САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 3 (105)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2017

Главный редактор
И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия
Г.Л. Багиев, д-р экон. наук, проф.; *В.И. Григорьев*, д-р пед. наук, проф.;
И.И. Елисеева, д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН;
А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. (первый заместитель главного редактора);
С.Г. Ковалев, д-р экон. наук, проф.; *А.А. Ливеровский*, д-р юрид. наук, проф.;
Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф.;
Л.А. Миэринь, д-р экон. наук, проф.; *А.Н. Петров*, д-р экон. наук, проф.;
В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; *М.В. Романовский*, д-р экон. наук, проф.;
И.Б. Руберт, д-р филол. наук, проф.; *Г.В. Савинов*, д-р техн. наук, проф.;
И.А. Сафронов, д-р филос. наук, проф.; *А.С. Селищев*, д-р экон. наук, проф.;
В.И. Сигов, д-р социол. наук, проф.; *Б.А. Старков*, д-р ист. наук, проф.;
В.Е. Чернявская, д-р филол. наук, проф.; *В.А. Ямшанова*, д-р филол. наук, проф.

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

Гусева Е.А., Майзель А.И. Экономическая парадигма на постнеклассическом этапе развития науки 7

Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Междисциплинарность в логистическом знании 12

Трефилова И.Н. Тенденции и проблемы развития инновационной активности компаний в России: от инновационных бизнес-моделей к деловым экосистемам 16

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Ильина О.В., Михайлова Г.В. Особенности регулирования международного рынка услуг: обзор и анализ общих и специфических обязательств в рамках ВТО 22

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Попова Е.М., Львова Ю.Н. Инфраструктурные изменения российского рынка деривативов 29

Никитина Т.В., Никитин М.А., Гальпер М.А., Кибасов В.В. Финансовые технологии в области инвестирования 34

Аббасова С.А. Концептуальные основы развития управленческого анализа в современных условиях 39

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Власова М.С., Круглова И.А., Степченкова О.С. Экономическая безопасность России: технологический аспект 46

Политов И.В., Дудиева И.Р. Государственный контроль и аудит: актуальные проблемы 52

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Агарков С.А., Матвиишин Д.А. Влияние экономической деятельности арктического региона на безопасность среды обитания водных биологических ресурсов 55

Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г. Разработка алгоритма модуля планирования производства на машиностроительном предприятии с использованием методологии оптимизации 63

Фалинский И.Ю. Концепция обеспечения региональной экономической безопасности 72

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Макеенко М.В., Матухин Р.В., Тихонова М.В. Стратегический консенсус как неотъемлемая часть процесса стратегического планирования 79

Тихомиров Н.Н., Казимов В.Г. Научные подходы к классификации экономических рисков на предприятиях пищевой промышленности 84

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Хорева Л.В., Шулятьева Ю.Д. Разработка стратегий коммодификации в сфере музейных услуг 89

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Руберт И.Б., Тимралиева Ю.Г. Поэтический язык как объект лингвистических исследований.....95

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бородунова М.В. Формирование и реализация модели физкультурно-оздоровительной услуги 101

Быков А.Ю. Социальное партнерство в сфере услуг как форма перехода от конкуренции к межсекторальному сотрудничеству.....105

Воробьев О.В. Оценка готовности к внедрению результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии.....112

Дашамолонова И.О. Фермерское хозяйство Республики Бурятия: от процесса институционализации к современному состоянию 118

Карабекова А.А. Развитие тепловой энергетики: анализ, проблемы, перспективы.....123

Киртадзе Т.Д. Государственное регулирование перехода к неоиндустриализации отечественной экономики 128

Курбанов Р.Н. Государственное регулирование и контроль трансфера ресурсов и доходов как проблема экономической безопасности России 132

Михайлов Я.Р. Формирование стратегий устойчивого развития и обеспечения организационно-экономической безопасности промышленных предприятий 139

Михина Ю.О. Роль корпоративной системы здравоохранения как организационной формы улучшения качества жизни работников нефтегазовой промышленности и населения северных регионов 143

Мячин Н.В. Механизм противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд России.....148

Финагенова О.Б. Анализ структуры и динамики расходов РФ на финансирование спорта.....153

Финагенова Ю.Б. Структура источников финансирования высшего образования 158

Япаров С.С. Проблема смены институционального устройства при переходе к рынку 162

СТАТИСТИКА

Латыпова Р.Р., Юшкова В.В., Кириллов А.Н. Анализ современного состояния развития предпринимательства в транспортном комплексе 167

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Guseva E.A., Maizel A.I. Economic paradigm for the post-nonclassical stage of the science development 7

Afanasenko I.D., Borisova V.V. Interdisciplinarity in the logistics 12

Trefilova I.N. Trends and issues of companies innovative activity development in Russia: from innovative business models to business ecosystems 16

GLOBALIZATION PROCESSES

Ilyina O.V., Mihailova G.V. Aspects of services international market regulation: review and analysis of general and special obligations in WTO 22

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Popova E.M., Lvova J.N. Infrastructural changes in the Russian derivatives market 29

Nikitina T.V., Nikitin M.A., Galper M.A., Kibasov V.V. Financial technologies in the field of investment 34

Abbasova S.A. Development of conceptual basis of managerial analysis in the modern environment 39

STATE REGULATION OF ECONOMY

Vlasova M.S., Kruglova I.A., Stepchenkova O.S. Economic security of Russia: technological aspects 46

Politov I.V., Dudieva I.R. State control and audit: actual problems 52

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Agarkov S.A., Matviishin D.A. Influence of arctic region economic activity on the habitat safety of the aquatic biological resources 55

Arkin P.A., Soloveychik K.A., Arkina K.G. Development of the algorithm of the production planning module on a machine-building enterprise with the use of the methodology of optimization 63

Falinskiy I.Y. Simulation of regional shadow economy 72

MANAGEMENT

Makeenko M.V., Matykhin R.V., Tikhonova M.V. Strategic consensus as an integral part of the strategic planning process 79

Tikhomirov N.N., Kazimov V.G. Scientific approaches to the classification of economic risks in the food industry 84

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Khoreva L.V., Shulyatieva J.D. Development of commodification strategies in the sphere of museum services 89

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Rubert I.B., Timralieva J.G. Poetic language as the object of linguistic research 95

YONG RESEARCHERS' WORKS

Borodunova M.V. Formation and implementation of the model of physical and health service.....101

Bykov A.U. Social partnership in services as a form of transition from competition to cross-sectoral cooperation 105

Vorobjev O.V. Assessment of readiness to implement the results of intellectual activity as an element of unified technology.....112

Dashamolonova I.O. Farmer economy of the Republic of Buryatia: from institutionalization process to present situation.....118

Karabekova A.A. Development of thermal energy: analysis, problems, prospects.....123

Kirtadze T.D. State regulation of the formation of the neoindustrialization of national economy 128

Kurbanov R.N. State regulation and control of resources and revenues' transfer as a challenge for economic security of Russia 132

Mikhaylov Ya.R. The formation of sustainable development strategies and ensure organizational and economic security of industrial enterprises 139

Mikhina Y.O. The role of the corporate healthcare system as an organizational form of improving the quality of life of workers in the oil and gas industry and the population of the northern regions.....143

Myachin N.V. Mechanism of countering the shadow economy in procurement in Russia.....148

Finagenova O.B. Analysis of the structure and dynamics of expenditures of the Russian Federation on the financing of sports 153

Finagenova Y.B. The structure of sources of financing of higher education 158

Yaparov S.S. The problem of institutional system in transition to the market.....162

STATISTICS

Latypova R.R., Yushkova V.V., Kirillov A.N. The analysis of the current state of business development in the transport complex 167

Гусева Е.А., Майзель А.И.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА НА ПОСТНЕКЛАССИЧЕСКОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАУКИ

Аннотация. *Рассмотрены особенности классической, неклассической и постнеклассической моделей развития экономических систем. Отмечено, что изменение норм и идеалов классической научной рациональности распространилось к настоящему времени на науки социогуманитарного цикла, включая экономику. Подчеркивается важность взаимоотношений хаоса и порядка в социальных объектах. Выдвинуто утверждение, что хаос обладает творческой силой, которая дает толчок для появления нового и актуального. На этой основе показано, что наиболее эффективной стратегией организации является сочетание консерватизма и инновационных изменений.*

Ключевые слова. *Синергетика, экономическая парадигма, порядок, хаос, децентрализация управления, мировоззрение.*

Guseva E.A., Maizel A.I.

ECONOMIC PARADIGM FOR THE POST-NONCLASSICAL STAGE OF THE SCIENCE DEVELOPMENT

Abstract. *The authors view the peculiarities of the classical, non-classical, and post-non-classical patterns of development of the economic systems. The changes of the norms and ideals of the classic scientific rationality have spread by now to the sciences of the socio-humanitarian cycle including economics. Importance of the interrelation of chaos and order in the social objects is underlined. Chaos possesses creativeness which gives an impulse for appearance of something new and actual. Thus the most effective strategy of an organization is the combination of conservatism and innovative changes.*

Keywords. *Synergetics, economic paradigm, order, chaos; decentralization; outlook.*

В 60-х годах XX в. после публикации книги Т. Куна «Структура научных революций» в научный и культурный лексикон вошли понятия «парадигма», «революция в науке» и пр. [6] Обсуждение и дискуссии в философско-методологической литературе свидетельствовали о том, что автор поднял сложные проблемы развития научного знания, когда стало очевидно, что наука развивается скачкообразно через этапы, названные парадигмами. И, если парадигмальный характер развития естественных наук учеными был принят и признан довольно быстро, то по поводу развития социогуманитарного знания такого единодушия нет.

Начиная с 30-х годов XX в., обсуждения и споры в области методологии экономики происходили в неразрывной связи с развитием науки и под влиянием различных направлений философии науки.

ГРНТИ 06.01.07
© Гусева Е.А., Майзель А.И., 2017
Елена Алексеевна Гусева – д-р филос. наук, профессор, профессор кафедры философии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Александр Исаакович Майзель – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Гусева Е.А.): 191023, Россия, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 536 30 62. E-mail: dvorgus@mail.ru.

В это время научная рациональность приобретает особый статус в системе ценностей техногенной цивилизации, так как именно научное познание мира является условием для его преобразования в расширяющихся масштабах. Оно создает уверенность в том, что человек способен, раскрыв законы природы и социальной жизни, регулировать природные, социальные и экономические процессы в соответствии со своими целями.

Концепция развития сложных систем получила конкретизацию и дополнена новыми идеями в сформировавшейся в последней четверти XX века синергетике, получив название постнеклассической научной парадигмы [9]. Наиболее известны в этой области работы И. Пригожина [8] и Г. Хакена [12]. Результаты и выводы, полученные при изучении процессов самоорганизации в химических и физических системах, они распространили и на общественные науки. Физические и математические модели нелинейных, самоорганизующихся систем дают новый философский и методологический исследовательский импульс для изучения других систем (биологических, исторических, экономических). В отечественной литературе также есть плодотворные попытки решения глобальных проблем общественного управления на основе синергетических представлений [2].

Синергетика предлагает иную, по сравнению с классической, модель развития. Прежде всего, объект в синергетике рассматривается как открытая, самоорганизующаяся, нелинейная система. Это означает, что сложная система развивается на основе внутренних стимулов и может существовать лишь при условии постоянного обмена со средой: веществом, энергией и информацией. В отличие от классической, детерминистской концепции развития, в синергетике вводится важное понятие хаоса как диалектического партнера порядка.

Особый интерес представляют взаимоотношения хаоса и порядка в социальных системах. В социальной философии и социологии социальный порядок понимается как совокупность некоторых элементов, между которыми установлены устойчивые, повторяющиеся, регулярные связи. Социальный порядок достигается регуляторами деятельности людей и организаций посредством власти и морали. Эти элементы и связи имеются во всех социальных институтах (экономических, управленческих, политических и т.п.). Социальный хаос или беспорядок предстает как совокупность элементов социального объекта, между которыми нет устойчивых, повторяющихся связей (они носят нерегулярный характер). Хаос проявляется в нарушении норм поведения людей и деятельности в организации, нарушении дисциплины труда, аномии (состояние беззакония в государстве), в нарушении устойчивого функционирования организации. Хаос свидетельствует о кризисных ситуациях в обществе.

Изменение норм и идеалов классической научной рациональности на рубеже XIX–XX вв., первоначально связанное с исследованием микромира, постепенно распространилось на другие науки, в том числе, социогуманитарного цикла, включая экономику.

В классической экономической парадигме человек очищен от социокультурных и политических характеристик, от моральных императивов и, по существу, является некоей экономической машиной, которая обеспечивает успех. Он предстает главным образом в качестве экономического субъекта – продавца (предпринимателя) и покупателя (потребителя), капиталиста и наемного работника. На второй план уходят общечеловеческие ценности: свобода (которая в основном толкуется как экономическая категория), нравственность, справедливость, красота, добродетель, дружеские и другие человеческие отношения. Человек подчинен диктату экономики, рынка, его законам. Концепция «экономического человека», который всегда мыслит рационально и стремится максимизировать свои выгоды, слишком упрощает поведение реальных субъектов хозяйственной деятельности.

Хотя процессы изменения и смены парадигм в гуманитарном знании недостаточно изучены, смена акцентов в экономических теориях в сторону неклассичности очевидна. Некоторые авторы называют эту ситуацию «революцией неклассичности» и приводят в качестве примеров феноменолого-ориентированные экономические системы Кейнса, Фридмана, Хайека и других. Эволюция корпуса знаний на протяжении XX века направлена на повышение истинности научных знаний через учет знаний о «человеке-наблюдателе», а также законов его развития на основе «принципа дополнения». Так, в частности, многие исследователи говорят о том, что научные результаты в экономической теории должны корректироваться с помощью социальных и этико-эстетических критериев [5, 10].

Ярким свидетельством расширяющегося признания неклассических подходов стало присуждение Нобелевских премий по экономике в 1978 г. Г. Саймону и в 2002 г. Д. Канеману и В. Смиту. Каждый из этих выдающихся исследователей показал на обширном экспериментальном материале, что реаль-

ное поведение людей отличается от канонического, предписанного классическими теориями. «Признание значимости психологических характеристик индивидуального поведения профессиональными экономистами ознаменовало и зафиксировало существенный сдвиг в подходах и проблематике всей экономической науки. По сути, данный факт означает признание не только целесообразности, но и необходимости выхода за рамки формально-аксиоматических моделей, слабо связанных с реальным поведением, которое эти модели призваны описывать» [1, с. 5].

Отметим, что в менеджменте – области, достаточно тесно связанной с экономикой – концепция «экономического человека» давно (еще с работ Э. Мэйо, опубликованных в 30-х гг. XX в. и базирующихся преимущественно на знаменитом Хоторнском эксперименте) утратила свою актуальность, уступив место концепции «социального человека», согласно которой выгоды, иные по отношению к экономическим, не только признаются существующими, но и могут оказаться более приоритетными.

