативного потенциала индивидуума огромное значение отводится массмедиа, а они, в свою очередь, сами становятся более сложными структурно и содержательно.

Таким образом, мы можем говорить об уникальной миссии медиакультуры как основы познания окружающего мира, формирования мировоззрения, культурного кода личности. В процессе глобализации медиакультура приобретает новое звучание – создание единого международного информационного пространства позволит решать важнейшие внешнеполитические и экономические проблемы, регулировать социальные процессы, что в целом будет способствовать развитию цивилизации.

В конце 90-х годов прошлого столетия в Новосибирске ученые представили новые направления культуры, что прозвучало в научном докладе, посвященном информатике и культуре. А в 1993 г. Международная информационная академия заявила об отделении информационной культуры [5]. Новое информационное мышление – это та тема, которая не оставляет безразличным ни одного ученого, серьезно занимающегося культурологией, философией, социологией. Множество дискуссий посвящено информационной культуре, но в последнее время все больше идет речь о медиакультуре. Нам представляется, что это связано с появлением новых медиа, развитием процессов медиаконвергенции. Таким образом, в понятийном аспекте медиакультура шире информационной культуры, которая может быть включена в понятие медиакультуры как технологическая составляющая данного феномена.

Однако термин «медиакультура» в своей трактовке неоднозначен. Существует два основных подхода к его объяснению: медиакультура как результат собственно культуры; возможность пользоваться плодами культуры посредством массмедиа [6]. Безусловно, вовлеченность человека в медиапроцессы существенно возросла. Информационная культура, как составная часть медиакультуры, становится необходимым реквизитом экономически развитого общества, характеризующегося значительным объемом накопленной информации, ее свободным статусом и доступностью [6]. В процессе развития медиаконвергентности появилось такое понятие как «multitasking generation», именно так определяют представителей «цифрового поколения», которые способно работать и проводить свободное время в условиях многозадачности, потребляя разноплановую информацию, используя сразу несколько медиаплатформ.

Поведенческие навыки «multitasking generation», в частности, использование мобильных гаджетов для решения повседневных задач, порождает новый стиль мышления, который напрямую связан с потреблением информации в сети. С. Балмаева характеризует его как «визуально-калейдоскопическое «NETмышление» с очень хрупким вниманием» [1; с. 48]. Именно это мышление, по мнению автора, является причиной того, что активная аудитория традиционных СМИ переместилась в интернет, и,

как следствие, сократились тиражи печатной прессы и время просмотра телепрограмм. Следствием изменившегося стиля мышления можно считать фрагментацию аудитории, её стремление к нишевым СМИ. За счет того, что теперь аудитория «считывает информацию с экрана», визуализация, интерактивность и гипертекстуальность новых медиа является залогом их успеха. Все эти явления сказываются на культуре информационного потребления.

С другой стороны, медиа внедряются во все социальные практики, оказывая мощное влияние на способы коммуникативного взаимодействия социальных субъектов, а также на сознание человека, «на характер его интеллектуальных и эмоциональных переживаний действительности, ее восприятия и осмысления, на глубину его социальной памяти, на его мировоззренческие и этико-эстетические программы, на его профессиональные навыки и повседневные привычки» [8; с. 20]. Многие отмечают, что с появлением новых медиа актуализируется тема гражданского общества. О наличии гражданского общества в любом государстве свидетельствует накал социальной активности граждан, что выражается в желании возникающих неформальных сообществ участвовать в государственных решениях, влиять на политику. Показателем силы такой активности является умение вести диалог с властью и осуществлять коммуникацию внутри самого сообщества.

Для реализации гражданского диалога недостаточно умений отдельных сообществ, для этого необходимо наличие публичной сферы как самоорганизующегося механизма, способного согласовать частные интересы, задать вектор солидарности. Гражданское общество возможно только при условии наличия публичной сферы. Преподавание основ гражданской журналистики в школах некоторых регионов России, введение дисциплины в университетскую образовательную программу подтверждает тот факт, что это новое направление в журналистике востребовано обществом и будет развиваться в соответствии с его социальными потребностями.

Медиакультура – это совокупность информационно-коммуникативных средств, выработанных человечеством в ходе культурно-исторического развития [4]. Она вбирает в себя практически все виды печатных, аудийных, визуальных, аудиовизуальных средств массовой коммуникации и образует особую медийную среду, в рамках которой производятся и транслируются разнообразные культурные коды современного общества. Термин «медиа» и его производные, как правило, применяются для обозначения разнообразных социокультурных феноменов, возникающих в процессе коммуникации. Медиакультура образует сложную систему, которая оказывает мощное воздействие на человека и во многом определяет его бытийную заданность [2].

Основными элементами этой системы являются: (1) метафоры; (2) язык; (3) коды и ценности; (4) символы и иконические знаковые системы; (5) медиатекст; (6) миф; (7) медиафилософия и др. Данный перечень объединяет только небольшую часть особенно значимых элементов медиакультуры. В настоящее время продолжается процесс их выявления и описания. Кроме того, идет активный поиск подходов для группировки элементов медиакультуры в подсистемы. Одна из важнейших характеристик медиакультуры – ее полифункциональность. Функции медиакультуры следует рассматривать с учетом трансформаций, которым подвержены и сами медиа, и современная медиасреда, что связано с изменением информационных потребностей аудитории, развитием технологий, появлением новых медиаплатформ и т.д.

Основными функциями современных медиа являются: информационная; аналитическая; познавательно-просветительская; образовательная; нравственно-воспитательная; функция воздействия (идеологическая, социально-управленческая, регулятивная); гедонистическая (рекреационная, эстетическая). С точки зрения функциональной целостности медиасистемы особое значение и актуальность приобретает интегративная функция, которая трактуется как миссия медиасистемы. Благодаря данной функции, на основе принципа публичности, достигается необходимый уровень организованности массового информационного процесса, который адекватен условиям жизни социума и его потребностям; формируется медиапространство для глобального диалога, в котором слышен голос каждого, что и создает условия для формирования целостной медиакартины мира, что воздействует на социальную практику, регулирует и преобразовывает ее в соответствии с социальными потребностями в целях общественного прогресса [9; с. 144-149].

Следует иметь в виду, что в процессе реализации данных функций возможны различные результаты: функциональный, когда задача решается в соответствии с основной функцией; дисфункциональный, когда достигается обратный эффект; нефункциональный, когда влияние побочных

эффектов мешает решению основной задачи; афункциональное воздействие, когда можно говорить об отсутствии каких-либо явных результатов.

На наш взгляд, в виду отсутствия единого вектора, различные группы общественности сегодня находятся на разных уровнях медиакультурного развития. Многие потребители информации не в состоянии самостоятельно справиться с имеющимися информационными барьерами, которых тем больше, чем ниже уровень медиакультуры конкретного индивида. К наиболее распространенным можно отнести следующие информационные барьеры: политические и идеологические; административные и режимные; дезинформация; отсутствие навыков выборки информации; недостаток квалификации для поиска качественной информации [5]. Преодоление этих и других информационных барьеров будет свидетельствовать об инфосоциолизации личности. Для этого необходима эффективная продуманная система медиаобразования.

С начала прошлого столетия заговорили о медиаобразовании, что в наше время становится особо актуальным вопросом, так как без соответствующей подготовки человеку в современных условиях уже невозможно существовать. Среди целей медиаобразования можно выделить следующие: формирование критического мышления личности; адаптация аудитории к существованию в демократическом обществе; обучение аудитории пониманию медиатекстов, социальных, политических и экономических смыслов и подтекстов; обучение аудитории использовать медиа в целях творческого самовыражения. А.В. Федоров выделяет десять основных теоретических подходов в данной области [10]:

1. Теория медиаобразования как развитие критического мышления. Цель – научить аудиторию анализировать и выявлять манипулятивные воздействия медиа, ориентироваться в информационных потоках.

2. Культурологическая теория. Цель – научить выявлять роль медиа как помощника в познании окружающего мира.

3. Социокультурная теория. Цель – обучение специалистов в каждой новой сфере, связанных с появлением новых СМИ и осмысление социальной роли медиа.

4. Семиотическая теория. Цель – научить «правильно читать», осмысливать медиатексты.

5. Эстетическая теория. Цель – помочь аудитории понять основные законы и язык медиатекстов, имеющих прямое отношение к искусству, развить эстетическое восприятие и вкус, способность к квалифицированному художественному анализу.

6. Практический подход. Главная задача – научить пользоваться медиа-аппаратурой.

7. Идеологическая теория. Цель – научить разбираться в теориях массмедиа и идеологической подоплеке их функционирования.

8. Теория «потребления и удовлетворения». Цель – научить извлекать из медиа максимум пользы в соответствии со своими информационными потребностями.

9. Защитная теория. Цель – помочь понять разницу между реальностью и медиатекстом путем вскрытия негативного влияния медиа на примерах, доступных для понимания конкретной аудитории.

10. Этическая теория. Цель – приобщить аудиторию к той или иной этической модели поведения, транслируемой конкретным массмедиа.

Данные теории медиаобразования по-разному оценивают и определяют влияние медиа на аудиторию. В этом контексте важное значение приобретает проблема медиакомпетентности и ее показателей. Медиакомпетентность в условиях современного общества – это умение использовать, критически анализировать, оценивать и передавать медиатексты в различных видах, формах и жанрах, анализировать сложные процессы функционирования медиа в социуме, поэтому в качестве ее актуальных показателей можно выделить следующие: мотивационный, контактный, информационный, перцептивный, интерпретационный (оценочный), практико-операционный (деятельностный) и креативный [10].

Таким образом, анализируя мотивы контакта с медиа и медиатекстами, целесообразно рассматривать жанровые, тематические, эмоциональные, гносеологические, гедонистические, психологические, моральные, интеллектуальные, эстетические аспекты. Информационный показатель медиакомпетентности позволяет оценить уровень знания терминологии, теории и истории медиакультуры, а также процесса массовой коммуникации. Перцептивный показатель медиакомпетентности характеризует способности личности к восприятию медиатекстов. Интерпретационный (оценочный) показатель – умение критически анализировать процесс функционирования медиа в социуме и медиатексты разных видов и жанров на основе медиавосприятия и критического мышления [10].

По мнению доктора политических наук Е.Г. Дьяковой, одной из основных тенденций современности стало стремление построить «ориентированное на интересы людей, открытое для всех и направленное на развитие информационное общество, в котором каждый мог бы создавать информацию и знания, иметь к ним доступ, использовать и обмениваться ими, с тем, чтобы дать отдельным лицам и народам возможность в полной мере реализовать свой потенциал, содействуя своему устойчивому развитию и повышая качество своей жизни» [3; с. 359-366]. Медиаобразование жизненно необходимо для формирования медиаграмотных и медиакультурных граждан, которые будут уверенно и свободно чувствовать себя в информационном обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балмаева С.Д.* Медиаконвергенция и мультимедийная журналистика. Екатеринбург: Гуманитарный ун-т, 2010.
2. *Возчиков В.А.* Философия образования и медиакультура информационного общества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http//www.dslib.net/soc-filosofia/ filosofia-obrazovanija-i-mediakultura-informacionnogo-obwesva.html (дата обращения 12.04.2017).
3. *Дьякова Е.Г.* Электронный гражданин в электронном государстве: роль медиаобразования // Медиакультура новой России: методология, технологии, практики: Сб. научных ст. Т. 2. Екатеринбург – Москва: Академический проект, 2007.
4. *Кириллова Н.Б.* От медиакультуры к медиалогии // Культурологический журнал. 2011. № 4 (6).
5. *Князев А.* Современная информационная культура, компоненты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.syl.ru/article/197621/new_sovremennaya-informatsionnaya-kultura-komponentyi (дата обращения 16.04.2017).
6. *Крюкова Н.А.* Медиакультура и ее роль в современном информационном обществе // ОНВ. 2013. № 5 (122).
7. *Молчанова О.И., Полякова Н.В.* Медиакультура как современный феномен // Сборник статей по материалам научной конференции, посв. 110-летию со дня рождения Д.С. Лихачева. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016.
8. *Полонский А.В.* Медиа и их текстовая реальность // Научные ведомости. Серия Гуманитарные науки. 2015. № 18 (215). Вып. 27.
9. *Шкондин М.В.* Функциональная целостность медиасистемы // Известия ИГЭА. 2014. № 2.
10. *Федоров А.В.* Медиакомпетентность современной молодежи: проблемы и тенденции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.evartist.narod.ru/mdo/lit/03/048.doc (дата обращения 12.04.2017).

Круглов Д.В., Воротынская А.М., Поздеева Е.А.

ВЛИЯНИЕ РОБОТИЗАЦИИ НА РЫНОК ТРУДА

Аннотация. *Рассмотрены основные факторы, влияющие на развитие роботизации. Бизнес очень заинтересован в получении максимальной прибыли за счет сокращения затрат, обеспечиваемого роботами. Безусловно, все промышленные революции сопровождались социальными потрясениями и поэтому можно говорить о том, что влияние перехода на использование роботов и робототехники отразится и на рынке труда. Определить, какой масштаб – глобальный или локальный примет процесс массового замещения сейчас сложно. Сами технологии, тоже меняют требования к сотрудникам. Людям необходимо развивать такие качества как: когнитивную гибкость, эмоциональный интеллект и креативность. Компаниям необходимо больше вкладывать инвестиций в обучение и переобучение своих сотрудников.*

Ключевые слова. *Рынок труда, промышленные роботы, робототехника, трансформация, искусственные технологии, интеллект.*

Kruglov D.V., Vorotynskaya A.M., Pozdeeva E.A.

THE IMPACT OF ROBOTICS ON THE LABOR MARKET

Abstract. *The main factors influencing the development of robotics. Businesses are very interested in gaining maximum profits through cost reduction provided by the robots. Of course, all of the industrial revolution was accompanied by social upheavals and therefore, we can say that the impact of the transition to the use of robots and robotics will affect the job market. To determine what the scale of global or local would take the process of mass substitution is now difficult. The technology itself is also changing the requirements for employees. People need to develop qualities such as: cognitive flexibility, emotional intelligence and creativity. Companies need to invest more investment in training and retraining their employees.*

Keywords. *Labor market, industrial robots, robotics, transformation, technology, artificial, intelligence.*

Роботизация, как тренд, в последние 10 лет дает начало новым областям роботизированных и информационных технологий. Среди них трансгуманные технологии, технологии нано-имплантов, роботизированные методы слежения, передовые скалярные технологии, трансформация среды обитания людей в кибер-среду, машинный контроль над мыслью, генная инженерия специальных нейронов, интеллектуальные системы, искусственный интеллект, боты как массовый электронный разум и т.д. Сама роботизация развивается на стыке фундаментальных наук и знаний: нейроинжиниринга, машин сознания и воли нейротехнологий и др. Можно предположить, что через 15 лет наступит эра гибридизации и киборгизации.

Сегодня следует четко понять критерии новой среды, вызовы и проблемы, которые обусловлены общими трендами инновационного развития [4], в частности – роботизацией. Совершенно очевидно, что

ГРНТИ 06.77.61
© Круглов Д.В., Воротынская А.М., Поздеева Е.А., 2017
Дмитрий Валерьевич Круглов – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Александра Михайлова Воротынская – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Екатерина Андреевна Поздеева – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Поздеева Е.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dekanat205@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 09.10.2017 г.

гибридный мир уже создается в Германии, Южной Корее, США, Японии и других странах форсированного развития нового технологического уклада. Именно в этих государствах, из-за синергии искусственных технологий и естественного технологического прогресса родился «шестой технологический уклад».

Бизнес очень заинтересован в получении максимальной прибыли за счет сокращения затрат, обеспечиваемого роботами. Новые обязательства, возникшие из-за роботизации, перекладываются на правительство. Оно, безусловно, пытается через механизмы частно-государственного партнёрства выполнить эти требования перед населением, заинтересованным в потреблении трансформируемых услуг. Такой конфликт интересов создает новую среду. Пятый и шестой технологические уклады поставили экономике новые условия к рынкам и товарам, способные удовлетворять трансформировавшиеся потребности человека. Одним из самых важных критериев для роботов (заменителей труда человека) стала способность быть автономными, самообучаемыми, существовать в формате мега-сетей роботов и людей [1].

Предполагается, что рынок роботов в ЕС будет развиваться и к концу 2018 года составит 3,7 млрд долл. Согласно статистике 2016 года, предоставленной World Robot Statistics, IFR, количество промышленных роботов к 2019 году увеличится примерно на 2,6 млн единиц. Это примерно на 1 млн больше, чем в 2015 году. Около 70% промышленных роботов функционируют в сегментах металлообрабатывающей, электротехнической и автомобильной промышленности. В 2015 году за счет внедрения робототехники в электротехнической промышленности ЕС продукции стало выпускаться на 18% больше, в металлургической – на 16%, а в автомобилестроении – на 10%. Рынок промышленных роботов ежегодно растет на 8%.

ЕС, занимает 32% мирового рынка робототехники. Тем не менее, В Европейском Союзе было принято решение инвестировать 700 млн евро до 2020 года в инновации и робототехнические изделия. На Всемирном экономическом форуме в Давосе было сделано заявление: «Распространение роботов и робототехники ознаменовало IV промышленную революцию» [5]. Безусловно, все промышленные революции сопровождались социальными потрясениями и поэтому можно говорить о том, что влияние перехода на использование роботов и робототехники отразится и на кадровом состоянии предприятий. Определить, каков масштаб – глобальный или локальный примет процесс массового замещения сейчас сложно.

Роботизация производства непосредственно влияет на экономику фирмы. Исходя из этого, существуют следующие причины привлекать инвестиции во внедрение роботов на предприятии: увеличение объемов производства, повышение качества выпускаемой продукции, экономия производственных площадей, сокращение текучести кадров, повышение технологической гибкости [2]. Роботизация и технологии меняют мир к лучшему, но они не создают рабочие места в большом количестве. Напротив – современная экономика развитых стран постепенно лишает работы все большее количество людей. Многие исследователи задаются вопросом, как будут влиять роботы и робототехника на рынок труда. Существует точка зрения, что переход на робототехнику повлечет за собой рост безработицы. Есть и другая точка зрения, что массового замещения работников роботизация не вызывает.

По данным исследований консалтинговой компании PWC, роботизация в ближайшие 15 лет может увеличить число безработных в мире. Больше всего пострадают США. У них под угрозой лишения рабочих мест из-за роботизации оказываются более 40% сотрудников. Данный показатель в Великобритании составляет 30%, а в Германии 35%. В Японии один из самых низких показателей – 21% (рисунок 1).

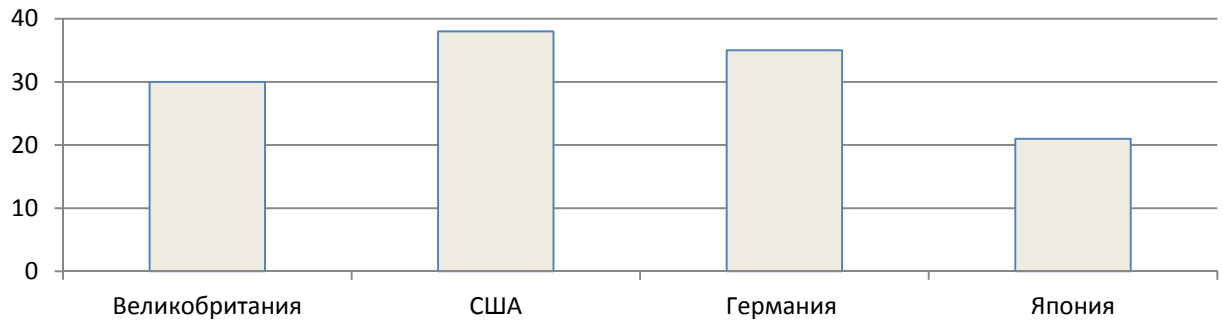


Рис. 1. Доля рабочих мест, находящихся под риском исчезновения из-за внедрения робототехники

Такая высокая доля профессий, которые могут быть сокращены, связана с рабочими местами, на которых выполняется рутинная работа. То есть, речь идет о бюрократическом аппарате, конвейерах, производственных лентах и т.д. В Японии совершенно другая ситуация: одна из важных проблем – дефицит высококвалифицированных кадров. Анализ результатов финансовой деятельности 193 японских компаний, проведенный компанией Reuters , показал, что доля затрат на рабочую силу в общем объеме расходов в течение последних 5 лет находится на очень высоком уровне. Ряд компаний вынужден повышать результативность труда и адаптироваться к таким условиям. Производители все чаще идут по пути использования роботов и автоматизации. В Японии, фактически закончилась первая волна автоматизации на фоне проблем демографии и нежелания правительства использовать иностранную рабочую силу.

Китай, тоже не стоит на месте. Страна выходит в мировые лидеры в области автоматизации и роботизации производства. С 2018 по 2020 гг. рост продаж промышленных роботов может достигнуть от 15 до 20% в год. В настоящее время годовой объем продаж достиг максимального уровня и вырос на 27% (до 87 тыс. единиц в 2016 году). Эксплуатационный запас промышленных роботов является самым высоким в мире. В то же время, китайские производители робототехники расширяют свою долю рынка (рисунок 2).

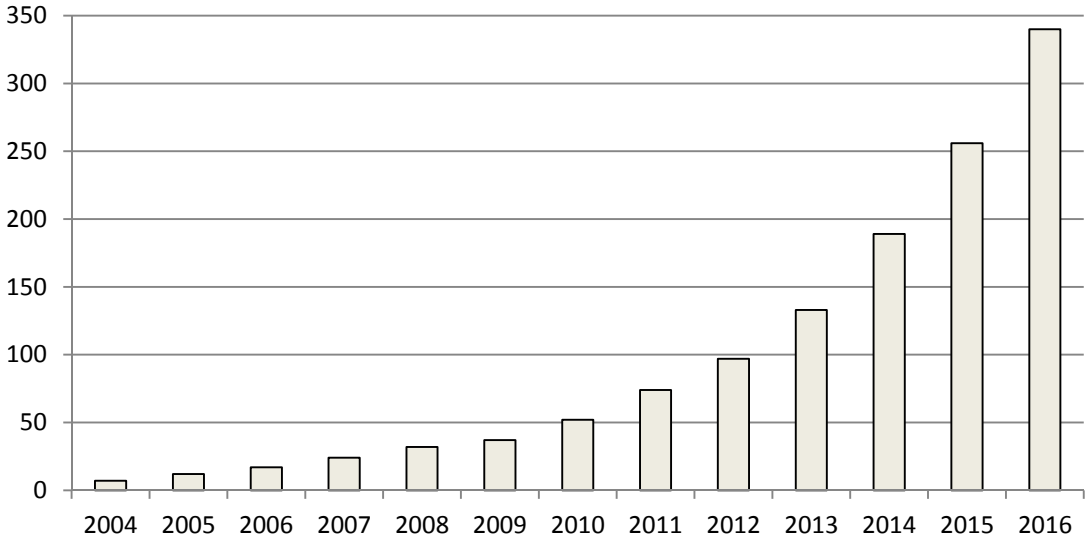


Рис. 2. Количество промышленных роботов в Китае, 2004-2016 гг. (тыс. штук)

Китай является крупнейшим рынком робототехники. Этот рынок самый динамичный в мире. Ключевыми драйверами роста экономики Китая являются электроника и электротехника. В 2016 году продажи выросли на 75% до 30 тыс. единиц. Почти 30% роботов, произведенных в мире, были сделаны китайскими поставщиками. Также необходимо отметить, что все мировые поставщики робототехники значительно повысили свои продажи роботов (почти на 60%). Такой спрос на продукцию будет расти и дальше. Крупные производители электроники уже начали автоматизировать производство на своих предприятиях. Например, уже сегодня чип-индустрия и полупроводниковая индустрия инвестировали огромные суммы в автоматизацию. Для удовлетворения текущего спроса на гибридные и электромобили внедряют в производство оборудование для производства батарей. И т.д.

К сожалению, автомобильная промышленность потеряла лидерство в области робо-производства, но по-прежнему является крупным продавцом промышленных роботов. КНР стала крупнейшим рынком и производителем автомобилей в мире, включая электромобили. В 2016 году более 25% промышленных роботов было поставлено в автомобильную промышленность. В период с 2011 года по 2016 год было поставлено более 108 тыс. единиц, что составляет рост на 18% в год. Доля рынка китайских поставщиков роботов в автомобильной промышленности пока очень мала, но эта страна является очень перспективным потребительским рынком. Исходя из этого, многие международные поставщики робототехники запустили свое производство на территории Китая.

Большинство промышленных роботов в КНР импортируются из Северной Америки, Европы, Кореи и Японии. Если промышленность будет развиваться прежними темпами, то к 2055 году половина работы, выполняемой человеком, может перейти к роботам. Все это зависит от большого количества факторов: правового регулирования, экономических преимуществ, спроса, предложения и стоимости рабочей силы, разработки новых технологий. Возникнут новые задачи, связанные с управлением персоналом, использованием знаний и умений для принятия решений, взаимодействием с коллегами и поставщиками.

В теории процессы роботизации могут затронуть 1,2 млрд человек, чья зарплата в общем составляет 14,6 трлн долл. (таблица 1). При этом более полвины людей, затронутых роботизацией, приходится на экономики 4-х стран: США, Японии, Индии, Китая. Большая часть роботизации в Европе коснется 5-ти государств: Великобритании, Испании, Италии и Германии (62 млн человек и зарплата 1,9 трлн долл) (таблица 1).

Таблица 1

Количество людей затрагиваемых процессами роботизации

Страна	Потенциал роботизации, %	Количество затрагиваемого персонала, млн чел.
Япония	56%	35,6
Индия	52%	235,1
КНР	51%	395,3
Российская Федерация	50%	35,4
Франция	43%	9,7
Германия	48%	20,5
Испания	48%	8,7
Великобритания	43%	11,9
США	46%	60,6
Италия	50%	11,8
Канада	47%	7,2

Составлено авторами по данным интернет-сайта: http://www.mckinsey.com/global-themes/digital-disruption/harnessing-automation-for-a-future-that-works.

Если обратиться к истории, то в США процент занятых в промышленности с 25% в 1950 году снизился до 9% в 2010 году, а в сельском хозяйстве снизился с 40% в 1900 году до 2% в 2000 году. В всех случаях исчезновение одних профессий привело к появлению других, о которых на тот момент не думали. Но если в прошлом веке заменялся ручной труд высококвалифицированными специалистами, то сейчас без работы могут остаться высокооплачиваемые специалисты.

Еще одно исследование провели аналитики McKinsey. Они оценили, как влияет сеть Internet на рынок труда Франции. Исследование показало, что работы лишились около 500 тыс. человек за 15 лет, но при этом было создано 1,2 млн новых рабочих мест. На Россию процесс роботизации окажет также серьезное влияние, что отражено в таблице 2.

Таблица 2

Количество людей, затрагиваемых процессами роботизации в России

Сфера	Потенциал роботизации, %	Количество затрагиваемого персонала, млн чел.
Производство	54%	6,5
Розничная торговля	52%	5,5
Госуправление	47%	3,6
Образование	20%	1,3
Транспорт	75%	4,3
Здравоохранение	41%	2,2
Сельское хозяйство	64%	3,3
Строительство	64%	3,1
Информатизация	40%	0,85
Финансы	43%	0,92
Научный сектор	36%	0,67

Окончание табл. 2

Сфера	Потенциал роботизации, %	Количество затрагиваемого персонала, млн чел.
Недвижимость	37%	0,46
Развлечения и отдых	33%	0,37
Прочие услуги	47%	0,47
Добывающая промышленность	68%	0,58
Общественное питание	67%	0,57
Оптовая торговля	54%	0,42
ЖКХ	52%	0,31
Менеджмент организаций	65%	0,01

Один из экспертов Deloitte Дэвид Райт, сделал вывод о том, что большинство компаний не хотят расставаться с сотрудниками. Напротив, большинству их них будет предложена работа, требующая большей квалификации: «Как только рутинные процессы можно будет автоматизировать, общие центры обслуживания начнут оказывать дополнительные услуги, а для этого будут востребованы специалисты» [3]. Несмотря на все это, и в работе робототехники может произойти сбой, и поэтому человек нужен, чтобы следить за ее функционированием. По сути руководителям компаний нужно будет повышать квалификацию работников, прежде чем автоматизировать и роботизировать производство.

Таким образом, развитие робототехники не может не способствовать внедрению роботов на предприятии. Это в свою очередь, вызовет частичное замещение кадров роботами. Необходимо подчеркнуть, что для роботизации характерен локальный вид: технологии робототехники станут в ведущих отраслях стратегическими инструментами уже в следующем десятилетии. Их использование потребует создания внутри организаций структурированных специализированных подразделений. От организаций потребуется создание IT-отделов, соответствующих финансовых и роботехнических отделов. Сами технологии тоже меняют требования к сотрудникам. Людям необходимо развивать такие качества как: когнитивную гибкость, эмоциональный интеллект и креативность. Компаниям необходимо больше вкладывать инвестиций в обучение и переобучение своих сотрудников.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бондарева Н.Н.* Состояние и перспективы развития роботизации в мире. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 3. С. 49–57.
2. *Муравьев А.В.* Десять причин инвестировать в роботизацию производства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: //www.deltasvar.ru/biblioteka/novosti/188-10-prichin-investirovat-v-robotizacziyu-proizvodstva (дата обращения 18.09.2017).
3. Роботизация и мир финансов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: //www.robo-hunter.com/news/robotizaciya-i-mir-finansov (дата обращения 18.09.2017).
4. *Vertakova Yu., Plotnikov V.* Innovative and industrial development: specifics of interrelation // Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 156. № 1-2. С. 37-40.
5. *Watry G.* The fourth industrial revolution and robot journalism. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rdmag.com/news/2016/01/fourth-industrialrevolution-and-robot-journalism (дата обращения 18.09.2017).

Рыбальченко И.Е.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, И СОЦИАЛЬНЫЕ НОРМАТИВЫ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Аннотация. *В системе управления социальной сферой России, в том числе и в управлении здравоохранением, в последнее время все шире используются инновационные технологии. В частности, большое внимание стало уделяться такой технологии, как бюджетирование, ориентированное на результат. В статье дается краткий анализ данной технологии и выделяется такой ее инструмент, как социальные нормативы. В работе выделены основные типы социальных нормативов, применяемых в здравоохранении, показаны основные пути их расчета и практического использования.*

Ключевые слова. *Бюджетирование, ориентированное на результат, финансирование здравоохранения, затратная политика, социальные нормативы, федеральный бюджет, региональные бюджеты, повышение эффективности.*

Rybalchenko I.E.

THE BUDGETING FOCUSED ON RESULT AND SOCIAL STANDARDS IN HEALTH CARE

Abstract. *In a control system of the social sphere of Russia including in management of health care innovative technologies are more and more widely used recently. In a particular, much attention began to be paid to such technology as the budgeting focused on result. In article the short analysis of this technology is given and her such tool as social standards is allocated. In work the main types of the social standards applied in health care are allocated, the main ways of their calculation and practical use are shown.*

Keywords. *The budgeting focused on result, financing of health care, expensive policy, social standards, the federal budget, regional budgets, increase in efficiency.*

До недавнего времени самой распространенной моделью управления общественными финансами являлась хорошо знакомая большинству практиков модель постатейного бюджетирования. Главная цель постатейного бюджетирования состоит в обеспечении целевого использования средств. Однако многолетний опыт использования данной модели продемонстрировал низкую степень ее эффективности в силу низкого уровня ответственности и инициативности нижнего звена управления, отсутствия заинтересованности в экономии средств и т.п.

Бюджетирование, ориентированное на результат (сокращенно БОР), – инновационная система организации бюджетного процесса и управления, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами [1]. В самом общем виде бюджетирование, ориентированное на результат, представляет собой систему формирования (исполнения) бюджета, отражающую взаимосвязь между планируемыми (осуществленными) бюджетными расходами и ожидаемыми (достигнутыми) результатами.

Бюджетная реформа, ориентированная на внедрение БОР в системе органов исполнительной власти в РФ, осуществляется с 2004 года. Координатором реформы является Министерство финансов

ГРНТИ 06.71.47
© Рыбальченко И.Е., 2017
Ирина Ефимовна Рыбальченко – доктор экономических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления, учета и аудита Астраханского государственного университета.
Контактные данные для связи с автором: 414000, г. Астрахань, ул. Чернышевского, 8 (Russia, Astrahan, Chernyshevsky str., 8). Тел.: +7 (8512) 447 449.
Статья поступила в редакцию 16.10.2017 г.

Российской Федерации. В основе нормативной базы, регулирующей начало введения БОР в Российской Федерации, лежат следующие документы:

1. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249 (ред. от 23.10.2004 г.) «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов»;

2. Постановление Правительства РФ от 19 апреля 2005 г. № 239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ»;

3. Постановление Правительства РФ от 27 апреля 2005 г. № 259 «Об утверждении положения о разработке Сводного доклада о результатах и основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на 2006-2008 годы».

Концепция реформирования бюджетного процесса, ориентированного на внедрение БОР, включает следующие основные задачи: адаптация бюджетной классификации России к международным требованиям; оптимизация приемов составления и рассмотрения бюджета, через аналитическое разделение действующих и вводимых расходных обязательств; распределение финансовых ресурсов между распорядителями бюджетных средств и бюджетными программами в зависимости от планируемой степени достижения поставленных перед ними целей; формирование ведомственных целевых программ, в рамки которых должна быть включена значительная часть расходов, строящихся по сметному принципу; построение перспективного финансового плана как ежегодно смещаемого на год вперед распределения ассигнований между субъектами бюджетного планирования на трехлетний период; переход к утверждению перспективного финансового плана Правительством РФ; расширение сферы применения механизмов поддержки отобранных на конкурсной основе региональных и муниципальных программ бюджетных реформ.

Уже из самого термина «технология бюджетирования, ориентированного на результат», можно увидеть основополагающую роль такого инструмента управления в социальной сфере, как социальные нормативы. Социальный норматив – регламентированная пропорция между количественными показателями взаимодействующих объектов социальной сферы. В качестве конкретных примеров социальных нормативов можно привести установленный законом минимальный размер оплаты труда, установленную продолжительность рабочей недели, нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи и т.п. Государственные минимальные социальные стандарты включают:

- в области оплаты труда – минимальный размер оплаты труда; единую тарифную сетку по оплате труда работников бюджетной сферы;
- в области пенсионного обеспечения – минимальные размеры государственных пенсий;
- в области образования – набор общедоступных бесплатных услуг образовательных учреждений, финансируемых за счет средств государственного бюджета; нормы и нормативы предельной наполняемости классов и групп в государственных и муниципальных образовательных учреждениях и т.п.;
- в области здравоохранения – перечень видов медицинской помощи, предоставляемой учреждениями здравоохранения бесплатно; набор общедоступных бесплатных услуг по оказанию амбулаторно-поликлинической, стационарной и скорой медицинской помощи, финансируемых за счет бюджетов различных уровней и фондов обязательного медицинского страхования; нормы и нормативы обеспеченности населения медицинской помощью и т.п.

В рамках предложенного выше определения следует акцентировать внимание на ряде важных его аспектов. В-первых, необходимость в применении социальных нормативов возникает только при взаимодействии между собой двух или более объектов, относящихся к социальной сфере общества (групп населения, отдельных организаций, отраслей социальной сферы и т.п.). В качестве примера можно привести нормативы объемов медицинской помощи населению, штатные нормативы медицинского персонала, санитарные требования к режиму работы детских дошкольных учреждений и т.п. Иными словами, нет взаимодействия в социальной сфере – не нужен социальный норматив.

Во-вторых, практическое использование любого социального норматива становится наиболее простым, если он выражен в виде той или иной наглядной пропорции (в расчете на 1 чел. или на 100 чел., 1000 чел. и т.п., на 1 лечебно-профилактическое учреждение, на 1 день пребывания больного в нём и т.п.).

В-третьих, и величина, и применение того или иного социального норматива становятся юридически обоснованными, только если нормативная пропорция регламентирована в том или ином докумен-

те. Например: статья 91 Трудового Кодекса РФ устанавливает 40-часовую максимальную продолжительность рабочей недели; минимальный размер оплаты труда на 01.07.2017 г. по Санкт-Петербургу составлял 16000 рублей в месяц; нормативы объема медицинской помощи в Санкт-Петербурге составляли: для скорой медицинской помощи вне медицинской организации, включая медицинскую эвакуацию, в 2017-2019 годах – 0,027 вызова на 1 жителя за счет средств бюджета, а в рамках территориальной программы ОМС – 0,290 вызова на одно застрахованное лицо [2] и т.п.

Кратко покажем далее основные направления использования социальных нормативов применительно к технологии БОР:

1. Социальные нормативы могут быть использованы как целевые (результативные) показатели развития в тех или иных отраслях социальной сферы. Иными словами, целевые (результативные) социальные нормативы являются важнейшим инструментом в прикладном использовании технологии БОР. В качестве конкретных примеров в данном аспекте приведем несколько нормативных показателей. Так, в середине 2017 г. Правительством РФ был утвержден приоритетный проект «Формирование здорового образа жизни». Ключевая цель проекта – увеличить долю граждан, приверженных здоровому образу жизни, до 50% к 2020 году и до 60% к 2025 году. Кроме того, планируется увеличить долю граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, до 38% в 2019 году и до 45% в 2025 году. Снизить распространенность потребления табака среди взрослого населения планируется с 30,5% в 2017 году до 29,5% в 2019 году и 27% в 2025 году, потребление алкогольной продукции на душу населения – с 10 л в 2017 году до 9,3 л в 2019 году и до 8 л в 2025 году. Срок реализации проекта – с июля 2017 года по 2025 год включительно.

2. Значительно более распространенной разновидностью социальных нормативов являются показатели, которые можно обозначить термином «ресурсные социальные нормативы», регламентирующие расход тех или иных ресурсов (финансовых, трудовых, материальных и т.п.) на единицу полезного результата и, следовательно, имеющие первостепенное значение в бюджетных разработках по технологии БОР. В качестве примера можно отметить, что средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи при формировании территориальных программ на 2016 год составляли:

- на 1 вызов скорой медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования – 1747,7 руб.;
- на 1 посещение с профилактическими и иными целями при оказании медицинской помощи в амбулаторных условиях медицинскими организациями (их структурными подразделениями) за счет средств соответствующих бюджетов – 388,4 руб., за счет средств обязательного медицинского страхования – 358,7 руб.;
- на 1 обращение по поводу заболевания при оказании медицинской помощи в амбулаторных условиях медицинскими организациями (их структурными подразделениями) за счет средств соответствующих бюджетов – 1126,5 руб., за счет средств обязательного медицинского страхования – 1005 руб.;
- на 1 посещение при оказании медицинской помощи в неотложной форме в амбулаторных условиях за счет средств обязательного медицинского страхования – 459,2 руб.;
- на 1 случай лечения в условиях дневных стационаров за счет средств соответствующих бюджетов – 11498 руб., за счет средств обязательного медицинского страхования – 11430 руб. на 1 случай госпитализации в медицинских организациях и т.д. [3];
- средние подушевые нормативы финансирования, предусмотренные Программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов (без учета расходов федерального бюджета) составляют за счет бюджетных ассигнований соответствующих бюджетов в 2017 году 3488,6 руб. в расчете на одного жителя [4].

Нормативные затраты определяются учредителями государственных (муниципальных) учреждений по группе учреждений или по отдельным учреждениям согласно Приказу Минфина России № 137н и Минэкономразвития России № 527 от 29 октября 2010 г. «О методических рекомендациях по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений». Согласно данному документу расчет нормативов может производиться следующими методами: нормативным; структурным; экспертным.

Нормативный метод требует расчета и утверждения нормативов затрат на осуществление государственной услуги в натуральных показателях. Подобные нормативы могут быть уже утверждены иными нормативными актами, в ином случае учредитель вводит собственные нормативы затрат в натуральных показателях. Использование структурного метода предполагает расчет нормативов пропорционально выбранному основанию (например, затратам на оплату труда и начислениям на выплаты по оплате труда персонала, участвующего непосредственно в оказании государственной услуги; численности персонала, непосредственно участвующего в оказании государственной услуги; площадь помещения, используемого для оказания государственной услуги и др.). Экспертным методом определяются нормативные затраты в разрезе каждой из групп затрат на осуществление государственной услуги (например, эксперт может оценить долю трудозатрат) в общем объеме затрат, необходимых для оказания государственной услуги и т.п.) [5].

Таким образом, в области здравоохранения можно констатировать интенсивную деятельность по внедрению инновационных технологий управления, примером которых может служить бюджетирование, ориентированное на результат [6]. При детальном анализе особенностей этой технологии открывается важность такого ее составляющего элемента, как социальные нормативы. Такого рода нормативные показатели существенно повышают обоснованность решений и точность расчетов в рамках бюджетного процесса, дают возможность маневрирования бюджетными ресурсами, обеспечивают широкие возможности для внедрения в здравоохранении программно-целевых методов управления и т.п. Поэтому одной из наиболее актуальных задач в технологии БОР является разработка методического инструментария для расчета (обоснования) социальных нормативов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Макашина О.В.* Бюджетирование, ориентированное на результат // Вестник Ивановского государственного энергетического университета. 2008. Вып. 1. С. 1-5.
2. Нормативы объема медицинской помощи. О территориальной программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018-2019 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.docs.cntd.ru (дата обращения 16.10.2017).
3. О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2016 год: постановление Правительства РФ от 19.12.2015 г. № 1382.
4. О программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.government.ru (дата обращения 18.10.2017).
5. *Букина И.С., Черных С.И.* Государственные задания и нормативный метод определения затрат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.israss.ru (дата обращения 06.08.2017).
6. *Хабаев С.Г.* Бюджетирование, ориентированное на результат, на основе сбалансированной системы показателей (на примере здравоохранения). М.: ИНФРА-М, 2010. 203 с.

Цебровская Т.А.

ЭТНОЦЕНТРИЗМ И РАСОЦЕНТРИЗМ В АМЕРИКАНСКОЙ ЯЗЫКОВОЙ КАРТИНЕ МИРА

Аннотация. *В статье рассматриваются причины отрицательной этнонимизации, а также средства выражения этнорасового неприятия в американской языковой картине мира через дерогативно маркированные этнонимы на материале печатных и электронных источников; вводится понятие расоцентризма. Этно- и расоцентризм являются мощными факторами противопоставления этнорасовых общностей в конкурентной борьбе за первенство в рамках бинарной оппозиции «Свой-Чужой». Данный процесс вербализируется при помощи ДМЭ – языкового средства выражения этнорасового неприятия.*

Ключевые слова. *Этноцентризм, расоцентризм, языковая картина мира, дерогативно маркированный этноним, американский английский, этнорасовое неприятие.*

Tsebrovskaya T.A.

ETHNOCENTRISM AND RACECENTRISM IN AMERICAN LINGUISTIC PICTURE OF THE WORLD

Abstract. *The article deals with causes of negative ethnonymization, as well as means of expression of ethnoracial bias in the American linguistic picture of the world through derogatory marked ethnonyms on materials of printed and electronic sources; concept of racecentrism is introduced. Ethno- and racecentrism are powerful factors of opposition of ethno-racial communities in competition for superiority within the binary opposition "Friend-or-Foe". The process is verbalized by means of DME - the language means of expressing ethnoracial bias.*

Keywords. *Ethnocentrism, racecentrism, linguistic picture of the world, derogatory marked ethnonym, American English, ethnoracial bias.*

Введение

Конец второго десятилетия XXI века свидетельствует о необходимости рассмотрения вопросов этно- и расоцентризма в связи с процессом активного взаимодействия рас и этносов, культур и традиций. Выбор этнонимических единиц в процессе межкультурного общения определяется, в первую очередь, этнорасовыми стереотипами относительно других народов. Именно этноцентризм способствует формированию и распространению дерогативно маркированных этнонимов (ДМЭ) в языке.

Актуальность статьи обусловлена универсальностью явления этнонимизации, его междисциплинарным характером, значимостью для понимания исторических взаимосвязей между этносами, наро-

ГРНТИ 16.41.21
© Цебровская Т.А., 2017
Татьяна Александровна Цебровская – кандидат филологических наук, преподаватель кафедры иностранных языков № 3 Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского (г. Симферополь).
Контактные данные для связи с автором: 295007, г. Симферополь, пр. Академика Вернадского, 4 (Russia, Simferopol, Vernadsky av., 4). Тел.: +7 978 823-36-06. E-mail: tatyana.tsebrovskaya@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 15.08.2017 г.

дами и нациями. Целью исследования является определение причин возникновения ДМЭ на материале американского английского.

Объектом изучения выступают ДМЭ американского варианта современного английского языка. Предметом исследования является этноцентризм и расоцентризм как краеугольный камень, закладывающий основы возникновения и становления ДМЭ.

Основные результаты и их обсуждение

Отношения между этнорасовыми общностями строятся на противопоставлении «Свой-Чужой». Чем глубже проявляются различия, тем очевиднее становится дисгармония культур. Таким образом, исследование явлений этно- и расоцентризма, причин их возникновения и условий, благоприятных для появления ДМЭ, является ключевым для человека третьего тысячелетия в стремлении к достижению толерантности и уважительного отношения между представителями рас и этносов.

Одной из распространенных позиций об авторстве термина «этноцентризм», является определение американского социолога, экономиста и публициста У.Г. Самнера в работе «Народные обычаи» (1906), рассматривавшего социальное неравенство и естественный отбор как необходимое условие существования цивилизации [2, с. 18]. Хотя, как определяет Г.Э. Барнз, еще в 1883 году Л. Гумплович в работе «Расовая борьба» определил понятие, известное сегодня как «этноцентризм», «сингенизмом» (*syngenism*), и дал теоретическое обоснование, понимая под ним естественное стремление любой социальной группы к выживанию и благополучию, что приводит к желанию стать на ступеньку выше других социальных групп: *"Phenomenon which consists in the fact that invariably in associated modes of life, definite groups of men, feeling themselves closely bound together by common interests, endeavor, to function as a single element in the struggle for domination"*. («Феномен, состоящий в факте неизменного объединения образа жизни определенных групп людей, которые чувствуют тесную связь вследствие общих интересов и целей, для слаженных действий в борьбе за доминирование» – *перевод Т.Ц.*). Вследствие этого процесса, по его мнению, образуется государство – социальная организация господства относительно малой группы людей над большинством.

Таким образом, главная причина известных истории завоеваний состоит в стремлении улучшить экономическое благосостояние собственной социальной группы за счет чужих народностей [3, p. 408]. При значительном количестве интерпретаций понятия, мы склоняемся к определению У.Г. Самнера о том, что этноцентризм – это присущее человеку свойство восприятия и оценки собственной группы как центра всего, в то время, как остальные группы располагаются и рассматриваются, отталкиваясь от него [2, с. 18]. Исследование проблемы этноцентризма нашло отражение в работах С.Н. Артановского, А.К. Байбурина, Ю.В. Бромлея, Г.Г. Дилигенского, Л.М. Дробижевой, И.С. Кон, Г.У. Кцоевой, Г.В. Олпорта и др.

Этноцентризм становится причиной этнической предвзятости, которая, в свою очередь, преобразовывает языковую картину мира этнической общности, порождая интолерантность к целым народностям на лексическом уровне. Восприятие и использование этнических предубеждений функционально зависит от взаимодействия этнических групп в социальной среде. Вероятно поэтому для обозначения некоторых этносов в некодифицируемой лексике американцев используются ДМЭ, выражающие напряженные межэтнические отношения [1, с. 98]:

- *Jap* (сокращенно от *Jewish American Princess*) – юная испорченная и капризная еврейка [7];
- *Bohunk* (словосложение с конечным усечением *BOHemian – уст.* «чех» и *HUNGarian* – «венгр») – в американском английском, ДМЭ, номинирующий иммигрантов из Восточной Европы, в особенности, чехов и венгров [7];
- *Spanglish* (образован путем конечно-начального усечения от *SPANish* – «испанец» + *EnGLISH* – «англичанин») [7] – испанский американец или англоговорящий испанец;
- *Cham* (образован путем конечного усечения от *CHicano* – «мексиканец» + *AMerican* – «американец») [7] – испанский или мексиканский американец;
- *PR* [4] – пуэрториканец в США. Прослеживается языковая игра вследствие одинаковой аббревиации *Puerto-Rican (PR)* и *Professional Robber (PR)*;
- *Dothead* – ДМЭ, используемый для обозначения уроженца Индии или Среднего Востока [8];
- *ABCD* (от *American Born Confused Desi* – «выходец из Индийского субконтинента, родившийся в США») – выходец из Индийского субконтинента (Пакистан, Индия, Бангладеш) [8];

- *Coolie* – уроженец Вест-Индии или Западной Азии, источник дешевой рабочей силы [7];
- *Dago* – в американском английском, ДМЭ, обозначающий португальского, австралийского, итальянского или испанского иммигранта. Этноним появился в 1823 году, сокращенно от испанского мужского имени *Diego*. Первоначально так называли испанских и португальских моряков на американских и британских судах [7];
- *Wop* – нелегальный итальянский эмигрант. ДМЭ появился между 1910 и 1915 годами. Этимология восходит к словосочетанию "*without papers"* («без бумаг»), то есть эмигранты из Италии, которые пересекли границу без документов, сокращенно *WOP* [8].

На основании определения этноцентризма авторства У.Г. Самнера, предлагаем ввести понятие «расоцентризм», под которым подразумеваем антропоцентрическую положительную перцепцию расы, к которой принадлежит субъект, в то время как другие расы располагаются и рассматриваются в сопоставительном аспекте. Основным признаком расоцентризма является разделение на «своих» и «чужих» по факту принадлежности к определенной расе. Расоцентризм функционирует в обществе параллельно с этноцентризмом и находит воплощение, в частности, у молодого поколения американцев в виде расово мотивированных плакатов, надписей и хэштегов в Интернете, как, например,*"White Power"* («Сила белых») и*"Black Power"* («Сила черных») [6], а также в форме ДМЭ:

- *Indigen* (от *indigenous* – «туземный») – представитель коренных племен Америки [8];
- *Spanig* (словосложение с конечным усечением *Spic* (*презр.* «латиноамериканец») + *Nigger* (*груб.* «чернокожий»)– темнокожий латиноамериканец [8];
- *AA (*аббревиация слов *African American)* [7] – афроамериканец;
- *Chairman Tom* (*букв.* «Том-председатель») – человек китайско-американского происхождения, который отличается от людей европеоидной расы, но пытается им подражать [8];
- *Chink* / *Chinkie* – выходец из стран Азии в США [7];
- *Chinkifornian* (словосложение *Chink* + *Californian*) – в американском английском азиат, родившийся и выросший в Калифорнии [8];
- *Chinkichanga* (от *Chink* + *Chimichanga* – популярная латиноамериканская кухня) – в американском английском выходец из Филиппин [8].

В 2015 году А. Уиммер, профессор Колумбийского университета, ввел понятие *"paradigm of race-centrism"* («парадигма расоцентризма») в статье "Race-centrism: a Critique and a Research Agenda" («Расоцентризм: критический взгляд и план исследования» – *перевод Т.Ц.*) [10]. К сожалению, в работе американского исследователя практически не представлена интерпретация понятийного аппарата. Парадигма Уиммера зиждется на пяти базовых допущениях [там же], объединенных идеей о доминировании европеоидной расы, которые требуют тщательного теоретического и эмпирического обоснования:

1. Расовый признак является главенствующим в вопросе стратификации общества США.

2. Расовое неравенство мотивировано расизмом европеоидного большинства и/или государственных институтов, действующих в его интересах. *Lily-white* (*амер. разг.* «предназначенный для белой расы») в качестве ДМЭ трансформируется в значении и имплицирует афроамериканцев; данный ДМЭ построен на сатирическом приеме иронии [8]. *Inkface* (*букв.* «лицо в чернилах»), *Inky* (*букв.* «покрытый чернилами»), *Smoke* (*букв.* «копоть») – афроамериканец [7].

3. Расовое неравенство претерпело изменения, но не ослабло за последние пятьдесят лет. Так, развитие информационных технологий способствует переходу ДМЭ как вербальных средств выражения расового неприятия в виртуальное пространство: *Azn* – сокращенно и искаженно от *Asian* – выходец из стран Азии, который проводит много времени в Интернете и является активным пользователем социальных сетей. Как известно, язык виртуального общения требует максимально емких и упрощенных средств для вербальной коммуникации, в том числе сокращений [7].

4. Расовая группа представлена субъектами, объединенными единой картиной мира. Расоцентризм афроамериканцев находит вербальное выражение в языковой картине мире через ДМЭ, номинирующие представителей европеоидной расы: словарь Merriam-Webster содержит помету "disparaging" («*пренебр.*») в статье, определяющей ДМЭ *Ofay*, реципиентами которого выступают люди европейского типа внешности. Схожим образом, ДМЭ *Honky* и его орфографические варианты *Honkey* / *Honkie* имеют помету "offensive" («*презр.*») и определяют представителей европеоидной расы в речи

афроамериканцев [5]. Словарь американского английского “The Columbia Guide to Standard American English” поясняет вероятную этимологию и стилистическую маркированность ДМЭ *Honky* следующим образом: *“alteration of the ethnic slur hunky (Hungarian), but its origin is still uncertain. Honky and its variant spellings are considered to be racist language and are therefore taboo in Standard English”* («искаженно от ДМЭ *“hunky”* («венгр»), но этимология неясна. *Honky* и его орфографические варианты принято относить к языку расизма, а потому они являются табуированной лексикой в стандартном английском языке» – *перевод Т.Ц.*) [9, p. 228].

5. Раса имеет структурообразующее значение во всем мире.

Подобно этноцентризму, расоцентризм – естественное явление, обусловленное социально-экономическими и культурными условиями. Он является т.н. коллективным внутрирасовым защитным средством сохранения самобытности. Будучи малоизученным продуктом коллективного сознания, механизм действия расоцентризма видится объектом дальнейшего междисциплинарного осмысления с привлечением специалистов в области психологии, социологии, культурологии, языкознания.

Заключение

Этно- и расоцентризм, подкрепленные этнорасовыми стереотипами, становятся источником бинарной оппозиции «Свой-Чужой» в языковой картине мира американцев, поскольку осознание этнической уникальности неизменно ведет к противопоставлению «своего» этноса «чужим» общностям и неприятию особенностей, воспринимаемых как норма в «чужих» этнических группах. Таким образом, этно- и расоцентризм являются факторами, влияющими на возникновение ДМЭ в американском варианте английского языка.

Проанализированные материалы позволяют сделать вывод о том, что этно- и расоцентризм являются мощными факторами противопоставления этнорасовых общностей и конкурентной борьбы за первенство в рамках бинарной оппозиции «Свой-Чужой». Данный процесс вербализируется в языке при помощи ДМЭ – языкового средства выражения этнорасового противодействия, неприятия и агрессии. Этно- и расоцентризм в США как следствие противопоставления этносов и рас по критерию «Свой-Чужой» оказывает влияние на речевое поведение, отражая высокий уровень нетерпимости к выходцам из других стран и континентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антонченко Т.М., Турчин В.В.* Лингвопрагматические особенности функционирования этнонимов и этнофобизмов (на материале американского варианта английского языка) // Вестник Киевского лингвистического университета. 1999. № 1. С. 97-102.
2. *Самнер У.Г.* Народные обычаи. Исследование социологического значения обычаев, манер, привычек, нравов и этики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/238/114/1217/RUBEV12x20-x200010-32.pdf (дата обращения 15.08.2017).
3. *Barnes H.E.* The Struggle of Races and Social Groups as a Factor in the Development of Political and Social Institutions: An Exposition and Critique of the Sociological System of Ludwig Gumplowicz // The Journal of Race Development. 1919. № 4. P. 394-419.
4. Feast of Hate and Fear. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.feastofhateandfear.com/articles/from_aye.html (дата обращения 15.08.2017).
5. Merriam-Webster. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.merriam-webster.com (дата обращения 15.08.2017).
6. Racial Episodes Escalate on Campuses // New York Times. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nytimes.com/video/us/100000004762191/racial-episodes-escalate-on-campuses.html (дата обращения 15.08.2017).
7. The Racial Slur Database. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rsdb.org (дата обращения 15.08.2017).
8. Urban Dictionary. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.urbandictionary.com (дата обращения 15.08.2017).
9. *Wilson K.G.* The Columbia Guide to Standard American English. N.Y.: Columbia University Press, 1993. 482 p.
10. *Wimmer A.* Race-centrism: a Critique and a Research Agenda. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01419870.2015.1058510 (дата обращения 15.08.2017).

Родина В.В.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДИСКУРС В ИСТОРИЧЕСКОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ

Аннотация. *В статье анализируется промышленный дискурс в царской России от периода петровских реформ до Великой русской революции. Прослеживается взаимодействие различных акторов и влияние на формирование дискурса проводимой государством политики. Автор заключает, что результатом промышленного дискурса становится формирование новой социальной силы – русской промышленной буржуазии. Определяется характер проводимых государством реформ, направленных на развитие промышленности. В статье автор показывает эволюцию промышленного дискурса. Он заключает, что со временем промышленники стали претендовать не только на обладание экономическим, социальным, культурным, но и политическим влиянием. В статье рассматриваются причины того, почему промышленный дискурс не получил широкую поддержку населения. Автор делает вывод, что промышленный дискурс накануне Великой русской революции так и не стал фундаментом для российской государственности.*

Ключевые слова*. Промышленники, фабриканты, история, дискурс, капитал, конкуренция.*

Rodina V.V.

INDUSTRIAL DISCOURSE IN THE HISTORICAL RETROSPECTIVE

Abstract. *The article analyzes industrial discourse in tsarist Russia from the period of Peter's reforms to the Great Russian Revolution. The interaction of various actors and the influence on the formation of the discourse of the state's policy are traced. The author concludes that the result of industrial discourse is the formation of a new social force - the Russian industrial bourgeoisie. The nature of the reforms carried out by the state aimed at the development of industry is determined. In the article the author shows the evolution of industrial discourse. He concludes that over time, industrialists began to claim not only the possession of economic, social, cultural, but also political influence. The article examines the reasons why the industrial discourse has not received broad support from the population. The author concludes that the industrial discourse on the eve of the Great Russian Revolution never became the foundation for Russian statehood.*

Keywords*. Industrialists, manufacturers, literature, history, discourse, capital, competition.*

Введение экономических санкций со стороны стран Запада выявило финансовую и технологическую зависимость российской промышленности от внешней экономической среды. Однако в результате оперативно принятых мер государственной поддержки, и, в частности, принятия Федерального закона от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», была создана прочная финансовая основа для реализации политики импортозамещения и развития промышленности в целом. Все это в итоге способствовало выходу из наметившегося кризиса и созданию предпосылок для роста индекса промышленного производства [1].

Участие государства в развитии промышленности и проведение активной политики по ее поддержке наблюдалось на протяжении практически всего исторического развития России. Это было обусловлено, согласно теории «Трех эшелонов мирового капитализма», решением проблем «догоня-

ГРНТИ 19.00.00
© Родина В.В., 2017
Валерия Владимировна Родина – кандидат политических наук, докторант Санкт-Петербургского государственного университета.
Контактные данные для связи с автором: 197198, г. Санкт-Петербург, Университетская наб., 4 (Russia, St. Petersburg, Universitetskaya emb., 4). E-mail: velnews@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 09.10.2017 г.

ющего развития» – очевидного отставания от ведущих стран мира в экономической и военной мощи. В общем и целом Россия неоднократно становилась лидером в промышленном развитии. Так, среднегодовые темпы роста промышленной продукции составляли в 1909-1913 гг. 9%, в машиностроении – 13%, добыча нефти с 1894 по 1914 гг. производство увеличилось на 65%, производство чугуна – на 50%, железа и стали – на 224% [2, с. 37–38]. На Западе заговорили о «русском чуде». При этом, несмотря на высокие темпы роста, в абсолютных цифрах развитие промышленного производства России в расчете на душу населения существенно уступало ведущим мировым державам.

В данной статье автор ставит своей задачей проследить в исторической ретроспективе развитие и трансформацию промышленного дискурса, взаимодействие различных акторов и влияние на формирование дискурса проводимой государством политики.

Дискурсивная методология была выбрана не случайно: в гуманитарных науках XX века она получила широкое развитие и переосмысление. Представители философии постмодернизма, совершившие своеобразное «переоткрытие» этого понятия (М. Фуко, Ж. Деррида, Р. Барт, Ю. Хабермас, Ж. Бодрийяр и другие) трактуют дискурс как специфическую форму социальных взаимодействий; способ социального бытия, отличающийся полифоничностью, многоаспектностью, спонтанностью, поливалентностью, децентризацией и, одновременно, обусловленностью внутренними интенциями эпистемического происхождения [3, с. 42].

Поскольку термин «дискурс» имеет ряд толкований, для целей и задач статьи автор остановился на критической трактовке данного понятия, согласно которой, дискурс рассматривается как корпус предписаний, правил, требований и их практического выражения в целях рационализации, оценивания и наделения определенным смыслом социальных фактов. Эта практика использования понятия «дискурс» свойственна «критическим» подходам философских, социологических и политологических теорий. В контексте этой трактовки наиболее абстрактное содержание понятия дискурса заключается в том, что оно относится к специфическому историческому периоду, социальной общности или к целой культуре [4, с. 5]. В рамках исследования автор опирался также и на другую традицию, заложенную в конце XIX века, традицию изучения дискурса как риторического и эстетического образования. Эта группа теорий в основном отождествляет дискурс с феноменом власти, полагая его исключительно в сфере социальных отношений и взаимодействий [4, с. 9].

Кроме того, автор разделяет концепцию дискурса, предложенную профессором О. Дука: «Если история как таковая представляет собой форму реализовавшейся действительности, которая воспринимается нами как необходимо, безальтернативно существующая, то история как дискурс воспринимается нами как принципиально возможная, многовариантная форма реализовавшейся действительности... Каждый исторический факт теоретически нагружен. Собственно, событие и фактом-то становится в свете определённой теории, определённого дискурса. Элементами дискурса истории являются: (1) излагаемые события, их участники и (2) контекст, т.е. (а) обстоятельства, сопровождающие события, (б) фон, поясняющий события, (в) оценка участников событий, (г) информация, соотносящая дискурс с событиями» [5, с. 6].

Интерес автора к промышленному дискурсу обусловлен значительной трансформацией подходов к его анализу в сравнении с периодом советской историографии, в которой делался преимущественно основной акцент на антагонизме к классу промышленников со стороны рабочих. При этом не проводился анализ промышленного дискурса, как функционального, экономического, социокультурного и политического направления деятельности промышленников и реализуемой в этой сфере государственной политики.

В работах советского периода деятельность заводчиков рассматривалась в основном с точки зрения получения прибыли и сверхприбыли для удовлетворения своих эгоистических буржуазных интересов. В результате довлеющей советской классовой идеологии изучение предпринимательской деятельности не проводилось и методологии по этому направлению не разрабатывалось. Более того, сами понятия «фабрикант», «заводчик» и «промышленник» являлись синонимами социально чуждых явлений и крайне редко использовались в официально историко-экономическом лексиконе. В результате функции промышленника как эффективного хозяйственника не являлись предметом исследования советских историков [6, с. 19].

Начало формирования промышленного дискурса в России относится еще к раннему этапу становления российского государства. Однако мощное и системное развитие он получил в период правления

Петра I. В это время по всей России создавались мануфактуры, бурно развивалась горная, оружейная, суконная, полотняная промышленность [7, с. 207]. Петр «прорубил окно в Европу», принципиально поменяв дискурс власти – был взят курс на обновление России, поиск и внедрение передовых западных технологий во все сферы жизни, прежде всего, в промышленность.

Предвестником больших реформ стала дипломатическая миссия русского царя в Европу, известная как Великое посольство. Первый русский император начал активную интенсификацию различных видов промышленной деятельности, массово приглашая иностранных специалистов в Россию для заимствования опыта, применял меры государственной поддержки: к примеру, предоставление исключительных прав на ведение торгово-промышленных операций. В 1719 году по инициативе Петра I была учреждена Берг-Мануфактур-коллегия, в круг обязанностей которой входило развитие промышленности и добыча полезных ископаемых. Для устройства фабрик и заводов промышленники могли получать ссуды без процентов; их снабжали инструментами и орудиями производства; освобождали от государственной службы; предоставляли временные льготы от податей и пошлин, беспошлинный привоз из-за границы машин и инструментов; обеспечивали гарантированными государственными заказами.

В генезисе петровского промышленного дискурса, во-первых, необходимо подчеркнуть значение переноса в Россию иностранных технологий и привлечения иностранного капитала. Во-вторых, вовлечение в предпринимательскую среду выходцев из различных сословий, в том числе, трудовых низов: во главе петровских заводов и мануфактур оказались многие выходцы из посадских людей. В-третьих, был сформирован широкий перечень мер государственного стимулирования развития зарождающихся промышленных предприятий. Таким образом, развитие промышленного дискурса в петровское время инициировалось сверху, государством: военные нужды, создание флота, строительство городов требовали быстрого развития промышленности.

При Екатерине II либерализация продолжилась: казённое строительство фабрик и заводов сокращалось, они передавались в аренду и эксплуатацию купечеству и дворянству, необходимость получения «разрешительных указов на открытие нового предприятия и устройство всякого рода промышленных заведений [ликвидировалась, это было] объявлено совершенно свободным для всех». Был издан документ, разрешающий открывать производство всем гражданам Российской империи – «Манифест о высочайше дарованных разным сословиям милостям по случаю заключения мира с Портою Оттоманскою». Был также подписан документ «Грамота на права и выгоды городам Российской империи», который сформировал правовое положение мещан и купечества, определил их обязанности и привилегии.

Одним из сдерживающих факторов развития класса промышленников были жесткие сословные рамки, существовавшие на тот момент в России. У купцов сосредотачивался большой капитал, но они зачастую не могли пользоваться льготами для ведения экономической деятельности, которыми обладали дворяне. Законы, предусматривающие переход в дворянское сословие за успехи предпринимательской деятельности, отсутствовали. Тем не менее, существовали возможности данные рамки обходить. Предприниматель мог стать дворянином в ответ на собственное ходатайство властям с прилагавшимся подтверждением всех его достоинств.