Возможная роль синергетики в смене экономической парадигмы связана с анализом понятия хаоса и выявлением его действительного значения. Согласно ее принципам, в природе существует особый способ стремления системы к устойчивому состоянию – осуществление своеобразного синтеза порядка и хаоса. «Мир не является ни автоматом, ни хаосом» – один из основных постулатов синергетики [7, с. 254]. «Хаос обладает, вообще говоря, творческой силой (способностью) рождать новый порядок. При этом существенно, что с синергетической точки зрения рождение нового порядка из хаоса не вынуждается какой-то внешней силой, а имеет спонтанный характер. Вот почему синергетика является теорией самоорганизации (а не организации)» [3, с. 11]. Хаос рождает возможность появления новых форм организации. В период хаоса люди более активно ищут различные пути выхода из кризисной ситуации и способны своим личным участием влиять не только на перспективы своей жизни, но и на макропроцессы.

Анализ опыта истории показывает, что в обществе всегда есть сочетание порядка и хаоса; они присущи любым социальным объектам – от семьи до государства. Устойчивое существование, функционирование социальных объектов в определенный период свидетельствует о том, что в них достигнут определенный синтез порядка и хаоса. Благодаря этому объект способен реагировать на хаотические воздействия внешней среды. О связи порядка и хаоса свидетельствует еще один важный момент: порядок в системе поддерживается за счет усиления беспорядка во внешней среде, в которой находится и с которой взаимодействует система.

В системе происходят процессы, ведущие к возрастанию или порядка, или хаоса. «Социальная самоорганизация выступает как чередования двух исключающих друг друга процессов – иерархизации и деиерархизации» [3, с. 12]. Иерархизация представляет собой последовательное объединение элементарных диссипативных структур в диссипативные структуры более высокого порядка; деиерархизация – последовательный распад диссипативных структур на более простые (политическая история дает яркий пример ее – периодическое образование империй и их последующий распад).

Важным в синергетике является понятие аттрактора. Дело в том, что процесс иерархизации в условиях взаимодействия с внешней средой не может продолжаться бесконечно: достигнув некоторого предельного состояния («простой аттрактор»), он останавливается. Достигнув аттрактора, система уже не может вернуться в прежнее состояние.

Иерархизация и деиерархизация могут происходить в разной последовательности, в разных направлениях. Но спектр вариантов изменений не произволен; он задается содержанием той системы, которая претерпевает эволюцию, и ограничен законами объекта. Когда система достигает аттрактора, у нее возникает спектр новых возможностей в точке бифуркации (разветвление) – образование множества потенциально новых качеств, возможных путей дальнейшей эволюции системы. Завершающий шаг в характеристике развития сложной самоорганизующейся системы связан с идеей о том, что чередование движения к порядку и хаосу имеет свою направленность к синтезу порядка и хаоса, к максимальной устойчивости системы.

Предложенная трактовка развития объекта (системы) позволяет конструктивно рассмотреть некоторые методологические вопросы экономической теории, в частности проблему экономической самоорганизации. Экономическая самоорганизация может быть представлена как взаимоотношение экономического хаоса и экономического порядка. Хаос ассоциируется с действием рыночного начала («рыночная стихия»), а порядок – с действием регулятора (государства), реализующего плановое начало («плановый диктат»). Рынок выступает в виде множества независимых объектов (фирм), обме-

нивающихся результатами своей деятельности на основе товарно-денежных отношений. При этом у каждого из этих объектов есть своя стратегия и, поскольку они независимы, то и их стратегии также независимы. Но, с другой стороны, между рыночным и плановым началом есть взаимосвязь: каждая стратегия должна учитывать общую конъюнктуру рынка. В конечном счете, множество успешно реализуемых стратегий образует самосогласованную систему как взаимодействие выбранных предпринимателями разных вариантов из имеющихся у них возможностей.

Если далее рассмотреть рыночные отношения в динамике, то мы приходим к понятиям экономической иерархизации и экономической деиерархизации. Эти процессы принимают формы концентрации и децентрализации, локализации и делокализации и т.д. Экономическая иерархизация означает переход от более простых экономических институтов к более сложным, экономическая деиерархизация есть обратный процесс. Иначе говоря, иерархизация представляет собой рост экономического порядка (расширение сферы действия планового начала), а деиерархизация – рост экономического хаоса (расширение сферы действия рыночного начала).

Для того чтобы яснее представить себе картину экономического хаоса и экономического порядка, необходимо произвести процедуру идеализации, т.е. очищения от всех второстепенных факторов, устремив их к нулю, при этом бесконечно увеличив одно отдельно взятое свойство. Экономический хаос – это не есть просто рыночная экономика. Крайняя его степень – бесчисленное множество хозяйствующих субъектов, деятельность которых не регулируется государством вообще. Таким образом, действия субъектов носят с точки зрения макроэкономики совершенно беспорядочный характер.

Пример чрезмерной хаотизации – экономика США до Великой депрессии. Но именно в результате этого хаоса при достижении странового аттрактора произошла выработка новой экономической концепции, предусматривающей государственное вмешательство в экономику. Экономический порядок в его крайнем проявлении есть строгое директивное планирование, подобное тому, которое наблюдалось в СССР в течение практически всего времени его существования. Излишняя упорядоченность, как известно, изжила себя и вылилась в глубокий кризис, в результате которого началось формирование новой, российской модели экономики. Большая глубина кризиса, возникшего по причине сверхупорядоченности, по сравнению с кризисом, вызванным сверххаотизацией, очевидна.

Именно хаос обладает творческой силой, которая дает толчок для появления нового и уничтожения (или трансформации) устаревшего. Иными словами, системе для актуализации тезауруса (в данном случае имеется в виду совокупность взаимосвязанных представлений о реальности, являющаяся основой для действий) необходимо погружение в состояние хаоса. Таким образом, кризис, вызванный излишней хаотизацией, имеет в качестве решения путь, направленный по восходящей ветви, с новым набором понятий и моделей. Кризис же, вызванный излишней упорядоченностью, предполагает сначала погружение в состояние хаоса и только после этого смену подходов и переход к конструктивному движению.

Сегодня есть все основания говорить, что синергетика – не просто еще одна научная дисциплина, а новое междисциплинарное направление, которое может оказать помощь в понимании принципов социального управления. Применение синергетических представлений к глобальным задачам общественного управления (экономического, политического и социокультурного) представляет собой едва ли не одну из самых сложных и перспективных проблем, стоящих сегодня перед исследователями в разных областях научного знания. Синергетика является молодой наукой (70-е гг. XX в.), и ее конкретные приложения носят скорее констатирующий, чем предсказательный характер. А исследование эволюции самоорганизующихся систем пока осуществляется, главным образом, при помощи специальных методов естественнонаучных дисциплин.

Если же рассмотреть более частную проблему: как применить принципы синергетики для управления организацией – то можно прийти к предварительным, но весьма важным результатам и рекомендациям. Для руководителя любого уровня необходимо понимание одного из основополагающих принципов синергетики: без хаоса развитие организации невозможно, хаос необходим для достижения нового качественного порядка. Новое может быть получено только через разрушение старого, создание беспорядка. Порядок из порядка возникнуть не может.

Ровно по этой причине следует признать справедливой рекомендацию [4] децентрализовать управление организацией при необходимости осуществления в ней радикальных перемен. На первый взгляд, подобные преобразования требуют противоположных действий, а именно концентрации ре-

сурсов под единым руководством для продвижения в избранном направлении. Но такая концентрация способна дать положительный эффект только тогда, когда она возникает как результат общих усилий множества элементов организации, обладающих высокой степенью самостоятельности. Если же руководитель пытается приступить к изменениям, не ослабляя жесткого контроля за всеми процессами, то либо дело сведется к декларации таких изменений, либо все же произойдет незначительная корректировка траектории развития, не решающая актуальных задач; впрочем, последняя вполне может привести к заметному ухудшению конечных результатов.

Синергетика, по существу, открыла новый вид случайности, которая богата возможностями. Именно этот вид случайности отвечает за поворотные моменты развития любой сложной, открытой системы, в том числе и организации людей. Представляется, что наиболее эффективной стратегией в менеджменте организации является сочетание консерватизма и инновационных изменений. Секрет профессионального менеджмента состоит как в понимании временной относительности порядка, так и в умении предвидеть в этом порядке неизбежный хаос как следующую ступень развития организационной структуры.

Пожалуй, самым важным делом руководителя на современной ступени развития является решение сложнейшей задачи: удержать хаос в его детерминированном, управляемом состоянии и уменьшить время его существования. Для достижения этой цели следует помнить, что новое не привносится извне, а рождается из старого, благодаря наличию спектра путей развития, который возникает на пути эволюции системы в состоянии неустойчивости (хаоса). Однако полагать, что выбор из множества имеющихся вариантов развития организации есть нечто, не поддающееся рациональному анализу, неправильно, ибо внутреннее взаимодействие между элементами системы вполне может быть проанализировано с учетом теории образования новых качеств, как образно назвал синергетику Г. Хакен [11].

Порядок принципиально нового типа рождается из таких управленческих стратегических решений, когда руководитель из всех вариантов действий выбирает оптимальный. Но выбор оптимального пути развития организации связан с новыми рискованными решениями, которые обязан принимать руководитель в избранной им области. Главная же сложность в выборе того или иного решения связана с тем, что понимание порядка и хаоса в рамках узко профессиональной области невозможно. Их понимание связано со всей человеческой культурой и, в конечном счете, с особенностями мировоззрения менеджера.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белянин А.* Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения // Вопросы экономики. 2003. № 1. С. 4-23.
2. *Бранский В.П., Пожарский С.Д.* Глобализация и синергетический историзм. СПб.: Политехника, 2004. 400 с.
3. *Бранский В.П., Пожарский С.Д.* Социальная синергетика и акмеология. СПб.: Политехника, 2002. 476 с.
4. *Дафт Р.* Менеджмент. СПб.: Питер, 2006.
5. *Забродин В.Ю.* «Человек» в современной экономике // Петербургский экономический журнал. 2015. № 2. С. 8-19.
6. *Кун Т.* Структура научных революций. М.: Прогресс, 1977. 300 с.
7. *Пригожин И.Р.* От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках. М.: Наука, 1985. 328 с.
8. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986. 432 с.
9. *Степин В.С.* Философия науки. Общие проблемы. М.: Гардарики, 2006. 384 с.
10. *Субетто А.И.* Критика «экономического разума». СПб. – Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2008. 508 с.
11. *Хакен Г.* Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам. М.: Мир, 1991.
12. *Хакен Г.* Синергетика. М.: Мир, 1985. 424 с.

Афанасенко И.Д., Борисова В.В.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ В ЛОГИСТИЧЕСКОМ ЗНАНИИ

Аннотация. *В статье раскрыт междисциплинарный подход к исследованию логистических процессов. Выявлены предпосылки интеграции и кооперации научных дисциплин. Обоснована необходимость формирования транспарентного инновационного логистического пространства на базе современных информационно-коммуникационных технологий; они имеют надотраслевой характер, объединяют не только функциональные области логистики, но и различные отрасли и сферы деятельности, усиливая фактор трансдисциплинарности.*

Ключевые слова. *Междисциплинарность, логистика, экономические потоки, совокупное знание, логистические системы.*

Afanasenko I.D., Borisova V.V.

INTERDISCIPLINARITY IN THE LOGISTICS

Abstract. *Interdisciplinary approach to the study of logistics processes. Identified prerequisites for integration and cooperation of scientific disciplines. The necessity of forming transparent logistics space innovation based on modern information and communication technologies.*

Keywords. *Interdisciplinary, logistics, economic flows, cumulative knowledge, logistics systems.*

Точки роста современного логистического знания оказались в плоскости междисциплинарного сближения теоретических и практических проблем по преодолению пространственного (территориального) разделения элементов воспроизводственной системы. В стратегической перспективе потоковые формы организации экономической материи во многом будут предопределены интернационализацией инноваций, использованием научных подходов, объединяющих множество узкоспециализированных междисциплинарных исследований. В нашей стране набирает популярность общественное движение «Россия 2045», связанное с поиском и обоснованием сценариев развития, путей противостояния глобальным угрозам и выхода цивилизации из потребительского тупика на основе междисциплинарной и трансдисциплинарной интеграции технологий [1].

Современная научная мысль переходит пределы отдельной науки, продуцируя новые области знания. Отметим, что в процессе научного познания одновременно обнаруживаются две противоположные тенденции. С одной стороны, происходит сужение поля научного поиска, что повышает результативность процесса исследования и ускоряет накопление научного опыта. На этой основе достигается более точное научное оформление полученных знаний, их определённость и полнота. С другой стороны, специализированное знание, обособляясь, превращается в частичное знание о предмете, а раздробленное мышление индивида утрачивает способность улавливать наличие всеобщей организационной связи. При этом, частичное знание о предмете нередко выдают за общее знание.

ГРНТИ 06.01.07
© Афанасенко И.Д., Борисова В.В., 2017
Иван Дмитриевич Афанасенко – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вера Викторовна Борисова – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Борисова В.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: verabrsv@yandex.ru.

Две тенденции в научном мышлении обусловили разные подходы в организации научного опыта – дисциплинарный и междисциплинарный. В основании дисциплинарного подхода лежит разделение труда в научной и образовательной сферах. Междисциплинарность – явление противоположное: происходит стирание искусственных границ между науками. Это такое новое, которое определяет будущее науки. Оно означает интеграцию научных дисциплин и кооперацию отраслей в промышленности, конвергенцию науки и технологий. Междисциплинарность имеет объективное основание. Использование этого метода в научных исследованиях продиктовано коренными изменениями реальности. Наши исследования подтверждают непродуктивность изучения предмета логистики без раскрытия его связей с другими науками [2].

Междисциплинарность позволяет: использовать знания о предмете, накопленные разными науками; выйти на внутреннюю связь различных наук; более глубоко и полно понять изучаемые проблемы; увеличить широту научного кругозора и глубину познания; обнаружить новые рубежи процесса познания, которые с прежних позиций были невидимы и недоступны изучению. Междисциплинарность означает осмысление исследуемой проблемы за рамками конкретной научной дисциплины. Это сочетание разных научных или учебных дисциплин, обнаружение между ними определённых связей. В таком контексте возможно заимствование и перетекание подходов и методов различных дисциплин. Интеграция научного знания происходит на уровне конструирования междисциплинарных объектов, которые далее функционируют как некая онтологически самостоятельная реальность. В этом случае новое знание определяется не одним научным направлением, а системой или совокупностью наук.