Чаще всего предприниматели удостаивались только личного дворянства. В числе тех, кто был пожалован в дворяне за такие заслуги: С. Нахимов, А. Милютин, купец Матвеев, ярославский промышленник И. Затрапезнов, суконный фабрикант И. Дряблов и др. [8, с. 163]. Таким образом, государство, стимулируя развитие промышленного дискурса, возводило выдающихся российских промышленников в дворянское достоинство, тем самым демонстрируя положительную оценку их заслуг и поощряя к дальнейшему развитию. Тем не менее, на протяжении практически всего времени складывания промышленного дискурса он омрачался таким фактором, как жестокое обращение промышленников со своими рабочими. Как о рачительных хозяевах можно говорить только о Савве Морозове и ещё нескольких купеческих старообрядческих родах, таких как род Солдатенковых.

Все остальные использовали жестокие методы внеэкономического принуждения к труду: наказание, кнут, колодки, цепи, каторжные избы. Например, на Невьянском заводе, принадлежащем промышленнику Савве Яковлеву, в старом хозяйском доме было найдено несколько человеческих скелетов, прикованных цепями к стенам [8, с. 162]. Многие представители знаменитых российских фамилий, имевшие промышленные производства, превосходили Савву Яковлева по степени жестокости

в отношении к своим работникам. Так, на заводах Никиты Демидова, отличавшегося крутым нравом, нередко происходили бунты, принимавшие иногда широкие размеры и носившие характер вооруженных восстаний. В 1741 году в имении Демидова все крепостные, в том числе и женщины, отказались повиноваться своему хозяину и восстали с оружием в руках [8, с. 167].

Таким образом, ради сверхприбыли многие промышленники были готовы на любые жестокости. Их жадность и самодурство, зверства в отношении работников, разнузданность поведения на долгие годы омрачили формирующийся промышленный дискурс. Он сохранился вплоть до начала Великой русской революции. Так, например, спустя годы философ Лев Шестов так характеризует отношение промышленника к рабочему: «Я помню, что когда появились первые отчеты фабричных инспекторов – я тогда был еще студентом – известный в России ученый, профессор Янжул, фабричный инспектор Московского округа, так формулировал свои впечатления от всего того, что видел он на фабриках и заводах своего округа: "Русский промышленник стремится получать свои заработки не как промышленник, т.е. не посредством улучшения способов производства, а каким угодно другим путем, главным образом путем бессовестной и обманной эксплуатации рабочих"» [9, с. 104].

Память народа о бесчинствах, которые творились на фабриках и производствах, укоренилась в общественном сознании на долгие годы. Бесправие рабочих способствовало их эксплуатации, в результате развитие промышленности проходило зачастую экстенсивно, а не интенсивно. Тем не менее, растущая конкуренция между странами на макроэкономическом уровне толкало российские власти к преобразованиям российской промышленности. В частности, на фоне английской технической революции остро встал вопрос развития отечественной индустрии. Однако в царском правительстве, где преобладала консервативная точка зрения на вопросы государственного управления, регулярно возникали принципиальные споры по проведению экономической политики.

Сторонники развития отечественной промышленности, находящиеся во властных структурах, периодически уступали свои позиции людям, считавшим Россию исключительно аграрной страной и полагавшим за благо приобретать промышленную продукцию за рубежом, считая ее более качественной и надежной [10, с. 194]. Дискуссия в части этого вопроса продолжалась достаточно долго. Ее суть можно выразить, приведя цитату купца С.Т. Морозова, который сказал: «У нас много заботятся о хлебе, но мало о железе, а государство надо строить на железных балках» [11, с. 125].

Промышленный дискурс всего XVIII века, в генезисе которого были такие приоритеты, как ориентация на новые технологии, ускоренная модернизация промышленности, инициируемая государством, либерализация механизмов стимулирования развития производства, к XIX веку претерпел существенные изменения. Развитие промышленности в начале XIX века сдерживалось тем, что царское правительство не выделяло промышленникам систематической финансовой помощи (речь идет об освобождении от налогов и пошлин, обеспечении государственного заказа). В начале XIX века даже стали обнаруживаться признаки упадка, вызванные отсутствием государственной поддержки и существующими условиями крепостного права.

Феодализм тормозил развитие капиталистической промышленности, затруднял привлечение наемных работников, барщинная система хозяйства устарела и была помехой развития экономики. «Вотчинная промышленность» основанная на труде крепостных крестьян, приходила в упадок, а «посессионная промышленность» – на труде «фабричных крестьян» – также показала свою экономическую неэффективность. При этом рост промышленности требовал все больше и больше свободных наемных рабочих. Успех предприятия во многом являлся следствием покровительства высоких чиновников, задобренных промышленниками, а не системной инвестиционной активности государства и протекционистских мер поддержки. Промышленность, особенно машиностроение, требовала колоссальных финансовых затрат, наличия высококвалифицированных инженеров и рабочих, а также значительных объемов трудозатрат [10, с. 194].

При этом, вместо системных мер поддержки, проведения активной политики индустриализации, правительство останавливалось на декларативных мерах. Так, например, в 1820-х гг. при Министерстве финансов были учреждены Мануфактурный и Коммерческий советы для содействия развитию промышленности и торговли с отделениями в Москве. Однако постоянно и массово посещали заседания советов только чиновники и помещики. Промышленники и купцы относились к этой деятельности настороженно, опасаясь подвоха и неожиданностей со стороны правительства, сохраняя при этом полную лояльность.

Правительство издавало журналы промышленной тематики и направленности. В 1829 г. была организована первая общероссийская выставка мануфактурных изделий. Было построено и освящено новое здание Биржи на Васильевском острове [12, с. 72]. Нельзя сказать, что промышленный дискурс того времени был недостаточно артикулирован. Тем не менее, он имел черты покровительственного со стороны государства к формирующемуся классу промышленников, при этом с точки зрения регуляторной функции наблюдалась явная недостаточность. Прежде всего, это выражалось в неэффективной кредитной политике правительства. Единственный Коммерческий банк страны, созданный для кредитования предпринимателей-промышленников, осуществлял эту функцию далеко не в полном объеме, больше поддерживая значительными ссудами разоряющихся помещиков. Недостаточность государственного кредитования усугублялась отрицательным отношением государства к созданию частных банков [12, с. 73].

Тем не менее, промышленная политика царского правительства в начале XIX века проявляла все-таки элементы гибкости. Так, например, переход на либеральные тарифы в 1816 и 1819 гг. привел к закрытию многих российских фабрик, так как они не могли выдержать конкуренции с более дешевым импортным товаром. Протесты промышленников способствовали в 1822 г. возвращению правительства к протекционистскому тарифу. Данные меры в итоге привели к оживлению российской промышленности и росту прибыли.

При этом некоторые отрасли набирали высокие темпы развития. В 30-е гг. XIX наблюдается промышленный переворот, характеризующийся переходом от мануфактуры к фабрике. Промышленное развитие в России в это время характеризуется следующими основными явлениями: быстрый рост мануфактур, появление первых фабрик; расширение применения наемного труда; продолжала развиваться тенденция сокращения казенных мануфактур и расширения частных предприятий. Государственное предпринимательство, пребывавшее в орбите крепостнических отношений и жесткой бюрократической регламентации, охватывало, главным образом, военное производство. Капиталистическое развитие почти не касалось казенных предприятий, так как они находились вне рынка и действовавшей на нем конкуренции, а финансировались из государственного бюджета [12, с. 71].

К этому времени относится и начало процесса самоопределения промышленников – они начинают осознавать себя отдельной социальной группой. Начинали создаваться профессиональные школы на производствах. Немалое число купцов внесло заметный вклад в организацию учебных коммерческих училищ, выпускники которых находили рабочие места в конторах купеческих промышленных заведений [12, с. 78].

Во второй половине XIX в. в Российской империи промышленный дискурс стал развиваться полифонично: его акторами становились как представители власти, так и сами промышленники, при этом они неоднократно входили в противоречия друг с другом. Например, промышленники ратовали за юридическое равенство и свободу предпринимательства, но дворянско-чиновничий режим царской России не собирался делиться с промышленниками контролем за экономической жизнью страны. Царизм детально регламентировал условия и пределы инициативы в экономической области. Бюрократический аппарат, ведавший распределением государственных заказов, предоставлением льгот, вынуждал промышленников защищать свои интересы путем использования личных связей и протекций [13, с. 214].

Таким образом, промышленный дискурс первой половины XIX века характеризуется следующими качествами, во-первых, он не был настолько конструктивным, как это наблюдалось веком ранее, во-вторых, в нем наметился конфликт интересов государства и промышленников, которые почувствовали перспективы влияния на экономические процессы, в-третьих, наблюдалась непрозрачность стимулирующих мер поддержки промышленности. Тем не менее, несмотря на все эти особенности, за первую половину XIX века все же обозначилась положительная динамика развития промышленности. Например, тяжелая промышленность увеличила производство почти в 5 раз, а легкая – почти в 8 раз.

Окончательно путь к бурному капиталистическому развитию открыли реформы Александра II 1860-1870-х гг. [12, с. 80]. Отмена крепостного права положила и начало эпохе так называемых «великих реформ», которые вызвали ускоренную модернизацию России, способствовали переходу от аграрного общества к индустриальному. С отменой крепостного права началось массовое строительство железных дорог, реорганизация тяжелой промышленности [7, с. 207].

В России второй половины XIX – начала XX в. не существовало единого центра по управлению государственной промышленностью. Казенные предприятия находились в подчинении 6 министерств: Министерства финансов, Министерства торговли и промышленности, Министерства путей сообщения, Министерства земледелия и государственных имуществ, Военного и Морского министерств [14, с. 21]. Все это свидетельствовало об отсутствии единой системы развития промышленности на государственном уровне. Тем не менее, общая положительная конъюнктура – техническое перевооружение основных отраслей промышленности, массовый переход от ручного труда к машинному, переход от мануфактуры к фабрике, высвобождение крестьян и формирование необходимого промышленности рынка труда – способствовала началу эпохи фабрично-заводского капитализма, которая характеризовалась созданием больших состояний промышленников и предпринимателей.

Основной особенностью промышленного дискурса того времени явилось формирование новой социальной силы в обществе, образование русской промышленной буржуазии. Промышленный дискурс формализуется – в 60-70-е годы XIX века начинают возникать представительные и общественные организации промышленников. Образуется несколько обществ: Общество содействия развитию промышленности и торговли, Русское техническое общество (1886 г.), проводятся всероссийские съезды фабрикантов и заводчиков (первый – в 1870 г.), всероссийские торгово-промышленные съезды (первый – в 1896 г. в Нижнем Новгороде). Ещё большее значение начинают приобретать возникающие представительные органы промышленников отдельных отраслей, например, периодические съезды горнопромышленников юга России (первый прошел в 1874 г.), сюда же относится деятельность Постоянной конторы железозаводчиков (с 1887 г.) [15, с. 56].

Колоссальное влияние на развитие промышленного дискурса в России оказала общественная, благотворительная деятельность и меценатство российских промышленников. Помимо широкой известности, это позволило им включиться в общественную и культурную жизнь страны, в существующих долгое время сословных рамках активная благотворительность промышленников позволила им выйти на авансцену и ярко заявить о себе. Российские промышленники интегрировались в социокультурное пространство своего времени, включались в культурные процессы, являлись их субъектами. Промышленники становились инициаторами и авторами множества культурных начинаний. Например, династия Демидовых, основавшая свыше 50 заводов, выплавлявших 40% чугуна в стране, жертвовала деньги на развитие университетского образования. В 1803 году в Ярославле был основан Демидовский юридический лицей – высшее учебное заведение для детей дворян и разночинцев [16, с. 129].

В XIX веке фамилия Мамонтовы была на слуху у каждого жителя России. Самую большую известность семье принес Савва Иванович Мамонтов (1841–1918), он прославился своей благотворительной деятельностью в области культуры. По аналогии с итальянским покровителем искусств Лоренцо Медичи, прозванным Великолепным, его называли Саввой Великолепным. Точнее всего его характеризует А. Амфитеатров: «Миллионер, железнодорожник, и кругом артист. Оперу держит, картины пишет, стихи сочиняет, бюсты ваяет, баритоном поет» [17, с. 354]. В 1870 году Савва Мамонтов приобрел имение Абрамцево, очень быстро ставшее центром художественной жизни России. Он любил приглашать к себе друзей-художников. Среди гостей были В.А. Серов и М.А. Врубель, И.Е. Репин и И.И. Левитан, В.М. Васнецов и В.Д. Поленов. В кабинете Мамонтова Врубель создал знаменитого «Демона», Васнецов писал «Трех богатырей», а Серов написал портрет дочери Саввы Ивановича Веры – «Девочка с персиками» [16, с. 132].

Не чужд искусству был и промышленник Савва Морозов. Когда к нему за материальной помощью обратились Станиславский и Немирович-Данченко, задумавшие открыть новый драматический театр, Савва Тимофеевич мгновенно согласился. Савва Морозов принимал активное участие в продвижении пьесы писателя М. Горького «На дне» через цензурные преграды [16, с. 133].

В 1901 году за свою деятельность на ниве благотворительности Александр Алексеевич и Василий Алексеевич Бахрушины были удостоены звания почетных граждан города Москвы. В представлении на «высочайшее имя», составленном Городской думой, говорилось: «С именем братьев Бахрушиных неразрывно связан целый ряд выдающихся по своему высоко полезному значению благотворительных учреждений города Москвы» [16, с. 140].

Таким образом, промышленники формировали материальную базу для развития институтов культуры, финансировали различные культурные программы и проекты, что было достаточно актуально в условиях остаточного принципа финансирования культурной сферы [18, с. 14].

В 90-е гг. XIX в. в России сложилась индустриальная база. Промышленник формировался как собственник, хотя влияние иностранного капитала и государства оставалось значительным. В этот период создавался рынок рабочей силы, развивалась акционерно-паевая форма предпринимательства, открывались частные акционерные банки: Коммерческий, Земельный и др. Начался процесс монополизации рынков [7, с. 207]. Кроме того, наблюдался интенсивный процесс вовлечения иностранных подданных в деловую жизнь страны. При участии иностранцев быстрыми темпами развивались промышленность и торговля, банковское дело и сфера услуг [19, с. 268].

Министр финансов С.Ю. Витте считал необходимым привлекать иностранные капиталы на развитие промышленности и банковской сферы, поощрять использование западного технологического опыта, разрешать иностранным инвесторам приобретать недвижимость в империи [20]. В целом, финансовая политика министра С.Ю. Витте тяготела к развитию крупной промышленности России и ее модернизации, особенно машиностроения. В интересах её он и провёл финансовую реформу. Усиление концентрации производства и капитала С.Ю. Витте оценивал как процесс, способствовавший их лучшему использованию. Он писал: «Создание своей собственной промышленности это и есть коренная не только экономическая, но и политическая задача, которая составляет краеугольный камень нашей протекционистской системы» [21, с. 126].

Поскольку царское правительство ставило перед собой задачу финансового оздоровления страны, было принято решение активизировать ее промышленное развитие. Рост таможенных пошлин укреплял позиции отечественных производителей, повышал заинтересованность иностранных предпринимателей в открытии предприятий в России [20]. Набирал силу также процесс сращивания промышленного и финансового капиталов. При поощрении государства российскими промышленниками, финансистами в начале XX в. создаются крупные финансово-промышленные группы.

Примером такой успешной деятельности может служить Русско-Азиатский банк, один из крупнейших в России, во главе с председателем правления А.И. Путиловым. Финансово-промышленная группа Петербургского международного банка во главе с С.С. Хрулёвым контролировала работу машиностроительных заводов в Московской, Нижегородской губерниях, судостроительных предприятий в Н. Новгороде и Николаеве, ряд страховых, текстильных, золотодобывающих компаний, а также нефтедобычу [22, с. 186-188]. Третий крупнейший банк России – Азовско-Донской – имел тесные связи с угольно-металлургической промышленностью Юга России [22, с. 189]. Известный ученый-экономист И.К. Бабст, управлявший Московским купеческим банком, высказывал мнение, которое в целом разделяли многие банкиры того времени: «Банки – это, прежде всего, учреждения, содействующие торговле и промышленности, назначение их доставлять самые удобные и самые дешёвые средства промышленности и облегчать торговые и кредитные сделки» [22, с. 169-170].

К началу XX века значительно трансформируется промышленный дискурс. Прежде всего, это было связано с тем, что наблюдалась ломка прежних «правил игры» в деловой сфере и «размывание» сословных границ в социальной сфере, когда занятие различными видами предпринимательской деятельности являлось уже не сословным (купеческим), а сугубо частным занятием, делом индивидуальных способностей, личного опыта и связей, инициативности [19, с. 258]. При этом промышленный дискурс ослаблялся тем, что многие промышленники стремились противопоставить себя аристократии, получившей привилегии в силу собственного знатного происхождения, а также чиновникам, государственным служащим, тем более простым рабочим.

Промышленники в публичном дискурсе подчёркивали, что добились уважения в обществе, приобрели достаточный капитал, т.е. «выбились в люди» исключительно благодаря личным усилиям. Все это способствовало обособлению промышленников в отдельную группу, но их идеалы и ценности не воспринимались широкой аудиторией, что в дальнейшем негативно повлияло на их политическую судьбу.

В целом начало XX века характеризуется созданием формальных структур – различных союзов – промышленников. Российские промышленники и предприниматели имели 150 своих профессиональных организаций, участвовали в деятельности разных государственных комиссий, совещаний, советов, принимая участие в разработке различных экономических стратегий государства.

Промышленный дискурс Москвы и Санкт-Петербурга также значительно отличался друг от друга. В отличие от петербургских, московские промышленники были менее связаны с властями, они были более самостоятельными и независимыми. Наблюдалась жесткая позиция московской буржуазии от-

носительно властей, они подавали первые признаки недовольства самодержавием, критиковали коррупцию. Отсутствие единой позиции по многим социально-экономическим вопросам способствовало размежеванию промышленников, что в итоге привело к отсутствию единой организации, консолидирующей их интересы.

После кризиса 1900-1903 гг. в промышленности России усиливаются процессы концентрации, ведущие к образованию монополий [15, с. 62]. В частности, горная и металлургическая промышленность в начале 20-го века были синдицированы. Интересна точка зрения историка В.В. Поликарпова, согласно которой государственная система имперской России не просто имела собственные интересы в экономике, но и рассматривала крупные производства как конкурента. В силу этого традиция борьбы правительства против синдикатов прослеживалась еще в мирные 1909-1913 гг. [23, с. 51]. Конкретный анализ хозяйственной деятельности крупных фирм свидетельствовал о длительном враждебном отношении бюрократических верхов к частному предпринимательству, что проявлялось в переводе заказов с частных на казенные заводы, секвестре крупнейшего Путиловского завода и других предприятий; расширении казенного производства, ряде других мер [23, с. 58-59].

В начале XX века промышленный дискурс претерпел серьезные изменения. Промышленники начинают искать собственное место не только в общественной, но и политической жизни страны. Эволюция дискурса заключается, прежде всего, в том, что промышленники начинают претендовать не только на обладание экономическим, социальным, культурным, но и политическим влиянием. Они начинают заниматься активной лоббистской деятельностью, используя разнообразные экономические и политические средства воздействия на власть.

В частности, вслед за расстрелом царскими войсками мирного шествия рабочих 9 января 1905 года Совещательная контора железозаводчиков выступила с резким заявлением [24, с. 119-120]. Признавалась необходимость «в выработке законодательных норм участия представителей всех классов населения, в том числе рабочих и промышленников» [25]. Конторой была даже принята «Политическая и экономическая программа русских торговцев и промышленников». На собрании петербургских предпринимателей 17 октября 1905 года звучали следующие лозунги: «Надо быть сильным не в Думе, а в стране, и следует войти в ближайшее соглашение с так называемым третьим сословием – инженерами, служащими и рабочими. Промышленники должны опираться на эти элементы» [26].

Другое политическое объединение – Петербургское общество заводчиков и фабрикантов – также разработало собственную политическую программу («Политическая программа к предстоящим выборам в Государственную думу»). На одном из совещаний было принято решение по созданию собственной политической организации – Прогрессивной промышленной партии. На расширенном совещании петербургских предпринимателей 31 октября 1905 года в период русской революции было решено присоединиться к политическому блоку с формировавшейся в то время либерально-консервативной партией октябристов («Союз 17 октября»).

В преддверии выборов в I Государственную думу блок либерально-консервативных партий («Союз 17 октября», Прогрессивная экономическая партия, Всероссийский торгово-промышленный союз и др.), объединивший в своих рядах значительную часть петербургских предпринимателей, выступил за упразднение самодержавного правления и утверждение в России конституционно-монархического строя [24, с. 127]. Однако оппозиционное движение (будь то либеральное или социалистическое) не оказало сколько-нибудь значительного влияния на процесс политической консолидации промышленников. Примечательно, что влиятельные предпринимательские группировки Петербурга отказались поддержать партии не только социалистической или националистической, но и либерально-демократической ориентации.

В этих условиях происходила дальнейшая политическая консолидация буржуазии и торгово-промышленных кругов на базе консервативно-либеральной программы «Союза 17 октября» и их последующее объединение с умеренно настроенной частью земельных собственников и чиновничества. Наиболее полно эта тенденция проявилась в ходе выборов в I Государственную думу в феврале-марте 1906 года [24, с. 127]. Прежде всего, это связано с тем, что наибольшее влияние на деловые круги столицы оказывала именно консервативно-либеральная идеология. Однако выборы в Государственную Думу показали крайне низкую популярность консервативно-либеральных идей среди основной массы избирателей.

Это свидетельствует, прежде всего, о том, что промышленный дискурс, получивший такое мощное развитие в Российской Империи на рубеже веков, не был понятен основной части населения стра-

ны. Он был элитарен, рассчитан на ограниченный круг людей, при этом не имел аксиологической поддержки среди большинства населения страны. В результате это привело к тому, что политические организации промышленников были переориентированы в отраслевые организации, выполняющие лоббистские и представительские функции.

В целом ситуация не поменялась и до 1917 года; она определялась несколькими обстоятельствами. Во-первых, в России не было единой общероссийской организации, отстаивавшей интересы буржуазии, в то время как общее число предпринимательских объединений накануне Февральской революции, по разным данным, превышало полторы сотни [27, с. 36]. Во-вторых, так и не произошло принятие промышленного дискурса основной частью общества. Социальная активность промышленников не возросла. В-третьих, дискурс разбивался постоянной конфронтацией авторитетных группировок – петроградской и московской.

Первая Мировая война внесла свои значительные коррективы в развитие промышленности и выявила ее слабые стороны. Производственные мощности важнейших отраслей тяжелой индустрии для ведения войны были не готовы. Были также недостаточны запасы топлива, запасы сырья были крайне незначительны, расстройство работы транспорта вызвало большие перебои в работе машиностроительных и военных заводов. Переориентация российской промышленности на военные нужды требовала создания новых производств и освоения новой техники. Мобилизация рабочих в армию, особенно в первые месяцы войны, была проведена без достаточного учета жизненных интересов промышленности [28, с. 103].

В результате российская промышленность не могла полностью удовлетворить потребности фронта. Кризис в промышленности отразился на снабжении русской армии вооружением. Во многих случаях даже не все солдаты действующей армии были обеспечены винтовками – одна винтовка приходилась на двух-трех солдат [29, с. 89].

Общая анархия и хаос, царившие в стране, усугублялись безудержной спекуляцией, достигшей небывалых размеров. Различного рода явно дутые акционерные общества и компании росли как грибы. Для искусственного вздувания цен и спекуляции, а также в целях умышленного ухудшения экономического положения в стране, капиталисты скрывали имевшиеся у них запасы топлива и сырья, из-за отсутствия которых задыхалось народное хозяйство [28, с. 108]. Нефтяная фирма «Нобель», например, имея возможность вывезти 150 млн пудов нефти, предъявила в сентябре 1917 г. к вывозу лишь 82 млн пудов, а вывезла и того меньше – только 65 млн пудов. Другая фирма – «Мазут» при наличии 54 млн пудов предъявила к вывозу 47 млн пудов, а вывезла всего 37 млн пудов [29, с. 89].

Именно в тяжелые годы войны обозначился мощный конфликт государства и промышленников: частные заводы во время войны взвинчивали цены на продукцию военного назначения. При этом свои сверхприбыли промышленники демонстративно тратили на роскошную жизнь, что вело к озлоблению нищающего населения, которое не понимало, по какой причине им приходится жертвовать собой и умирать на фронте. Созданные Временным правительством различного рода бюрократические органы – всякие совещания, комитеты и т.п., в частности Экономический совет и его исполнительный орган – Главный экономический комитет, не принимали сколько-нибудь действенных мер, дабы унять распоясавшуюся буржуазию [28, с. 108].

После Февральской революции 1917 г. процесс падения промышленного производства продолжался в ускоряющемся темпе. Выплавка чугуна и стали, добыча угля, производство машин, выработка хлопчатобумажной пряжи и других видов продукции сокращались из месяца в месяц. Работа железнодорожного транспорта непрерывно ухудшалась. Топливный и металлический голод достигли крайних размеров. Фабрики и заводы продолжали закрываться [28, с. 103].

Летом 1917 г. для преодоления кризиса, консолидации политической силы была предпринята попытка объединения существовавших крупнейших организаций промышленников – Совета съездов представителей промышленности и торговли, Совета съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства и «Протосоюза» [30, с. 41-42; 31, с. 281]. Однако из-за неизжитого соперничества между московской и петроградской группами эта попытка потерпела крах. По словам историка П.В. Волобуева, «в решающий момент русская крупная буржуазия не имела единого и действенного органа, способного объединить все ее силы» [32, с. 79].

Резюмируя, можно отметить следующее. Прежде всего, в рамках промышленного дискурса в России появилась новая социальная сила – русская промышленная буржуазия. Промышленный дис-

курс вызвал конвергенцию субъектов: наблюдалось размывание сословных границ. Промышленность становится деятельностью уже не только отдельного сословного круга, а сугубо частным занятием, делом индивидуальных способностей. Проводимые государством реформы, направленные на развитие промышленности, носили спонтанный характер, были инициированы «сверху». Государство выступало не только крупнейшим инвестором, но и основным инициатором структурных преобразований.

Несмотря на то, что мощное развитие промышленный дискурс получил во время петровских реформ, окончательно он сформировался к периоду Великой русской революции. Дискурс был полностью формализован и институциализирован: возникли представительные и общественные организации промышленников, были образованы промышленные общества, проводились всероссийские съезды фабрикантов и заводчиков, а также всероссийские торгово-промышленные съезды. В начале XX века насчитывалось более 150 профессиональных организаций, при этом не было единой общероссийской организации, отстаивавшей интересы промышленников.

Эволюция промышленного дискурса заключалась, прежде всего, в том, что промышленники стали претендовать не только на обладание экономическим, социальным, культурным, но и политическим влиянием. При этом промышленный дискурс отличался полифоничностью, многоаспектностью и децентризацией, его акторами становились как представители власти, так и сами промышленники, при этом они неоднократно входили в противоречия друг с другом. Колоссальное влияние на развитие промышленного дискурса в России оказали общественная, благотворительная деятельность и меценатство российских промышленников. Промышленный дискурс был элитарен, рассчитан на ограниченный круг людей, при этом не имел аксиологической поддержки среди большинства населения страны.

Прежде всего, это можно объяснить следующими причинами. Во-первых, широкие народные массы помнили о жестоком обращении промышленников со своими работниками, о бесправном их положении, и также о колоссальной, непреодолимой пропасти в уровне жизни. Во-вторых, чудовищный размах спекуляции со стороны промышленников во время Первой мировой войны, сверхприбыли и демонстрация красивой жизни на фоне всеобщей разрухи. Это, в конечном итоге, и привело к тому, что промышленный дискурс был крайне непопулярен среди широких масс населения. А по промышленнику как классу эксплуататоров и капиталистов был нанесен сокрушительный удар во время красного террора большевиков.

Таким образом, парадоксальность промышленного дискурса в царской России заключается в том, что при лидирующих позициях российской промышленности в начале XX века, она так и не стала мощной силой, способной явиться фундаментом для российской государственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Плотникова Н.А., Плотников В.А.* Промышленная политика России: направленность и инструментарий // Экономическое возрождение России. 2017. № 3 (53). С. 49-56.
2. *Иванов В.Ф.* Русская интеллигенция и масонство. М., 1997. 544 с.
3. *Пилюгина Е.В.* Дискурс в политике и политика как дискурс: Актуальные резонансы социального бытия постмодерна // Вестник ЧелГУ. 2013. № 23 (314). С. 42-48.
4. *Кожемякин Е.А.* Дискурс-анализ как междисциплинарная методология: исторический аспект // Научные ведомости БелГУ. Серия: Гуманитарные науки. 2008. № 2. С. 5-12.
5. *Асташкин Д.Ю.* Исторический дискурс в региональной медиасфере (на примере Новгородской области) // Вестник НовГУ. 2013. № 73. С. 6-9.
6. *Агеев С.Е.* Историография деятельности частных русских промышленников второй половины XIX века на территории центральной России // Вестник БГУ. 2014. № 2. С. 19-22.
7. *Лобызенкова В.А.* История предпринимательства в России: традиции и современность // Вестник ВолГУ. Серия 9: Исследования молодых ученых. 2007. № 6. С. 207-208.
8. *Мухин А.Б.* Савва Яковлев – купец, промышленник, предприниматель // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. 2005. № 4. С. 153-171.
9. *Шестов Л.* Что такое русский большевизм // История философии. 2001. № 8. С. 97-121.
10. *Агеев С.Е., Заводчик С.И.* Мальцов – один из пионеров русской промышленности второй половины XIX века // Российский гуманитарный журнал. 2017. № 2. С. 194-202.

11. *Братченко Т.М.* Исторический опыт российского предпринимательства // Известия Самарского научного центра РАН. 2009. № 6-1. С. 125-128.
12. *Муравьева Л.А.* Российское предпринимательство в первой половине XIX века // Финансы и кредит. 2012. № 2 (482). С. 71-80.
13. *Шелохаев В.В.* Общенациональные интересы в конфронтационном обществе // Россия: государственные приоритеты и национальные интересы. М., 2000.
14. *Махлай М.Ф.* Делопроизводственные документы центральных государственных учреждений как источник по истории казенной промышленности российской империи конца XIX – начала XX века // Вестник Удмуртского университета. Серия «История и филология». 2011. № 1. С. 19-31
15. *Лапаева Л.В.* Возникновение и развитие металлургической промышленности в России (до 1917 г.) // Вестник ОГУ. 2005. № 6. С. 52-62.
16. *Левочкина А.В.* Меценаты и промышленные династии // Аналитика культурологии. 2013. № 27. С. 125-142.
17. *Жадько Е.Г.* 100 Великих династий. М., 2001. 480 с.
18. *Велиховский Л.Н., Кандаурова Т.Н.* Российские предприниматели в социокультурном пространстве России в XIX – начале XX века // Труды Исторического факультета Санкт-Петербургского университета. 2012. № 9. С. 14-22.
19. *Вишняков-Вишневецкий К.К.* Иностранцы в структуре петербургского предпринимательства в начале XX века // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2004. Т. 4. № 7. С. 258–271.
20. *Барышников М.Н.* Иностранцы во внешней торговле царской России // Проблемы современной экономики. 2004. № 3 (11).
21. *Витте С.Ю.* Воспоминания. М., 1966. Т. I.
22. *Барышников М.Н.* История делового мира России. М., 1994. 224 с.
23. *Поликарпов В.В.* От Цусимы к Февралю. Царизм и военная промышленность в начале XX века. М., 2008. 552 с.
24. *Барышников М.Н.* Предприниматели в общественно-политической жизни Петербурга накануне выборов в I Государственную думу // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. 2002. № 2. С. 119-120.
25. Право. 1905. № 4. Ст. 262, 264.
26. Российский государственный исторический архив. Ф. 150. Оп. 1. Д. 266. Л. 98.
27. *Гушка А.О.* Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб., 1912. 208 с.
28. *Альбитер Л.М.* Анализ промышленности России в период первой мировой войны 1914-1917 годов // Вестник СамГУ. 2013. № 4 (105). С. 103-109.
29. Статистические сведения по обрабатывающей фабрично-заводской промышленности Российской империи. СПб., 1915.
30. *Лаверычев В.Я.* Всероссийский союз торговли и промышленности // Исторические записки. 1961. Т. 70.
31. *Ганелин Р.Ш., Шепелев Л.Е.* Предпринимательские организации Петрограда в 1917 г.: к ист. буржуаз. контрреволюции // Октябрьское вооруженное восстание в Петрограде. М., 1957. С. 259–317.
32. *Волобуев П.В.* Пролетариат и буржуазия в России в 1917 г. М., 1964. 358 с.
33. *Родина В.В.* Образ торгово-промышленного сословия в русской литературе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 6 (12). С. 105-115.

Балакирев И.А.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ АТРИБУТОВ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ БРЕНДА НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты позиционирования бренда на российском рынке потребительских товаров. Акцентируется внимание на важности атрибутов позиционирования бренда для успешной маркетинговой стратегии. Рассматриваются существующие подходы к формированию атрибутов позиционирования бренда. Предложен комплекс необходимых атрибутов бренда для создания успешного позиционирования.*

Ключевые слова. *Маркетинг, позиционирование, атрибуты бренда, бренд-маркетинг, целевая аудитория.*

Balakirev I.A.

FORMATION AND DISCLOSURE OF THE CONCEPT «BRAND ATTRIBUTES» IN THE CONSUMER MARKET

Abstract. *The article reveals the theoretical and practical aspects of brand attributes in the brand positioning in the consumer market. Focuses on the importance of brand positioning attributes for successful marketing performance. Discusses the existing approaches to the formation of brand attributes. Suggested the complex of brand attributes for successful brand positioning.*

Keywords. *Marketing, positioning brand attributes, brand marketing, target audience.*

Сегодня в условиях развития конкуренции всё больше компаний стараются наладить маркетинговый подход к принятию решений. При этом современные компании с каждым годом всё меньше верят традиционным методам рекламы и стандартным каналам коммуникации, все больше внимания уделяя тому, чтобы бренд участвовал в реальной жизни потребителей и, по возможности, становился ее важной частью. Благодаря эффективному позиционированию бренда и правильному выделению атрибутов позиционирования, компания может выстроить диалог с потребителем таким образом, что общение потребителя и бренда будет носить двусторонний характер, что будет выгодно и потребителю, и бренду.

Тема эффективного позиционирования и выделения имиджевых атрибутов бренда является актуальной для профессионального маркетингового сообщества, так как в текущих условиях постоянно повышающейся конкуренции компании вынуждены плодотворно работать над позиционированием бренда, выделяться из конкурентов и заявлять о своих преимуществах потребителям, которые с каждым годом становятся все более требовательными в своем выборе. Поэтому именно позиционирование как процедура анализа, оценки и проектирования сравнительного положения товара в сознании

ГРНТИ 68.01.14
© Балакирев И.А., 2017
Илья Андреевич Балакирев – аспирант кафедры маркетинга 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.: +7 963 303 19 40. E-mail: ilyabal92@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 07.09.2017 г.

потребителя, которая включает в себя применительно к брендовым товарам имидж, характер бренда, его ценности, является неотъемлемой частью стратегии при разработке успешного бренда.

Правильное позиционирование помогает потребителю заметить и ощутить, помимо рациональных свойств (продуктовые характеристики, цена), эмоциональные преимущества, которые в конечном итоге чаще всего и являются решающим фактором для выбора того или иного бренда. В современных публикациях о маркетинге многие авторы-практики и ученые уделяют повышенное внимание формированию процесса позиционирования бренда. Сегодня всё острее стоит вопрос оценки эффективности позиционирования и эффективности его атрибутов. Под атрибутами позиционирования бренда автор понимает определенные маркетинговые характеристики бренда, которые позволяют дифференцировать бренды внутри портфеля компании и на рынке среди конкурентов. Эти атрибуты помогают отличить успешные бренды от менее эффективных.

В 2017 году американская компания TNS для выявления преимуществ «неотразимости» бренда на основе анализа более чем 5000 брендов разработала коэффициент IQ бренда (Irresistibility Quotient). С помощью этого показателя определяется – насколько бренд может влиять на выбор потребителей. Оценкой влияния бренда на выбор потребителей является индекс использования марки. Результат исследования продемонстрировал, что бренд с IQ ниже 50 не оказывает влияния на поведение потребителей. Однако для брендов с IQ более 70 возрастает вероятность их потребления на 70%. А когда IQ превышает этот уровень, марка становится действительно «неотразимой» и существенно влияет на выбор потребителей. Сегодня, по исследованию компании TNS, лишь менее 4% брендов достигает IQ более 80.

В своем исследовании компания TNS определила, что все неотразимые бренды обладают общими свойствами в позиционировании, которыми можно управлять. Именно они предоставляют возможность создать точный план действий для повышения лояльности к бренду. Используя базу данных о 5000 марках и опыт, накопленный в более чем 10 тыс. исследований, компания TNS определила, что именно делает марку неотразимой. Была создана уникальная система из 8 атрибутов позиционирования, которые в комбинации обеспечивают неотразимость бренда: экспертиза и опыт бренда; уникальное преимущество; символизм бренда (уникальные шрифты и логотипы); последовательность в общении с потребителем; жизненность марки и постоянная эволюция бренда; эмоциональные преимущества; эмоциональная связь; единая целостная архитектура бренда со всеми подмарками.

Автор данной статьи на основании лексико-логического анализа и изучения трудов Домнина В.Н. [1, с. 266-282], Зозулева А.В.[2, с. 21], Зотова В.В. [3], Громовой Е. [4] и др. считает, что данный список атрибутов не может быть применен для российского рынка потребительских товаров. Например, такой атрибут, как последовательность в общении с потребителем не может быть оценен в рамках российского рынка потребительских товаров по причине отсутствия длительного опыта коммуникации бренда и потребителя. Для российских потребительских товаров автор предлагает комплекс необходимых атрибутов, который был сформирован на основе практических материалов ведущих международных компаний, действующих на российском рынке в сфере маркетинга и научных разработок в области бренд-маркетинга на российском рынке потребительских товаров [5].

В данной статье автором были выделены следующие 9 атрибутов позиционирования для потребительских брендов, которые необходимы для создания и успешного позиционирования бренда: идея бренда; личность бренда; преимущества бренда; основания для доверия; потребительский инсайт; целевая аудитория; ключевая потребность потребителя, которую удовлетворяет бренд; ключевые конкуренты; отличительные свойства бренда. Более подробная характеристика каждого атрибута позиционирования представлены в таблице. Разберем более подробно каждый атрибут позиционирования бренда:

1. Идея бренда. Профессора Техасского университета Richard Czerniawski и Mike Maloney [6] считают, что идея бренда – это захватывающее выражение потребности или желания, которое может удовлетворить бренд, при этом отличающее его от конкурентов. Более того, идея бренда – это то, что придает бренду уникальную ценность, которая является глубоко значимой для определенной целевой аудитории и дифференцирующей бренд от конкурентов. Эта идея должна быть четко сформулирована, охватывать основные преимущества бренда и направлена на побуждение потребителя к действию. Идея бренда, как правило, может состоять из трех элементов: обещание, убеждение и инструкция к действию.

2. Личность бренда. Личность бренда – это ответ на вопрос: «Каким был бы бренд, если бы он был человеком?» Личность бренда особенна важна на этапе построения коммуникации бренда. Согласно исследования компании «Millward Brown», многие бренды имеют свою собственную персонализацию в сознании потребителей. Отвечая на вопрос о необходимости персонального подхода к брендам, данная компания в своем исследовании выделила 10 архетипов людей, которые она применила к брендам: Мама, Король, Друг, Девушка, Мечтатель, Джокер, Кокетка, Бунтарь, Герой, Мудрец. Для более подробного изучения влияния архетипа на успех бренда, компания расположила все бренды на двух осях: оси изменения – стабильности и оси благополучия – вызова [7]. После этого, компания проанализировала более, чем 14 тыс. брендов и определила, какие архетипы наиболее склонны к успеху и к достижению известности. Оказалось, что архетип «Мудрец» (Google, China Mobile, Visa) наиболее часто достигает успеха и известности. При этом тип «Кокетка» (L`Oreal, Zara, Louis Vuitton) легко достигает знания, но при этом менее известен. А такие архетипы как «Друг» и «Девушка», как правило, достигают успеха гораздо реже. Одним из результатов данного исследования является доказательство гипотезы, что личность бренда имеет весомое значение для позиционирования бренда и влияет не только на показатель известности, но и на показатели лояльности.

Таблица

Характеристика атрибутов позиционирования

Наименование атрибута	Сущность	
Идея бренда	То, каким образом воспринимает бренд целевая аудитория	
Личность бренда	Персональные характеристики бренда	
Преимущества бренда	Отличительные преимущества	Паритетные преимущества
	Ключевые преимущества бренда, отличительные от конкурентов	Преимущества бренда, которые схожи с основными конкурентами
Основания для доверия	Факт, который позволяет поверить в уникальность бренда	
Потребительский инсайт	Истинная мотивация потребителя для покупки	
Целевая аудитория	Основная целевая аудитория	Аудитория потребления
	Ключевая аудитория покупателей, на которую ориентируется бренд	Ключевая аудитория потребления
Ключевая потребность	Фундаментальная потребность, которую удовлетворяет бренд в целевой аудитории	
Ключевые конкуренты	Главные текущие и будущие конкуренты, которые работают с той же целевой аудиторией	
Отличительные свойства бренда	Все качества, которые отличают бренд (упаковка, вкус, фирменный персонаж и т.д.).	

3. Преимущества бренда. Преимущества бренда – это один из основных ориентиров в позиционировании. Многие авторы обращали свое внимание на этот важнейший атрибут позиционирования. Например, Ренделл Дж., Аакер Д. и другие [8-10]. Все преимущества, которые есть у бренда, разделены автором на 4 подгруппы:

- эмоциональные преимущества. Каждый бренд создает в сознании потребителя особые эмоции и впечатления. Важно, чтобы эти эмоции были связаны между собой и добавляли бренду добавленную ценность. Например, бренд «BMW» воспринимается потребителями, в первую очередь, как модный, стильный автомобиль, добавляя эмоции, связанные с самореализацией и успехом. В свою очередь, бренд «MINI Cooper» создает в сознании потребителя эмоции самовыражения и желания быть непохожим на всех;
- рациональные преимущества. Это выгода от использования продукции или услуги для потребителя. Их можно рассматривать как некие функциональные характеристики. Например, при использовании напитка-энергетика потребитель получит возможность чувствовать себя бодрее;
- осязаемые характеристики. Эти преимущества воспринимаются органами чувств: они могут быть как физическими, так и функциональными (уникальный дизайн продукта, форма бутылки Coca-Cola) и визуальными (присутствие бренда, например зубной пасты Colgate, в рекламе);
- неосязаемые характеристики. В данную категорию попадают всё что имеет отношение к идентичности бренда. История бренда, давние традиции, многолетний успех, популярность у звезд и др.

4. Основания для доверия. Для покупки продукта потребитель всегда имеет ряд оснований и причин. Кроме выделения основного ряда преимуществ, успешный бренд должен обладать набором «оснований для доверия», которые в международной литературе называются «reasons to believe» [11]. Анализ российской литературы и публикаций о маркетинге и бренд-менеджменте не позволил найти точную формулировку данного термина. По мнению автора, основания для доверия – это краткие, емкие тезисы о бренде, которые потребитель запоминает и определяет как преимущества бренда. Например: «Советуют профессионалы», «Немецкое качество с хххх года» и т.д. Одна из сложнейших задач маркетолога – донести основания для доверия до своей целевой аудитории. Как правило, основания для доверия делятся на 2 группы: имеет отношение к продукту и имеет отношение к бренду. Первая группа за основное преимущество предполагает особые качества товара (например, необычайная рецептура, самый лучший вкус, качество продукта, подтвержденное сертификатами качества), в то время, как вторая группа связана с брендом (например, бренд с традициями, бренд, который советуют профессионалы, самый стильный бренд на рынке).

5. Истинная мотивация потребителя. В основе истинной мотивации потребителя содержится некоторое открытие, которое в зарубежных публикациях о маркетинге получило название «insight» (далее – «инсайт»). Впервые термин инсайт в своих публикациях ввел Вольфганг Кёлер (Wolfgang Köhler), немецкий психолог, один из основателей гештальт-психологии. Если обратиться к психологии, то термин инсайт означает наиболее четкое понимание причинно-следственной связи. Ввиду большой связи современного маркетинга и социологии, этот термин начал использоваться и в работе менеджеров по маркетингу при проведении исследований, а также при изучении влияния факторов продукта на покупку. Многие российские авторы обращали свое внимание на этот атрибут [12], однако найти четкую формулировку данного термина автору найти не удалось. Поэтому автор данной статьи предлагает следующую формулировку: «Потребительский инсайт – «истинная правда» потребителя, его пожелания и представления о своей жизни». Для маркетолога сформировать инсайт своего потребителя необходимо для успешного выполнения следующих задач: разработки нового запуска и коммуникационного сообщения; привлечения потребителя к товару; создания лояльности существующего бренда к целевой аудитории; донесения и создания основных преимуществ бренда. Для того, чтобы потребительский инсайт был релевантным потребителю, он должен соответствовать следующим требованиям: должен быть понятным, честным (должен передавать настоящие или скрытые переживания потребителя), открывать в потребителях новые эмоции.

6. Целевая аудитория. Целевая группа, целевая аудитория – термин, используемый в маркетинге или рекламе для обозначения группы людей, объединённых общими признаками. Целевая аудитория товара – это конкретная группа людей, на которую направлены все маркетинговые коммуникации бренда. В целевую аудиторию входят не только существующие покупатели продукта компании, но также и потенциальные потребители, привлечь которых важно для завоевания стабильного положения в отрасли.

7. Ключевая потребность, которую удовлетворяет бренд. Это основная потребность или требование потребителя в определенный момент времени. Этот атрибут позиционирования позволяет определить – на какую группу потребностей будет нацелен бренд.

8. Ключевые конкуренты. От того, какие компании станут прямыми и косвенными конкурентами компании, во многом зависит успех бренда. Именно поэтому выбирать конкурентов необходимо правильно и с осторожностью. Более того, именно благодаря анализу конкурентов можно определить ключевые преимущества, которые бренду необходимо транслировать своим потребителям.

9. Отличительные свойства бренда – определяют его специфику.

Важно понимать, что все атрибуты, выделенные автором, должны быть использованы в комплексе, их формирование является важнейшим шагом для успешной стратегии позиционирования.

Сегодня всё больше компаний прибегают к нестандартным каналам коммуникации для поддержания диалога с потребителями и роста лояльности клиентов. Вполне реально выдвинуть гипотезу, что на основе более тщательного подхода к формированию атрибутов позиционирования бренда возможно не только выживание, но и развитие брендов на рынке потребительских товаров. Более того, автор считает, что атрибуты, которые были сформированы в статье, будут релевантны и для сотрудников отдела продаж, а, следовательно, помогут повысить уровень продаж компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Домнин В.Н.* Идентичность бренда – ключевое понятие бренд-менеджмента // Бренд-менеджмент. 2009. № 5. С. 266-282.
2. *Зозулев А.* Уровни формирования брендов в современных условиях // Отдел маркетинга. 2013. № 7.
3. *Зотов В.В.* Ценность бренда. М.: «Маркет ДС Корпорейшн», 2015. 167 с.
4. *Громова Е., Герасимова М.* Использование проективных методик при определении позиционирования бренда // Рекламные идеи. 2010. № 2.
5. *Надеин А., Громова Е.* Позиционирование продукта и бренда // Рекламные идеи. 2004. № 2.
6. *Richard Czerniawski, Mike Maloney*. What's the big (brand) idea? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://:bdn-intl.com/WhatsTheBigBrandIdea.php (дата обращения 28.06 2017).
7. *Ken Schept*. Top 100 Most Valuable global brands. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.millward-brown.com/brandz/top-global-brands/2016 (дата обращения 20.06 2017).
8. *Рэнделл Дж.* Брендинг. М.: Фаир-пресс, 2003. 216 с.
9. *Аакер Д.* Создание сильных брендов. М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. 438 с.
10. *Рюмин М.Ю.* 13 принципов брендинга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.advesti.ru/publish/brending/190405_13princip (дата обращения 03.06.2017).
11. *Joe de Rosa*. Reasons To Believe: A Key Part of Your Brand Promise. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://josephderosa.com/2016/02/29/reasons-to-believe-a-key-part-of-your-brand-promise (дата обращения 03.06.2017).
12. *Писарева Е.В.* Методология формирования моделей интегрированного маркетинга компаний: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2016.

Батырова Д.К.

ОЦЕНКА НДС КАК ДРАЙВЕРА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РОССИИ

Аннотация. *В статье рассматривается изменение роли НДС в 2016 г. с точки зрения воздействия на экономический рост, раскрыта суть данного налога в общей системе налоговых поступлений, проанализирована динамика и структура налоговых доходов федерального бюджета России, оценены масштабы сокращения нефтегазовых доходов бюджета в зависимости от прогнозируемого обменного курса доллара к рублю, а также от цен на энергоносители. Информационной базой для анализа динамики налоговых доходов и платежей в бюджет послужили «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов». Динамика тенденций налоговой нагрузки по НДС охарактеризована уравнением тренда с расчётом коэффициента детерминации и проверкой параметров по t-критерию Стьюдента на статистическую значимость. Акцентировано внимание на совершенствовании налогового администрирования, в частности, в связи с перестройкой механизма налогового контроля НДС, который осуществляется полностью в автоматизированном режиме.*

Ключевые слова. *Налоговые поступления, драйверы экономического роста, НДС, НДПИ.*

Batyrova D.K.

THE LEADER OF THE DRIVERS OF TAX REVENUES RUSSIA: VAT

Abstract. *The article discusses the changing role of VAT in 2016, from the point of view of a driver of economic growth, the essence of this tax in total tax revenue, the article analyses dynamics and structure of tax revenues of the Federal budget of Russia, estimated the reductions in oil and gas revenues depending on projected exchange rate of the dollar against the ruble and energy prices. The information base for the analysis of dynamics of tax revenues and payments to the budget was the «Main directions of tax policy of the Russian Federation for 2016 and the planning period of 2017 and 2018». Dynamics of trends in the tax burden of the VAT is characterized by the trend equation with the calculation of the coefficient of determination and parameter validation for student's t-test for statistical significance. Focused on improving tax administration. In particular, in connection with a major restructuring of the mechanism of tax control VAT, which is fully automated.*

Keywords. *Tax revenues, economic growth drivers, VAT, mineral extraction tax.*

«При работе с экономической литературой, часто можно встретить такие выражения как «точка роста», «драйвер роста». Каковы же определения этих понятий? Проанализировав некоторые источники, можно сделать вывод, что точка экономического роста – это потенциал развития некоторого рынка. Точки роста возникают для возможности удовлетворения первичного спроса на какие-либо товары или услуги. А драйверы экономического роста – это совокупность различных сложных механизмов, которые улавливают потенциальный рыночный спрос и направляют импульсы, идущие от точек роста, захватывая разнообразные активы, в мощное течение, которое меняет экономику страны» [2, с. 120-133].

ГРНТИ 06.52.13
© Батырова Д.К., 2017
Дарья Кирилловна Батырова – аспирант кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, пр. Наставников, д. 29/1, кв. 321 (Russia, St. Petersburg, Nastavnikov av., 29/1, 321). Тел.: 8 (950) 007-69-21. E-mail: batyrova.d@unecon.ru
Статья поступила в редакцию 26.08.2017.

Налоговые поступления являются одним из важнейших драйверов экономического роста нашей страны. Ведущую роль среди источников доходов бюджета, не связанных с нефтегазовыми доходами, занимает НДС как основной косвенный налог. Его взимание регулируется главой 21 «Налог на добавленную стоимость» второй части НК РФ. В отличие от прямых налогов, НДС является косвенным налогом, т.к. устанавливается в виде надбавки к цене или тарифу (аналогично акцизу и таможенной пошлине, которая до 2005 г. рассматривалась в НК РФ в ст. 13 как один из видов федеральных налогов). Соответственно, бремя его уплаты в конечном итоге ложится на потребителя. Общая ставка НДС равна 18,0%, если иное не предусмотрена налоговым кодексом РФ. Ставка 10,0% используется для некоторой группы продовольственных и детских товаров по перечням, указанным в пункте 2 ст. 164 НК РФ, печатных изданий, (кроме рекламы и изданий эротического характера), лекарственных средств и изделий медицинского назначения, за исключением важнейших и жизненно необходимых медицинских изделий, реализация которых не облагается НДС по ст. 149 НК РФ, п. 2, пп. 1, а также для использования воздушных перевозок внутри страны. В соответствии с международной практикой, НК РФ предусматривает ставку 0%, при которой НДС не начисляется при реализации товара (работ, услуг), а сумма НДС, уплаченного поставщикам материальных ресурсов, используемых на производство этих товаров, предъявляется бюджету к зачету. Нулевая ставка НДС пока связана в основном с экспортом товаров (работ, услуг). Ставкой 0% облагаются товары при пересечении границы, а также продукция и услуги, перечисленные в ст. 164 НК РФ, п. 1.

В доходах федерального бюджета принято выделять нефтегазовые и ненефтегазовые доходы. К нефтегазовым относят НДПИ (нефти, газа, углеводородного сырья) и таможенные пошлины (ввозные и вывозные на газ, сырую нефть и нефтепродукты). Среди ненефтегазовых доходов рассматриваются налоговые доходы: НДС, акцизы, налог на прибыль, НДПИ и таможенные пошлины (без нефтегазовых доходов), прочие налоги. В России за 2011-2013 гг. доля нефтегазовых доходов составляла 50%. Лишь в 2015 г. нефтегазовые доходы бюджета снизились до 43%, что все равно было значительно выше, чем ненефтегазовые доходы. В 2016 г. ситуация изменилась. По данным ФНС России, за 2016 г. по сравнению с 2015 г. поступления НДС выросли на 8,07%, что составило в абсолютном выражении около 342,08 млрд руб. В 2016 г. значительно упали цены на нефть: на 24%, одновременно с этим упал и курс рубля с 59,7 до 67,8 руб. за американский доллар, что привело к снижению поступления НДПИ от нефти и газа. За 11 месяцев 2016 г. объем поступлений этого налога составил 2,7 трлн руб., что на 11,2% ниже соответствующего периода 2015 г. [1]

В целом за 2016 г. нефтегазовые доходы бюджета обеспечили 36,1% всех доходов казны, что на 7 п.п. ниже 2015 г. Соответственно, выросла доля в доходах бюджета других налогов. Как отмечает Федеральная налоговая служба, НДС стал лидером среди налоговых поступлений в бюджет РФ. НДС, в отличие от НДПИ и налога на прибыль, в меньшей степени подвержен влиянию мировых цен на сырье и энергоносители, поэтому он имеет важное фискальное значение особенно в период сложных экономических ситуаций. Кроме того, это налог на конечное потребление и основными факторами, влияющими на изменение динамики налоговой базы НДС, являются уровень инфляции и оборот торговли.

Во второй половине 2016 г. установилась тенденция к стабилизации в экономике, в частности потребительского спроса, который обуславливает тенденцию роста поступлений налога: за вторую половину 2016 г. поступило НДС на 104,5 млрд руб. больше, чем за первую половину года. В промышленности прослеживается изменение отраслевого вектора. Точками роста выступают обрабатывающие отрасли, ориентированные на внутренний рынок (пищевая промышленность – 102,2%, производство машин и оборудования – 103,7%, химическое производство – 104,6%). Оборот оптовой торговли вырос по отношению к январю-сентябрю 2015 г. на 2,6%. Удельный вес основных товарных групп в структуре оптовой торговли также увеличился [1]. Положительный вклад в общую динамику поступления НДС вносит изменение тенденции во внешней торговле. Импорт сократил свое падение по отношению к январю-сентябрю 2015 г. на 34,3 п.п. и составил 96,1%. Инвестиционный импорт (доля машин и оборудования) увеличился на 2,2 п.п. и составил 49,7%. Вырос и стоимостный объем ввоза этой продукции на 2,3% [там же].

По итогам 11 месяцев 2016 г. поступления НДС в реальном выражении (скорректированные на индекс-дефлятор) выросли почти на 5,8%. И это несмотря на двукратное (по сравнению с соответствующим периодом прошлого года) снижение инфляции, которая является одним из факторов роста налогооблагаемой базы НДС (индекс-дефлятор сократился с 108,2% до 104,0%). Вместе с тем, изме-

нение НДС подвержено не только тенденции, но и сезонности, что наглядно видно по графику, представленному на рис. 1, на котором представлена динамика ежемесячных поступлений НДС с 2004 г. по 2016 г. Как видим, имеет место повышающаяся тенденция, а также ежемесячные колебания от неё. Понятно, что при такой колеблемости ежемесячных поступлений НДС невозможно подобрать хороший тренд для описания тенденции. Если ограничиться линейным трендом (Y = 73,841 + 2,0056t), объясняющим 59% вариации поступлений НДС, что статистически значимо по F-критерию Фишера, то мы видим ежемесячное увеличение доходов бюджета от НДС в среднем на 2 млрд руб. На графике (рис. 1) хорошо видно влияние кризисного 2008 г. (резкие подъёмы и спады), поэтому дальнейший анализ проводился за 2009-2016 гг.

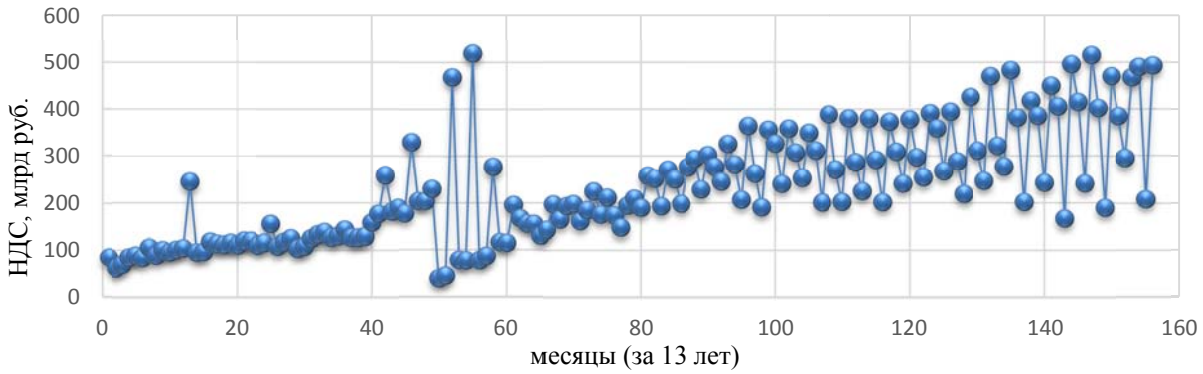


Рис. 1. Динамика ежемесячных поступлений НДС с 2004 г. по 2016 г.

Опуская всю процедуру расчётов, с которой можно познакомиться в [3], построим таблицу 1 с коэффициентами сезонности. Как видим, наибольшие показатели сезонности имеют место в последнем месяце каждого квартала. Соответственно, график сезонной волны имеет вид пилообразной кривой, показывая, что период колебаний равен трём месяцам, о чём свидетельствует и максимальное значение коэффициента автокорреляции с лагом в три месяца: 0,963.

Таблица 1

Скорректированные коэффициенты сезонности по НДС за 12 месяцев

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
1,009	0,761	1,244	1,052	0,727	1,172	1,019	0,801	1,120	1,046	0,729	1,241

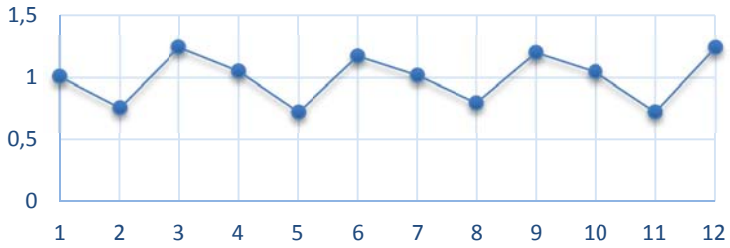


Рис. 2. Коэффициенты сезонности по месяцам

Влияние тенденции (t) и сезонности (S – коэффициенты сезонности в %) как основных компонентов, формирующих конкретный уровень поступлений НДС, можно представить в виде следующей модели:

$$Y = -132{,}106 + 3{,}061S + 2{,}346t\ ,\ R^2 = 0{,}806.$$
$$t \qquad -5{,}3 \qquad 13{,}1 \qquad 14{,}5$$

Тенденция и сезонность описывают практически 81% вариации поступлений НДС. Анализируя модель, можно видеть, что независимо от сезонности ежемесячно доходы бюджета от НДС возрастают в среднем на 2,346 млрд руб., а сезонный фактор при увеличении на 1 п.п. приводит к росту доходов бюджета от НДС в среднем на 3,061 млрд руб. Сравнивая t-критерий Стьюдента по компонентам тенденция (t) и сезонность (S) видим, что тенденция оказывает более сильное влияние на вариацию поступлений НДС, чем сезонность. Это подтверждают и частные коэффициенты корреляции: 0,833 для тенденции и 0,804 для сезонности. Различия между ними невелики, что отражается и на частных коэффициентах детерминации: 69,4% для тенденции и 64,7% для сезонности. Существенность этих показателей ещё раз подчёркивает, что для оценки величины НДС как лидера налоговых поступлений следует учитывать не только тенденцию, но и сезонность.

При наличии тенденции один и тот же коэффициент сезонности будет приводить к увеличивающейся амплитуде сезонных колебаний. Это означает, что для оценки влияния колебаний сумм НДС в конкретные месяцы года следует рассматривать мультипликативную модель. Одним из путей её построения может быть регрессия с фиктивными переменными:

$$\mathbf{Y=ab^t c_1^{z1} c_2^{z2} c_3^{z3} c_4^{z4} c_5^{z5} c_6^{z6} c_7^{z7} c_8^{z8} c_9^{z9} c_{10}^{z10} c_{11}^{z11} e},$$

где Y – суммы ежемесячных поступлений НДС в бюджет; t-фактор времени (1, 2, …, 96), отражающий в модели влияние тенденции; $z1$, $z2$, $z3$, $z4$, $z5$, z6, $z7$, $z8$, $z9$, $z10$, $z11$ – фиктивные переменные, учитывающие влияние сезонности конкретного месяца.

Применительно к нашим данным были получены следующие результаты:

$$Y=218{,}391\times 1{,}0083^{t}\, 0{,}879^{z1}\, 0{,}671^{z2}\, 0{,}887^{z4}\, 0{,}619^{z5}\, 0{,}873^{z7}\, 0{,}677^{z8}\, 0{,}596^{z11}.$$

Фиктивные переменные z3, z6 и z9 из модели исключены, ибо коэффициенты при них оказались по t-критерию Стьюдента статистически незначимыми. В целом модель статистически значима и объясняет 79,1% вариации поступлений НДС. Анализ модели показывает: ежемесячно, независимо от сезонности, поступления НДС растут с темпом прироста 0,83%; за все месяцы года поступления НДС были ниже, чем в декабре: все коэффициенты при z меньше 1 (в январе они составили 87,9% от сумм за декабрь, в феврале – 67,1% от поступлений за декабрь и т.п.; в последние месяцы первого, второго и третьего кварталов поступления НДС не существенно отличались от декабрьских. Прогноз на январь 2017 г. по данной модели составил: 426,65 млрд руб., фактически бюджет получил в январе 2017 г. 443,1 млрд руб., т.е. ошибка прогноза составила 3,7%.

Однако, связан ли рост поступлений НДС с экономическим ростом? Естественно, что рост поступлений НДС в первую очередь связан с ростом инфляции. Вместе с тем, по данным Росстата, инфляция в 2016 г. была ниже, чем в 2015 г. (5,38% против 12,91%). Кроме того, прежде всего с экономическим ростом надо связывать рост НДС на внутреннем рынке, что в 2016 г. имело место. Внутренний НДС в 2016 г. вырос на 8,2%, ввозной НДС вырос на 6,9%, а общий НДС – на 8,07%. При этом стоит учитывать не только абсолютные изменения в динамике НДС, но и его изменение в % к ВВП. Динамика НДС в процентах к ВВП представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика НДС за 2008-2016 гг. в % к ВВП

Годы	НДС в % к ВВП
2008	5,17
2009	5,28
2010	5,40
2011	5,81
2012	5,70
2013	5,35
2014	5,52
2015	5,20
2016	5,20

Как видим, наблюдается колебательное движение: как вверх, так и вниз. Несмотря на то, что наблюдается положительная динамика НДС в абсолютной величине, мы видим снижение доли НДС в

ВВП в 2015-2016 гг., что свидетельствует об опережающем темпе роста ВВП над темпом роста НДС, как источника дохода бюджета (на 0,32 п.п.). Дальнейший экономический рост связан не только с ростом НДС, но и с ростом налога на прибыль. Увеличение темпов роста налога на прибыль вместе с темпом роста НДС может привести к желаемому результату: увеличению доли ненефтегазовых доходов бюджета, что предусмотрено налоговой политикой на предстоящие годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая справка о поступлении администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/news/ activities_fts/6393136 (дата обращения 10.02.2017).
2. *Иванова Л.Н.* Точки роста и драйверы роста: к вопросу о содержании понятий // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). 2015. № 2. С. 120-133.
3. Эконометрика / под ред. И.И. Елисеевой. М.: Юрайт, 2012. – 453 с.