Рассмотрим, как это происходит на практике. Современный этап развития коммерческой деятельности сопровождается фундаментальной трансформацией всех бизнес-процессов. Обозначились новые формы, последовательность и сам процесс перемен. Изменяется характер и направленность организации производства и реализации продукции; иначе формируются конкурентные преимущества. Так, для получения конкурентного преимущества, например, на рынках средств труда и предметов потребления длительного пользования уже недостаточно произвести продукцию высокого качества. Приоритетное значение наряду с технико-экономическими характеристиками товара приобретают социальные, природоохранные, ресурсосберегающие ценности, сервисное обслуживание товара. Из этих приобретённых ценностей образуются новые формы логистической системы, в соответствии с которыми она теперь воспроизводится и развивается.

Локальные трансформации звеньев логистической системы берут начало ещё в период становления логистической деятельности. На данный момент содержание рыночного спроса и рыночного предложения меняет стратегию поведения участников логистической системы. Начался инновационный процесс совместного создания совокупной ценности в логистических системах. Традиционное рыночное предложение в виде чистого продукта уже не способно удовлетворить потребности когнитивной экономики. Конвергентные технологии, как совокупность приоритетных направлений науки, выходят на уровень фундаментальных знаний, создают и внедряют принципиально новые приёмы конфигурации экономических потоков, стандартизации, унификации, пакетизации логистических услуг, поддерживаемых информационными технологиями.

В таких условиях базой научного познания выступают когнитивные исследования проблем понимания работы мозга, познавательных процессов, поведения и коммуникаций. Реальностью становятся нанотехнологии, обеспечивающие предпосылки для понимания единства природы и создания искусственных объектов. Новым содержанием наполняются виртуализация коммерческой деятельности и информационные технологии. В этой всё усложняющейся хозяйственной системе реализуются идеи экологистики, ресурсосберегающего маркетинга, осуществляются инновационные проекты, использующие биотехнологии и интеллектуальные продукты. Такая деятельность порождает многообразие форм материального потока, сложные взаимодействия его с другими потоками, также разными по форме организации и по содержанию. Изменяется и цель экономической логистики: от стимулирования спроса, минимизации затрат, сопровождающих экономические потоки, к улучшению качественных параметров логистической системы, повышению её экологического, ресурсосберегающего, социального потенциала.

Описать процессы, протекающие в таких системах, ориентируясь только на опыт и интуицию инженера, маркетолога, логиста, коммерсанта практически невозможно. Необходим новый научный базис подготовки специалистов: они должны владеть широким спектром знаний. Причём знаний,

накопленных отдельной наукой, специализирующейся на изучении данного предмета, оказывается недостаточно. Требуется междисциплинарный подход к исследованию явления и обобщённое знание о предмете многих наук: «Рост науки не имеет ничего общего с равномерным развёртыванием научных дисциплин, каждая из которых, в свою очередь, подразделяется на всё бóльшее число водонепроницаемых отсеков. Наоборот, конвергенция различных проблем и точек зрения способствует разгерметизации образовавшихся отсеков и закутков и эффективному “перемешиванию научной культуры”» [3, с. 275].

Теория экономической логистики учитывает необходимость «перемешивания научной культуры», она опирается на методы общей теории систем, системотехники, синергетики и кибернетики Экономическая логистика использует, например, методы нелинейной математики, сетевое планирование и управление, форсайтинг, методы структуризации, бенчмаркинг, факторный анализ и др. Принцип нелинейности нарушает суперпозицию экономического потока в логистической системе: результат суммы воздействий на него не равен сумме результатов этих воздействий. Следствием становится когерентность логистических процессов, усиливающая либо ослабляющая их.

В условиях сильной нелинейности экономический поток как система (форма потока), более уязвим в открытых точках неустойчивости. Импульсом для запуска принципа самоорганизации становится хаос. Согласно Г. Хакену, «во многих случаях самоорганизация возникает из хаотичных состояний, то есть именно из хаотичных состояний возникают высокоупорядоченные пространственно-временные структуры» [4]. Реализуется возможность самоструктурирования потоковых процессов в нелинейной системе. Наблюдается интерферентное взаимовлияние, самоорганизация потоков и появление из хаоса параметров порядка, включая рождение новой структуры. Незамкнутость экономического потока порождает множество его взаимодействий со своим окружением (средой).

Среда, в которой протекают логистические процессы, включает: социально-экономические условия и совокупность людей (субъектов), связанных общностью этих условий; совокупность природных и климатических условий, в которых совершается пространственное перемещение логистических потоков. Результативность совместного действия выражается через синергетический эффект коллективного, кооперативного, комплексного поведения систем. Принятие решений в таких системах всегда носит нелинейный характер [5]. Современные логистические объекты, унифицированные как комплексы (системы), должны не только отвечать на внешние воздействия, но и быть способными реагировать на будущие изменения среды, содействовать формированию благоприятных для себя внешних факторов.

В точках бифуркации незначительное воздействие может радикально изменить состояние логистической системы, порождая новые траектории развития экономических потоков. Это приводит к пониманию необходимости исследования связности элементов-звеньев логистической системы и выявления границ логистических образований, области соприкосновения и взаимодействия нескольких объектов на границе. Разрыв хозяйственных связей – невыполнение договорных обязательств, вызывает негативный резонанс во всём логистическом комплексе. В условиях кооперации и глубокой специализации субъекты-участники логистических образований всё это воспринимают как силу разрушительную. Исследование объектов на границе взаимодействия звеньев логистической системы позволяет вырабатывать упреждающие меры управленческих воздействий и предотвращать возникновение негативных, разрушительных процессов. В результате реализуются функции опережающего действия, когда энергия преобразования будущего подключается к управлению настоящим.

Закономерности движения экономических потоков в логистических системах опережающего развития нацелены на внедрение оригинальных технологий, освоение новых моделей взаимодействия с поставщиками материальных ресурсов, использование новых информационных технологий и программных продуктов. Такие системы обретают трансинституциональные гибридные формы кластерного типа, интегрируя науку, бизнес и управленческие структуры, тем самым продуцируя инновационную среду. Формированию транспарентного инновационного пространства способствуют коммуникации и информационные технологии. Они имеют надотраслевой характер, объединяют не только функциональные области логистики, но и различные отрасли и сферы деятельности, усиливая фактор трансдисциплинарности.

В нанотехнологиях внутренняя логика развития построена так, что происходит интеграция разрозненных знаний отдельных наук в межотраслевую науку, включая соединение науки и технологий

в единую целостную картину восприятия новой наукоёмкой экономики постиндустриального общества. Применение нанотехнологий позволяет коренным образом изменить окружающий мир. Они составляют основу новой научно-технической революции. Но, в отличие от информационных технологий, наносфера материальна. Нанотехнологии становятся базовым приоритетом для логистики: научная сфера осуществляет переход к наноразмеру (технологии атомно-молекулярного конструирования); приоритет получает междисциплинарность научных исследований; началось сближение органического (живой природы) и неорганического (металлы, полупроводники) мира. Применяемые ныне логистические стратегии инновационного развития определяют коммерческие успехи предприятий в будущем.

Наномеханизмы в перспективе будут основным средством труда в инновационных логистических системах. Логистические технологии на основе прямого синтеза атомов и молекул с помощью соответствующих алгоритмов позволят создать безотходные производства, минуя промежуточные стадии обработки, без процессов сепарации и утилизации отходов, при минимальной длительности полного логистического цикла. Отпадёт необходимость транспортировки больших объёмов сырья и продукции, привязки производства к источникам сырья. Это позволит отказаться от строительства гигантских цехов и заводов, организовать производство разнообразной продукции в небольших помещениях, в малых населённых пунктах [6, с. 288].

Инновационные процессы в функциональных областях логистики реализуются на основе петель обратной связи между звеньями логистической системы. При этом интеграционные инновационные процессы охватывают не только внутрисистемные связи, но и тесно взаимодействуют с внешней средой – рынком и потребителями. Экономическая логистика, распространяясь на эти сферы, исследует определённый срез отношений, обусловленный потоковой формой организации экономической материи. В этом срезе отношений, которые находятся в состоянии соразмерности, обозначился феномен конвергентных технологий, названный в литературе моделью NBIC (nano-, bio-, information technologies and cognitive science).

В данной модели наблюдается синергийная связка конвергирующих технологий и быстро развивающихся областей науки: нано-, био-, информационных, коммуникационных и когнитивных технологий [7]. Однако феномен конвергентных технологий имеет не только позитивные, но и негативные последствия. Это связано с таким явлением как технологическая сингулярность, когда технический прогресс приобретает необратимые последствия, ускоряется настолько, что оказывается неуправляемым и недоступным пониманию. Для обеспечения нашей стране достойного места в мировом цивилизационном пространстве необходим выбор стратегического направления развития и создание инструментов управления будущим. Теории и практике логистики, по мнению авторов, здесь отведена приоритетная роль.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобальное будущее 2045. Конвергентные технологии (НБИКС) и трансгуманистическая эволюция / под ред. Д.И. Дубровского. М.: ООО «Издательство МБА», 2013. 272 с.
2. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика в системе совокупного знания. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 395 с.
3. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса. М.: Прогресс, 1986.
4. *Хакен Г.* Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. М.: Мир, 1985. 424 с.
5. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Экономическая логистика. СПб.: Питер, 2013.
6. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика снабжения. СПб.: Питер, 2016.
7. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Феномен конвергентных технологий и пространственная организация экономических потоков // Логистический потенциал Санкт-Петербурга в формировании инновационной экономики: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 38-45.

Трефилова И.Н.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИЙ В РОССИИ: ОТ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ К ДЕЛОВЫМ ЭКОСИСТЕМАМ

Аннотация. *В статье анализируются итоги развития инновационной деятельности компаний за последнее десятилетие, в том числе в период импортозамещения. Автор приходит к выводу о необходимости трансформации организационной структуры рынков – перехода от доминирующих в экономике вертикально-интегрированных структур к инновационным отраслевым бизнес-моделям или деловым экосистемам. В статье представлены характеристики формирующихся деловых экосистем зарубежных компаний и рынков.*

Ключевые слова. *Бизнес-модели, цепочка ценности, деловые экосистемы, инновационная активность, импортозамещение.*

Trefilova I.N.

TRENDS AND ISSUES OF COMPANIES INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT IN RUSSIA: FROM INNOVATIVE BUSINESS MODELS TO BUSINESS ECOSYSTEMS

Abstract. *The article analyzes the results of development of innovative activity of companies over the last decade, including during the period of import substitution. The author comes to a conclusion about the need to transform the organizational structure of markets – the transition from the vertically integrated structures that dominate the economy to innovative sectoral business models or business ecosystems. The article presents the characteristics of emerging business ecosystems of foreign companies and markets.*

Keywords. *Business models, value chain, business ecosystems, innovation activity, import substitution.*

Проблемы развития инновационной активности российских компаний уже длительное время являются фокусом исследований многих ученых, а также «головной болью» Правительства РФ, региональных и муниципальных властей, самих предпринимателей и бизнесменов. Согласно официальной статистике, принципиальных изменений в этой сфере за последние 10–15 лет не произошло (рис. 1). Доля предприятий, занимающихся технологическими инновациями, существенно не изменилась – от 9,3% в 2005 г. до 9,7% в 2014 г., несколько сильнее изменился удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров – с 5% в 2005 г. до 8,2% в 2014 г. Существенный положительный рост коснулся удельного веса организаций, имевших подразделения НИОКР – рост с 5,7% в 2005 г. до 11,3% в 2014 г. В последующие годы тренд скорее отрицательный, поскольку произошел очередной экономический кризис, а также введение санкций.

Казалось бы, в последние 2 года (2014–2016 гг.) в связи с импортозамещением в стране должны происходить кардинальные изменения, которые, однако, пока еще трудно оценить статистически из-за небольшого периода времени. Тем не менее, рассмотрим статистику и ключевые тренды в этой сфере. Так, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС), внешнеторговый оборот России за 2016 г. составил 471,2 млрд долл., что на 11,2% меньше, чем в 2015 г. Решающую роль в снижении этого по-

---

ГРНТИ 06.81.55
© Трефилова И.Н., 2017
Ирина Николаевна Трефилова – докторант кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 27 (Russia, St. Petersburg, Marata str., 27). Тел.: 8 (812) 602-23-72. E-mail: irina@avigaz.perm.ru.

казателя сыграла девальвация рубля, которая стала следствием падения цен на нефть [1]. Что касается экспорта (рис. 2), то в 2016 г. он в стоимостном выражении по данным ФТС сократился на 17%, составив 285,49 млрд дол. Резкое падение импорта и экспорта пришлось на январь 2016 г. (падение сразу на 37,2%), что связано с падением цен на углеводороды, которые составляют подавляющую часть экспорта России. Однако, в физическом выражении экспорт вырос.

Составлено автором по данным [3].

Рис. 1. Динамика основных показателей инновационной активности компаний за период 2005–2014 гг.

Составлено автором по данным ФТС.

Рис. 2. Динамика импорта и экспорта в млрд долл. США

Ситуация с девальвацией руля создала выгодные условия для российских экспортеров. В связи с этим увеличились поставки на экспорт многих продовольственных товаров, в частности в Китай, страны Азии и в Европу (по пшенице в 2016 г. Россия вышла на первое место в мире по экспорту, вы-

росли объемы экспорта мяса, масла, молока, сыров и творога). Рост экспорта продемонстрировали такие сферы как машиностроение, древесина, программное обеспечение и мн. др. Положительную роль сыграла и государственная поддержка крупных компаний.

Импорт в годовом исчислении также снизился и составил в 2016 г. 183,6 млрд долл. [1], что однако всего на 0,3% меньше, чем в 2015 г. Провал импорта также приходится на январь и февраль (снижение на 18,7% и 16,6% соответственно). Существенно сократились объемы импорта автотранспорта, электрогенераторов, текстиля, продовольствия, что связано как с девальвацией рубля и увеличением цен на эти продукты, так и с продолжающимися санкциями со стороны западных стран и эмбарго со стороны России по некоторым товарам из определенных стран. Таким образом, очевидно, что происходит некоторая реструктуризации импорта и экспорта (пока незначительная) при фактическом сохранении общих объемов импорта и экспорта.

В целом такая картина вполне логична, поскольку толчок к импортозамещению был всего лишь 2 года назад. Однако, для реального ввода в действие новых производственных мощностей и развития производства импортозамещающей продукции в существенных для масштабов страны объемах требуется существенно больше времени. Поэтому следует ожидать возможно более существенных изменений к концу 2017 г. Что же касается 2016 г., то номинальный ВВП в долл. упал на 14%, в то время как в рублях вырос на 5 млрд руб. (только за счет роста цен). Что касается динамики реального ВВП в 2016 г., то она составила -1,8% [12]. Таким образом, ситуация в экономике негативная, и о преодолении кризиса пока говорить рано.