Бугаева И.А.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ РЕГУЛЯЦИИ

Аннотация. *В статье на основе анализа результатов собственного эмпирического исследования и статистических данных показана зависимость развития человеческого капитала, в частности, капитала физического здоровья населения, от социокультурных регуляторов. Предложены меры по трансформации базовых социальных регуляторов как инструмент развития новых поведенческих моделей в условиях инновационного роста экономики знаний, требующего повышения качества человеческого капитала.*

Ключевые слова. *Социальная регуляция, социокультурные основания, самосохранительное поведение, охрана здоровья, здравоохранение*

Bugaeva I.A.

SOCIOLOGICAL ANALYSIS OF THE HEALTH OF POPULATION AND THE MODERNIZATION OF SOCIO-CULTURAL REGULATION

Abstract. *The analysis of the results of the empirical research and statistical data demonstrates the dependence of the development of human capital, in particular, the capital of the physical health of the population, on socio-cultural regulators. Public services measures are proposed to transform basic social regulators as a tool for the development of new behavioral models in the context of innovative growth in the knowledge economy, which requires improving the quality of human capital.*

Keywords. *Social regulation, socio-cultural foundations, self-preserving behavior, health protection, healthcare.*

Сегодня проблема развития человеческого капитала, в том числе, поддержания, восстановления и укрепления здоровья населения выступает одним из приоритетов развития страны, что обуславливает необходимость разработки научно обоснованных методических и организационных подходов к развитию институтов охраны здоровья населения и распространению здорового образа жизни. В рамках социологического анализа, индивид рассматривается как участник социальной системы, состояние индивидуального здоровья оказывает влияние на благополучие социальной группы. Сопоставление показателей уровня жизни и продолжительности жизни показывает, что влияние уровня доходов на общественное здоровье не является прямым, тем не менее, в рамках групп по уровню доходов достаточно четко прослеживается динамика роста продолжительности жизни одновременно с переходом страны в более высокую группу по подушевому доходу (см. табл.).

Как следует из представленных в таблице данных, среди первых 30 стран по наибольшей средней продолжительности жизни все страны принадлежат к достаточно высокой группе по ВНД на душу населения (1 – «страны высокого дохода»). В конце списка, с наибольшей продолжительностью жизни, расположились страны, принадлежащие к 2-3 группам по уровню доходов, но при этом члены ЕАЭС – РФ, Беларусь, Казахстан, Армения – находятся во 2-ой группе («верхний средний доход»),

ГРНТИ 04.51.69
© Бугаева И.А., 2017
Ирина Александровна Бугаева – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 310-1957. E-mail: nnp@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 25.04.2017 г.

Киргизия – в 3-ой группе. При этом все 5 стран находятся во второй половине списка по средней продолжительности жизни: Армения – 95-е место (74,2 года), Беларусь – 100-е (73,6 года), Казахстан – 113-е место (72 года), РФ – 125-е место (71 год), Киргизия – 126-е (70,7 года).

Таблица

Страны мира по уровню доходов и средней продолжительности жизни, 2015 г. (выборка)

Ранг	Страна	Продолжительность жизни, лет	Национальный доход на душу населения (долл. США)	Ранг по доходу	Группа по доходу
1	САР Гонконг, Китай	84,278	41100	22	1
2	Япония	83,844	38780	25	1
3	САР Макао, Китай	83,595	64580	5	1
4	Италия	83,490	32870	28	1
5	Испания	83,380	28370	29	1
6	Швейцария	83,198	84540	2	1
7	Исландия	82,861	50260	12	1
8	Франция	82,671	40530	23	1
9	Сингапур	82,595	52740	10	1
10	Швеция	82,551	57770	8	1
11	Австралия	82,451	60330	6	1
12	Люксембург	82,229	71240	4	1
13	Ю. Корея	82,156	27250	30	1
14	Канада	82,129	47250	15	1
15	Норвегия	82,100	93560	1	1
16	Лихтенштейн	82,073	-	-	1 (2014)
17	Израиль	82,051	35780	27	1
18	Мальта	81,946	24780	32	1
19	Австрия	81,844	47290	14	1
20	Нидерланды	81,707	48850	13	1
21	Фарерские острова	81,634	-	-	1 (2014)
22	Великобритания	81,605	43700	19	1
23	Греция	81,588	20270	38	1
24	Португалия	81,522	20370	37	1
25	Ирландия	81,502	52170	11	1
26	Новая Зеландия	81,457	40020	24	1
27	Финляндия	81,385	46630	16	1
28	Бельгия	81,288	44410	18	1
29	Дания	81,100	60270	7	1
30	Германия	81,090	45780	17	1
34	Кипр	80,291	25810	31	1
44	США	78,741	56070	9	1
45	Катар	78,463	75660	3	1
64	Китай	76,117	7940	72	2
82	Бразилия	75,199	10080	64	2
95	Армения	74,206	4020	108	2
100	Беларусь	73,624	6720	81	2
113	Казахстан	72,000	11390	61	2
125	*Российская Федерация*	*70,909*	*11660*	*60*	*2*
126	Кыргызская Республика	70,651	1180	152	3
142	Индия	68,333	1600	140	3
172	Южная Африка	61,934	6090	87	2

Составлено автором на основе данных Всемирного банка.

В то же время, среди стран БРИКС наилучшее место по средней продолжительности жизни занимают Китай – 64-е место (76 лет) и Бразилия – 82-е место (75 лет), Индия и ЮАР показали более низ-

кие результаты – 142-е (68 лет) и 172-е (менее 62 лет) места. Таким образом, несмотря на то, что по данным 2015 г. коэффициент корреляции Пирсона составил 0,581 (средняя связь), можно утверждать, что связь между уровнем национального дохода на душу населения и показателем средней продолжительности жизни носит комплексный характер.

Анализ приведенных данных свидетельствует о наличии сложных взаимосвязей между уровнем дохода и уровнем здоровья, в частности, показателем средней продолжительности жизни населения страны. Можно было бы предположить, что значимым фактором является дифференциация по доходам, но сопоставление полученной классификации стран с данными по неравенству (коэффициент Джини) показывает, что связь между продолжительностью жизни и уровнем равенства более слабая, чем между уровнем дохода на душу населения. Например, Беларусь и Киргизия занимают достаточно хорошие позиции по коэффициенту Джини (27,18 и 26,82 в 2014 г.), в то время как в России в 2012 г. коэффициент Джини составил 41,59, в Люксембурге – 37,49, в Италии – 35,16, в Германии он составлял в 2011 г. 30,13.

Учитывая, что данные коэффициента Джини достаточно устаревшие (по отдельным странам есть данные лишь за 2011 г., по большему числу – за 2012 г., лишь по некоторым странам есть данные 2014 г.), подсчитанная корреляция не обладает достаточной информативностью и доказательностью, тем не менее, по проведенным расчетам, корреляция Пирсона между средней продолжительностью жизни и коэффициентом Джини близка к нулю (она составила 0,023). Таким образом, прямой связи между уровнем доходов и их распределением среди населения не обнаруживается.

Социологический анализ здоровья опирается на представления о механизмах поведения населения с учетом влияния разнообразных факторов групповой и общественной жизни: институциональных особенностей, исторического контекста, специфики социокультурной среды, влияния групп интересов, адаптационных процессов на уровне социума и уровне индивида. Изучение охраны здоровья включает в себя 3 основных группы подходов: деятельностный подход исследует социальные практики, оказывающие влияние на здоровье индивидов и групп; структурно-функциональный подход изучает влияние здоровья на эффективное выполнение социальных функций; ценностно-нормативная регуляция включает мотивационные компоненты динамики здоровья, представления о здоровье как инструментальной или финальной ценности или как совокупности установок и поведенческих норм.

Социально-деятельностный подход опирается на представления о практиках [3], способствующих укреплению индивидуального здоровья и повышению уровня здоровья социальной группы или населения региона. Здоровье рассматривается как результат воздействия разнообразных факторов, ключевым из которых является образ жизни индивида как члена общества и социальной группы. Предметом социологического анализа выступает прямое влияние здоровья на способность индивида полноценно участвовать в жизни общества и группы и «обратное» влияние образа жизни на возможность обеспечить сохранение и укрепление здоровья. Второй аспект носит инструментальный характер с социально-управленческой точки зрения, поскольку изучает возможности общественных институтов компенсировать недостаточные природные, биологические свойства организма или возникшие патологии, в целях полноценного включения индивида в социальную жизнь.

Структурно-функциональный подход исходит из социализационных и адаптационных процессов, поддерживающих воспроизводство общества и стабильность групповых отношений. Так, Т. Парсонс определял здоровье как «оптимальные возможности индивида эффективно выполнять свои роли и задачи, для которых он был социализирован» [5, с. 58]. Интериоризация норм и ценностей позволяет индивиду более эффективно реализовать свои интересы, включая достижение более высокой осмысленности поведения, адекватности и социальной желаемости [5, с. 476]. Учитывая интеграцию в группе, здоровье позволяет повышать способности к более конструктивному взаимодействию, что приводит к стабилизации группы и к повышению группового и общественного благополучия.

В концепции социокультурной динамики изменение движущих сил в обществе связано с эволюцией приоритетных ценностных регуляторов, которые определяют поведение человека [1]. В частности, П.А. Сорокин показал стратификационные процессы в динамике здоровья: «Переходя от высших классов к низшим, мы наблюдаем у представителей этих классов снижение общего уровня здоровья» [6, с. 240], что проявляется в различиях таких параметров как рост, вес, объем черепа, минеральный состав пищи и организма (костей, тканей, мозга) индивидов из разных слоев общества, что приводит к фактическим различиям в физическом и интеллектуальном развитии.

Социальные практики определяются интернализованными ценностными ориентациями, навыками, знаниями и воспринятыми образцами, усвоенными привычками. Формирование образа жизни, нацеленного на реализацию ценностных ориентаций, отражается в габитусе: «Габитус производит практики и представления, поддающиеся классификации и объективно дифференцированные» [2, с. 193-194]. Габитус включает в себя стиль жизни и социальные установки, которые идентифицируют индивида и его принадлежность к определенной социальной категории, включая социально-культурные правила поддержания здоровья. Концепция само-сохранительного поведения, с социологической точки зрения, выстраивается на основе рассмотренных представлений о габитусе, в частности, понятие «успешного человека» должно включать в себя хорошее самочувствие, осознание целостности факторов активности (физических и социальных) и здоровый образ жизни.

Для выявления реальной ситуации было проведено исследование, включавшее в себя следующие элементы: изучение предоставляемой в Министерство здравоохранения РФ отчетной документации Ленинградской области по вопросам обеспеченности сферы медицинского обслуживания населения кадровым составом и др.; опрос посетителей стационарных и амбулаторных медицинских учреждений о ведении ими здорового образа жизни, прохождении ими диспансеризации и других мерах профилактики заболеваний (N = 153 чел.) в г. Торжок и в малых городах Ленинградской области; опрос учащихся старших классов школ об их понимании значимости здоровья и о приоритетах здоровья в их семье, включая оценку различия между декларативной ценностью («самое главное – это здоровье») и поведением учащихся и их родителей (N = 79 чел.).

В частности, обнаружено, что, помимо влияния поло-возрастной структуры населения, можно видеть воздействие и других факторов: например, в период между возрастом 21 и 27 лет женщины существенно уступают мужчинам по доле прошедших диспансеризацию, эта ситуация сохраняется до возрастной группы 33 лет, что связано с ценностными ориентациями, поскольку традиционно женщины ставят на первое место среди жизненных приоритетов рождение и уход за ребенком и «забывают о себе». В возрасте 30-33 лет средний показатель прохождения диспансеризации у мужчин заметно сокращается и существенно отстает от показателей женского населения в соответствующей возрастной группе. Так, в группе 36-летних женщин 88,0% прошли диспансеризацию, а 36-летних мужчин – 71,8%, в 39 лет – 90,5% женщин и 73,3% мужчин. Это может объясняться как включением мужчин в активную фазу воспитания детей и одновременно необходимостью больше зарабатывать для поддержания и развития семьи, так и традиционными гендерными социальными установками в отношении здоровья, отражающими аттитюд отрицания проблем со здоровьем вплоть до возраста 54-57 лет, когда мужчины начинают проходить диспансеризацию более активно, чем женщины.

Полученные результаты исследования подтвердили следующие гипотезы:

- население характеризуется слабой осведомленностью о своих правах и еще менее глубокой информированностью по поводу методов и способов сохранения и укрепления здоровья, полагаясь, прежде всего, на рекомендации экспертов. При этом выбор врача (как эксперта) является важнейшим элементом доверия к советам врача и компонентом, обеспечивающим дальнейшие действия по изменению образа жизни или по необходимости предпринимать какие-либо меры медицинского или профилактического характера. В связи с этим, роль социального капитала в обеспечении охраны, поддержания и восстановления здоровья весьма значима [4] и, по сути, может быть решающей;
- здоровье занимает второстепенные позиции по отношению к труду, выступая инструментом для осуществления профессиональной деятельности, фактором работоспособности. Население малых городов от жителей крупных городов отличает меньшая заинтересованность (и возможность) посещения разнообразных объектов инфраструктуры физической культуры и спорта и, в то же время, ориентация на «употребление» здоровья для развлечения и отдыха;
- недостаточность рекреационной инфраструктуры не компенсируется «близостью к природе», которой, как правило, лишены мегаполисы (особенно их многоэтажные спальные районы). Напротив, экологическая обстановка в отдельных городах и районах Ленинградской области вызывает не меньшие, а иногда и более значимые нарекания со стороны жителей;
- население не вполне осознает необходимость финансирования медицинского страхования, в результате, среди опрошенных жителей нет ни одного человека, самостоятельно оформившего полис

добровольного медицинского страхования (ДМС), хотя несколько человек пользуются полисами ДМС, оформленными их работодателями. Это означает, что на данный момент работодатели в большей мере осознают эффективность ДМС с точки зрения обеспечения здоровья трудовых ресурсов;

- диспансеризация является достаточно эффективным механизмом контроля и своевременного выявления проблем здоровья, вместе с тем, прохождение диспансеризации связано с социально-экономическими и демографическими процессами, в частности, с гендерными ролями в семье, с представлениями о функциях супругов и родителей, с состоянием здоровья и возрастной спецификой.

Можно утверждать, что в отличие от жителей мегаполисов, где здоровый образ жизни входит в моду, где объекты социальной инфраструктуры, предназначенные для поддержания здоровья и укрепления физической формы (бассейны, спортивные залы и т.п.), более развиты, жители малых российских городов ориентированы на воспроизводство традиционных моделей поведения, которые в крупных городах оцениваются как архаичные и устаревшие, включая, например, употребление алкоголя, табакокурение. Молодые жители мегаполиса в большей мере «отстраиваются» от старых моделей поведения в отношении как легкого, так и крепкого алкоголя, в то же время в малых городах молодежь не воспринимает легкий алкоголь (пиво) как угрозу для здоровья и не делает выбор в пользу самосохранительного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Sorokin P.* Social and Cultural Dynamics: A Study of Change in Major Systems of Art, Truth, Ethics, Law, and Social Relationships (Social Science Classics). New Brunswick, NJ (USA): Transaction Books, 1983.
2. *Бурдье П.* Социальное пространство и символическая власть. М.: Наука, 1994.
3. *Голохвастов Д.В., Покровская Н.Н., Смирнов П.Д.* Системные нормативные регуляторы поведения рыночных агентов в условиях экономики знаний // Социология и право. 2014. № 4 (26). С. 12-23.
4. *Дорошенко Н.Н., Капица С.И., Покровская Н.Н.* Модернизация социальной политики государства и реформирование социально-управленческих технологий // Социология и право. 2013. № 4 (21). С. 20-35.
5. *Парсонс Т.* Функциональная теория изменения // Американская социологическая мысль. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994.
6. *Сорокин П.А.* Социальная мобильность. М.: Academia, 2005.

Гокова О.В.

ПРОНАТАЛИСТСКАЯ ПОЛИТИКА С ПОЗИЦИИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ

Аннотация. *В статье раскрыта сущность пронаталистской политики, уточняется ее понятие в контексте политической социологии. Показана связь пронаталистской политики с существующими демографическими и социологическими понятиями и теориями, рассмотрены основные подходы к ее определению. Для выхода из негативной демографической динамики в РФ необходима разработка и планомерное проведение пронаталистской политики, направленной на повышение уровня рождаемости, укрепление института семьи и брака.*

Ключевые слова. *Пронаталистсткая политика, демографическая политика, формы и виды пронаталистской политики, репродуктивное поведение, воспроизводство населения.*

Gokova O.V.

PRO-NATALIST POLICY FROM THE STANDPOINT OF POLITICAL SOCIOLOGY

Abstract. *This article reveals the essence of the pro-natalist policy, clarifies its concept in the context of political sociology. The connection of the pro-natalist policy with the existing demographic and sociological concepts and theories is shown, the main approaches to its definition are considered. To overcome the negative demographic dynamics in the Russian Federation, the development and systematic implementation of a pro-natalist policy aimed at raising the birth rate, strengthening the institution of family and marriage.*

Keywords. *Pro-natalist policy, demographic policy, forms and types of pro-natalist policy, reproductive behavior, reproduction of the population.*

Говоря об истории возникновения такого направления демографической политики, как пронаталистская, необходимо отметить, что натализм как политическая и государственная доктрина появился только в конце XIX века во Франции. Появление натализма часто связывают с резким снижением рождаемости во Франции (в 1896-1897 гг. смертность превысила рождаемость) и с поражением во франко-прусской войне 1870-1871 гг., после которой отмечалось численное преобладание немцев. Однако, рассматривая историю пронаталистской политики в широком смысле, необходимо принять во внимание две особенности, характерные для конца XIX – начала XX вв. – масштаб войн и возрастающая роль всеобщего избирательного права во всей Европе.

В действительности, начиная с американской гражданской войны 1861-1865 гг., масштаб конфликтов изменился, в них стали использовать миллионы бойцов, поскольку пехота стала играть решающую роль в сражениях. В политической сфере демографическое восприятие населения страны было связано также с предоставлением избирательного права сначала только мужскому населению, а затем и женщинам. Таким образом, именно в это время формируется отношение общества к демографическим проблемам, в особенности к проблеме рождаемости.

Демографическая политика неоднородна, по характеру и направленности ее можно подразделить на три основных вида, представленных на рисунке 1.

ГРНТИ 04.51.35
© Гокова О.В., 2017
Ольга Владимировна Гокова – старший преподаватель кафедры региональной экономики и управления территориями экономического факультета Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.
Контактные данные для связи с автором: 644090, Омск, Лицкевича пл., д. 1 (Russia, Omsk, Lickevic sq., 1). Тел.: +7 905 096-37-41. E-mail: gokovaov@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 12.10.2017 г.

1. Популяционистская политика направлена на увеличение численности населения не только благодаря повышению рождаемости, но и посредством миграционного притока населения. Она включает:

а) пронаталистскую политику, направленную на увеличение рождаемости и численности населения в развитых (страны Европы, Северной Америки, Австралия, Япония) и некоторых развивающихся (Иран, Бразилия, Аргентина и др.) странах мира;

б) активную иммиграционную политику, направленную на увеличение численности населения посредством миграционного притока населения, основанную на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих мигрантов (Австралия, Новая Зеландия, Канада и др.).

2. Рестриктивная политика, направленная на сокращение темпов прироста населения и даже на снижение численности населения путем уменьшения частоты рождений (антиналистская политика) и/или ограничением иммиграции (Китай, Индия, Бангладеш, Пакистан и др.).

3. Политика стационарного оптимума населения, направленная на стабилизацию численности населения (Сингапур, Южная Корея и др.).

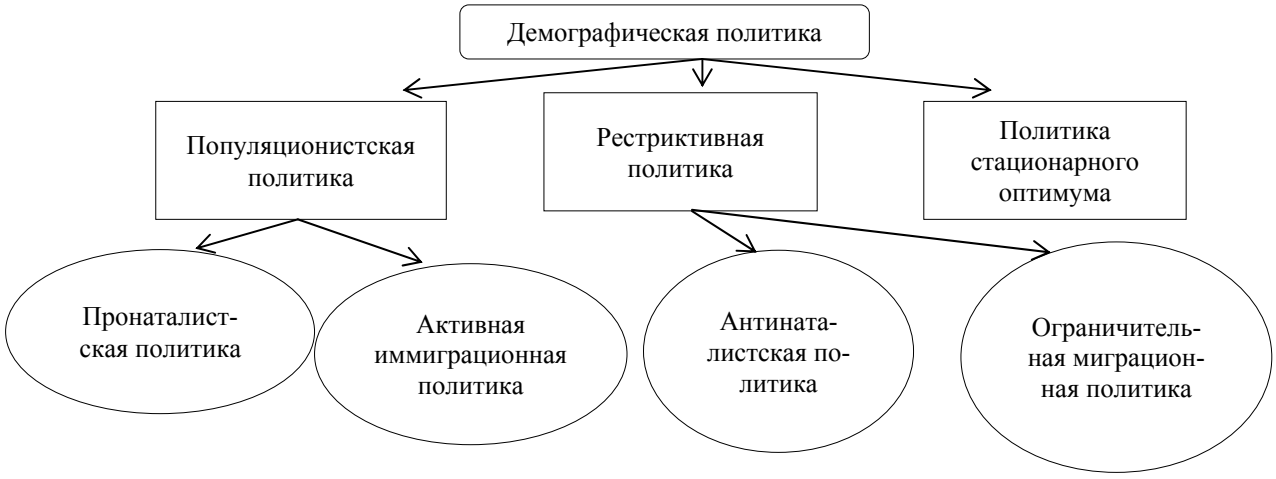


Рис. 1. Виды демографической политики

С 1960-х годов во многих европейских странах уровень рождаемости значительно снизился и опустился ниже уровня простого воспроизводства населения (для простого воспроизводства поколений суммарный коэффициент рождаемости, т.е. количество рождений на одну женщину, должен составлять 2,15). Так, в 1970 году в 11 странах Европейского экономического сообщества суммарный коэффициент рождаемости превышал отметку в 2,15. В 1990 году количество таких стран сократилось до 9, а в 2015 году только во Франции (1,96), Ирландии (1,92), Швеции (1,85) и в Великобритании (1,8) показатели были близки к уровню простого воспроизводства населения. В 12-ти из 28-ми стран ЕС в 2015 году на одну женщину приходилось менее 1,5 рождений [1; 7].

Для России, как и для многих европейских стран, на современном этапе развития необходимо и актуально проведение именно пронаталистской политики. Сам термин «пронаталистский» (лат. pro – за и natalis – рождение) означает направленность демографической политики на содействие повышению рождаемости путем создания финансовых и социальных стимулов для населения. Проанализировав опыт проведения государственными органами власти пронаталистской политики в разных странах мира, автор выделил ее основные формы:

1) собственно пронаталистская политика – это такая система мер, которая направлена на повышение рождаемости у всех жителей страны, независимо от их национальности, расы и религиозной принадлежности. Именно такая форма пронатализма действует с 1945 года во Франции;

2) «нативизм» – политика, которая проводится в интересах коренного населения, направленная на сохранение и защиту его собственной (доколониальной) культуры и устранение элементов чужой культуры. Она проводится в том случае, когда меры государственной политики направлены только на повышение рождаемости у населения определенной национальности, обычно у титульной нации. Такая политика проводилась во Франции до 1945 года и затем до 1962 года в ее колониях, где на корен-

ное население не были распространены меры, способствующие повышению рождаемости, уже успешно применявшиеся в самой Франции [5];

3) пронатализм с элементами евгеники – когда категории населения, на которые распространяются меры пронаталистской политики, ограничиваются определенными социальными или расовыми признаками, она превращается в евгенику или даже расизм. Примером этого могут служить принятые нацистским режимом в сентябре 1935 года так называемые нюрнбергские расовые законы («Закон о гражданине Рейха» и «Закон об охране германской крови и германской чести»), которые в демографическом аспекте исключали евреев из мер государственной поддержки стимулирования брачности и рождаемости в Германии, а также запрещали браки между евреями и «государственными подданными немецкой или родственной крови» [4; 6];

4) и наконец, в том случае, когда меры государственной поддержки касаются небольших групп населения, она перестает быть пронаталисткой политикой, так как носит ограниченный и фрагментарный характер. В качестве примера можно привести закон Папия-Поппея, приятый консулами-суффектами Квинтом Поппеем Секундом и Марком Папием Мутилом при императоре Октавиане Августе и направленный на укрепление брака, ужесточавший штрафы за безбрачие [5].

В одной стране могут осуществляться меры различных форм пронатализма. Например, требование резервирования постов во французских органах власти для многодетных отцов является проявлением «нативизма», так как иностранцы не могут в принципе занимать государственные должности и быть госслужащими. Налоговая система, включающая семейные налоговые вычеты, элитарна, так как она направлена на определенную социальную группу, т.е. на тех, кто выплачивает подоходный налог, следовательно, на наиболее состоятельных людей, так называемый «средний класс». И наоборот, выплата семейных пособий всем семьям, имеющим, по крайней мере, двух детей, способствующая повышению рождаемости, носит универсальный характер.

На основе проанализированного опыта проведения государственными органами власти данной политики в странах мира, рассмотрев ее виды и формы, опираясь на историю возникновения и развития, представляется возможным уточнить само понятие пронаталистской политики в контексте политической социологии: по мнению автора, под пронаталистской политикой понимается направление популяционистской демографической политики, представляющей собой совокупность мероприятий, реализуемых органами государственной власти и направленных на увеличение численности населения, уменьшение естественной убыли населения посредством увеличения рождаемости [3, с. 136].

Необходимо разграничить понятия пронаталистской, демографической и семейной политик. Как отмечалось выше, пронаталистская политика является подвидом популяционистской политики, которая, в свою очередь, является одним из видов демографической политики. Пронаталистская политика, в отличие от демографической политики, не включает в себя меры, направленные на снижение смертности, на увеличение продолжительности жизни и другие аспекты демографической динамики, кроме увеличения показателей рождаемости. Что касается семейной политики, то данное понятие также гораздо шире пронаталистской политики, поскольку она включает в себя целый комплекс мероприятий, направленных на укрепление, развитие и защиту института семьи как фундаментальной основы общества [2, с. 354].

Пронаталистская политика использует различные меры, которые направлены на стимулирование рождаемости. Они заключаются в предоставлении льгот, пособий и дифференцированных в зависимости от очередности рождения детей налоговых вычетов по уходу за ребенком; в предоставлении возможности женщинам продолжать оплачиваемую работу, устроив своих детей в ясли или используя услуги няни; в возможности обучения для матерей, возвращающихся к работе после декретного отпуска; во введении пособия по уходу за детьми для отцов; в улучшении условий труда и защите работающих матерей; в предоставлении экономических стимулов для работодателей с целью приема на работу лиц, имеющих большие семьи; в улучшении доступности дошкольных и внешкольных учреждений для детей; в возможности иметь гибкий график работы и доступность услуг по уходу за ребенком.

Все перечисленное играет очень важную роль в стимулировании рождения второго и последующих детей. Необходимо отметить, что пронаталистская политика опирается на существующий демографический терминологический аппарат (рисунок 2).

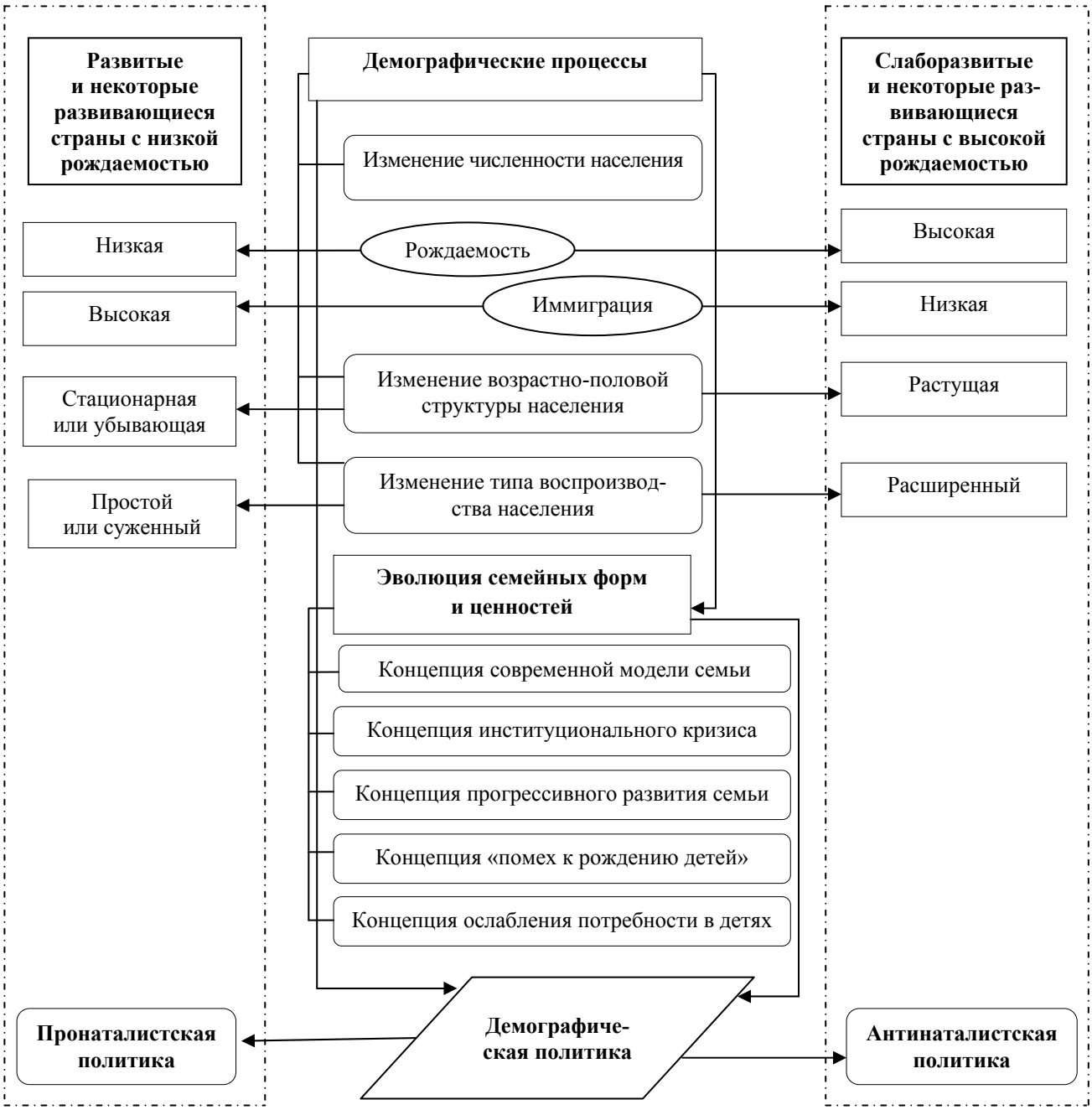


Рис. 2. Пронаталистская и антинаталистская политика в системе демографических категорий

Проведенное исследование приводит к выводу, что для выхода из негативной демографической динамики в Российской Федерации необходима разработка и планомерное проведение пронаталистской политики, направленной на повышение уровня рождаемости, укрепление института семьи и брака, сохранение семейных ценностей, поддержание крепких связей между поколениями семей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдеева М.А.* История семейной политики во Франции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://istina.msu.ru/media/publications/articles/102/c59/5242483/odemos-avdeeva.pdf (дата обращения 04.11.2015).
2. *Антонов А.И.* Социология семьи. М.: ИНФРА-М, 2007. 640 с.

3. *Гокова О.В.* Сравнительный социально-экономический анализ проведения молодежной пронаталистской политики в Германии и Франции // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2016. № 2. С. 135-145.
4. Gesetzzum Schutze des deutschen Blutes und der deutschen Ehrevom. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.documentarchiv.de/ns/nbgesetze01.html (дата обращения 06.05.2017).
5. *Lépinard E., Lieber M.* The Policy on Gender Equality in France. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/510024/IPOL_IDA(2015)510024_EN.pdf (дата обращения 02.03.2017).
6. Reichsbürgergesetzvom. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.verfassungen.de/de/de33-45/reichsbuerger35.htm (дата обращения 06.05.2017).
7. Total fertility rate, 1960–2014 (live births per woman). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Total_fertility_rate,_1960%E2%80%932014_(live_births_per_woman)_YB16.png (дата обращения 15.06.2017).

Димурина Н.Е.

МЕТОДИКА ОТБОРА ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ В КЛАСТЕР НА БАЗЕ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. *В статье представлена методика оценки возможности вхождения предприятий-претендентов в нефтяной кластер для определения статуса каждого − ядро кластерного образования, базовые, поддерживающие, вспомогательные, дополняющие предприятия. В основу методики положена теория нечетких множеств. Приведена система показателей для оценки кластерного потенциала предприятий-претендентов по степени приоритетности. Акцентируется внимание на необходимости формирования нефтяного кластера в Ставропольском крае.*

Ключевые слова. *Ядро кластера, нечеткое множество, лингвистическая переменная*, *интегральное свертывание критериев, вертикальная интеграция.*

Dimurina N.E.

THE METHOD OF SELECTION OF THE ENTERPRISES IN THE CLUSTER, BASED ON VERTICAL INTEGRATION

Abstract. *The article presents a methodology for assessing the possibility of entering of applicants in the oil cluster to determine the status of each core cluster formation, the base, support, ancillary, complementary businesses. The methodology is based on the theory of fuzzy sets. Given a system of indicators for evaluation of the cluster potential of applicants, by priority level. The article focuses on the necessity of forming the oil cluster in the Stavropol region.*

Keywords. *Cluster core, fuzzy set, linguistic variable, integrated coagulation criteria, vertical integration.*

Нефтяная отрасль играет важнейшую, стратегическую роль в современной российской экономике, ее значимость настолько велика, что определяет и эффективность народного хозяйства страны, и положение страны в мире, и геополитические возможности. В Ставропольском крае нефтяная отрасль формирует 6,9% налоговых поступлений. Региональной особенностью краевого рынка нефтепродуктов является практическое выпадение из технологической цепи «добыча–переработка–распределение и сбыт» звена «переработка», так как из-за отсутствия нефтеперерабатывающего завода на территории Ставропольского края поставки нефтепродуктов из других регионов и их реализацию осуществляет ряд дочерних предприятий интегрированного формирования. В этой связи актуализируется задача формирования нефтяного кластера на территории региона.

Отметим, что в последнее время со стороны федеральных и региональных властей делается упор на развитие кластеров, представляющих собой группу географически соседствующих предприятий и организаций, связанных общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Под кластером понимается совокупность функционально взаимосвязанных в сфере производства и реализации това-

ГРНТИ 06.61.33
© Димурина Н.Е., 2017
Наталья Евгеньевна Димурина – аспирант кафедры финансов и кредита Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь).
Контактные данные для связи с автором: 355003, Ставрополь, Ленина ул., д. 289, кв. 7 (Russia, Stavropol, Lenina str., 289, 7). Тел.: +7 961 462-59-26. E-mail: kitty26@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 12.09.2017 г.

ров и услуг предприятий, поставщиков, объектов инфраструктуры, научно-исследовательских и образовательных учреждений, расположенных на территории определенного региона [1]. Результатом объединения всех участников кластера является рост деловой активности предприятий, улучшение инвестиционного климата. Именно в кластере достигается синергетический эффект, что стимулирует конкурирующие предприятия к взаимовыгодному сотрудничеству.

Построение системы показателей оценки возможности вступления предприятий-претендентов в кластер основано на опыте практической деятельности организаций нефтяной отрасли Ставропольского края, а также вспомогательных и обслуживающих организаций. С целью формирования кластера необходимо провести отбор потенциальных предприятий, обеспечивающих и обслуживающих функционирование ядра кластерного образования (базовые, поддерживающие, вспомогательные, дополняющие). Предлагаемая методика включает две группы показателей. Первая – специфические – определяет статус предприятия в кластере, их оценка осуществляется путем присвоения значений 1 или 0 каждому из предприятий, в зависимости от принадлежности претендентов на вхождение в кластер к определенным видам деятельности в соответствии с общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД) [2]. Механизм оценки предполагает:

- идентификацию ядра кластера X_1 (06.1 «Добыча сырой нефти и нефтяного (попутного) газа»);
- выявление предприятий, занимающихся базовыми (взаимосвязанными) видами деятельности X_2 (19.2 «Производство нефтепродуктов»; 20 «Производство химических веществ и химических продуктов»);
- идентификацию предприятий, занимающихся поддерживающими видами деятельности X_3 (коды ОКВЭД: 46.71,47.30, 33.12, 49.50.1, 52.10.21, 64 – оптовая и розничная торговля топливом; ремонт и обслуживание машин, используемых в нефтедобыче; транспортирование по трубопроводам нефти и нефтепродуктов; хранение нефти и нефтепродуктов; деятельность по предоставлению финансовых услуг);
- определение вспомогательных предприятий X_4 (коды ОКВЭД: 09.1, 71.12.56, 28.92, 29.1, 35.11, 35.21, 35.3 (оказание услуг в области добычи нефти; гидрометеорологическое обеспечение работ по добыче, транспортировке и переработке нефти; производство машин и оборудования для добычи полезных ископаемых; производство автотранспортных средств; производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды);
- выявление дополняющих предприятий X_5 (72 «Научные исследования и разработки»; 85.2 «Образование профессиональное»).

Затем оценивается возможность включения в кластер предприятий, выявленных и объединенных в 5 групп в зависимости от статуса предприятия в кластере. Оценка проводится на основе качественных характеристик, базирующихся на теории нечетких множеств. Под нечётким множеством A будем понимать совокупность пар, составленных из элементов x универсального множества X и функций принадлежности $\mu_A(x)$, зачастую принимающих значения от 0 до 1. Оно выражается формулой:

$$A = \{(x, \mu_A(x)) \mid x \in X\},$$

где $\mu_A(x)$ − функция принадлежности, указывающая, в какой степени (мере) элемент x принадлежит нечеткому множеству A [4].

Для определения значений показателей используем лингвистическую переменную, множество значений которой (T) следующее: T= {очень низкий уровень, низкий уровень, средний уровень, высокий уровень, очень высокий уровень}. Область определения нечетких переменных X представляет собой интервал {0, 1}. Функции совместимости значений T приведены в таблице 1. Из таблицы 1 видно, что очень низкому уровню соответствует пара {0,00; 1,00}, низкому уровню – {0,25; 1,00}, среднему – {0,50; 1,00}, высокому – {0,75; 1,00}, очень высокому – {1,00; 1,00}.

Оценку показателей по каждому из рассматриваемых предприятий-претендентов рекомендуется осуществлять методом «мозгового штурма» вместе с экспертами, которыми могут выступать менеджеры и специалисты анализируемых предприятий. По каждому из рассматриваемых предприятий собирается и обобщается соответствующая информация, и результаты оценки с применением пятиуровневой шкалы, сводятся в таблицу 2. В целях исследования нами использован аппарат многокритериального выбора вариантов, где $Q(N, j)$ – значение исходного размерного критерия; $N = \overline{1, N^*}$ –

номер выбираемого предприятия; N^* – количество предприятий, $j = \overline{1,J}$ – номер числового критерия; J – количество критериев [3]. Коэффициенты важности (α) для критериев рассчитаны экспертным путем, при этом их сумма равна единице. Интегральное свертывание критериев произведено по формуле [5]:

$$K_{CB}(N) = \sum_{j=1}^{J} \alpha(j) K(N, j),$$

где $K_{CB}(N)$ − значение свернутого критерия для *N*-го предприятия; $\alpha(j) = \alpha_j$ – значение весового коэффициента *j*-го критерия; $K(N, j)$ – значение нормализованного критерия.

Таблица 1

Структура лингвистической переменной «шкала оценки показателей второго блока»

Значения лингвистической переменной	Значения базовой переменной				
	0,00	0,25	0,50	0,75	1,00
	Функция совместимости				
Очень низкий уровень	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Низкий уровень	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
Средний уровень	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
Высокий уровень	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00
Очень высокий уровень	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00

Таблица 2

Система показателей для оценки кластерного потенциала предприятий-претендентов по степени приоритетности

Показатель	Обозначение	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие n
Эффективность инновационной деятельности	Y_1	y_{11}	y_{12}	y_{1n}
Оценка финансово-экономического состояния	Y_2	y_{21}	y_{22}	y_{2n}
Оценка наличия взаимосвязей внутри кластера	Y_3	y_{31}	y_{32}	y_{3n}
Анализ взаимоотношений с научными и образовательными учреждениями региона	Y_4	y_{41}	y_{42}	y_{4n}
Оценка ресурсного потенциала	Y_5	y_{51}	y_{52}	y_{5n}
Анализ территориального расположения кластера относительно источников сырья, потребителей продукции, трудовых ресурсов	Y_6	y_{61}	y_{62}	y_{6n}
Оценка наличия системы менеджмента качества	Y_7	y_{71}	y_{72}	y_{7n}

В качестве ядра может выступать основная вертикально интегрированная нефтяная компания (ВИНК) региона – ООО «РН – Ставропольнефтегаз», а также малые нефтяные компании – ОАО «Кировское нефтегазодобывающее управление» и ООО «Журавское». К предприятиям, занимающимся базовыми (взаимосвязанными) видами деятельности, можно отнести ООО «Ставролен» – дочернее предприятие ПАО «ЛУКОЙЛ» и ООО ПФ «Минерал». Среди предприятий, занимающихся поддерживающими видами деятельности, следует отметить ООО ТК «Ставойл», ООО «Ставропольская топливная компания», ООО «Буденновск-Нефтебаза», АО «НК «Роснефть»-Ставрополье», ООО «Ставропольское УТТ», ООО «Сервис нефтегазовых компаний», НО «Фонд содействия инновационному развитию Ставропольского края» и др. В числе вспомогательных предприятий – АО «Ставропольнефтегеофизика», ЗАО Грачевский завод «Гидроагрегат», ЗАО «Специализированное управление № 6 Нефтегазмонтаж». В качестве дополняющих выступают ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет» и ОАО «Северо-Кавказский научно-исследовательский проектный институт природных газов».

Проанализировав данные таблицы 3, обозначим условия определения статуса предприятия-претендента по значению интегральной свертки критериев кластерного потенциала в виде следующего набора логических правил:

«ядро», если X1=1 ^ KCB(N) ≥0,68;

«предприятие, занимающееся базовыми видами деятельности», если X2=1^ КСВ (N)≥0,66;
«предприятие, занимающееся поддерживающими видами деятельности», если X_3=1^ $K_{СВ}$ (N)≥0,57;
«вспомогательное предприятие», если X_4=1^ $K_{СВ}$ (N) ≥0,57;
«дополняющее предприятие», X_5=1^ $K_{СВ}$ (N) ≥0,82,
где A_j – лингвистическая переменная, определяющая статус предприятия в кластере.

Таблица 3

Результаты интегрального свертывания критериев для оценки вхождения в региональный нефтяной кластер

Предприятие	$K_{СВ}$
Ядро кластера	
ООО «РН – Ставропольнефтегаз»	0,840
ОАО «Кировское нефтегазодобывающее управление»	0,538
ООО «Журавское»	0,653
Предприятия, занимающиеся базовыми (взаимосвязанными) видами деятельности	
ООО «Ставролен»	0,678
ООО ПФ «Минерал»	0,643
Предприятия, занимающиеся поддерживающими видами деятельности	
ООО ТК «Ставойл»	0,598
ООО «Ставропольская топливная компания»	0,455
ООО «Ставнефть»	0,545
ООО «Кавказ-дизель»	0,563
ООО «Торговый дом ЮТК»	0,555
ООО «Юг Промхимтех»	0,618
ООО «Буденновск-Нефтебаза»	0,663
АО «НК «Роснефть»-Ставрополье"	0,663
ОАО «Ставропольнефтепродукт»	0,365
ООО «БИМ-НЕФТЕПРОДУКТ»	0,348
ООО «БУСТЕР»	0,348
ООО «Аркор-Юг»	0,393
ООО «Смарт-Транзит»	0,528
ООО «Ставропольское УТТ»	0,545
ООО «Сервис нефтегазовых компаний»	0,483
НО «Фонд поддержки предпринимательства в Ставропольском крае»	0,643
НМО «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае»	0,625
НО «Фонд содействия инновационному развитию Ставропольского края»	0,768
ПАО "Сбербанк России"	0,805
ПАО Банк ВТБ 24	0,805
ПОДР ЛПДС «Незлобная» ОАО «Черномортранснефть»	0,580
ФЛ НПС «Камыш-Бурун» ОАО «Черномортранснефть»	0,580
НПС-4	0,580
Вспомогательные предприятия	
АО «Ставропольнефтегеофизика»	0,573
ЗАО Грачевский завод «Гидроагрегат»	0,625
ООО «Реотек»	0,383
ЗАО «Специализированное управление № 6 Нефтегазмонтаж»	0,268
АО «Теплосеть»	0,723
МУП «Водоканал»	0,723
ПАО «Ставропольэнергосбыт»	0,723
Дополняющие предприятия	
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»	0,893
ОАО «Северо-Кавказский научно-исследовательский проектный институт природных газов»	0,750

Таким образом, суть представленного механизма отбора претендентов в кластер, основанного на положительных сторонах макро- и микроподходов, заключается в идентификации ядра кластера и предприятий, которые будут занимать определенный статус в кластере (базовые (взаимосвязанные), поддерживающие, вспомогательные, дополняющие). Формирование нефтяного кластера в Ставропольском крае позволит повысить производительность фирм, создать возможности для внедрения инноваций и улучшить социально-экономическое развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (утв. Министерством экономического развития РФ от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19).
2. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС РЕД. 2).
3. Нечеткая и лингвистическая переменные. Нечеткие величины, числа и интервалы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fuzzy-group.narod.ru/files/Fuzzy_Modeling/Lection06.Fuzzy.and.linguistic.variables.pdf (дата обращения 28.03.2017).
4. Нечеткое множество. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1060607 (дата обращения 28.03.2017).
5. *Фетинина Е.П., Кораблина Т.В., Соловьева Ю.А.* Типологические аспекты многокритериального выбора вариантов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.freelancejob.ru/upload/546/69040338601917.pdf (дата обращения 30.03.2017).

Корчемный М.К.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКАХ РОССИИ И КИТАЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Аннотация. *В статье проводится сравнительный анализ особенностей и выявление специфических черт трансформационных процессов, проходящих в России и Китае в переходный период в конце XX века – начале XXI века. Рассматриваются способы осуществления экономических преобразований в этих странах. Акцентируется внимание на результатах проведенных экономических реформ, выявляются возможности адаптации опыта структурных трансформаций Китая к экономике России.*

Ключевые слова. *Трансформация, структура экономики, макроэкономическая диспропорция, плановая экономика, рыночная экономика.*

Korchemnyi M.K.

FEATURES OF TRANSFORMATION PROCESSES IN THE ECONOMIES OF RUSSIA AND CHINA IN THE TRANSITION PERIOD

Abstract. *The article compares the features and reveals the specific features of the transformation processes taking place in Russia and China during the transition period at the end of the 20th century and the beginning of the 21st century. The ways of implementing economic reforms in these countries are considered. Attention is focused on the results of economic reforms, identifying opportunities for adapting the experience of China's structural transformation to the Russian economy.*

Keywords. *Transformation, economic structure, macroeconomic imbalance, planned economy, market economy.*

В XXI веке большого внимания со стороны ученых всего мира заслуживает успех китайской экономики, которым невозможно не восхититься. Темпы экономического развития, объемы инвестиций с каждым годом нарастают, хотя еще 20 лет назад Китай считали аграрной страной, у которой не может быть светлого будущего. Одновременно с этим, в 1990-е годы происходит кризис российской экономики, которой приводит к уменьшению валового внутреннего продукта в 2 раза, но в это же время экономика Китая демонстрирует недостижимые для большинства стран темпы роста, приближающиеся в 10-13% в год [1, с. 57] (см. табл.).

В результате анализа проводимых реформ России и Китая можно с уверенностью выделить два этапа реформирования. Первый этап – это «постепенные реформы», осуществляемые в рамках существующих социально-экономических отношений. Второй этап представлял собой радикальные изменения в социально-экономической сфере общества. На данном этапе китайское правительство делало акцент на общественную стабильность, в то время, как российские чиновники уделяли внимание внешнеполитической реакции на проводимые реформы в стране. Именно это и определило столь разительное расхождение в проводимой экономической политике двух государств. Трансформация в России, в первую очередь, преследовала изменения социально-политической направленности, тогда

ГРНТИ 06.52.17
© Корчемный М.К., 2017
Максим Константинович Корчемный – 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.: +7 921 396-15-38. E-mail: maximuss55amg@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 30.08.2017 г.

как Китай проводил политику открытия страны для иностранных инвестиций и создания экспортных производств, т.е. главенствовал экономический вектор преобразований.

Таблица

Темпы роста ВВП в России и Китае, % [2]

Год	Россия	Китай
1990	-0,1	3,8
1991	-8,0	9,2
1992	-18,0	14,2
1993	-8,7	14,0
1994	-12,7	13,1
1995	-4,1	10,9
1996	-3.6	10,0
1997	1,4	9,3
1998	-5,3	7,8
1999	6,4	7,6
2000	10,0	8,4
2001	5,1	8,3
2002	4,7	9,1
2003	7,3	10,0
2004	7,2	10,1
2005	6,4	11,3
2006	8,2	12,7
2007	8,5	14,2
2008	5,2	9,6

Бурное развитие частного предпринимательства в жестких рамках национальных интересов являлось базисом стратегии рыночной трансформации китайской экономики. Около 75% основных производственных фондов остаются в руках государства [3, с.77]. Ужесточается контроль за вывозом капитала и валюты со стороны банков и таможни, но ввоз валюты и капитала не ограничен. Внешняя торговля контролируется через систему квотирования и лицензирования. Финансовая сфера на 80% контролируется государством [4, с. 180]. Все это способствовало защите сбережений населения от обесценивания и послужило цели создать условия для накопления капитала, необходимого для зарождения и развития частного бизнеса.

Рыночная трансформация российской экономики происходила под эгидой приватизации государственной собственности и либерализации цен, а также активной внешнеэкономической политики и деятельности банков. Итоги были ужасающими: уничтожение внутреннего рынка и массированный вывоз капитала за рубеж. Социальная трансформация в России проводилась в двух аспектах: первый аспект связан с изменениями в строе, вместо старой системы, когда коммунистическая партия выступала единственной правящей партией, был создан многопартийный парламентский режим, второй аспект связан с переходом от системы централизованной плановой экономики к системе рыночной экономики. А этот второй аспект, в свою очередь, делился на два этапа: первый этап – это период правления Б. Ельцина, который характеризовался системой свободной рыночной экономики; второй этап относится к периоду правления В. Путина, когда создавалась система регулируемой рыночной экономики (рыночной экономики социальной направленности).

Трансформация в Китае проводилась в двух направлениях. С одной стороны – это переход от централизованной плановой экономики к системе современной рыночной экономики или, иными словами, к системе современной социалистической рыночной экономики; с другой стороны – это преобразование отсталой аграрной страны в индустриальную страну. Следовательно, преобразование системы и экономическое развитие, то есть двуединая задача, составляет основное содержание трансформации в Китае.

Разобравшись в причинах столь высоких результатов экономики Китая и провальной политики российского правительства, все же мы не ответили на вопрос, как страна, имеющая лучшую промышленность мира и огромный научный потенциал, не смогла добиться тех результатов, которые получил

недавно боровшийся с проблемой голода Китай? Многие ученые ссылаются на менталитет, климатические условия, которые являлись самым главным фактором такого бурного роста экономики Китая. На самом деле ключевым звеном в становлении мощного механизма экономики явилась градуалистическая политика государства, направленная на реформирование структуры экономики. Китай начал специализироваться на наукоемкой продукции, которая обладает высокой эластичностью по доходу. К ней относятся производство компьютеров, программного обеспечения, самолетов, станков. К сожалению, наше государство сделало упор на сырьевой сектор, который обладает низкой эластичностью по доходу.

Можно по-разному относиться к реформам в Китае, но очевидна одна вещь – в результате проводимой экономической политики экономика этой страны добилась огромных успехов в развитии. В 2000 году ВВП составил 293% по сравнению с 1989 г., в то время как в России этот показатель составил 57,3% [5, с. 121-122]. Главной причиной столь выдающихся результатов стала серьезная теоретическая проработка общих проблем экономической реформы с учетом зарубежного опыта. Исходя из логики проведения экономических трансформаций в Китае, следует выделить пять основных направлений реформ экономической системы для вхождения в рынок: (1) реформа системы собственности; (2) реформа в деревне; (3) реформа системы управления предприятиями; (4) реформа системы рыночных отношений; (5) реформа системы макроэкономического контроля:

- реформа системы собственности в Китае отличалось от российской тем, что важнейшим фактором является создание различных необщественных форм собственности и изменение характера общественной собственности с помощью изменения ее форм реализации. В России вся реформа была сконцентрирована на замене общественной формы на частную собственность путем приватизации государственных предприятий;
- китайский опыт развития реформы в деревне наглядно иллюстрировал необходимость сохранения множественности форм собственности в деревне при сохранении коллективной собственности на землю, в то время как в России ставка на частную собственность на землю явилась неэффективной;
- реформа системы управления предприятиями в Китае показывает, что главное не «шоковая терапия», быстрая приватизация предприятий и отказ государства от любого вмешательства в их процесс управления, а ступенчатый и взвешенный переход от директивного управления предприятий министерствами и комитетами через механизм централизованного планирования и распределения продукции. В результате данной политики государственные предприятия Китая становятся самостоятельными субъектами рынка, функционирующими в условиях конкуренции под государственным контролем, основывающемся на экономических аспектах;
- изменения в системе ценообразования являются фундаментом при реформировании рыночной системы. В Китае признали не только существование рынка средств производства и предметов потребления, но и наличие рынка факторов производства, к примеру, возникли: рынок капитала, рынок техники, информации и др. Особенно хочется подчеркнуть формирование трех видов цен: фиксированные государством директивные цены; индикативные цены, которые могли отклоняться от установленных государством под воздействием спроса-предложения на рынке от 5 до 20%; рыночные цены, которые устанавливались под воздействием рынка. Итогом этого стало отсутствие в КНР чрезмерно высоких темпов инфляции, как в России [5, с. 126];
- результатом реформы системы макроэкономического контроля экономики Китая стало государственное вмешательство в рыночные механизмы функционирования экономики. Главная цель состоит в том, что государство постепенно освобождает себя от постоянного контроля над деятельностью субъектов рынка, но это делается очень постепенно и поэтапно при сохранении ключевых функции (денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политики).

Подводя итог, хочется сказать, что китайская экономика в ходе трансформации своей системы смогла найти нужные инструменты и рычаги, с помощью которых добилась невероятных показателей. Создание продуманной программы перехода к рынку, использование собственного научного, человеческого, финансового потенциала, все это предопределило успех экономического развития страны. Главенствующая роль в принятии важных экономических решений принадлежала государству, а не была пущена на самотек, как в России, где хищническими способами было разворовано и распродано за копейки многомиллиардное состояние государства, накопленное за советскую эпоху.

В заключение хочется отметить, главным постулатом всей экономической политики Китая, проводимой в период преобразования, является мысль о балансе между плановой экономикой и рыночной. Это некий симбиоз двух противоположных систем, которые при правильном использовании способствуют уменьшению макроэкономических диспропорций и предоставляют возможность формирования устойчивого вектора развития экономики страны. Российское правительство, оглашая курс на трансформацию экономики, не сумело разглядеть этот подход, ввиду радикальных мер и непродуманности макроэкономической политики. Результат нам виден: одна страна развивается семимильными шагами, несмотря ни на кого и ни на что, действуя в целях улучшения благосостояния своей нации, а наше государство все так же живет за счет богатых недр и не может выйти из сложившейся ситуации, связанной с диспропорциями в структуре национальной экономики.

Экономическая история последнего десятилетия убедительно показала бессмысленность противопоставления плана рынку. Это заведомо ложная дилемма. Любая национальная экономика включает три основных структурных образования: государственный сектор, крупные корпорации и малый бизнес. Поэтому необходимо сочетание методов государственного регулирования экономики с рыночной саморегуляцией, которую нужно направлять в нужное для общество русло. Рыночная экономика в лучшем случае действует как полуавтомат, нуждающийся в осмысленном управлении, что превращает ее в смешанную экономику современного типа [6, с. 1].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Селищева Т.А., Дятлов С.А., Ананьев А.А., Кан Е.Н.* Автономная рецессия экономики России и проблемы экономического роста // Проблемы современной экономики. 2016. № 4 (60). С. 57-61.
2. Мировая экономика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ereport.ru (дата обращения 19.09.2017).
3. *Потапов М.А., Салицкий А.И., Шахматов А.В.* Экономика современной Азии. М.: Международные отношения, 2008. 256 с.
4. *Брестен Ф., Гилл Б., Ларди Н., Митчелл Д.* Китай. Что следует знать о новой сверхдержаве. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. 256 с.
5. Сравнительный анализ общих черт и особенностей переходного периода в России, Китае и Вьетнаме. М.: ИД «ФОРУМ», 2012. 416 с.
6. *Томозов В.С.* Проблемы рыночной трансформации российской экономики. СПб.: СПбГУЭФ, 2001. 18 с.

Кречко С.А.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ОРГАНИЗАЦИОННУЮ СТРУКТУРУ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *В статье анализируются современные тенденции развития организационной структуры промышленных предприятий под влиянием расширения использования информационно-коммуникационных технологий в практике хозяйственной деятельности и иных факторов информационно-сетевой экономики. В качестве методологической основы анализа предложено авторское определение техно-организационной инновации.*

Ключевые слова. *Промышленные предприятия, организационная структура промышленного предприятия, новые организационные формы, техно-организационные инновации, информационно-сетевая экономика.*

Krechko S.A.

IMPACT OF TECHNO-ORGANIZATIONAL INNOVATIONS ON THE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF MANUFACTURING ENTERPRISES

Abstract. *The article analyzes current trends in the development of the organizational structure of industrial enterprises under the influence of expanding the use of information and communication technologies in the practice of economic activity and other factors of the information and network economy. As a methodological basis for the analysis, an author's definition of techno-organizational innovation was proposed.*

Keywords. *Manufacturing enterprises, organizational structure of the industrial enterprise, new organizational forms, techno-organizational innovations, information-network economy.*

Современный этап технико-экономического развития характеризуется высокой подвижностью внешней среды, ростом сложности внутренней среды функционирования промышленных предприятий: растет сложность ресурсов, технологий, продукта. Эти изменения во многом обусловлены развитием информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), развитием глобальных цепочек создания стоимости, ростом нематериального сектора экономики, большей открытостью для торговли и прямых иностранных инвестиций. В данной статье представлены исследования межорганизационных отношений в информационно-сетевой экономике, изменение которых под воздействием указанных факторов приводит к образованию новых организационных форм, позволяющих преодолеть ограничения, накладываемые традиционными организационными структурами, и использовать новые экономические ресурсы для формирования стратегических конкурентных преимуществ.

Современное предприятие – это хозяйственная система повышенной сложности. Его развитие в информационно-сетевой экономике возможно только на инновационной основе [4]. Потенциал развития и инновационный потенциал предприятия становятся синонимичными понятиями. Стабильность развития в динамично развивающейся среде означает не сохранение достигнутых параметров, но

ГРНТИ 06.54.31
© Кречко С.А., 2017
Светлана Андреевна Кречко – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, г. Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 014 15 64. E-mail: kre4kosa@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 15.10.2017 г.

предполагает соответствие внутренних организационных изменений вызовам окружающей среды бизнеса. В этой связи представляется правомерным использование ресурсно-ориентированного подхода и его концепции «динамического потенциала» [1, 13] для анализа и объяснения процессов трансформации организационной структуры и структуры межорганизационных отношений в информационно-сетевой экономике.

Поначалу в литературе динамические способности рассматривались как активы и виды деятельности, которые развиваются посредством технологических инноваций [13]. Однако в дальнейшем была установлена важность «новых организационных практик» [9], которые требуют использования более квалифицированной рабочей силы, выравнивания иерархической структуры (уменьшение уровней иерархии, повышение демократичности в управлении), делегирование ответственности, некоторую степень децентрализации и автономии принятия решений в управлении задачами работы, что в сочетании с технологическими инновациями способствует поддержанию конкурентных преимуществ фирм.

Кроме того, как показала практика, в новых условиях выполнение всех задач, необходимых для самостоятельного создания продуктов и услуг затруднено и не всегда экономически целесообразно. Решением данной проблемы стало партнерство или межорганизационное сотрудничество. Важнейшим изменением в организационной парадигме стало принятие того, что важно сотрудничать не только с поставщиками и покупателями, но и с конкурентами [10]. Смена парадигмы развития обеспечила образование нового подхода к проектированию организационной структуры. Основой такого подхода является снижение трансакционных затрат за счет устранения барьеров, налагаемых традиционными методами организации производства при сохранении преимуществ традиционных организационных структур, таких как специализация и эффективность [4].

Интерес к изменению организационной структуры с развитием информационного пространства стал общей тенденцией. Предприятия стали активно разрабатывать новые подходы к организационному проектированию, появилось большое разнообразие организационных моделей. Новые организационные формы (НОФ) управления предприятием создавались на основе существующих, преобразованных с устранением недостатков и ограничений для использования в новых условиях. Основные характеристики НОФ, отличающие их от традиционных, хорошо описываются посредством инструментария ресурсно-ориентированного подхода. Изменение внутренних и внешних организационных связей позволяет сформировать динамические способности организации: гибридные структуры базовых бюрократических моделей имеют более плоскую иерархическую структуру внутри организации с открытыми внутренними и внешними границами, с интенсивной связью, движением людей, широким спектром разнообразного знания среди партнеров, стремлением облегчить создание нового знания, обмен информацией и знаниями и коллективным стилем управления, что способствует развитию творческой, отзывчивой, адаптивной, гибкой организационной культуры.

Механизм поддержания и дальнейшего развития динамических способностей встроен в новую организационную структуру, которая оптимизируется на основе ключевых компетенций и передачи на сторону других обязанностей. Комбинация динамических способностей и ресурсов обеспечивает формирование динамического потенциала организации, формирование и приращение которого способствует формированию и приращению стратегических конкурентных преимуществ и обеспечивает инновационное развитие предприятия [1]. Механизм трансформации организационной структуры обусловлен особенностями инновационных процессов, характерных для информационно-сетевой экономики, он во многом определен возможностями ИКТ.

К настоящему времени стало очевидно, что инновация представляет собой многоаспектную концепцию. Многие инновации являются комплексными, имеют признаки нескольких типов инноваций. В научных дискуссиях по вопросам типологии инноваций неоднократно подчеркивалось наличие взаимосвязи и взаимозависимости технологических и организационных инноваций. Более пятидесяти лет назад Бернс и Сталкер заметили, что внедрение инноваций создает изменения в структуре и функционировании организации [11]. В отечественной экономической науке с 1970-х гг. активно исследуется причинно-следственная связь между уровнем прогрессивности технологий и эффективностью применяемых форм управления производством и их совокупным влиянием на конечные целевые результаты деятельности.

Сегодня развитие предприятия связывают с совершенствованием технико-организационного уровня производства, который характеризуется состоянием и степенью развития материально-

технической базы и технологии производства, организационных и управленческих методов [5]. С одной стороны, организационные инновации обеспечивают технологические инновации, с другой – внедрение технологической инновации осуществляется через организационные и управленческие изменения [3]. Так, при высокой взаимообусловленности процессов технологического обновления и изменения организационной структуры, как было указано выше, можно выделить следующие комбинации взаимосвязи между технологическими и организационными инновациями:

- в первом случае организационные инновации направлены на повышения эффективности функционирования компании и их использование требует применения специальных технических новшеств, часто разрабатываемых специально для них;
- в другом случае организационные инновации являются следствием внедрения технических инноваций. К таким инновациям как раз и относятся процессы образования новых организационных форм бизнеса под воздействием ИКТ.

Эмпирические исследования зачастую не выявляют явных взаимосвязей между инвестициями в ИКТ и ростом экономических показателей промышленных предприятий. Процессные и организационные изменения способствуют росту эффективности и результативности при их совместном комплексном использовании, исследования в этой области демонстрируют важность их сочетания, поэтому в определенной комбинации они могут рассматриваться как одна техно-организационная инновация. Таким образом, автор считает целесообразным введение в оборот такого вида инноваций, как техно-организационные инновации. Сам термин не является абсолютно новым, его можно найти в работах отечественных [6] и зарубежных [7, 8] ученых. Однако содержательное наполнение понятия остается свободным и зависит от контекста изложения.

Чаще всего в литературе термин техно-организационные инновации используется для суммирования инноваций технологических (которые в свою очередь есть сумма процессных и продуктовых инноваций) и организационных. Отечественные и зарубежные авторы, использующие понятия технико-экономический, техно-экономический по отношению к уровню развития производственной системы или к инновациям, как детерминантам её изменения, определяют контент данного понятия на основе суммирования инновационных составляющих, относящихся к производственному, организационному и управленческому уровням. Такое содержание термина «технико-организационная инновация» не отражает особенности современного процесса инновационного развития предприятия, поскольку не отражает важные аспекты современных инновационных процессов:

- внедрение ИКТ – это инновации, реализация которых сопровождается затратами на приобретение оборудования, программного обеспечения, услугами по его адаптации к требованиям конкретного предприятия, обучению персонала, затратами на реструктуризацию. Структурные изменения предстают не просто как следствие преобразования материальной базы, а являются неотъемлемой частью этих преобразований, без которых их внедрение не может быть завершено, т.е. инновация не реализуется;
- ИКТ сами по себе имеют сложную структуру, их использование требует изменения параметров локального рабочего места, требований к квалификации персонала, системы связи и иерархии между рабочими местами, т.е. изменения рабочей среды предприятия.
- инновации на основе ИКТ относятся не только к внутрифирменным, но и к межфирменным изменениям, то есть охватывают систему более широкого порядка, чем локальное предприятие, расширяя границы анализа.