Что на этом фоне происходит с инновационной активностью компаний? Согласно Национального доклада об инновациях в России, подготовленного РВК, в России в 2015–2016 гг. улучшилась инновационная среда без существенного увеличения инновационной активности [4]. Так, улучшилось положение России в разного рода рейтингах инновационной активности, увеличился спрос государства на инновации, расходы на НИОКР в бюджетном секторе. Однако, по большинству других показателей (патентная активность, расходы на НИОКР, количество инновационных компаний) произошло снижение. Вывод, который делают составители доклада, состоит в том, что воздействие государства либо носит отложенный характер (меры в области развития науки и образовании требует более длительного времени для демонстрации позитивных трендов), либо имеет ограниченный эффект.

Таким образом, импортозамещение, хотя и стало причиной некоторых небольших сдвигов в структуре импорта и экспорта, не привело пока даже к небольшим позитивным изменениям, касающимся инновационной активности российских компаний. Крупные компании, которые во всем мире являются основными инвесторами инновационной активности других компаний (в том числе малых венчурных), абсолютно не заинтересованы в развитии инноваций, теряют свой инновационный потенциал. Небольшим компаниям, в том числе имеющим инновационную продукцию, закрыт вход на рынок со стороны крупных предприятий, которые могли бы выступать в виде закупщиков. Объективной причиной этого является неэффективная структура рынков, доминирование на рынках крупных вертикально интегрированных компаний, которые создают барьеры для входа поставщиков с инновационной продукцией.

Получается, что именно крупные госкорпорации не являются эффективными инновационными лидерами [5]. Нужны организационные изменения как на уровне крупных компаний, так и на уровне рынков в целом. В частности, одним из направлений, способных дать новый импульс инновационному развитию, является реструктуризация бизнес-моделей крупных компаний, выделение поставщиков 2-го и 3-го уровня в отдельные бизнес-единицы, конкурирующие между собой, что создаст мотивацию для этих поставщиков внедрять инновации, а также позволит войти в цепочки ценности другим поставщикам, которые уже имеют инновационную продукцию. Таким образом, фактически разукрупнение компаний и либерализация рынков могут привести к созданию новых отраслевых клиентоориентированных бизнес-моделей (деловых эко-систем, построенных на сетевом принципе), что внесет некоторую конкуренцию во внутреннюю отраслевую среду, создаст мотивацию к внедрению инноваций со стороны всех участников отрасли и будет способствовать лучшему удовлетворению потребностей потребителей за счет создания большей ценности.

В качестве примера, демонстрирующего разницу в отраслевых бизнес-моделях, можно рассмотреть группу компаний «Энергия», которая включена в реализацию проекта строительства нового завода по производству авиадеталей из различных сплавов металлов методом механообработки. При

этом этот завод относится к поставщикам третьего уровня в отрасли и в условиях ее традиционной структуры испытывает высокие риски отсутствия заказов на свою инновационную продукцию, поскольку многие компании-интеграторы (сборщики самолетов) имеют свои собственные цеха по металлообработке (рис. 3).

Рис. 3. Бизнес-модели российских и зарубежных авиастроительных компаний [2]

Как видно, отраслевая бизнес-модель (деловая эко-система) в России построена по старому принципу доминирования крупных вертикально-интегрированных компаний, которые имеют подразделения (БЕ) практически на всех уровнях цепочки ценности (от поставщиков 3-го уровня и до финального интегратора) (рис. 3 – левая сторона). В такой ситуации внутренние БЕ крупных компаний не заинтересованы во внедрении инноваций и совершенствовании своей продукции, поскольку имеют гарантии сбыта своей продукции материнской компании. Помимо этого, возникающие инновационные поставщики на всех уровнях цепочки ценности не имеют доступа к финальному интегратору, поскольку тот больше заинтересован в передаче заказов своим собственным БЕ. В итоге инновации не возникают, поскольку нет мотивации к инновациям у участников всей отрасли.

В противовес этому зарубежная отраслевая бизнес-модель (рис. 3 – правая сторона) создает конкуренцию на всех уровнях цепочки ценности, управляемой финальным интегратором. Поставщики всех уровней конкурируют за предложение интегратору наиболее конкурентоспособных ценностей, что вызывает необходимость развития инноваций. Важно, чтобы на уровне финального интегратора также была конкуренция, которая способствует поиску интеграторами направлений совершенствования ценности (наращивания качества и снижения затрат). За рубежом государственное регулирование во многих отраслях с высокой степенью монополизации выстраивается таким образом, чтобы создать конкуренцию на каждом уровне цепочки ценности, что позволяет стимулировать инновационное поведение участников.

Хороший пример представляет энергетический рынок Евросоюза и 3-й энергопакет, направленный на либерализацию рынка электроэнергии и газа. Он содержит шесть законов, в соответствии с которыми вводятся ограничения на бизнес вертикально-интегрированных компаний в области права на владение и управление энерготранспортными сетями. Фактически Еврокомиссия разделила всю

цепочку ценности на энергетическом рынке на несколько уровней (видов деятельности) и определила, что одна компания не может занимать сразу несколько видов деятельности или уровней в цепочке ценности. Компания либо должна заниматься добычей, либо транспортировкой газа, либо его продажей, либо обслуживанием конечных потребителей. Это решает проблему конкуренции на каждом уровне цепочки, внедрения инноваций и повышения качества и безопасности обслуживания потребителей. При этом конкуренция позволит выйти на рынок новым компаниям и снизить цены на энергоресурсы.

Другими словами, налицо попытка реструктуризации всего энергетического сектора и создания новой отраслевой деловой эко-системы, решающей сразу несколько важнейших проблем: проблему повышения качества и безопасности предоставления товаров и услуг; проблему повышения конкуренции как механизма совершенствования ценности на каждом уровне; проблему активизации инновационной активности компаний как драйвера конкурентоспособности. Все это показывает, что западное государство активно вмешивается в построение новых организационных механизмов взаимодействия участников отраслей и сфер экономики, создавая новые условия и правила игры, мотивирующие к поведению, обеспечивающему выполнение целей государственного регулирования. Все это вписывается в новую концепцию либерализации рынков или освобождения экономики от ограничений, накладываемых государством и монополиями.

Фактически либерализация ведет к более быстрому построению рыночной экономики со свободным доступом предпринимателей ко всем экономическим ресурсам. При этом философией рынка является ориентация на клиента или маркетинг, который обеспечивает учет требований покупателей в долгосрочной перспективе. В связи с этим, выстраивание эффективной рыночной структуры экономики и отдельных отраслей должно строиться на новых подходах, которые позволяют не просто поддерживать отдельные крупные госкорпорации, а строить эффективные отраслевые бизнес-модели и деловые экосистемы, которые работают не столько на достижение успеха отдельной компании, сколько на здоровье и устойчивость всей сети (фирмы, отрасли, экономики в целом) [6, 7, 9-11]. Идея построения экосистемы вокруг лидеров бизнеса решает проблему создания эффективного окружения, которое способствует общему устойчивому развитию, как это происходит в биологических системах [10, 11].

Р. Аднер и Р. Капур, изучая современные деловые экосистемы компаний, приводят пример компании Airbus с развитием инновации в виде пассажирского супер-самолета A380 [8]. Airbus как координационная или фокальная в своей сети ценности фирма, сталкивается с серьезными трудностями при проектировании и изготовлении корпуса самолета. Помимо этой внутренней проблемы, Airbus имеет множество поставщиков для сборочных узлов и компонентов, многие из которых сами сталкиваются со значительными инновационными проблемами для доставки компонентов, отвечающих требованиям Airbus (например, двигателя, навигационной системы), в то время как другим не нужно вводить никакие новшества вообще (например, поставщикам коврового покрытия). При получении различных компонентов, Airbus сталкивается с дополнительной проблемой интеграции этих компонентов в готовый продукт, чтобы обеспечить полный функционал своим клиентам. Для того, чтобы воздушное судно могло продуктивно использоваться авиакомпаниями, необходимо учесть требования ряда других действующих лиц в окружающей среде, помимо прямых поставщиков Airbus в цепочке ценности, которые также сталкиваются с дополнительными проблемами в области инноваций. Производители комплементарных товаров и услуг, такие, как аэропорты, должны инвестировать и разрабатывать новую инфраструктуру для размещения сверхтяжелых самолетов, регулирующие органы должны определить новые процедуры обеспечения безопасности, а изготовителям учебных тренажеров необходимо разработать новые тренажеры, на которых могут обучаться экипажи воздушных судов. Таким образом, инновационная экосистема A380 включает в себя не только Airbus в качестве основного новатора, но и ее поставщиков, а также ее покупателей и комплементарных партнеров. Ключевым моментом является то, что недостаточно просто рассмотреть вопрос о том, сможет ли Airbus успешно решить свои внутренние задачи в области инноваций, и как это сделать. Для того, чтобы предложение A380 создало ценность, все остальные экосистемные партнеры должны также решать свои собственные проблемы инноваций.

Деловая экосистема включает не только прямых партнеров по цепочке ценности, но и объединяет любых партнеров и компании, которые могут повлиять на успех бизнеса, а также бизнеса всех парт-

неров по цепочке ценности [10]. В самом широком смысле деловая экосистема может заменить понятие «отрасли», которое, по мнению Мура, уже устарело, поскольку не отражает текущей ситуации связанности и взаимозависимости компаний, включенных в сети ценности нескольких рыночных лидеров [11]. Таким образом, подходы к регулированию экономического развития напрямую определяются изменениями, происходящими на рынках и в бизнесе, организационными изменениями в отраслях, изменениями бизнес-моделей компаний, изменениями в цепочках ценности и сетях ценности.

Именно организационные формы кооперации и совместной деятельности, а также традиционные дуальные взаимодействия компаний представляются сегодня теми драйверами, которые могут обеспечить дальнейший рост российской экономики и бизнеса, основанный на инновациях, а не продолжающееся накачивание экономики ограниченными государственными ресурсами. При неэффективных формах организации бизнеса никакие ресурсы не могут обеспечить рост, поскольку они просто исчезают (съедаются) «организационными монстрами» в виде неэффективных вертикально-интегрированных компаний. Все это приводит к тому, что необходимо изучать и совершенствовать новые организационные формы бизнеса и методологию построения новых бизнес-моделей и деловых экосистем [6, 7].

В новых организационных формах бизнеса по новому будет реализовываться и маркетинг, который все более становится стратегическим инструментом поддержки инновационной активности в деловых экосистемах через обеспечение взаимосвязи с потребителями на всех уровнях цепочки и сети ценности. Фактически маркетинг обеспечивает устойчивость взаимоотношений с клиентами. Поскольку в сетях (а именно эта форма организации доминирует сегодня на рынках и в деловых экосистемах и цепочках ценности) устойчивые взаимоотношения создают устойчивость всей сети, то маркетинг ответственен за поиск и нахождение механизмов удовлетворения потребностей всех партнеров экосистемы за счет обеспечения оптимального уровня ценности каждому партнеру. Маркетинг как философия бизнеса должен помочь в создании клиентоцентричной экосистемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Внешняя торговля России в 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://xn--vneshnyaya-topgovlya-v-2016-godu.html (дата обращения 29.03.2017).
2. *Давий А., Прокофьева О.* Эпсилон-2: риски и перспективы нового проекта // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2017. № 1. С. 118-131.
3. Индикаторы инновационной деятельности: статистический сборник. М.: НИУ ВШЭ, 2016.
4. Национальный доклад об инновациях в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/ FRVK_innovation_2016.pdf (дата обращения 29.03.2017).
5. *Полунин А.* Россия заигралась в монополию // Свободная пресса. 29.09.2016.
6. *Юлдашева О.У., Орехов Д.Б.* Методология бизнес-моделирования: построение стратегических сетей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 1. С. 78-91.
7. *Юлдашева О.У., Трефилова И.Н.* Исследование глобальных цепочек ценности как основа для построения эффективных бизнес-моделей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2016. № 2. С. 131-148.
8. *Adner R., Kapoor R.* Value creation in innovation eco-system: how the structure of technological interdependence affects firm performance in new technology generations // Strategic Management Journal. 2010. № 31. P. 306-333.
9. *Bailetti T.* TIM Lecture Series: Ecosystem Approach to the Commercialization of Technology Products and Services // Open Source Business Resource. 2008, April. P. 17-19.
10. *Iansiti M., Levien R.* The Keystone Advantage: What the New Dynamics of Business Ecosystems Mean for Strategy, Innovation, and Sustainability. Boston, MA: Harvard Business School Press, 2004.
11. *Moore J.F.* The Death of Competition: Leadership and Strategy in the Age of Business Ecosystems. New York: Harper Business, 1996.
12. Школа инвестора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://investorschool.ru/vvp-rossii-2016 (дата обращения 29.03.2017).

Ильина О.В., Михайлова Г.В.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА УСЛУГ: ОБЗОР И АНАЛИЗ ОБЩИХ И СПЕЦИФИЧЕСКИХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РАМКАХ ВТО

Аннотация. *В статье проведён обзор и анализ общих и специфических обязательств регулирования международного рынка услуг в рамках ВТО на основе Генерального соглашения по торговле услугами 1994 года. Неоднозначность отдельных положений с точки зрения, прежде всего, практики международной торговли услугами, приводит к необходимости подробного их изучения.*

Ключевые слова. *Международная торговля, Генеральное соглашение по торговле услугами, режим наибольшего благоприятствования, либерализация, общие обязательства, специфические обязательства, способ поставки услуг.*

Ilyina O.V., Mihailova G.V.

ASPECTS OF SERVICES INTERNATIONAL MARKET REGULATION: REVIEW AND ANALYSIS OF GENERAL AND SPECIAL OBLIGATIONS IN WTO

Abstracts. *This article reviews and analyses general and special obligation of services international market in WTO on basis of General Agreement on Trade in Services of 1994.The ambiguity of particular provisions, firstly, from the practical point of view of international service trade motivates their proper research.*

Keywords. *International trade, General Agreement on Trade in Services, MFN treatment, liberalization, general obligation, special obligation, regulation, methods of service delivery.*

Неоднозначность отдельных положений Генерального соглашения по торговле услугами, прежде всего, с точки зрения практики международной торговли, приводит к необходимости подробного обзора и анализа общих и специфических обязательств регулирования международного рынка услуг в рамках Всемирной торговой организации.

Заметим, что процессы регулирования международного рынка товаров и услуг могут осуществляться: на односторонней основе; на двусторонней основе; на региональной основе; на многосторонней основе. Так, регулирование на односторонней основе означает, что отдельно взятое государство без какого-либо согласования или консультаций с торговыми партнёрами другого или других государств законодательно прибегает к государственному регулированию внешней торговли посредством

ГРНТИ 06.51.65
© Ильина О.В., Михайлова Г.В., 2017
Ольга Владимировна Ильина – кандидат экономических наук, доцент, директор Высшей школы товароведения и сервиса Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Галина Витальевна Михайлова – доцент, доцент Высшей школы внутренней и внешней торговли Института промышленного менеджмента, экономики и торговли Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Контактные данные для связи с авторами (Ильина О.В.): 191023, Санкт-Петербург, Новороссийская ул., д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novorossiyskaya str., 50). Тел.: 8 (812) 953-08-74. E-mail: ilina.olga@list.ru.