Наличие глубокой взаимосвязи и взаимной обусловленности позволяет говорить о целостной подсистеме инноваций, или наличии обособленного типа комплексной инновации на основе ИКТ. Таким образом, под техно-организационной инновацией автор понимает внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования, нового или значительно улучшенного способа производства или доставки продукта на основе внедрения новых информационно-коммуникационных технологий, включая оборудование, программное обеспечение и информационные услуги. Техно-организационные инновации – это технологические инновации, внедрение которых сопровождается внедрением организационных инноваций.

Типология понятия техно-организационных инноваций в его соотношении с технологическими и организационными инновациями на внутрифирменном и межфирменном уровне в форме матрицы

представлена в таблице. Техно-организационная инновация относится к комплексной инновации, состоит из многих динамических разнородных элементов. Эффект от внедрения техно-организационной инновации, реализация ее потенциала определяется сложной, взаимосвязанной и неоднозначной системой зависимостей [4]. Если отдельные составляющие техно-организационной инновации некоррелированы, они могут влиять на общую работу предприятия обособленно, образуя суммарный, но не синергетический эффект от внедрения. В данном случае, отдельные элементы будут участвовать в инновационной деятельности как суммарная совокупность технологических и организационных инноваций, не образуя техно-организационную инновацию.

Таблица

Типология техно-организационных инноваций

Инновация	Внутрифиренный уровень	Межфирменный уровень
Техно-организационная	Организация новой рабочей среды (удаленное рабочее место, электронный документооборот, автоматизация технологической подготовки производства). Создание нематериальных активов. Диджитализация науки, технологий и инноваций. Цифровое предприятие	Организация новой рабочей среды межфирменного взаимодействия. Формирование общей базы знаний на основе сети. Открытые инновации
Технологическая	Новые продукты (товары и услуги). Новые методы производства (установка нового автоматизированного оборудования на производственной линии, компьютеризация проектно-конструкторских работ). Новые методы доставки. Новые или значительно улучшенные методы создания и предоставления услуг. Внедрение новой или значительно усовершенствованной ИКТ	Трансфер технологий. Формирование единой цепочки создания стоимости нового продукта. Прямые инвестиции. Общее использование нового оборудования на основе собственности (долевой) или иной основе. Создание общей производственной инфраструктуры на основе сети
Организационная	Внедрение нового организационного метода в деловой практике предприятия (внедрение новых практик для улучшения обучения и методов оценки сотрудников, новых методов обращения знаний внутри фирмы, организация баз знаний, внедрение механизма социальной ответственности, механизма управления инновационным развитием), в организации рабочих мест (внедрение новых методов распределения прав и ответственности между сотрудниками при организации и согласовании рабочих процессов внутри подразделений фирмы и во взаимодействии этих подразделений) или внешних связях (новых способов организации взаимоотношений с другими фирмами или государственными организациями, использование внешних результатов исследований и разработок – outsourcing)	Новые организационные формы (практики), в т.ч. инновационные экосистемы и сообщества. Образование единого центра инжиниринга и консалтинга

Разработано автором на основе [2, 3, 12].

Анализируя процессы структурных изменений под воздействием техно-организационных инноваций при активном распространении ИКТ и процессов межфирменной кооперации на этой основе, можно отметить, что структура управления предприятием, поддерживающая инновационные изменения, становится стратегическим организационным ресурсом и управленческим инструментом. По мере того, как наша экономика стала более глобальной и более цифровой, предприятиям приходится изменять свои конкурентные стратегии, бизнес-модели и методы взаимодействия, изменять или адаптировать организационную форму, планировать осуществление всех видов инноваций на уровне бюджета предприятий [4].

Выявление новых источников и факторов развития организации в реальном секторе экономики с учетом качественно новых возможностей информационного обмена и удаленного взаимодействия, ставших реальностью, благодаря достижениям ИКТ с начала 2000-х годов, позволит расширить теоретико-методическую базу управления производством в условиях цифровой экономики, открывает перспективы для решения новых научных и практических задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева И.И., Платонов В.В.* Динамический потенциал – недостающее звено в исследовании инновационной деятельности // Финансы и бизнес. 2014. № 4. С. 102-110.
2. Закон Российской Федерации «О науке и государственной научно-технической политике» (редакция, действующая с 1 января 2017 года). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/9028333 (дата обращения 01.10.2017)
3. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Организационно-управленческие инновации: резерв повышения конкурентоспособности российской промышленности // Экономическое возрождение России. 2015. № 3 (45).
4. *Платонов В.В.* Учет инвестирования в нематериальные активы как средство устранения разрыва между стратегией и бюджетом предприятия // Финансы и бизнес. 2006. № 4. С. 80-85.
5. *Трапезников В.А.* Управление и научно-технический прогресс. М.: Наука, 1983.
6. *Удовиченко А.С.* Технико-организационные нововведения как фактор повышения эффективности стратегического планирования: Дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2000. 173 с.
7. *Antonioli D., Mazzanti M., Pini P., Tortia E.* Adoption of Techno-Organizational Innovations, and Industrial Relations in Manufacturing Firms: An Analysis for a Local Industrial System. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/46559080 (дата обращения 01.10.2017).
8. *Armbruster H., Kinkel S., Lay G., Maloca S.* Techno-organisational innovation in the European manufacturing industry. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ref.sabanciuniv.edu/sites/ref.sabanciuniv.edu/files/emis_bulletin_1.pdf (дата обращения 27.09.2017).
9. *Askenazy F., Caroli E., Marcus V.* New Organizational Practices and Working Conditions: Evidence from France in the 1990's // Louvain Economic Review. 2002. Vol. 68. № 1/2. P. 91-110.
10. *Brandenburger A., Nalebuff B.* Co-opetition. New York: Broadway Business, 1996.
11. *Burns T., Stalker G.M.* The Management of Innovation // Social Science Paperbacks. London: Tavistock, 1961.
12. Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.oecd.org/sti/inno/2367580.pdf (дата обращения 27.09.2017).
13. *Teece D.J., Pisano G., Shuen A.* Dynamic Capabilities and Strategic Management. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.business.illinois.edu /josephm/BA545_Fall%202013/Teece,%20Pisano%20and%20Shuen%20%281997%29.pdf (дата обращения 27.09.2017).

Ризванова Э.Р.

КОРРЕЛЯЦИОННАЯ МАТРИЦА В АНАЛИЗЕ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. *В статье предложена методика выявления товарных групп внешней торговли, по которым имеются существенные расхождения при сопоставлении информации из разных источников, основанная на использовании матрицы парных коэффициентов корреляции. Приведены подходы к совместной интерпретации абсолютных величин и знаков значений этих коэффициентов. Выявление таких групп позволяет исследователю сконцентрироваться на детальном изучении внутренней структуры только ограниченного перечня проблемных товарных групп. Предлагаемые рекомендации могут быть применены при компаративном анализе стран-контрагентов, а также в других областях при сопоставительном анализе статистических данных.*

Ключевые слова. *Товарная группа, внешняя торговля, корреляционный анализ, взаимосвязь показателей, выявление зависимостей.*

Rizvanova E.R.

CORRELATION MATRIX IN THE ANALYSIS OF THE STATISTICAL STRUCTURE OF EXTERNAL TRADE

Abstract. *In the article is proposed method of detection of commodity groups of foreign trade in which significant discrepancies are present while compare information from different sources is made, based on usage of the matrix of a pair wise correlation coefficients. Approaches to the joint interpretation of the absolute values and signs of the volumes of these coefficients are made. The identification of such groups allows researcher to concentrate on a detailed study of the internal structure of only a limited list of problematic commodity groups. Proposed recommendations can be applied to the comparative analysis of the countries-trade partners and to the other areas of the comparative analysis statistical data.*

Keywords. *Commodity group, external trade, correlation analysis, interrelation of indicators, identification of dependencies.*

Введение

Компаративный анализ информации сопоставимых между собой двух наборов данных, зеркальных или аналогичных друг другу/ позволяет делать выводы о процессах, сложившихся в рассматриваемой экономической системе, выявить наличие негативных закономерностей и предложить рекомендации по их минимизации. Основой в проведении такого анализа и интерпретации полученных результатов исследования является использование статистического инструментария для достоверности и надежности научной обоснованности итогов проделанной работы. Проведение сравнения с использованием общеизвестных методов и способов анализа позволяет охарактеризовать имеющиеся расхождения в отчетной информации изучаемой экономической системы и выявить узкоспециализированные проблемы и затруднения в различных областях, в том числе, и во внешнеторговой деятельности. Однако

ГРНТИ 06.51.65
© Ризванова Э.Р., 2017
Эльвира Рафаэлевна Ризванова – стажер кафедры статистики и эконометрики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 197373, Санкт-Петербург, пр. Авиаконструкторов, 44/1, 204 (Russia, St. Petersburg, Aviakonstruktorov av. 44/1, 204). Тел.: 8 (911) 130-73-68. E-mail: spbrizvanova@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 03.11.2017.

в таком случае необходима некая адаптация или усовершенствование механизмов разработанного и широко применяемого статистического инструментария для конкретных целей изучаемой предметной области, как, например, демографическая, социальная или таможенная статистика.

Результаты международной взаимной торговли в стоимостном выражении по данным стран-контрагентов обычно имеют расхождения. Существуют различные гипотезы о причинах их образования, в том числе, относительно искажений отчетных данных по разным причинам. Анализ различий товарных структур экспорта и импорта РФ и стран Скандинавии, а также стран Скандинавии между собой показал наличие данной проблемы только у небольшого перечня товарных групп из всей массы торговых операций [11]. Поэтому проведение качественного компаративного анализа публикуемой внешнеторговой отчетности, а также мониторинг результатов сопоставления с использованием статистического инструментария позволит не только своевременно выявлять проблемы и затруднения, но и определить конкретные товарные группы с расхождениями, на которые следует обратить особое внимание, как пользователю такой информации при проведении анализа и интерпретации полученных результатов, так и различным статистическим службам государств, при сравнении показателей международной торговли.

Известно, что достаточно точно осуществляется отбор проблемных товарных групп из всей структуры торговли в результате исследования корреляционных взаимосвязей отклонений друг с другом и с суммарной величиной, активно применяющийся в эконометрике. Однако для целей внешнеэкономической деятельности интерпретация матрицы парных коэффициентов корреляции нуждается в совершенствовании. Проблематика расхождений в статистических официальных данных характерна не только для России, но и для многих стран, таких как Китай, США и страны Европейского союза. Она свойственна как крупным странам-контрагентам, так и государствам с небольшими, по сравнению с главными партнерами, объемами торговли в стоимостном выражении, как между РФ и странами Скандинавии.

Исследованию особенностей формирования товарной структуры торговли, проведения комплексного анализа официальных данных объемов экспорта и импорта на основе использования статистического инструментария, а также интерпретации получаемых результатов зеркального сопоставления посвящено недостаточное количество научных работ. В основном в известных публикациях рассматриваются отдельные таможенные, учетные, классификационные или статистические аспекты анализа внешней торговли. Например, в трудах по исследуемой проблематике поднимаются проблемы сопоставимости показателей таможенной статистики [9]; рассматриваются вопросы отнесения статистики таможенной деятельности к неотъемлемому структурному элементу современной национальной экономики [3]; описываются состояние и тенденции развития современных внешнеторговых отношений [8, 13, 14]; излагаются результаты зеркального сопоставления официальных данных России с информацией стран-контрагентов [5].

Тем не менее, часть вопросов, касающихся проведения компаративного анализа и выявления проблемных групп остаются без ответа. В связи с вышесказанным, представляют интерес научные труды специалистов по смежным направлениям статистических исследований [2, 4, 6, 7, 10, 12], посвященные инструментальным методам и способам проведения сопоставления отчетной информации, а также оценке и интерпретации полученных результатов в различных областях науки.

Корреляционный анализ взаимосвязи расхождений товарных групп в структуре торговли

Практическое использование общеизвестных более сложных статистических методов и способов анализа внешнеторговых отчетных данных, по сравнению, например, с расчетами темпов роста или определения доли в общем объеме, с целью представления в широкий доступ информации о состоянии товарной структуры и перспектив развития внешней торговли применяется достаточно редко. Результаты анализа с опосредованным применением статистического инструментария встречаются в научных узкоспециализированных исследованиях или отчетах о динамике развития экспортно-импортных операций страны и сравнении показателей торговли с аналогичными зеркальными показателями государства – партнера. Однако, в основном в них рассматриваются расхождения между информацией в общем объеме торговли, а отбор «проблемных» товарных групп происходит на основе наибольших отклонений в данных.

Такой анализ достаточно поверхностен, его результаты не дают ответа на вопрос наличия / отсутствия перераспределения объемов внутри товарной структуры и объяснения сложившейся величины

расхождений, их использование для прогнозирования дает условные результаты. В связи с этим рекомендуется в исследованиях применять статистический метод корреляционного анализа, дающего возможность определить влияние характеристик товарной группы на величину общего расхождения, при этом предлагается учитывать нижеописанные особенности в проведении этого анализа и интерпретации полученных коэффициентов парной корреляции во внешнеторговой деятельности. Нижеприведенные исследования выполнены на основе зеркального сопоставления официальной отчетной информации Норвегии о результатах торговли с РФ и апробированы на внешнеторговых данных РФ и стран Скандинавии.

Проведенный анализ динамики долей отклонений в суммарной их величине показал возможность формирования нескольких наборов групп товаров, имеющих различную степень влияния на общую величину расхождений. К первой группе относится основная масса товаров, что в рамках проводимого исследования экономической системы имеет, по сравнению с другими группами, минимальные доли расхождений в общем объеме расхождений – примерно 1-3%. Эти товары рекомендуется на данном этапе компаративного анализа не исследовать. Ко второй группе относятся товары, которые, наоборот, по сравнению с другими, имеют наибольшие доли отклонений в общем объеме расхождений. На практике таких товаров выявляется небольшое количество и их рекомендуется исследовать в первую очередь.

Также можно выделить промежуточную группу товаров, часть из них имеет доли расхождений в общем объеме, приближаемые к несущественным (первая группа), часть – доли, гораздо более существенные, приближаемые к самым большим, по сравнению с остальными (вторая группа). В данную группу товаров, обычно, входит также небольшое количество товаров, которые рекомендуется подвергнуть более глубокому статистическому анализу. Особое внимание следует обратить на взаимную компенсацию положительных и отрицательных расхождений в данных, что приводит к условности в определении значения границ для выделенных групп, и учесть их при отборе товаров для последующего корреляционного анализа. Для этого необходимо определить те товарные группы, что обуславливают значительную часть положительных и отрицательных отклонений. Для них рекомендуется проводить дальнейший анализ.

Ранее была опубликована авторская статья [11], в которой при проведении анализа норвежской статистической отчетности об итогах торговли с РФ осуществлялся на основе разработанной методики отбор товарных групп, предположительно влияющих на общую величину расхождений или имеющих взаимосвязь с отклонениями по другим отделам, исходя из порогового значения коэффициента парной корреляции 0,55. Данный подход является индикаторным, отвечающим на вопрос: «Такая товарная группа отбирается для дальнейшего углубленного анализа?» (да/нет). Его использование позволяет выявить и отобрать группы товаров, расхождения по которым имеют взаимосвязи, но может привести к возникновению спорных мнений об интерпретации показателя тесноты связи при более глубоком анализе корреляционной матрицы и неопределенностей в ситуациях, когда коэффициент корреляции близок к значению 0,55.

Поэтому для повышения точности выявления проблемных товарных групп предложенная методика может быть усовершенствована на основе ввода большего количества градаций по аналогии с известной шкалой Чеддока, предлагающей считать связь слабой при значении от 0,1 до 0,3, умеренной – при 0,3-0,5, заметной – при 0,5-0,7, высокой – при 0,7-0,9 и весьма высокой – при 0,9-1,0. Однако, использование такой пятиступенчатой детализации для характеристики тесноты взаимосвязи величин расхождений между собой в анализе международных торговых отношений не имеет смысла, так как данные о них сильно обобщены.

При исследовании итогов экспорта и импорта РФ и стран Скандинавии выявлено, что достаточно применять трехступенчатую детализацию, поэтому рекомендуется считать, что взаимосвязь между величинами отклонений при значении коэффициента корреляции от 0,0 до 0,3 отсутствует; при значении коэффициента от 0,3 до 0,7 наблюдается зависимость средней силы; при значении от 0,7 до 1,0 – сильная. Предлагаемая интерпретация полученных показателей корреляционной матрицы включает два этапа.

На первом рекомендуется анализировать абсолютные значения парных коэффициентов корреляции отклонений по каждому выделенному отделу с общей величиной расхождений с использованием вышеприведенной трехступенчатой шкалы для отбора тех товаров, с которыми имеется сильная взаи-

мосвязь. По его результатам можно делать вывод о влиянии величины расхождения для отобранного товара на величину общего отклонения, если коэффициент корреляции расхождения отобранного отдела с общей величиной значительно превосходит по модулю величины коэффициентов корреляции с другими отделами и при этом указывает на сильную взаимосвязь. В дальнейшем для этих товаров в рамках комплексного сопоставления рекомендуется провести регрессионный анализ и изучить его внутреннюю структуру.

На втором этапе, когда коэффициент парной корреляции с общей величиной расхождений не превосходит по величине аналогичные коэффициенты с другими товарами, предлагается выбирать те, для которых прослеживается (по модулю) сильная взаимосвязь с другими товарами. Рекомендуется особое внимание обратить на знак этого коэффициента и интерпретировать его следующим образом:

- положительный знак – величина отклонений по данному товару взаимосвязана с величиной отклонений по другому товару из-за влияния сторонних причин: взаимосвязь из-за влияния сторонних причин отсутствует (от 0,0 до 0,3); наличие зависимости средней силы указывает, что возможно наличие влияния сторонних причин при близости к сильной и возможно отсутствие влияния сторонних причин при близкой к слабой; сильная взаимосвязь (от 0,7 до 1,0) указывает, что дальнейший регрессионный анализ для них нецелесообразен;
- отрицательный знак – величина отклонений по отобранному товару взаимосвязана с величиной отклонений по другому товару, и имеет место хотя бы частичное перераспределение объемов между ними: отсутствие взаимосвязи (от 0,0 до 0,3) указывает, что в изучаемых группах отсутствует перераспределение их объемов; наличие средней силы зависимости близкой к сильной указывает, что перераспределение объемов возможно, а при близкой к слабой – на отсутствие перераспределения; сильная взаимосвязь (от 0,7 до 1,0) указывает, что для таких групп товаров целесообразно провести регрессионный анализ и исследовать их внутренние структуры, так как они имеют перераспределение своих объемов.

Таким образом, в результате такой (да/среднее/нет) интерпретации коэффициентов парной корреляции на основе классических принципов статистического корреляционного анализа осуществляется отбор товаров, действительно и непосредственно влияющих на величину общего отклонения. Могут быть выявлены товары, по которым вероятен неправильный учет, статистическое отображение или присвоение кода при осуществлении экспортно-импортных операций. На втором этапе рекомендуется также провести смысловой анализ наименования и состава структуры отобранных отделов, для подтверждения факта перераспределения и исключения псевдокорреляционной взаимосвязи.

Заключение

Практическая реализация предлагаемых особенностей проведения корреляционного анализа и интерпретации получаемых парных коэффициентов взаимосвязи позволила выявить во внешнеторговых отчетных данных Норвегии об экспорте и импорте с РФ, представленных в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров и Стандартной международной торговой классификации, следующие проблемы:

- в товаропотоке экспорта Норвегии в РФ изменения по товарному отделу согласно Стандартной международной торговой классификации [1] № 67 «Чугун и сталь» объясняют более половины вариации общей величины расхождений (коэффициент парной корреляции 0,88 превосходит по величине коэффициенты корреляции с другими товарами);
- имеет место хотя бы частичное перераспределение объемов между собой у товарных отделов № 66 «Продукция из нерудных ископаемых, не включенная в другие категории» и № 74 «Неспециальные машины и оборудование для промышленности, не включенные в другие категории, и детали машин, не включенные в другие категории» (коэффициент парной корреляции 0,78, знак отрицательный), а также у № 72 «Машины, специально предназначенные для конкретных отраслей» и № 74 «Неспециальные машины и оборудование для промышленности, не включенные в другие категории, и детали машин, не включенные в другие категории» (коэффициент парной корреляции 0,98 знак отрицательный).

В обратном направлении товаропотока, т.е. импорта Норвегии из РФ выявлено, что изменения по товарному отделу № 56 «Удобрения (кроме включенных в группу 272)» объясняют более половины вариации общей величины расхождений в период с 2000 по 2009 гг. (коэффициент парной корреляции

0,93 превосходит по величине коэффициенты корреляции с другими товарами), а по товарному отделу № 51 «Органические химические вещества» в период с 2010 по 2014 гг. (коэффициент парной корреляции 0,82 превосходит по величине коэффициенты корреляции с другими товарами) в первом периоде имеется зависимость величин расхождений между товарными отделами № 51 «Органические химические вещества» и № 59 «Химические материалы и продукция, не включенные в другие категории» (коэффициент парной корреляции 0,80, знак отрицательный), во втором – между отделами № 56 «Удобрения (кроме включенных в группу 272)» и № 59 «Химические материалы и продукция, не включенные в другие категории» (коэффициент парной корреляции 0,81, знак отрицательный).

Сопоставление внешнеторговой отчетности с использованием предлагаемых особенностей проведения корреляционного анализа и интерпретации полученных результатов в отдельности по каждому товарному отделу на уровне кода товара с большей детализацией позволит выявить конкретный товар, влияющий на выявленную проблему.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международная стандартная торговая классификация. Четвертый пересмотренный вариант. Статистический отдел департамента ООН по экономическим и социальным вопросам, 2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regdntransfer.asp?f=219 (дата обращения 25.10.2017).
2. *Багров Н.М., Плотников В.А.* Демографическая динамика России и стран мира: сравнительный анализ по статистическим показателям // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 3 (99). С. 176-187.
3. *Быковская И.В.* Таможенная статистика как элемент экономики страны // Наука и образование в XXI веке. Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции (г. Тамбов, 30 сентября 2013 г.). – Тамбов: Изд-во ООО «Консалтинговая компания Юком», 2013. С. 26-27.
4. *Елисеева И.И., Тротт К.С., Мухаметзянова Ф.Г.* Кластерный анализ регионов-доноров современной России // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2016. № 2 (58). С. 117-125.
5. *Жуковская В.М., Трофимова И.Н., Чертко Н.Т.* Экспортно-импортные потоки РФ (Сопоставление данных таможенной статистики РФ и статистики международной торговли ОЭСР). М.: ИМЭМО РАН, 2003. 173 с.
6. *Курышева С.В.* Оценка тенденций в изменении налоговой нагрузки предприятий России по видам экономической деятельности за 2006-2014 годы // Вестник НГУЭУ. 2015. № 4. С. 152-159
7. *Максимова Т.Г., Ризванова Э.Р.* Автоматизированная конвертация данных как инструмент решения проблемы сопоставимости информации // Статистические методы в гуманитарных и экономических науках. Материалы международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 28-29 января 2016 г.). СПб.: Нестор-История, 2016. С. 185-187.
8. *Плотников В.А.* Перспективы развития внешнеэкономических связей России в условиях экономических санкций (на примере российско-кипрских связей) // Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2014 год. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. С. 48-53.
9. *Попов В.В., Райкова Н.Е.* Развитие показателей таможенной статистики Российской Федерации и проблема их сопоставимости // Молодой ученый. 2012. № 8. С. 136-139.
10. *Шаныгин С.И.* Статистический анализ достоверности результатов контроля состояния организационно-экономической системы // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. № 6 (112). С. 277-286.
11. *Шаныгин С.И., Ризванова Э.Р.* Сопоставительный статистический анализ официальных итогов внешней торговли // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2016. № 4. С. 49-74.
12. *Шубаева В.Г., Бурова Н.В.* Индикаторы привлекательности региона как туристской дестинации и маркетинговая стратегия ее развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 124-128.
13. *Dong G.* Mirror Statistics of International Trade in Manufacturing Goods: The Case of China. United Nations Industrial Development Organization Working Paper. Vienna, 2010.
14. *Ollus S.-E., Simola H.* Russia's true imports? // BOFIT Online. 2007. №1.

Султыгова М.Б.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ»

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические подходы к исследованию экономической безопасности. Автором предлагается применение проектного подхода к данной категории. Выделены признаки и процедуры управления проектом «Экономическая безопасность организации».*

Ключевые слова. *Экономическая безопасность организации, теоретические подходы, проектный подход, проект, процедура.*

Sultigova M.B.

THEORETICAL APPROACHES TO RESEARCH OF THE CONCEPT "ECONOMIC SAFETY OF ORGANIZATION"

Abstract. *The article deals with theoretical approaches to the study of economic security. The author proposes the application of the project approach to this category. Signs and procedures for the management of the project "Economic safety of the organization" are highlighted.*

Keywords. *Economic safety of the organization, theoretical approaches, project approach, project, procedure.*

На сегодняшний день развитие рыночной экономики сопровождается характерными циклическими фазами роста и кризисов, что обуславливает необходимость обеспечения экономической безопасности организаций. В то же время, сложившаяся теоретическая база включает в себя различные методологические подходы. В результате от научной обоснованности трактовки понятия экономической безопасности зависит конечный выбор организацией соответствующего подхода к ее обеспечению. Независимо от выбранного подхода каждая система экономической безопасности обладает определенным набором элементов, таких как объект, предмет, субъект (субъекты) противодействия; мониторинг, анализ и оценка рисков, опасностей, вызовов и угроз; механизм противодействия. Для методологически правильного решения проблемы обеспечения экономической безопасности организаций необходимо четкое понимание особенностей каждого подхода к определению данных элементов.

Белкин Д.В. считает, что концептуальным препятствием в решении данной проблемы является различие взглядов специалистов и ученых, занимающихся этой проблемой, на сущность экономической безопасности [2]. Развитие экономической мысли в части обеспечения экономической безопасности основывалось на следующих теоретических подходах к управлению организацией:

1. Информационный (силовой) подход зародился в начале 90-х годов 20 века в условиях изменения форм собственности, снижения уровня государственного регулирования во многих отраслях экономики, повышения самостоятельности организации. Экономическая безопасность рассматривалась сторонниками данного подхода В.И. Ярочкиным [15] и А.Г. Шаваевым [10] как создание условий для сохранения коммерческой тайны, сокрытия внутренней информации от третьих лиц, прежде всего,

ГРНТИ 06.81.12
© Султыгова М.Б., 2017
Милана Бесланович Султыгова – преподаватель кафедры финансов и учета Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.
Контактные данные для связи с автором: 19000, Санкт-Петербург, Литейный пр., 42 (Russia, St. Petersburg, Liteiny av., 42). E-mail: info@ivesep.ru.
Статья поступила в редакцию 29.09.2017 г.

конкурентов. Несовершенство данного подхода заключается в игнорировании ключевых источников угроз для хозяйственной деятельности организации – внешних факторов.

2. Защитный подход сформировался в результате усиления влияния внешних факторов на финансово-хозяйственную деятельность организации. Согласно взглядам Бендикова М., Соснина А., Шлыкова В. экономическая безопасность организации должна отражать ее способность противостоять неблагоприятному воздействию динамично изменяющейся в условиях рыночной экономики внешней среды; оперативно реагировать на различные угрозы и адаптироваться к новым условиям функционирования. Недостаток защитного подхода – отсутствие учета перспектив развития организации.

3. Институциональный подход сформировался в результате изменения экономических функций государства и возникновения кризисов в сфере производства. Экономическая безопасность рассматривается как «состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [13].

4. Конкурентный подход рядом ученых считается одним из направлений институционального подхода. В рамках данной парадигмы общественного развития конкуренция выступает ключевым институциональным фактором. Для обеспечения экономической безопасности целесообразно использовать механизм активизации экономического роста и повышения конкурентоспособности экономики. Сущность экономической безопасности организации определяется как «наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры организации его стратегическим целям и задачам» [3]. Данный подход не учитывает, что наличие конкурентных преимуществ организации, без их использования и реализации, не гарантирует организации экономической безопасности.

5. Узкофункциональные подходы к трактовке данной категории применяются при необходимости рассмотреть вопрос экономической безопасности организации со стороны отдельного аспекта её деятельности [5]. Данный подход позволяет провести всесторонние и глубокие исследования выбранного аспекта деятельности организации и показать конкретные пути и способы обеспечения отраслевой экономической безопасности. Недостатком данного подхода является отсутствие целостного понимания экономической безопасности, что может значительно снизить результативность подхода.

6. Системный подход появился в середине 90-х гг. 20-го века и предполагает отношение к экономической безопасности организации как к ее состоянию, определяемому, преимущественно, факторами внешней среды. Сторонники этого подхода В.Л. Тамбовцев [9], С.Ю. Буланов [4], Л.И. Абалкин [1] и другие рассматривают экономическую безопасность организации как наиболее эффективное использование всех корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования организации в настоящее время и ее устойчивое развитие в будущем. Недостатком данного подхода, в результате чего он не получил широкого развития, являются сложность представления организации в качестве системы, а также отсутствие действенных практических методик расчёта уровня экономической безопасности.

7. Функциональный подход проявляется в обеспечении экономической безопасности по всем функциональным подразделениям, существенно отличающимся по своему содержанию. Е.А. Олейников рассматривает экономическую безопасность организации как широкое понятие, включающее финансовую, интеллектуальную, кадровую, политико-правовую, экологическую, информационную и силовую сферы [13]. Несовершенство функционального подхода выражается в отсутствии заинтересованности функциональных подразделений организации в конечном продукте деятельности. Идейная основа подхода строится на предположении, что при качественном выполнении функции, угрозы минимизируются. В результате вопросам безопасности не уделяется достаточно внимания.

8. Ресурсно-функциональный подход рассматривает экономическую безопасность организации как «состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования организации в настоящее время и в будущем» [14]. Преимущество данного подхода заключается в его комплексном характере, учете наиболее весомых факторов, обусловливающих состояние функциональной составляющей экономической безопасности организации, анализе распределения и использования ресурсов организации. Недостаток ресурсно-функционального подхода – в излишне широкой трактовке экономической безопасности орга-

низации в плане ее адаптации к воздействию внешней среды, с учётом обеспеченности ресурсами, а также в части эффективности реализации ключевых функций управления – планирования, учета, анализа. Неточным представляется и фактическое отождествление экономической безопасности организации с ее деятельностью и эффективностью в целом.

9. Ситуационный подход [7; 12] рассматривает экономическую безопасность организации как понятие, непосредственно связанное с условиями деятельности хозяйствующего субъекта, а обеспечение безопасности организации выступает как процесс создания благоприятных условий деятельности, при которых соблюдаются интересы субъекта и достигаются поставленные им цели [6]. К недостаткам ситуационного подхода следует отнести возникающие несогласованности между функциональными подразделениями, что приводит к смещению акцентов с эффективного обеспечения экономической безопасности организации в целом на деятельность отдельных элементов организационной структуры. Анализируя подходы к трактовке «экономической безопасности организации», Шашло Н.В. выделил три ключевых вектора: «защитный» – базируется на использовании понятия угрозы, «ресурсно-функциональный» – эффективное использование ресурсов или потенциала, «доходный» – получение прибыли [11], и, исходя из данных направлений, предлагает комплексный подход к обеспечению экономической безопасности. Заметим, что сегодня происходит переосмысление со стороны бизнес-структур тех качественных изменений в экономике, значение которых серьезно влияет на стратегическое развитие организации. Так конкурентное преимущество дают лишь трудно реплицируемые конкурентами бизнес-модели (процессы) и комплементарные активы [16].

10. Процессный подход, по мнению Белкина Д.В., позволяет обеспечить экономическую безопасность посредством правильной организации, управления и совершенствования финансово-хозяйственных процессов, происходящих в организации [2]. К достоинствам данного подхода следует отнести самостоятельность сотрудников и подразделений в принятии управленческих решений, концентрацию на работе, чёткое распределение ответственности, минимальный контроль и администрирование. К недостаткам – неэффективное использование ресурсов ввиду наличия жестких дат окончания и «безопасных» оценок задач, включающих резервы времени, а также сохранение рисков запаздывания выполнения задач. В условиях инновационной экономики эффективность процессного подхода в сравнении с другими укрепила его позиции в операционном менеджменте, однако в качестве инструмента реализации стратегии и стратегических изменений бизнес-структуры предпочитают проектное управление.

Экономическая безопасность является важным элементом системы стратегического управления организацией. На наш взгляд, целесообразно рассматривать повышение уровня экономической безопасности (ЭБ) организации именно как проект, то есть трактовать данную категорию с позиций проектного подхода. Сущность управления проектами выражается реализацией проекта с максимально возможной эффективностью при ограничениях по времени, финансовым и материальным ресурсам, а также качеству конечных результатов проекта. Содержанием проекта будет выступать экономическая безопасность, целевой составляющей – достижение определенного уровня экономической безопасности, ограничениями – время и ресурсы [8].