использования различных инструментов. Международная практика свидетельствует, что такие действия не остаются незамеченными и влекут за собой принятие другими государствами ответных мер. Но ведение «торговых войн» не может быть выгодно ни одному из государств и в целом международным отношениям.

Регулирование внешней торговли на двусторонней основе предполагает, что отношения по договорённости в том или ином направлении строятся на взаимных интересах, и для достижения наибольшей эффективности этих отношений государства используют конкретные методы их регулирования. Процессы развития международных отношений привели к необходимости создания различных интеграционных объединений, внутри которых формируются единые правила регулирования рынка товаров и услуг. Примером может служить практика внутри Европейского союза или процессы, происходящие в рамках Евразийского экономического союза.

Регулирование на многосторонней основе позволяет процессы интеграции и либерализации развивать значительно глубже. Именно это направление в настоящее время становится основным. Рассмотрим более подробно формирование процессов регулирования международного рынка товаров и услуг.

Политическая ситуация и развитие международных отношений, а также необходимость формирования нормативно-правовых актов по их регулированию стали очевидны ещё в середине XX века, а точнее – в конце Второй Мировой войны. На проведённой в 1944 году международной конференции Объединённых Наций по экономическому сотрудничеству были сформулированы принципы, главным из которых являлся принцип либерализации. Итогом конференции было создание международных институтов: Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития.

Однако этого было недостаточно, т.к. было необходимо документально оформить действие принципа либерализации в области международной торговли. Это был сложный и очень длительный процесс. Как такового единого решения принять не удавалось. Но в 1947 году было принято временно Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ-1947). В дальнейшем этот документ позволил гармонизировать нормативно-правовую основу международной торговли товарами, что привело к подписанию Генерального соглашения по тарифам и торговле в 1994 году в Марракеше. Этот документ стал основой для учреждения Всемирной торговой организации (ВТО) 15 апреля 1994 года. ВТО стала преемницей временного Генерального соглашения по тарифам и торговле 1947 года.

Необходимо отметить, что если в регулировании международной торговли товарами удавалось достигнуть каких-то договорённостей (пример – ГАТТ-1947), то в регулировании международной торговли услугами это не удавалось. Все международные отношения по продаже и предоставлению услуг строились на двусторонней основе или, в редких случаях, на региональной основе. Впервые общий документ в отношении услуг был принят в 1994 году – Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) в рамках уже создания Всемирной торговой организации. Рассмотрим более подробно этот документ. Можно сказать, что он весьма противоречив и включает параллельно как правила, так и множество исключений из них.

С одной стороны, ГАТС регулирует любые услуги, но как исключение – не регулирует услуги, предоставляемые органами государственной власти, которые, по сути, должны быть отнесены к некоммерческим услугам. Это означает, что необходимо разделять такие услуги – кто их оказывает, какие обязательства при этом берёт на себя оказывающая услугу сторона, а также учитывать другие нюансы. Можно привести и другой пример. Услуги по авиаперевозкам включают широкий спектр услуг – ремонт и обслуживание авиапарка, продажа и маркетинг услуг, продажа авиабилетов и др., которые регулируются ГАТС, но из этого документа выведены услуги по правам на воздушные перевозки. И таких противоречий достаточно много.

Международное право предполагает, что в документе должны быть даны определения понятий, являющихся основными. Анализируемый документ называется Генеральное соглашение по торговле услугами, но определения «услуга» в нём нет. Действительно, дать единое определение этому термину весьма сложно [3]. Но в документе есть другие широко применяемые термины, такие как «меры», «торговля услугами», «поставка услуг».

Если рассматривать «меры», то под ними понимаются любые действия, осуществляемые органами государственной законодательной и исполнительной власти, а также неправительственными органами, но имеющими на такие действия полномочия, которые могут оказать влияние на торговлю услугами. Есть обязательное условие – каждая сторона принимает на себя полную ответственность за со-

блюдение всех положений и обязуется предпринимать все необходимые действия по обеспечению этих положений на всех уровнях. Другими словами, принятие и обеспечение действия законов внутри государства не должно противоречить положениям ГАТС.

Включение определения термина «торговля услугами» позволило распространить многосторонние договорённости на область правового регулирования отдельных государств. А, значит, меры и инструменты, используемые государством при регулировании внутренней экономики, переходят на уровень международного права. Само понятие «торговля услугами» включает механизм международной купли-продажи через 4 основных способа [3]: трансграничная торговля; потребление за рубежом; коммерческое присутствие; перемещение физических лиц.

«Поставка услуг» конкретизирует понятие «торговля услугами» и включает всю цепочку от производства до доставки услуги, в том числе распределение, маркетинг и саму продажу. В силу специфики самой услуги, в отличие от международной торговли товарами, международная торговля услугами может осуществляться как с пересечением таможенной границы государства, так и в пределах территории государства, где услуга была произведена и потреблена иностранными юридическими или физическими лицами.

Структура ГАТС включает 6 разделов, 29 статей и приложения. Приложения касаются изъятий из обязательств; перемещения физических лиц, поставляющих услуги в соответствии с ГАТС, а также оказания отдельных видов услуг, в том числе финансовых (два приложения), авиатранспортных, услуг морского транспорта, телекоммуникационных (два приложения). С целью более активного воздействия на отдельные сферы услуг и регламентации отношений в этих сферах созданы специальные более узконаправленные международные организации, например, Международная организация гражданской авиации, Международная морская организация и др.

Принципы, на которых строится международный рынок услуг, такие же, как и в торговле товарами. Основными являются: принцип предоставления режима наибольшего благоприятствования, принцип предоставления национального режима и принцип транспарентности. Однако, в связи с особенностями услуг, действие этих принципов проявляется несколько по-другому, и эти проявления выступают как обязательства государств по их выполнению. Все обязательства делятся на две группы: общие и специфические.

Общие обязательства должны применяться по всем ввозимым услугам. Из перечисленных принципов ВТО в рамках ГАТС обязательными для всех членов являются режим наибольшего благоприятствования и транспарентность. Специфические обязательства, во-первых, фиксируются в Перечнях стран, и, во-вторых, применяются только к тем отдельным видам услуг, которые правительство государства-члена ВТО согласилось включить в такой Перечень. Специфические обязательства строятся на принципе доступа на рынок и национальном режиме.

Рассмотрим более подробно действие общих обязательств в рамках ГАТС. Основополагающим обязательством является предоставление режима наибольшего благоприятствования. В международной торговле услугами это означает, что в отношении любой меры, включённой в компетенцию и прописанной в ГАТС, каждый член ВТО обязан немедленно и безоговорочно предоставить для услуг и производителей и поставщиков услуг любого другого члена ВТО режим, не менее благоприятный, чем тот, который этот член ВТО предоставляет для аналогичных услуг или производителей или поставщиков услуг любого другого государства-члена ВТО. Этот принцип обязателен для государств-членов ВТО и, соответственно, подписавших Генеральное соглашение по торговле услугами.

Практика международной торговли услугами свидетельствует, что не все государства-члены ВТО могут немедленно и безоговорочно следовать этому принципу. И для этого случая в рамках ГАТС сделано исключение, в соответствии с которым государство-член ВТО имеет право сохранить меры, нарушающие принцип режима наибольшего благоприятствования в конкретном секторе услуг для производителей и поставщиков этих услуг из других государств-членов ВТО. Однако такое исключение может действовать не более 10 лет, по истечении которых оно должно быть либо отменено, либо либерализовано.

Сама процедура освобождения от обязательств прописана и заключается в том, что отдельно от Перечня обязательств государств-участников ГАТС оформляется отдельный Список изъятий, в котором чётко указаны следующие сведения: конкретный сектор услуг; конкретная мера, не соответствующая действию режима наибольшего благоприятствования; государство или несколько государств,

на которые распространяется действие этого освобождения; срок действия; причины, по которым это конкретное освобождение выведено из общего Перечня обязательств.

Важнейшее обязательство ВТО в рамках ГАТС – транспарентность. Действие этого обязательства (принципа) аналогично действию его в рамках ГАТТ – «прозрачность» законодательства по нормативно-правовому регулированию бизнеса. Государство-член ВТО обязано публиковать все законы и подзаконные акты, содержащие нормы права, регулирующие правоотношения, в данном случае в сфере услуг. В общих обязательствах достаточно много места уделено взаимоотношениям в сфере международных услуг между развитыми государствами и развивающимися и наименее развитыми государствами. Необходимость более подробного изложения положения о расширении участия этих категорий государств свидетельствует, прежде всего, о признании существования такой проблемы именно в сфере услуг.

Развитые государства обязаны оказывать менее развитым эффективное содействие в развитии сферы услуг, в частности, посредством реализации конкретных мер по обеспечению беспрепятственного доступа на свои рынки. Эти меры могут выступать в различных формах: доступ к технологиям, либерализация выхода на рынок конкретных услуг, способов поставки услуг и др. Развитые государства обязаны более детально соблюдать принцип транспарентности в отношении развивающихся и наименее развитых государств.

В ГАТС упоминается возможность экономической интеграции государств в объединения или союзы при определённых условиях. Во-первых, все действия в рамках объединения или союза будут направлены на либерализацию рынка услуг. Во-вторых, соглашения в рамках объединения или союза должны затрагивать значительное количество как отдельных секторов услуг, так и конкретных услуг. В-третьих, не допустима дискриминация сторон, подписавших соглашение в рамках объединения или союза. В-четвёртых, подписанное соглашение в рамках объединения или союза не должно приводить к увеличению запретительных или ограничительных барьеров в торговле услугами с другими государствами – не членами. Таким образом, важное значение придаётся вопросам внутреннего регулирования рынка услуг, как отдельными государствами, так и объединениями или союзами.

Общее обязательство в рамках ГАТС требует разумного, независимого и объективного применения нормативно-правовых актов в сфере регулирования рынка услуг в тех секторах, где государствами приняты обязательства по либерализации. Конечная цель этого – добиться, чтобы производители и поставщики услуг, как национальные, так и иностранные, имели равные права и обязанности. С нашей точки зрения, в общих обязательствах весьма интересен подход к регулированию вопросов признания дипломов, лицензий, сертификатов, квалификаций и других документов. В соответствии с ГАТС от государств-членов ВТО не требуется признания документов о профессиональной квалификации, полученных в других государствах-членах и вообще каких-либо стандартов в этом направлении. В ст. VII ГАТС сказано, что государства-члены ВТО могут «признавать полученное образование или приобретённый опыт, выполненные требования, а также лицензии и сертификаты, выданные в определённой стране» [1].

Термин «определённая страна» означает, что это касается не всех государств-членов, а значит, имеет место нарушение режима наибольшего благоприятствования. Но введение такого положения отражает практику, складывающуюся в вопросах регулирования в области стандартов, выдачи разрешений, процессов лицензирования и сертификации производителей и продавцов услуг. В рамках ГАТС предлагаются возможные пути признания документов. Это – гармонизация, двусторонние соглашения между государствами, признание в одностороннем порядке. Однако, выдвигаемые требования, независимо от выбранного пути, это недискриминация и избежание скрытых ограничений. В современном мире расширяющихся возможностей необходима разработка единых критериев, согласованных в многостороннем порядке и желательно как на международном уровне, так и на уровне неправительственных структур.

Дальнейший анализ общих обязательств в ГАТС позволяет сделать вывод, что в рамках ВТО допускаются монополия и исключительность производителей и поставщиков услуг, но при этом они не должны нарушать специфические обязательства и режим наибольшего благоприятствования в государствах-членах ВТО. Любое государство-член ВТО обязано обеспечить в случае выхода на внешний рынок своего производителя или продавца услуг – монополиста, чтобы такой выход не сопровождался злоупотреблениями и не наносил ущерба. Но это касается не только монополистов, но и исключи-

тельных поставщиков услуг. Иными словами, здесь речь идёт о естественных монополиях. При этом действия исключительного поставщика услуг возможны в двух направлениях: во-первых, он формально, но чаще всего фактически, передаёт полномочия или учреждает незначительное количество поставщиков; во-вторых, ограничивает конкуренцию среди таких поставщиков на территории своего государства.

Рынок допускает, что конкуренция может носить как добросовестный, так и недобросовестный характер. Поэтому ГАТС обязывает государства-члены ВТО проводить консультации в целях устранения недобросовестной практики в сфере услуг, а также строить отношения и организовывать сотрудничество, обмениваясь неконфиденциальной информацией. Положения ГАТС запрещают государствам-членам ВТО применять ограничения в отношении международных переводов и платежей по текущим операциям, но опять с исключением – можно вводить ограничения с целью защиты платёжного баланса государства.

Необходимо отметить, что в общих обязательствах ГАТС обозначены такие направления как чрезвычайные меры, субсидии и правительственные закупки. Но именно как направления, без конкретных согласований и проработки. Это означает, что процесс регулирования отдельных видов услуг должен продолжаться и корректироваться в соответствии с практикой.

ГАТС, как соглашение, в значительной степени сформировалось на основе практики международной торговли услугами. Неоднократно подчёркивалась неоднозначность категории «услуга», что нашло отражение в документе как исключения из обязательств. Можно сразу сделать оговорку, что все ограничения, как таковые, не имеют прямого влияния на международную торговлю услугами, а это влияние – косвенное. Исключения носят неоднородный характер и поэтому их разделяют на два направления: исключения общего характера; исключения по соображениям безопасности.

Первое направление представлено мерами, необходимыми для защиты: общественной морали и поддержания общественного порядка в государстве; жизни и здоровья людей, животных, растений; вмешательства в частную жизнь; конфиденциальных сведений разного рода. К исключениям общего характера отнесена обязательная практика выполнения соглашений об избежании двойного налогообложения, а также условие обеспечения справедливого и недискриминационного налогообложения в отношении производителей и продавцов услуг из других государств-членов ВТО. Допущение применения исключений общего характера обязывает государства, чтобы их использование не носило скрытого характера и не приводило к односторонней дискриминации других государств.

Второе направление – это исключения по соображениям безопасности. Основная их цель – обеспечение безопасности любого государства. Поэтому вся информация, которую государство посчитает необходимой скрыть от других государств-членов ВТО с целью защиты своих существенных интересов, и любые действия, направленные на эти же цели, допустимы. Сюда, как правило, относят меры в отношении услуг, связанных с товарами двойного назначения и расщепляющимися материалами, действия в чрезвычайных обстоятельствах и во время войны и т.п. Таким образом, защита национальных интересов государства, с одной стороны, обоснована, с другой стороны, даёт возможность самому государству решить вопрос о степени правомерности своих действий.

Перейдём к рассмотрению группы специфических обязательств в рамках ГАТС. Как уже отмечалось, к важнейшим принципам ВТО относится предоставление национального режима. Но, если в ГАТТ этот принцип применяется как один из основополагающих, то в ГАТС он отнесён к группе специфических обязательств. Сочетание двух обязательств – по доступу на рынок и предоставлению национального режима – становится необходимым условием эффективного развития международного рынка услуг. ГАТС предлагает государствам-членам ВТО разрешать проблемы посредством проведения переговоров. Ведь только добрая воля сторон позволяет устранить отсутствие единых закреплённых международных правил ведения бизнеса в сфере услуг. На наш взгляд, действие обязательства национального режима надо ставить после рассмотрения обязательств по доступу на рынок и именно в таком порядке.

Как уже отмечалось, в ГАТС включены не все определения ключевых категорий, так определения «доступ на рынок» нет. Под ним понимается ряд мер, которые в совокупности позволяют регулировать и влиять на возможность предоставления услуг. Это обстоятельство ещё более жёстко закрепляет за государством гарантию доступа на рынок. Это проявляется в том, что оно берёт на себя обязательства не применять в отношении как самих услуг, так и их производителей и поставщиков, более жёст-

кий режим, чем тот, который принят и подписан государством в списке специфических обязательств. На практике действие этого обязательства означает, что государство не может применять ни одно из конкретных ограничений, но при условии, что иное не оговорено государством в Перечне.

Эти конкретные ограничения связаны с: введением количественных квот в отношении производителей и поставщиков услуг, монополистов и исключительных поставщиков; введением квот на объёмы продаж по конкретному виду услуг; введением квот на общее число операций с услугами; введение любых квот в отношении физических лиц, либо занятых в конкретном секторе услуг, либо тех, кого производитель или поставщик услуг может нанять для выполнения поставки конкретной услуги; законодательным закреплением требований к юридическим лицам – производителям или поставщикам услуг; законодательного закрепления ограничений по доле участия иностранного капитала в уставном капитале отечественных компаний.

Действия специфических обязательств, в соответствии с общим принципом национального режима, на международном рынке услуг по сравнению с международным рынком товаров имеет очень важную экономическую особенность. Если ГАТТ провозглашает основным направлением таможенно-тарифные методы регулирования, что проявляется во взимании таможенных пошлин при импорте товаров, то в соответствии с ГАТС таможенный тариф при импорте услуг не применяется. Регулирование международного рынка услуг осуществляется посредством нормативных актов. Именно по этой причине введение в ГАТС национального режима носит не безусловный характер, а даёт право применить его лишь в тех секторах услуг, а иногда и квот, в отношении которых государства-члены ВТО приняли на себя соответствующие обязательства. В противном случае, производители или поставщики услуг отдельно взятого государства могут потерять всякую защиту от проникновения на свой рынок производителей или поставщиков других государств. Специфика международного рынка услуг практически исключает свободу торговли [4].

В секторах, содержащихся в Перечне и на оговорённых в нём требованиях и условиях, производители и поставщики услуг каждого государства-члена ВТО приравнены, т.е. меры, касающиеся производства и поставки услуг, одинаковы. Таким образом, принцип национального режима в рамках ГАТС предоставляется непосредственно услуге или её производителю или поставщику. В Перечнях государств-членов ВТО в рамках ГАТС определяется степень доступа на рынок и национального режима. Как правило, в Перечнях дана разбивка по секторам услуг и способам их поставки, специфические обязательства должны выполняться в соответствии с ними.

ГАТС даёт право каждому государству, претендующему на вступление в ВТО, выдвигать более льготные условия для своих производителей или поставщиков услуг, но эти условия не должны ухудшать возможность честно конкурировать с производителями или поставщиками услуг государств-членов ВТО. В соответствии с ГАТС при принятии на себя специфических обязательств государство-член ВТО имеет право устанавливать или ограничивать число лиц, оказывающих конкретный вид услуг, определять условия и требования по процедурам доступа на свой внутренний рынок в конкретных секторах услуг.

Таким образом, специфические обязательства фиксируются в Перечнях обязательств, содержащих конкретные обязательства в конкретных секторах услуг. Если в Перечне специфических обязательств нет какого-либо конкретного сектора услуг, это означает, что правительство этого государства-члена ВТО не берёт на себя обязательства именно в этом секторе предоставить режим доступа на свой рынок и национального режима. Перечень специфических обязательств прилагается к ГАТС и является его неотъемлемой частью. ГАТС предусматривает право государства-члена ВТО изменить свой Перечень специфических обязательств, но эти изменения не должны каким-либо образом ущемить интересы другого государства-члена ВТО, в противном случае оно вправе потребовать компенсацию своих не только потерь, но и упущенной выгоды. Желательно, чтобы такие спорные вопросы решались в процессе переговоров, в исключительных случаях – в арбитражном суде.

Проведённый анализ ГАТС и закреплённых общих и специфических обязательств по услугам государств-членов ВТО позволил нам выделить неоднозначность отдельных положений и их применения в практике международной торговли. Такой анализ необходим, прежде всего, в связи с процессами формирования нормативно-правовой базы по услугам в рамках Евразийского экономического союза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС/GATS). Марракеш, 1994.
2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ/GATT). Марракеш, 1994.
3. *Евграфов А.А., Ильина О.В., Михайлова Г.В.* Услуги во внешнеэкономической деятельности: экономическая природа, тенденции роста и проблемы развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1-2 (103). С. 38-44.
4. *Ильина О.В., Михайлова Г.В.* Принципы международного экономического права как инструмент регулирования международной торговли // Наука Красноярья. 2016. № 6 (39). С. 112-127.

Попова Е.М., Львова Ю.Н.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДЕРИВАТИВОВ

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению инфраструктурных изменений на российском рынке производных финансовых инструментов. Обоснована уникальность срочного сегмента фондового рынка. В ретроспективе рассмотрены причины инфраструктурных изменений на российском рынке срочных контрактов и основные нововведения в этой сфере. Показана взаимосвязь между совершенствованием инфраструктуры и развитием рынка деривативов. Определены дальнейшие направления по совершенствованию инфраструктуры российского рынка деривативов.*

Ключевые слова. *Фондовый рынок, рынок производных финансовых инструментов, инфраструктура срочного рынка, центральный контрагент, центральный депозитарий, Московская биржа, репозитарий.*

Popova E.M., Lvova J.N.

INFRASTRUCTURAL CHANGES IN THE RUSSIAN DERIVATIVES MARKET

Abstract. *The article is devoted to the consideration of infrastructural changes in the Russian derivatives market. The uniqueness of the urgent segment of the stock market is grounded. In retrospect, the reasons for infrastructural changes in the Russian fixed-term contracts market and the main innovations in this field are considered. The relationship between the improvement of infrastructure and the development of the derivatives market is shown. The further directions on perfection of an infrastructure of the Russian market of derivatives are defined.*

Keywords. *Stock market, derivatives market, term market infrastructure, central counterparty, central depository, Moscow stock exchange, repository.*

В мировой практике рынок срочных контрактов (производных финансовых инструментов, деривативов), является важнейшей составной частью финансового рынка. Родовым предназначением этого сегмента изначально было страхование рисков в условиях экономической неопределенности, затем функции его расширились и рынок сейчас рассматривается как механизм извлечения прибыли путем спекулятивных и арбитражных сделок.

На глобальном финансовом рынке позиции по срочным контрактам составляют значительную часть инвестиционных портфелей как профессиональных управляющих активами, так и частных инвесторов. Это обусловлено множеством возможностей, которые открывает перед инвесторами рынок производных финансовых инструментов. Они не ограничиваются спекулятивной составляющей, при-

ГРНТИ 06.73.35
© Попова Е.М., Львова Ю.Н., 2017
Екатерина Михайловна Попова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Юлия Николаевна Львова – кандидат экономических наук, доцент, доцент 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.

сущей срочному рынку. Уникальность этого сегмента финансового рынка состоит в том, что, наряду с исключительно благоприятными возможностями для спекулятивных операций, срочный рынок представляет интерес для категорий инвесторов, не склонных к риску, которые с помощью деривативов страхуют свои вложения на финансовом рынке или проводят операции с небольшой нормой прибыли, но и с ограниченным риском. Что касается российского рынка производных финансовых инструментов, то нужно сказать, что он является перспективным и динамично развивающимся сегментом финансового рынка. Использование срочных контрактов позволяет не только преумножать капитал, но и увеличивать скорость оборота финансовых вложений (инвестиций), а также хеджировать риски.

Для российского рынка характерен ряд проблем, которые значительно тормозят его развитие. Это, прежде всего, относительно неразвитая инфраструктура, которая не позволяет быстро и без потерь организовать заключение и исполнение сделок, особенно на внебиржевом сегменте. Кроме того, отсутствует единая для всех участников и инструментов данного рынка нормативно-правовая база, которая позволила бы унифицировать правила поведения игроков и стандарты оформления сделок. Следствием отсутствия качественного регулирования является правовая незащищенность участников рынка, что приводит к отсутствию у субъектов экономической деятельности заинтересованности в совершении срочных сделок, а отсутствие спроса приводит к недостатку квалифицированных специалистов в инвестиционных и брокерских компаниях, способных качественно обслужить данные сделки.

Для решения данных проблем, с учетом общемирового опыта, российскими органами власти и непосредственными участниками рынка деривативов на сегодняшний момент предпринято ряд мер, направленных на совершенствование инфраструктуры срочного рынка, и принят ряд законодательных норм, позволяющих улучшить практику заключения и обращения срочных контрактов. Перечислим основные меры, которые способствовали совершенствованию инфраструктуры рынка срочных контрактов и содействовали его развитию.

Так, в первую очередь, следует назвать знаковое событие на срочном рынке РФ: создание в 2001 году площадки FORTS для торговли фьючерсами и опционами, что явилось точкой отсчета для функционирования цивилизованного, построенного с учетом международного опыта, рынка деривативов. К существенным инфраструктурным изменениям, произошедшим на российском финансовом рынке, в том числе на рынке срочных контрактов, начиная с 2001 года, можно отнести ряд мероприятий, которые мы представим далее в хронологическом порядке.

В 2006 году произошло создание Национального клирингового центра (НКЦ), высоко капитализированного клирингового банка, что стало стратегически важным инфраструктурным изменением, поскольку позволило в значительной степени повысить эффективность и надежность финансового рынка России за счет отделения рисков клирингового института от биржевых рисков организатора торговли. Таким образом, была усовершенствована расчетно-клиринговая система фондового рынка, в том числе – его срочного сегмента.

В 2009 году, после известных событий мирового кризиса на ипотечном и финансовых рынках, на встрече «Большой двадцатки» в Питтсбурге было принято решение о необходимости ужесточения регулирования обращения внебиржевых производных финансовых инструментов (ПФИ), так называемых, нестандартизированных ПФИ. Данное решение возникло вследствие: кризиса 2008 года, основной причиной которого были признаны срочные сделки, регулирование и учет которых находились на недостаточном уровне, что в итоге привело к банкротству множества финансовых организаций; усложнения сделок с использованием срочных контрактов и увеличения числа участников данного рынка, что увеличило угрозу системного риска; недостаточной прозрачности рынка срочных контрактов, особенно рынка внебиржевых контрактов, и невозможности достоверной оценки рисков.

Таким образом, возник вопрос о необходимости учета внебиржевых сделок, так как до сих пор в России они никак не учитывались. Следовательно, в спешном порядке стали предприниматься шаги по созданию специального учетного института внебиржевых срочных сделок – института репозитариев. Это решение было принято на фоне уже значительных инфраструктурных изменений. Так, в 2011 году произошли существенные нововведения на российском финансовом рынке. Во-первых, произошло слияние двух крупнейших российских бирж – ММВБ и РТС, что привело к созданию единой Московской биржи, объединившей все лучшие практики и инструментарий обеих торговых площадок (в частности, валютную и фондовую секцию ММВБ и срочную секцию РТС). Во-вторых, произошло принятие Федерального закона «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте», что

подготовило базу для следующего важного шага в совершенствовании инфраструктуры рынка – создания центрального контрагента на финансовом рынке. Наконец, был принят Федеральный закон «О центральном депозитарии», что послужило правовой основой для введения такого института, как «центральный депозитарий».

2012 год также стал важным для развития инфраструктуры. Во-первых, Национальному расчетному депозитарию (НРД) был присвоен статус Центрального депозитария РФ, создание которого отвечает требованиям международной практики развития рынка срочных контрактов и финансового рынка в целом. Во-вторых, произошла централизация клиринга на базе Национального клирингового центра (НКЦ), которому отводилась роль центрального контрагента биржевых сделок. И, наконец, было внесено дополнение в закон «О рынке ценных бумаг», который был дополнен главой 3.2 «Репозитарий», где были описаны основы деятельности нового института, который был призван вести учет срочных сделок.

Поскольку необходимая нормативно-правовая база была подготовлена, в 2013 году НРД стал выполнять функции торгового репозитария по всем видам сделок. В этом же году был также запущен клиринг стандартизированных ПФИ на базе Центрального контрагента. Кроме того, в 2013 году также произошли большие изменения в структуре регулирующих органов финансового рынка России. Все полномочия по регулированию финансового рынка перешли к мегарегулятору в лице Банка России, а ФСФР, ранее регулировавшая деятельность некредитных участников финансового рынка, была упразднена.

Реализуя свои полномочия регулятора всего финансового рынка, в 2014 году Банк России выпустил специальный нормативный акт, регулирующий срочные сделки: указание № 4104-У от 30.04.2014 г., которое содержало основную регулятивную информацию о деятельности института репозитариев. Согласно данному документу был определен порядок предоставления информации от участников сделок в репозитарий; строго устанавливался срок по предоставлению информации; был установлена структура реестра договоров. Процесс совершенствования инфраструктуры срочного рынка продолжается, о чем свидетельствует выход в 2016 году нового указания Банка России № 4104-У от 16.08.2016 г., которое заменило предыдущий документ (2014 г.) и значительно детализировало институт репозитариев на рынке деривативов в Российской Федерации.

В 2014 году Московская биржа запустила сервис, направленный на балансировку риска на валютном и срочном рынке. Данный сервис заключается в предоставлении возможности перераспределения риска между открытыми позициями на срочном рынке и неисполненными обязательствами на валютном рынке. Таким образом, участники за счет неттинга валютного риска могут сократить размер обеспечения по противоположным позициям на обоих рынках. Данный сервис очень интересен и может быть в дальнейшем распространен на все остальные сегменты срочного рынка. В 2014 году также был введен ряд новых срочных контрактов, в частности, поставочных фьючерсов на акции ОАО «Магнит», фьючерсов на еврооблигации РФ (Россия-2030), а также фьючерсный контракт на индекс волатильности (RVI).