Проектный подход гласит, что любую техническую проблему можно преодолеть, имея достаточно времени и денег, но в реальной практике всегда будет не хватать одного из ресурсов. В связи с этим сформулируем основные признаки проекта «Экономическая безопасность организации»: (1) цель проекта – достижение определенного уровня экономической безопасности; (2) необходимость соблюдения финансовых и временных ограничений проекта в условиях воздействия внешних и внутренних угроз; (3) уникальность данного проекта для организации будет определяться его целевой составляющей (выход из кризиса, повышение отдельных показателей, достижение оптимального их уровня); (4) целенаправленный перевод системы из существующего состояния в некоторое желаемое состояние.

Современная теория проектного управления получила весьма качественное научное обоснование и широкое практическое применение. В настоящее время основные процедуры управления проектом формируются в соответствии с традиционной методологией и такими методологиями, как IPMA, PMI, PRINCE2. Зафиксируем основные этапы работы над проектом «Экономическая безопасность организации» и адаптируем их под методологию PRINCE2, для этого рассмотрим (см. табл.) соотношение основных составляющих экономической безопасности и процедур проектного подхода.

Таблица

Соотношение основных составляющих экономической безопасности и процедур проектного подхода

Составляющие системы ЭБ	Процедуры соответствующие проектному подходу	Содержание проекта «Экономическая безопасность организации»
Определение уровня ЭБ	Начало проекта (SU)	Определение отклонения фактического уровня экономической безопасности организации от целевого
Угрозы ЭБ		Выявление угроз ЭБ
Критерии, показатели, индикаторы ЭБ, пороговые значения показателей	Планирование проекта (PL)	Расчет сценарных вариантов соотношения: а) высокий бюджет, краткосрочный период; б) средний бюджет, среднесрочный период; в) низкий бюджет, долгосрочный период
Меры противодействия угрозам	Управление проектом (DP)	Составление плана мероприятий – график Ганта на три периода (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный)
Механизм противодействия	Контроль стадий (CS). Контроль границ стадий (SB). Управление производством продукта (MP)	Решение задачи оптимизации финансовых и временных ресурсов на основе метода критических цепочек
Мониторинг	Завершение проекта (CP)	Определение угроз ЭБ организации в соответствии с ключевыми детерминантами

Заключительным этапом разработки проекта будет формирование плана, отражающего ключевые детерминанты и показатели системы ЭБ организации, в целях определения имеющихся ресурсов, времени и возможностей по повышению ее уровня. Таким образом, применение проектного подхода к категории «экономическая безопасность организации» позволяет устранить фактор неэффективного расходования времени на задачи и снижает риски, возникающие при невыполнении задач в срок.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 2.
2. *Белкин Д.В.* Основные подходы к исследованию экономической безопасности предприятий // Вектор науки ТГУ. 2011. № 4 (18). С. 183-186.
3. *Белокуров В.В.* Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:/www.safetyfactor.ru (дата обращения 29.09.2017).
4. *Буланов С.Ю.* Социально-экономические угрозы экономической безопасности России и европейский опыт их предотвращения. М., 2007.
5. *Валуев Б.И.* Возможность углубления интеграции данных оперативного и бухгалтерского учета в основных центрах угроз экономической безопасности предприятия. Одесса, 2000.
6. *Гамза В.А.* Безопасность банковской деятельности. М.: МаркетДС, 2006.
7. *Глазьев С.Ю.* Безопасность экономическая // Политическая энциклопедия. Т. 1. М., 1999.
8. *Литвиненко А.Н.* Проектное управление как инструмент реализации государственных программ // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала РТА. 2017. № 1 (61). С. 77-79.
9. *Тамбовцев В.Л.* Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ: Сер. 6. Экономика. 1995. Т. 3.
10. *Шаваев А.Г.* Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. М., 1994.
11. *Шашло Н.В.* Комплексный подход к обеспечению экономической безопасности предприятий // Фундаментальные исследования. 2016. № 11-3. С. 668-672.
12. *Шульц В.Л., Цыганов В.В., Идрисов Р.Ф., Терехова Н.Н.* Безопасность социально-экономических систем. М.: Наука, 2009.
13. Экономическая безопасность России / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. 652 с.
14. Экономическая и национальная безопасность / под ред. Е.А. Олейникова. М.: Экзамен, 2005. 768 с.
15. *Ярочкин В.И.* Система безопасности фирмы. М., 1997.
16. *Teece D.* Managing Intellectual Capital. New York, USA: Oxford University Press, 2002.

Филиппова Е.С.

ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ИДЕИ ЕВРАЗИЙСТВА В РАБОТАХ Н.С. ТРУБЕЦКОГО

Аннотация. *В статье рассмотрены экономико-политические идеи российского ученого-эмигранта 20-х годов XX века Н.С. Трубецкого, который является одним из основоположников евразийства. Раскрыты основные понятия и принципы евразийства, утверждаемые ученым. Экономические идеи, исследованные в работах Н.С. Трубецкого, рассматриваются автором как основа формирования теории евразийской интеграции и развития экономико-политических отношений стран Евразийского экономического союза.*

Ключевые слова. *Н.С. Трубецкой, евразийство, основатели евразийства, история экономической мысли, экономика, евразийская интеграция.*

Filippova E.S.

THE EURASIAN ECONOMIC AND POLITICAL IDEAS IN N.S. TRUBETSKOY'S WORKS

Abstract. *This article considers economic and political ideas of Russian scientist-emigrant of the 1920s N.S. Trubetskoy – the one of eurasionism founders. The basic concepts and principles of eurasianism, confirmed by the scientist, are disclosed. The economic ideas, researched in N.S. Trubetskoy's works, are considered by the author as a basis for formation of eurasian integration theory and development of economic and political relations between the countries of the Eurasian Economic Union.*

Keywords. *N.S. Trubetskoy, eurasianism, the founders of eurasianism, history of economic thought, economy, eurasian integration.*

Сложно не заметить, что в последнее время в России при обсуждении экономических и политических проблем на различных уровнях все чаще поднимаются вопросы национального самосознания народа, его единства, звучат речи о необходимости «восстановить» сильную, великую Россию, и при этом вспоминают о неком «третьем» пути ее развития (дирижизм или теория смешанной экономики) – непохожем ни на западный, ни на восточный – о евразийском пути. В достаточно напряженных на сегодняшний день политических и внешнеэкономических условиях все более актуальным становится развитие именно Евразийских взаимоотношений.

Так, например, С.Е. Нарышкин в качестве спикера Госдумы в одном из своих выступлений 2016 года заявил, что «решающий вклад в полицентричное мироустройство может и должна внести именно Евразия ... Евразийские государства и их территориальные союзы должны работать на будущее Евразии как единого пространства мира, социальной справедливости и равных возможностей, прав и свобод для каждого человека» (цит. по интернет-сайту «РИА Новости»). Тема развития евразийских отношений активно поддерживается и главами крупнейших государств, входящих в состав Евразийского экономического союза: В.В. Путиным (Россия), Н.А. Назарбаевым (Казахстан).

ГРНТИ 06.09.41
© Филиппова Е.С., 2017
Екатерина Сергеевна Филиппова – аспирант кафедры национальной экономики 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) 751-53-72. E-mail: filippova.unecon@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 15.09.2017 г.

Так, на заседании Совета глав государств на саммите Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) в Астане 9 июня 2017 года президент России отдельно подчеркнул: «Тематика сопряжения интеграционных проектов в Евразии будет предметно обсуждаться на предстоящем в сентябре Восточном экономическом форуме во Владивостоке» (цит. по интернет-сайту «РИА Новости»).

Таким образом, с каждым годом все больше внимания уделяется и вкладывается средств в практическое обеспечение экономико-политической интеграции Евразийского пространства. Однако, стоит отметить, что если на практике реализуются те или иные меры в этом направлении, то что касается теоретической базы – она, к сожалению, остается зачастую «в стороне». Поэтому мы попробуем восполнить этот пробел и обратимся к анализу работ талантливого ученого Николая Сергеевича Трубецкого (1890-1938 гг.), стоявшего у истоков евразийства и ратующего за создание фундаментальной евразийской теоретической базы.

Н.С. Трубецкой являлся выдающимся лингвистом своего времени, он стал одним из основателей евразийского движения в 1920-1930-х гг. Рассмотрим некоторые из его работ евразийской направленности, такие как «Европа и человечество» (1920 г.); «Мы и другие» (1925 г.), вступительное слово «От автора» к сборнику его статей «К проблеме русского самопознания» (1927 г.), «О государственном строе и форме правления» (1927 г.), «Мысли об автаркии» (1933 г.).

Заметим, что после публикации брошюры «Европа и человечество» (1920 г.) Н.С. Трубецкого, евразийство стало формироваться как самостоятельное идейное течение, основателями которого явились П.П. Сувчинский, П.Н. Савицкий, Г.В. Флоровский и непосредственно Н.С. Трубецкой. Оно существовало вплоть до «Кламарского раскола» в 1928-1929 гг. После раскола Н.С. Трубецкой на несколько лет порвал со своей деятельностью в евразийском движении. Однако спустя определенное время ученый все же вернулся к публикациям в евразийских изданиях. Итак, подробнее рассмотрим основополагающие экономико-политические идеи евразийских работ Н.С. Трубецкого.

Вышеупомянутая брошюра «Европа и человечество» содержит в себе в большей степени социально-культурологические идеи и размышления автора. Она задумывалась им как призыв читателя к переоценке ценностей, к новому взгляду на российскую действительность. Н.С. Трубецкой пытается понять, почему западные ценности так привлекательны для других народов; так ли неизбежно и необходимо приобщение к западным ценностям и к каким последствиям это приобщение может привести (в том числе в сфере экономики и политики). Однако самым важным моментом для исследования всего наследия Н.С.Трубецкого в этой работе является его трактовка понятия «культура». В это понятие ученый вкладывает все сферы жизни общества, он считает, что именно культурой «пропитана» вся сознательная деятельность человека, и именно поэтому от развития культуры и культурных ценностей зависит в том числе развитие экономики и политики того или иного народа.

К этой идее ученый приходит в другой своей работе «Мы и другие» (1925 г.). Ученый пишет: «Для евразийства самым важным является именно изменение культуры, изменения же политического строя или политических идей без изменения культуры евразийством отметается как несущественное и нецелесообразное» [3, с. 352]. Таким образом, автор настаивает, что, прежде чем реализовывать экономические (политические) изменения, необходимо проанализировать, насколько они окажутся приемлемыми для существующего уровня ведения хозяйства.

Уделяя большое внимание синтезирующему культурному началу во всесторонней деятельности общества, Н.С.Трубецкой провозглашает одной из важнейших ценностей личность. Раскрытию содержания понятия «личность» посвящен небольшой очерк Н.С. Трубецкого «От автора» 1927 года к сборнику под названием «К проблеме русского самопознания». Из него становится понятным, что евразийцы признают не только индивидуальную личность каждого человека, но и «хоровую», «симфоническую» личность всего народа. Ученый уверен, что главной задачей в будущем при осуществлении тех или иных политико-экономических программ должна стать задача создания благоприятных условий для развития всего потенциала индивидуальной и «хоровой» личности одновременно.

В дальнейших своих работах Н.С.Трубецкой, отталкиваясь от центрального понятия личности и одновременно анализируя изменения политико-правового устройства государства, приходит к проблеме формирования элит. В статье «О государственном строе и форме правления» 1927 г. Н.С. Трубецкой формулирует основные ориентиры евразийской «теории элиты». Он считает, что именно от качества правящего слоя, от способов его формирования будет зависеть вся деятельность общества. Государство для него не институт, а «живое органическое единство» людей, народа, где существует

особенный слой (правящий), направляющий политическую, социальную, экономическую, культурную и проч. жизнь этого общества» [3, с. 441]. Этот слой, согласно идеям Трубецкого, формируются по определенному признаку, и «именно этот признак в большей степени определяет политику, экономику и культуру народа, чем какая-либо форма правления» [там же].

Он предлагает новый тип отбора – «идеократию», где в качестве принципа отбора выступает единое «миросозерцание» каждой личности. Строй такого государства ученый назвал «идеократическим». В таком государстве власть должна быть «чрезвычайно сильной», она должна принимать активное участие в хозяйственной жизни и в развитии культуры; и в то же время она должна являться выборной, чтобы представлять интересы народа. Выстраивая такую концепцию будущего для России-Евразии, Н.С. Трубецкой приходит к главным экономическим размышлениям, изложенным им в статье «Мысли об автаркии».

Под автаркией автор понимает экономический режим государства, для которого характерна экономическая изолированность (отчужденность) и абсолютная независимость от других стран; проще говоря, автаркия – это модель закрытой экономики. Ученый считает, что автаркия экономически и политически выгодна только тем странам, которые являются по сути своей «особым миром». Для других стран она будет вредна и разрушительна: как для них самих, так и для их соседей. Исходя из того, что «Евразия есть географическое, экономическое и историческое целое» [3, с. 437], следует считать стремление всей Евразийской территории (и ее народов) к автаркии естественным и рациональным явлением. Как мы видим, практика создания и активного развития Евразийского союза может являться наглядным подтверждением истинности научных заключений талантливого и многогранного ученого, который заложил основу теоретической базы евразийства.

Тезисно перечислим основные заслуги Н.С.Трубецкого в рамках евразийского течения: рассматривал все сферы жизни народа через призму культуры; утверждал тесную взаимосвязь политических, экономических, исторических событий с географическим и этнографическим факторами, которые проявляются в культуре конкретного народа; являлся сторонником концепции «третьего пути» развития России (дирижизма; или же, как ее называют в наши дни, концепции смешанной экономики); пытался теоретически обосновать необходимость создания новых принципов политического, экономического, культурного устройства государства; рассматривал процесс развития не романо-германских народов в виде чередования фаз «прыжка» и «застоя» (то есть, циклически), с описанием основных характеристик этих фаз и их экономическими, политическими, культурными и научными последствиями; основным предметом исследования называет «многонародную личность, которую вместе с ее физическим окружением (территорией) евразийцы называют Евразией» [2, с. 380]; утверждал идею «личности» в качестве синтезирующего элемента всех известных человечеству сфер жизни; занимался разработкой возможного практического механизма формирования новой правящей элиты.

Конечно, некоторое ученые могли критиковать идеи Н.С.Трубецкого, обвинять его в излишней увлеченности теорией или слишком всеохватывающем подходе. «При всей важности проблем, поставленных Трубецким в его евразийских работах, ему не удалось преодолеть определенного эклектизма и тенденциозности, присущих движению в целом» [1], – такой вердикт выдвинули составители Энциклопедии «Культурология. XX век» евразийскому наследию Н.С. Трубецкого. Однако, своими идеями Трубецкой опередил время, поскольку он стремился к «многогранности» евразийства.

Тенденции к синтезу в науках наметились только к концу XX века, все более и более популярными становились междисциплинарные исследования, сформировалась синергетика, которая стала интегрироваться в гуманитарные науки. Поэтому евразийство можно считать (определенные его идеи и методы исследования) предвестником зарождения междисциплинарного изучения общественных процессов. С этой точки зрения, евразийство еще не было рассмотрено и именно в этом ключе необходимо обратить на него должное научное внимание.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Степанов Б.Е.* Трубецкой Николай Сергеевич // Культурология. XX век: Энциклопедия. СПб.: Университет, 1998. Т. 2, с. 267-269.
2. *Трубецкой Н.С.* Избранное / Ин-т обществ. мысли. М.: РОССПЭН, 2010. 615 с.
3. *Трубецкой Н.С.* История. Культура. Язык. М.: Прогресс-Универс, 1995. 799 с.

Афанасенко И.Д.

НА ОСТРИЕ ЦИВИЛИЗАЦИОННОГО РАЗЛОМА
(к 90-летию д.э.н., профессора, Заслуженного работника Высшей школы РФ Попова Александра Ивановича)

Аннотация. *В статье рассматривается творческий путь профессора Попова А.И., особенности его научного подхода, методы, научные прорывы, вклад в развитие экономической науки. Александр Иванович Попов – учёный и практик, организатор науки, руководитель творческих коллективов и педагог.*

Ключевые слова*. Творчество, творческая энергетика, проблема точек зрения, широта научного пространства, человек-мыслящий, методологический индивидуализм, модернизация.*

Afanasenko I.D.

AT THE FOREFRONT OF THE CIVILIZATIONAL FAULT
(The 90-anniversary of the doctor of economic sciences, Professor, honored worker of higher school of the Russian Federation Alexander Ivanovich Popov)

Abstract. *The article describes the career of Professor Popov A.I., particularly his scientific approach, methods, and measurement, scientific breakthroughs, contribution to the development of economic science. Popov A.I. is the scholar and practitioner, organizer of science, head of creative collectives and educator.*

Keywords. *Creativity, creative energy, challenge perspectives, latitude scientific space-minded, methodological individualism, modernization.*

Жизнь учёного – непрерывный творческий процесс. Именно через него можно познавать самого человека – творца. Вдохновение – «особое состояние души». Творчеству присущи некие общие признаки. Их можно сформулировать так: наличие особого внутреннего свойства – непохожести (самости); своеобразный почерк, своё направление и собственная мерность. Многие убеждены, что произведения, созданные истинным творцом, обладают собственной энергетикой.

Всё это присуще творчеству проф. Попова А.И., юбилей которого отмечает научная общественность. Более того, творчество этого учёного наделено и дополнительными характеристиками. В исследовании всякой новой проблемы он стремиться найти примеры положительные, выделяет их и делает на них ставку. Тщательно изучает причины неудачи и определяет способы её решения. Главное: то, что не получилось, должно быть понято.

Некоторые исследователи ограничивают свой творческий поиск постановкой проблемы. У проф. А.И. Попова своя мерность: нужно приходить не с проблемами, а с их научным решением. Ещё одна особенность поискового подхода проф. Попова А.И. – так называемый «творческий рециклинг», т.е.

ГРНТИ 06.01.79
© Афанасенко И.Д., 2017
Иван Дмитриевич Афанасенко – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: verabrsv@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 09.09.2017 г.

повторный анализ результатов предыдущего исследования, пропускание их через сито новых знаний. Знание – результат познания, продукт научного творчества. Поиск нового, ещё неведомого, сопровождается усвоением и переосмыслением уже известного, добытого трудом других исследователей. Проблема точек зрения и конфликт точек зрения нередко возникает из-за различного понимания природы исследуемого объекта, из-за неточных трактовок или поверхностного усвоения вклада предшественников [1].

А.И. Попову присуще бережное отношение к тексту и каждому слову. Умение работать с письменным словом профессионально он приобрёл на журналистском поприще. С 1957 по 1959 годы Александр Иванович работал в редакции областной газеты «Омская правда». А позже, уже в Москве, учился в Высшей партийной школе, на отделении «журналистика». Ему известно, что цитата, вырванная из своего текста, попадает в новую смысловую среду и живёт уже по законам нового повествования. Небережное отношение к заимствованному тексту искажает смысл и всего написанного. Требовательность к себе – самоцензура – важнейшее качество, которое отличает истинного учёного.

Проф. Попову А.И. присуща широта научного пространства. Это позволяет ему видеть то, что не способен замечать узкоспециализированный исследователь. В центре его научных исследований – человек-мыслящий, творящий новый мир, создающий небывшее и трудом продляющий свою жизнь. В этой сложнейшей проблеме сталкивается научная и философская мысль, зарождаются и разрешаются конфликты точек зрения. В творческом поиске А.И. Попов не останавливается на уровне соприкосновения точек зрения. У него своё, особенное направление исследования – как добиться сочетания труда учёного, инженера и рабочего. Проследить зарождение научной мысли, её инженерное решение и физическую материализацию. Проникнуть в мир мысли и мир её материального воплощения. Построенная на таком синтезе реальность близка и понятна проф. А.И. Попову. Ведь он имеет и инженерное образование, и богатый производственный опыт.

В 1947 году А.И. Попов окончил Омский авиационный техникум, а в 1953 году – Омский политехнический институт. С 1947 по 1955 гг. он работал на самолётостроительном заводе. В тот период завод выпускал военные самолёты Ил-28, затем пассажирские самолёты Ту-104. У него огромный опыт исследования экономических систем, определявших научный прорыв и развитие национального хозяйства в разные исторические периоды. Он занимался проблемами межотраслевых балансов. Им был разработан на принципиально новой научной основе «Межкомплексный баланс Ленинградского региона». По материалам этого баланса был создан действующий стенд, который в 1982 году экспонировался на ВДНХ СССР и получил высокую оценку.

В творчестве проф. А.И. Попова много внимания уделяется проблеме модернизации [2]. У него свой взгляд на проблему: центральной фигурой этого многовариантного общественного процесса является человек. Изучая природу человека, он вышел на возможность применения в оценке экономической реальности понятий «эгоизм» и «альтруизм», наполнив их новым содержанием, что привело к образованию производного научного понятия – «методологический индивидуализм». Основываясь на этом, учёный делает неожиданный разворот к толкованию сущности современной рыночной экономики. Методологический индивидуалист – центральная фигура и движущая сила современного рынка. Что касается альтруиста, то он голосует за общественные интересы. Идеи альтруизма подпитывают плановую экономику. Хотя в чистом виде эгоизм и альтруизм не существуют, но они вырисовывают дополнительные, порой неожиданные подходы решения проблемы сочетания плана и рынка.

А.И. Попов убеждён, что и в нынешних условиях необходимо сочетание плановых и рыночных методов хозяйствования. Он выделяет общее и особенное, присущее данным методам. Общее заключается в том, что как план, так и рынок выступают в качестве механизмов (методов) регулирования хозяйственных процессов, нацеленных на обеспечение устойчивого роста, достижение высокой степени занятости, стабильного уровня цен, равновесного развития. Вместе с тем, план и рынок имеют существенные различия:

1. План как метод регулирования исходит от общего к частному и предполагает, что государственные интересы выступают в качестве приоритетных при осуществлении хозяйственной деятельности; он ориентирован на производство как исходную фазу воспроизводства продукции и услуг; нацелен на создание потребительных стоимостей и удовлетворение общественных и личных потребностей населения. План как метод хозяйствования выступает в виде рычага прямого воздействия на экономику.

2. Рынок исходит от частного к общему, предполагает, что частные интересы являются приоритетными при осуществлении хозяйственной деятельности; в процессе функционирования рынок охватывает преимущественно сферу обращения – промежуточную фазу между производством и потреблением; нацелен на удовлетворение платежеспособного спроса населения. Важнейшим инструментом рыночных отношений выступает цена, которая формируется в результате спроса и предложения. Рынок как метод хозяйствования выступает в качестве рычага косвенного воздействия на социально-экономические процессы.

Начало творческого пути проф. А.И. Попова пришлось на время, когда после нескольких веков абсолютной забитости и крепостного рабства народы России ощутили себя хозяевами страны, увидели грандиозные перспективы. Их вдохновлял и сплачивал и дух победителей в Великой Отечественной войне. Им были под силу самые амбициозные проекты. То было время живого творчества масс. В этом благодатном потоке и формировался характер будущего учёного. Научная концепция модернизации народного хозяйства была востребована практикой жизни. В то время научная мысль проф. А.И. Попова была занята поиском «исходной клеточки», импульса силы, которые приводят в движение творчество народных масс.

Поиск подводит его к важному методологическому выводу: для разных хозяйственных эпох, экономических систем «исходная клеточка», запускающая процесс движения к прогрессу, разная. По этой причине модернизация принимает разные формы. Для России конца XIX – начала XX столетия характерна рельсовая модернизация – строительство железных дорог. Она не только преобразила материальную и научную базу национального хозяйства, но и позволила приступить к осуществлению самого масштабного проекта хозяйственного освоения Сибири. Рельсовая модернизация была прервана в 1914 году, Первой мировой войной. В 1922 году началось восстановление народного хозяйства, но уже на новой технической основе – электрификации. План ГОЭРЛО – первая попытка перейти не только на новый технологический уклад, но и создать основу планового управления экономикой всей страны.

Большому учёному свойственно предчувствие события, раннее осознание происходящего и особенное восприятие времени. Св. Августин так определил внутреннее состояние времени: не существует просто прошлого как такового, а существует прошлое в настоящем, настоящее в настоящем и будущее в настоящем. Нашему юбиляру присуща способность объективно оценивать прошлое и замечать в настоящем ростки будущего. Его научные взгляды отличаются диалектической связностью и достоверностью.

Слово «начало» – многозначное. Им означается «один из двух пределов, между коими заключено бытие, вещественное либо духовное». И начало – «почин, искон, источник, корень, исход». Оно же – «сила рождающая, производящая, создающая». Началом обозначают «нравственные основы в человеке, правила и убеждения, по коим он живёт». Сам человек состоит из двух начал: «духовного и плотского; духовное же из умственного и нравственного». Важно иметь доброе начало, хранить чистоту своих помыслов: «в ком начала искажены, тот не может возродиться».

И жизнь человеческая одновременно протекает в двух измерениях: время – в человеке; человек – во времени. У них различные источники, причины и носители. Утверждение, что человек не властен над временем, справедливо частично: оно в определённой мере соответствует лишь первому состоянию. Человек трудом продлевает свою жизнь. Когда говорят о времени в человеке, имеют в виду биологическое время; по его законам живёт тело человека. Прошлое и будущее связаны здесь процессом деления клеток живого организма. Когда мы рассматриваем человека во времени, то подразумеваем социальное время. У социального времени источником, причиной и носителем является социум, сообщество людей.

Социальное время включает человека в жизнь общественную. Для конкретного человека социальная жизнь – некая всеобъемлющая среда, в которую он погружён своим участием в общем деле, объединившим других людей в группу единомышленников. Она подпитывает его сознание информацией о состоявшемся и, формируя мотивы поведения, программирует его действия или бездействие. В социальном времени человек проживает жизнь общественную. Здесь он властен. Он себя здесь реализует. Сможет человек в отведённое ему биологическое время сотворить себя как личность или нет, во многом зависит от него самого.

Изучение творческого процесса проф. Попова А.И. во временном срезе обнаружило связь между временем в человеке и человеком во времени, на которую почему-то внимание не обращают, а зря. Постоянный творческий настрой мозга продлевает биологическое время данного человека, его активное долголетие. Это подтверждает и наука о мозге. В прессе даже открыта рубрика – «Умный живёт дольше». Так это или нет, но достоверно, что свои основные научные труды проф. Попов А.И. создал в последнее двадцатилетие, будучи уже в «серьёзном» возрасте.

По его словам, и я своим опытом это подтверждаю, после 60-ти лет у учёного открывается как бы «второе дыхание»: в полную силу раскрывается его потенциал, творчество обретает свободу и ясность мысли. В этот период жизни известность А.И. Попова как учёного вышла не только за пределы университета, но и обрела международный уровень. Для Попова А.И., как учёного, характерно сочетание науки, практики и передача знаний молодёжи через издание своих научных трудов, подготовку учебников, руководство аспирантами и докторантами. У него один из самых высоких в университете индекс Хирша (29).

Говорят, что современный российский человек слаб духовно. И этим он отличается от поколения нашего юбиляра. Получить образование сейчас несложно, оно доступно. А.И. Попову пришлось сочетать учёбу с работой на производстве, содержать на свою зарплату большую семью. Во все времена сделать себя человеком, личностью являлось фундаментальной задачей. Жизненный и творческий путь проф. Попова А.И. свидетельствуют о факте, очень важном и для нынешней молодёжи: то, что заложено в человеке от рождения и развивается его усилиями в дальнейшем, обязательно проявится. Главное сохранить силу духа.

А.И. Попов выбрал сложную дорогу постоянного саморазвития и самосовершенствования. Он всецело отдаётся служению науке. Стремление к истине не допускает менять свои взгляды в угоду модным течениям и политической конъюнктуре. В хаосе обыденной жизни он смог разглядеть контуры нового порядка. Научной страстью проф. Попова А.И. является эволюция хозяйственной системы России. Он выработал свой метод анализа, который основан на нескольких методологических посылках. Назовём их:

- начала хозяйствования носят объективный характер. Неучёт этого обстоятельства включает механизм саморазрушения системы (иначе говоря, в каждой системе изначально заложена антисистема);
- соотношение между возмездностью и эквивалентностью таково, что возможны различные формы возмездности. Эквивалентность – частный случай возмездности;
- устойчивая экономическая система – смешанная система. Экономика свободного рынка и командная экономика – частные случаи и в чистом виде не существуют;
- поскольку разнородность (смешанность) – родовой признак хозяйственной системы, то и эффективность её функционирования не сводима к одному показателю, она имеет множество значений. Сравнение дохода с затратами – лишь одно из выражений эффекта. Другим критерием её эффективности может стать открывшаяся возможность реализовать макроэкономические и социальные цели;
- в рыночной системе плановое начало – не чужеродное тело, оно порождено ею, и внутренне ей присуще. Соотношение рынка и плана – это соотношение между самоорганизацией и организацией: рыночное саморегулирование органически дополняется плановым регулированием.

В структуре организации хозяйственной системы проф. А.И. Попов выделяет три основных уровня: производственно-техническая структура хозяйства; организационно-управленческая (институциональная) структура экономики; социальная структура общества.

Существование прошлого в настоящем побуждает учёного бережно относиться к опыту, накопленному ушедшими поколениями. XX столетие резко развернуло поступательное развитие человечества. Требуется не отторжение, а тщательное изучение оставленного нам наследства, в том числе методов хозяйствования. Проф. Попов А.И. не приемлет бездумного отрицания прошлого. В современной России, по его мнению: «Отрицание доведено до абсурда». С началом экономических реформ и перехода на рыночную систему хозяйствования Правительство РФ вообще отказалось от использования в хозяйственной деятельности плановых методов регулирования экономики, а в науке также наметилась тенденция, отрицающая саму возможность использования как директивного, так и индикативного планирования.

А.И. Попов убеждён, что выход нынешней российской экономики из кризисной ситуации возможен лишь при внедрении плановых методов хозяйствования. В связи с этим он предлагает по-новому определить сущность планомерности. В рыночных условиях планомерность реализуется в виде планово-договорной системы, при которой объектами народнохозяйственного плана становятся лишь общеэкономические и межрегиональные пропорции развития. В качестве субъектов планирования выступают субъекты федерации, а также важнейшие межотраслевые ассоциации и предприятия. При этом он особо отмечает, что вместо плана-директивы вводится план-договор. В целом эффективность функционирования народного хозяйства страны может быть обеспечена при условии создания единой комплексной системы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного программирования на всех уровнях народного хозяйства.

А.И. Попов считает, что при выработке механизма использования плановых и рыночных методов регулирования социально-экономического развития народного хозяйства необходимо создание трехуровневой системы институционального переустройства общественного развития: микроуровень, мезоуровень, макроуровень.

Концепция «двухсекторной экономики» соответствует признаку смешанности, экономической разнородности хозяйственной системы. Она учитывает сосуществование рыночного и нерыночного секторов. Вообще российская экономика по своей природе отличается неоднородностью структуры. Ведущая роль в реализации актов регулирования воспроизводственных процессов исторически отводится государству. Это объясняется следующими обстоятельствами:

- особым положением и специфическими функциями государства, позволяющими оперативно воздействовать на воспроизводственные процессы, связанные со структурными преобразованиями;
- реальным влиянием в экстремальных ситуациях на преодоление кризисных процессов, неравновесных состояний рынка;
- решением глобальных проблем экономики, с которыми рыночные механизмы не справляются с достаточной эффективностью; развитие базовых отраслей производства, строительство природоохранных объектов, поддержание непроизводственной сферы.

Государственный сектор А.И. Попов относит к важнейшему направлению государственного воздействия на экономические процессы в рыночных условиях: с одной стороны, это часть национального хозяйства, выступающая в виде государственной собственности на имущество со своей сетью предприятий и организаций; с другой – это государственная собственность на финансовые ресурсы, поступающие в виде налогов и различных платежей.

Мы коснулись лишь отдельных сторон творческого пути проф. А.И. Попова. Не менее важна его деятельность как организатора науки, руководителя творческих коллективов. Сорок пять лет своей жизни он отдал нашему университету. Здесь он защитил докторскую диссертацию. С 1985 по 1992 гг. он заведовал кафедрой политической экономии. По поручению Минвуза РСФСР руководил «Целевой комплексной межвузовской программой научных исследований». В 2002 году в издательстве «Питер» вышел его учебник «Экономическая теория». Учебник был опубликован в рамках издательской программы «300 лучших учебников высшей школы», одобренном Минвузом России.

Своё девяностолетие Александр Иванович встретил на «боевом посту», полный сил, энергии и творческого вдохновения. Он уверен в будущем и убеждён, что вектор развития России указывает на смену приоритетов с «общества потребления» на «общество творцов и исследователей».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасенко И.Д.* Междисциплинарность: способы и практика использования совокупного знания // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 5 (107). С. 172-183.
2. *Попов А.И.* Неоиндустриализация российской экономики как условие устойчивого развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 7-12.

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 нередактируемых 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@unecon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.
2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до ниж-

него – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.

3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.

4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.

5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.

7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.

8. Две пустые строки.

9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

10. Две пустые строки.

11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.

12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: ~~[3], [5]~~). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «~~... ряда авторов. [7; 8]~~»).

13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.

14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным

шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya и
http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_oformleniya_stati.docx.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.
Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

Зам. главного редактора
Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:
С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Ю.К. Трубкиной*

Подписано в печать 11.11.17 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,5. Уч.-изд. л. 22,5. Тираж 1000 экз. Заказ 1549.

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.