2015 год также внес значительные изменения на рынок, он характеризуется следующими новациями: запуском новых валютных контрактов (в обращение были введены фьючерсы на такие валютные пары, как китайский юань/рубль, доллар США/турецкая лира и доллар США/канадский доллар), что позволило участникам рынка существенно расширить свои инвестиционные стратегии; началом разработки стандартизированных ПФИ на наиболее ликвидные акции и индекс РТС [3].

Обзор нововведений в инфраструктуре рынка срочных контрактов в РФ позволяет говорить о том, что этот рынок находится в активной стадии развития, а его инфраструктура усиленно совершенствуется, предлагая его участникам новые сервисы и технологии. В подтверждение сказанному, проанализируем влияние ключевых инфраструктурных изменений на рынок фьючерсных и опционных контрактов (рис. 1). Как видно из рисунка 1, большое значение на развитие рынка оказали регулятивные изменения, начавшиеся после саммита «Большой двадцатки». Произошло значительное совершенствование нормативно-правовой базы функционирования срочного рынка и последующее за этим внедрение институтов, соответствующих общемировой практике: репозитарий; Центральный контрагент; Центральный депозитарий.

Как показывает линия скользящей средней, за последние 5 лет на рынке фьючерсных контрактов наблюдалась тенденция к росту, которая возникла за счет совершенствования инфраструктуры, в том

числе внедрения на рынок новых финансовых инструментов. Аналогичная ситуация прослеживается и на рынке опционов, что подтверждает рисунок 2. Таким образом, можно констатировать, что между совершенствованием инфраструктуры рынка и развитием самого рынка существует прямая взаимосвязь.

Рис. 1. Динамика рынка фьючерсных контрактов
в стоимостном выражении, млрд руб. [3]

Рис. 2. Динамика рынка опционных контрактов
в стоимостном выражении, млрд руб. [3]

В современных условиях экономической неопределенности и глобальной политической нестабильности необходимо, чтобы российский рынок соответствовал международным критериям развитости финансового рынка, в том числе его срочного сегмента, и тем самым смог выйти на новый уровень развития. Для этого необходимо продолжить совершенствование его инфраструктуры, по следующим направлениям: повышение качества стандартов биржевой срочной торговли; совершенствование механизмов раскрытия информации и противодействия финансовым махинациям на срочном рынке; создание механизмов защиты интересов инвесторов путем формирования целостной и эффективной системы регулирования; разработка мероприятий, способствующих снижению системного

риска; продолжение развития института репозитариев, способствующего совершенствованию учета срочных внебиржевых сделок; повышение общего уровня финансовой грамотности населения, что благоприятно скажется на увеличении числа частных инвесторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Центральный Банк Российской Федерации: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru (дата обращения 11.03.2017).
2. *Вавулин Д.А., Емельянов А.С.* Комментарий к федеральному закону «О клиринге и клиринговой деятельности» (постатейный). М.: Юстицинформ, 2011. 216 с.
3. Московская биржа: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://moex.com (дата обращения 11.03.2017).
4. *Мухаметшин Т.Ф.* Современная инфраструктура российского рынка ценных бумаг: научно-практический комментарий законодательства. М.: Юстицинформ, 2016. 330 с.
5. Федеральный закон от 07.02.2011 г. № 7-ФЗ «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте».
6. Федеральный закон от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
7. О срочном рынке: Проект Федерального закона № 147313-3 (ред., внесенная в ГД ФС РФ, текст по состоянию на 02.11.2001).

Никитина Т.В., Никитин М.А., Гальпер М.А., Кибасов В.В.

ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Аннотация. *Деятельность компаний сегмента финтех становится все шире и оказывает влияние на развитие традиционных банковских услуг и банковского дела. Статья посвящена рассмотрению инвестиционной деятельности в условиях внедрения в процесс ее реализации онлайн-сервисов и алгоритмов, позволяющих отказаться от привычных консультационных услуг специалистов в данной сфере. В статье описано применение и значение двух разных новаторских подходов к инвестированию с использованием инновационных технологий – социального трейдинга и робоконсультирования. В статье приведены как примеры действующих финтех-стартапов в этой области, так и примеры усовершенствования банками своих информационных систем в связи с приходом инноваций и новыми условиями выживания, которые диктует время.*

Ключевые слова. *Финтех, социальный трейдинг, робоконсультирование, инновационные технологии, банковская деятельность, инвестирование, инвестиционная деятельность.*

Nikitina T.V., Nikitin M.A., Galper M.A., Kibasov V.V.

FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE FIELD OF INVESTMENT

Abstract. *Activities of FinTech segment companies are becoming more widely. It influences on the development of traditional banking services and banking. The article considers with the investment activity in the conditions of online services implementation and algorithms which can eliminate the usual consulting services of specialists in this field. The article describes the use and value of two different innovative approaches to investing using innovative technologies – social trading and roboadvising. In the article there are examples of existing FinTech startups in this area, as well as examples of the bank's reaction to the innovations and new conditions of survival, dictated by time.*

Keywords. *FinTech, social trading, roboadvising, innovative technologies, banking, investing, investment.*

Введение

В последние годы много говорится о влиянии современных технологий на развитие банковских продуктов. Открытие и ведение счетов, выдача и погашение кредитов по каналам современных коммуникационных каналов уже давно никого не удивляет. Но в сфере стартапов финансовые технологии пошли дальше и перекинулись на сферу инвестиционных вложений, которая традиционно предполагала

ГРНТИ 06.73.65

© Никитина Т.В., Никитин М.А., Гальпер М.А., Кибасов В.В., 2017

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

Максим Алексеевич Никитин – аспирант кафедры страхования и управления рисками Санкт-Петербургского государственного университета.

Мария Андреевна Гальпер – аспирант кафедры банков и финансовых рынков, научный сотрудник Международного центра исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владислав Владимирович Кибасов – аспирант кафедры банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Никитина Т.В.) 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 570-29-42. E-mail: t_nikitina2004@mail.ru.

необходимость личной консультации у профессионала. Таким образом, речь идет уже о возможности широкого использования современных цифровых технологий, так называемой, дигитализации финансовых услуг, связанных с управлением активами частных и корпоративных клиентов. Социальный трейдинг (Social Traiding) и Робоконсультирование (RoboAdvice) – две программы, которые позволяют говорить о «революции» в классическом консультировании в сфере управления активами.

В настоящий момент многие банки настроены на использование преимуществ подобных технологических инноваций. Они позволяют клиентам не только документировать собственные лучшие достижения благодаря анализу историй портфеля, но и использовать объективно успешные алгоритмы. Примером социального трейдинга является платформа Wikifolio, в 2015 году начавшая активно инвестировать в сотрудничество с немецкими консультантами и управляющими портфелями. С тех пор, практически каждый десятый из них использует Wikifolio.com, чтобы опубликовать собственные инвестиционные стратегии и предлагать себя в качестве консультанта на рынке ценных бумаг. Wikifolio является хорошим маркетинговым каналом для начинающих инвестиционных консультантов. Это практически входной билет в социальные медиа, так как Wikifolio – это просмотр лучших достижений и результатов инвестиционных портфелей.

Предполагается, что в будущем большое значение будут иметь так называемые достижения портфельного управляющего (TrackRecords). Мы полагаем, что в ближайшие 5-10 лет управляющий активами не сможет найти новую работу без предъявления своих прошлых достижений в управлении портфелем. Поэтому, благодаря современным платформам, деятельность инвестиционных управляющих становится прозрачнее и демократичнее. Кроме того, подобные платформы предлагают вкладчикам высокое качество обслуживания в нижнем инвестиционном сегменте, что до сих пор не было возможно. Еще один плюс для инвестиционных консультантов в том, что они без высоких затрат могут тестировать новые стратегии. Для этого им не придется создавать дорогие фонды, а только Wikifolio, и лишь потом включить портфели своих клиентов. Платформа предлагает, кроме вышеназванных преимуществ, контакт и возможность общения между управляющими, например, благодаря организации практических семинаров, тем самым создавая возможности для образования профессиональной сети.

«Мудрость масс» может привести к улучшению результата

До настоящего времени социальный трейдинг использовался скорее для инвесторов Трейдинг-аффин (Affin Hwang investment group – международная компания, предоставляющая весь спектр услуг по инвестиционному банкингу, управлению активами и ценными бумагами, которая использует дифференцированный подход к своей деятельности, позволяя каждому клиенту получить уникальный, индивидуально подобранный инвестиционный продукт или услугу), которые, как правило, раз в месяц меняют стратегию портфеля и сам портфель.

Профессор Дефрен и профессор Жамин из Финансового института Высшей школы Людвигсхафена на Рейне провели анализ результатов портфелей на Wikifolio и пришли к выводу, что социальный трейдинг действительно может привести к достижению лучшей прибыли. В качестве результата данного исследования, они предложили продукт, который до этого еще не встречался: портфель, который базируется на так называемой «мудрости масс» и на регулярной основе составляется из отдельных Wikifolios [4].

Тем самым клиент может сформировать свой портфель независимо от той стратегии, которой в настоящее время придерживается инвестиционный эксперт. Данный портфель базируется на четко сформулированных правилах и поэтому реализуется на безпрогнозной основе. Конечно же, этот принцип работает, только если выполняются определённые требования. Например, люди, которые создают Wikifolio и объединяются в данном портфеле, должны знать, что они делают. Дефран предупреждает, что платформа должна гарантировать компетентность тех, кто участвует в формировании данного портфеля, иначе это приведет к хаосу. Жамин также подчеркивает высокие шансы популярности такого продукта для широких масс клиентов. «Если выполняются предпосылки, то от такой платформы социального трейдинга могут выиграть даже те инвесторы, которые ее до сих пор не использовали. Это в первую очередь касается тех вкладчиков, которые до сих пор не нашли активного выхода на рынок капитала, но располагают достаточно крупной суммой, которую можно инвестировать во время политики низких процентных ставок» [8].

То, что социальные инвестиционные возможности интересны даже для состоявшихся банкиров, подтверждает Аншу Джейн. Бывший управляющий Deutsche банка в настоящее время работает консультантом стартапа Социальные финансы (Social Finance – Sofi) в Сан-Франциско. Финтех-стартап был основан в 2011 году в Стэнфорде выпускниками американских элитных университетов. Софи предлагает наряду с займами также услуги по управлению активами. Популярность этого финтеха для клиентов повысилась после того, как был организован «сетевой праздник» для клиентов, в результате чего завязались контакты потенциальных инвесторов с венчурными компаниями. С 2014 года данный финтех демонстрирует прибыль.

Еще один пример модернизации платформы социального трейдинга – основанный в 2011 году во Франкфурте-на-Майне стартап United Signals. Финтех предлагает определённые решения для финансовых посредников, давая возможность инвесторам получить прямой онлайн-доступ к биржевому профилю и использовать проверенные инвестиционные стратегии [3].

Вкладчики, использующие социальный трейдинг, хотят извлечь выгоду от «мудрости масс» и посредством социальных сетей получать большую прибыль, чем в обычном портфеле. Другая часть клиентов, напротив, хотела бы исключить любую гуманную компоненту при инвестиционном решении. Эта группа инвесторов полностью доверяет абсолютно рациональному анализу алгоритма. Поэтому именно робо-консультанты в настоящее время пользуются невероятным успехом. Около 40 стартапов появились именно в этом сегменте в последние несколько лет. На них приходится около 100 миллионов евро активов в управлении. Прогнозы выглядят таким образом, что до 2020 года через них может инвестироваться около 30 миллиардов евро в Германии и более чем 440 миллиардов евро в мире [7].

Кредитные институты уже давно используют алгоритмы

Новым явлением консультации на основе математических моделей назвать сложно, так как большинство финансовых институтов давно используют компьютерные программы, которые сами предлагают сотрудникам продукты для предложения клиентам. Однако, перед бумом Финтех их никто не называл робоконсультированием. Банки могут значительно улучшить качество инвестиционных консультаций, если будут усиленно использовать алгоритмы, базирующиеся на научных знаниях. Таким образом, робоконсультации касаются не только финтех компаний, но и способствуют стандартизации и улучшению качества инвестиционных рекомендаций банков [6].

Повышая качество услуг в банках, Cashboard, например, гарантирует защиту капитала и предлагает гарантийный процент [2]. Но ориентируются робоконсультанты прежде всего на экономию издержек банков. В качестве примера приведем компанию Quirion, которая является дигитальным управляющим активами банка Quirin. В конце 2015 года эта компания управляла имуществом 700 клиентов в сумме 28 миллионов евро. Через полгода количество клиентов увеличилось на 171%, а управляемое имущество на 228% [10].

В настоящее время конкуренция финтех-стартапов в области инвестирования и банков разворачивается вокруг сегмента небольших вложений. Например, сингапурская фирма Smartly намерена открывать торговые счета для частных инвесторов, начиная с $50, и запустить образовательную платформу, чтобы просвещать новичков в вопросах биржевой торговли. Компания обещает взимать комиссионные, которые на порядок ниже, чем у банков и традиционных брокерских фирм. Для торговых счетов на сумму меньше $10 тыс. годовой платеж составит всего 1%. Для более крупных счетов процент окажется существенно скромнее.

Снижать радикально тарифы позволяет сама природа прогрессивного метода торговли. Для торговых решений используются программы, построенные на алгоритмах. В конечном итоге робоконсультанты обходятся намного дешевле, чем люди, которые выполняют такие же функции. К тому же, в отличие от традиционных биржевых консультантов, программы для автоматизированной торговли не склонны к предвзятости и к проявлению эмоций [1].

Инструменты продаж работают без персональных консультантов

Не все финтех-инструменты можно при ближайшем рассмотрении охарактеризовать в качестве консультантов. В феврале 2016 года газета «Financial Times» выступила с жалобой в адрес Европейской банковской комиссии и Европейского надзора за рынком ценных бумаг и финансовым рынком по поводу того, что многие из стартапов дают свои рекомендации, исходя из аспекта издержек, а не выступают как настоящие консультанты. Свое решение о покупке того или иного финансового актива

клиенты принимают в данном случае без персонализированной консультации. Таким образом, название «консультант» вводит клиентов в заблуждение. Подобные консультанты есть также и в Германии. Они сознательно отказываются от получения лицензии Федерального ведомства по надзору за рынком финансовых услуг (БАФИН) [5]. Например, Ginmon, стартап из Франкфурта-на-Майне, предоставляет в распоряжение только алгоритм, который клиент может сам использовать. Клиенты-инвесторы не имеют счета в Ginmon, его ведет партнер стартапа – ДАБ Банк.

На развитие робоконсультирования в Азии повлияли особенности местного регулирования. В Гонконге, к примеру, запрещено заниматься управлением активами без участия человеческого фактора. Некоторые фирмы предлагают теперь «гибридные» услуги – робоконсультирование в сочетании с возможностью получения помощи от рыночного брокера. В начале 2016 года в Берлине официально стартовал после пилотной фазы стартап Liqid. В противоположность чистому робоконсультанту этот стартап предлагает комбинацию из алгоритма и персональной консультации. Помимо этого, стартап тесно сотрудничает с HQ Trust, управляющим активами семьи Гаральда Квандта и его инвестиционной командой, состоящей из 20 человек.

Как показывает опыт этой компании, многие клиенты предпочитают вместо одной, всегда субъективной личной консультации, нейтральную, основанную на научной базе, оценку. По этой причине финтех учитывает при анализе предпочтений клиентов результаты научных исследований университетов Цюриха и Сан Галлена. Те, кто инвестирует более чем 250 тысяч евро, могут покупать не только инструменты ETF, но и другие 6 категорий продуктов и классов вложений: облигации, промышленные сырьевые ресурсы, золото, хедж фонды, деривативы и активно управляемые фонды. Поэтому модель издержек этого расширенного робоконсультанта схожа с той, что предлагается в сфере частного банкинга [5].

Выводы

Итак, на рынке инвестирования появилась масса возможностей инвестировать свои активы с помощью абсолютно разных стратегий, не обращаясь при этом в банк, или же, обращаясь в банк, но без необходимости физически приходить в его отделение. Социальный трейдинг дает возможность инвесторам подобрать управляющего своими активами, изучив его достижения и сравнив стратегии, которыми он пользовался в прошлом. Вход для инвесторов является весьма доступным, в отличие от традиционных банковских барьеров. Это делает привлекательной саму инвестиционную деятельность, особенно с учетом проблемы чрезвычайно низких процентных ставок, которые мы видим в Европе.

Не только выбор управляющего становится возможным благодаря социальному трейдингу. Также можно извлечь дополнительную прибыль от так называемой «мудрости масс», это возможность на рассматриваемой нами в качестве примера платформе Wikifolio составить максимально эффективный портфель, привлекая нескольких управляющих с наиболее успешными стратегиями. Соответственно, повышается уровень качества инвестиционной деятельности, она становится более объективной, конкурентной и широкосегментной.

Робоконсультирование – это, напротив, элиминирование человеческого фактора, использование алгоритмов для формирования инвестором портфеля. Этот подход широко используется кредитными организациями по всему миру. Однако, в отдельных странах в связи с особенностями местного законодательства в части контроля за финансовыми организациями и финансовой деятельностью, робоконсультирование в чистом виде запрещено. Эволюционируя, инвестиционная деятельность приобретает в таком случае эклектические черты. Подход предполагает сочетание использования инвестором алгоритмов, базирующихся на научных моделях, с консультацией у профессионала на рынке ценных бумаг. Данный подход сохраняет преимущества использования опыта профессионала, формируя при этом портфель, основываясь на научных моделях и принципах.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Николаев С.* Робоконсультанты развернули наступление на Азию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8786966 (дата обращения 02.02.2017).
2. Официальный сайт инвестиционного финтех-стартапа Cashboard. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cashboard.de (дата обращения 02.02.2017).

3. Официальный сайт инвестиционного финтех-стартапа United Signals. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.united-signals.com (дата обращения 02.02.2017).
4. *Defren T., Jamin G., Zieger M.* Neue Anlagekonzepte dank der Weisheit der Masse // Die bank. 2016. № 3. S. 8-12.
5. Fintech: LIQID Starts Pilot Phase for Europe's First Digital Family Office. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.project-a.com/en/press/press-releases-news/liqid-seed-funding (дата обращения 03.02.2016).
5. *Gennaioli, Shleifer, Vishny*. Neglected risks, financial innovation and financial fragility // Journal of Financial Economics. 2012. Vol. 71. № 1. P. 72-95.
6. *Kyriasoglou M.* BaFin-Tech 2016: supervisory authority in dialogue with fintech companies. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/EN/Pressemitteilung/2016/pm_160628_FinTechs_en.html (дата обращения 04.02.2016).
7. *Niroumand R*. Wie Fintechs mit Banken kooperieren // Kreditwesen. 3016. № 15. P. 30-36.
8. *Smith.* Can Robo Advisers Replace Human Financial Advisers? [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wsj.com/articles/can-robo-advisers-replace-human-financial-advisers-1456715553 (дата обращения 01.02.2016).
9. *Von Christoph Neßhöver*. Der dritte Streich von Bankenrevoluzzer Schmidt. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://www.manager-magazin.de/finanzen/artikel/a-928105-druck.html (дата обращения 03.02.2016).

Аббасова С.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *Цель исследования заключается в разработке концептуальных основ управленческого анализа как элемента учетно-аналитической системы управления бизнес-процессами. В результате проведенного исследования определены место и роль управленческого анализа в учетно-аналитической системе управления, обозначены его целевые установки, обоснована методологическая необходимость в систематическом проведении на предприятиях и предложены концептуальные подходы к развитию управленческого анализа, являющегося базой для обоснования и принятия управленческих решений.*

Ключевые слова. *Управленческий учёт, управленческий анализ, качество информации, управленческое решение, концепция управленческого анализа, учётно-аналитическая система, управленческая отчётность.*

Abbasova S.A.

DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL BASIS OF MANAGERIAL ANALYSIS IN THE MODERN ENVIRONMENT

Abstract. *The purpose of the study is to develop a theoretical and methodological foundations, scientific analysis as part of the accounting-analytical business process management system in the activities of the businesses in the modern environment. Results of the study – the need for methodological management analysis at the businesses of various kinds of activity was investigated its role in the accounting and analytical control system defined and the basic concepts of management analysis which serves as a basis for the decision making and information management was presented.*

Keywords. *Management accounting, management analysis, the quality of information management solution, the concept of management analysis, accounting and analytical system, management reporting.*

Успех функционирования любой организации, как известно, в большей степени определяется наличием эффективной системы управления, в которой реализуются такие функции как учетная, контрольная, аналитическая, планирования, регулирования. Их тесная взаимосвязь и гармоничное функционирование приводят к созданию новых эффективных управленческих технологий, базирующихся на достоверной и динамично развивающейся информационной системе. К таким технологиям относится управленческий учёт и его важнейший элемент – управленческий анализ.

Обзор монографической и периодической специальной литературы по данной проблематике выявил многообразие подходов к структурированию управленческого анализа, охватывающих различные стороны теории и практики его организации. Наряду с зарубежными, и, особенно, российскими исследователями, большой вклад в развитие теории и методологии анализа хозяйственной деятельности (внутрипроизводственного анализа) внесли и азербайджанские ученые – Фараджев А.К., Намазалиев Г.И., Салимов А.М., Сейфуллаев С.М., Сабзалиев С.М., Махмудов И.М., Алиев Р.Б., Юзбашев Ч.Р. и др.

ГРНТИ 06.35.31
© Аббасова С.А., 2017
Севиндж Агамамед гызы Аббасова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учёта и аудита Азербайджанского государственного экономического университета (г. Баку).
Контактные данные для связи с автором – Азербайджанская Республика, AZ 1052, г. Баку, ул. Ага Нейматуллы, 47А, 21 (Azerbaijan, Baku, Aqa Neymetulla str., 47A, 21). Тел.: +994503473529. E-mail: sevinj.abbasova@yandex.ru.

Несмотря на это, по управленческому анализу исследований все еще мало. В то время как в экономической литературе довольно подробно исследуются организационные, методические аспекты финансового анализа, в научном сообществе на сегодняшний день нет единого подхода к определению содержания, предмета, задач, методики проведения управленческого анализа. Все еще дискуссионными являются вопросы о месте управленческого анализа в структуре учетно-аналитической системы управления, его целевых установках, основных задачах, функциях, информационном, методическом обеспечении, что требует дальнейшей исследовательской работы в этом направлении и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

В настоящее время управленческий учет позиционируется как функция управления. Например, Ивашкевич В.Б. считает, что управленческий учет – это область знаний и сфера деятельности, связанная с формированием и использованием экономической информации для управления внутри хозяйствующего субъекта [1]. Чая В.Т. и Чупахина Н.И. рассматривают управленческий учет как стратегию и тактику внутреннего управления деятельностью предприятия [2]. Наряду с этим, для отслеживания тенденций развития и совершенствования системы управления, регулирования и прогнозирования бизнес-процессов в нынешних условиях необходим надежный и методически обеспеченный инструмент. Им и является управленческий анализ, который «сопровождает управленческий учет, базируется на его информации, обеспечивая принятие управленческих решений» [3, с. 7].

Как видно из рисунка 1, общий механизм управления бизнес-процессами осуществляется через воздействие менеджмента (управляющей системы) на управляемую систему, входом в которую являются наличные ресурсы организации, а выходом – готовая продукция (работы, услуги). Фактические данные о бизнес-процессах определяются в системе учета, формирующем информацию о кругообороте ресурсов предприятия. Выявление отклонений фактических данных от норм, прогнозов и бюджетов осуществляется с помощью другой функции управления – управленческого анализа, при проведении которого сопоставляют достигнутые результаты производства с данными за прошлые годы, по отрасли, с показателями конкурентов и определяют воздействие разных факторов, находят недостатки, выявляют резервы и перспективы.

Рис. 1. Прямая и обратная связь составляющих учётно-аналитической системы бизнес-процессов [4]

В ходе производственного процесса, благодаря комплексной учётно-аналитической системе, в оперативном режиме осуществляется и обратная связь её элементов (в частности, управленческого анализа), предполагающая, что информация содержит что-либо о том, насколько верными оказались предыдущие ожидания. В результате такого воздействия уполномоченным лицам при управлении предоставляется возможность принимать решения, основанные на строгих расчетах и анализе. Поэтому управленческий анализ следует оценить как элемент обратной связи между управляемой и управляющей системами.

По мнению проф. Бороненковой С.А., «учет и анализ являются обеспечивающими функциями в системе учетно-аналитического обеспечения, а планирование, контроль и регулирование – основными. На основе учетных данных и их анализа осуществляется реализация функций управления, таких как регулирование, контроль, планирование» [3, с. 5]. Как справедливо отмечает Ковалев В.В., «функции управления должны рассматриваться в комплексе, и ни одна из функций не может быть недооценена» [5, с. 22]. Очевидно, что управленческий анализ как самостоятельная подсистема, являющаяся элементом системы управления предприятием, занимает «серединное место между управленческим учетом и управленческим решением» [6, с. 489].

Известно, что поставленная цель обуславливает деление процесса управления предприятием на оперативное, тактическое и стратегическое. Исходя из этого, по содержанию процесса управления, Шеремет А.Д. выделяет три вида управленческого анализа: перспективный (прогнозный, предварительный) анализ; оперативный анализ; текущий анализ, каждому из которых присущи свои задачи [7]. Такого же мнения придерживается и Вахрушина М.А., отмечая, что управленческий анализ интегрирует три вида внутреннего анализа – ретроспективный, оперативный и перспективный [8], что, по нашему мнению, вполне обоснованно.

Текущий (ретроспективный) анализ проводится для повседневного контроля над финансово-хозяйственной деятельностью организации и объективной оценки её результатов. Цель оперативного экономического анализа – быстро оценить сложившуюся ситуацию и краткосрочные изменения в процессах производства для вмешательства, в случае необходимости. При осуществлении перспективного анализа даются прогнозы доходов и расходов на перспективу и принимаются нужные решения. Так как управление производством предполагает разработку краткосрочных и долгосрочных стратегических решений, перспективный управленческий анализ может выступать в качестве инструмента как тактического, так и стратегического управления и, соответственно, делится на тактический (краткосрочный) и стратегический анализ. Результаты стратегического анализа существенно влияют на состояние предприятия в обозримой перспективе, при этом учитываются факторы внешней среды (уровень инфляции, конъюнктура рынка, конкуренты и др.).

Рассмотрим методологические основы формирования и развития управленческого анализа. Потребность в управленческом анализе на предприятиях диктуется такими факторами, как: рост науко- и капиталоемкости производства и образование новых организационных форм производства; модификация парадигмы управления, а именно – последовательная трансформация от производственного к маркетинговому характеру управления в комплексе с переменой закономерности бизнес-планирования «от ресурсов – к стратегии»; осуществление действенного менеджмента и построение стратегии, требующей осуществления такой значимой стадии управленческой итерации как управленческий анализ, в результате чего выявляется, как оценивает хозяйствующий субъект своё текущее состояние, конкурентов, реалии рынка; определение перспективности стратегии предприятия с позиции главных факторов успеха, насколько эта стратегия соразмерна раскладу конкурентных сил в ней; выявление неиспользованных возможностей, направлений приспосабливания собственных возможностей и средств предприятия к быстро меняющимся условиям внешней среды; управленческим анализом пользуются инвесторы при установлении положения предприятия в разнообразных рейтинговых оценках.

Дальнейший подъём бизнеса и предпринимательства сопровождается развитием действующих производств, остановкой неприбыльных сегментов, возникновением новых видов деятельности. Следовательно, этим процессам должны и будут сопутствовать соответствующие изменения в задачах, системе показателей, методологии управленческого анализа. Так как управленческая отчетность является неотделимым элементом системы внутреннего контроля организации, извещающей о результативности работы центров ответственности, потреблении ресурсов, то, вместе с планом счетов управленческого учета, она выступает как фундамент, на который опирается вся управленческая конструкция. В рамках этой конструкции, с помощью общих требований к учетно-аналитическому обеспечению, соответствующих методик по планированию и анализу затрат на предприятии, следует решать различные проблемы, в частности: формирование центров ответственности, затрат и способов их измерения; разработку системы показателей анализа; выбор методов ценообразования; рост качества и конкурентоспособности продукции; оценку стоимости и эффективности применяемых ресурсов и т.д.

Управленческому учету и анализу присущи внутренние взаимосвязи, выявленные при изучении первичных информационных данных о наличных ресурсах, производственных затратах, управляя которыми, нетрудно влиять на формирование прибыли. Все вышеизложенное допускает обозначить целевые установки управленческого анализа в пределах его методологии: мониторинг конкурентоспособности предприятия на рынке; выявление резервов роста объема продаж; принятие решений о производстве новых продуктов; исследование стратегических направлений управления затратами; установление ценовой политики; изучение возможности максимизации прибыли.

Управленческий анализ, как научное направление, характеризуется содержанием, имеет цель, предмет, способы и методы исследования, объекты и субъекты, задачи и функции, информационную базу. На наш взгляд, предмет управленческого анализа составляют причинно-следственные взаимосвязи между показателями сегментов бизнеса, складывающиеся под влиянием факторов внутренней, ближней и дальней среды окружения и отражаемые в финансовой и нефинансовой отчётности организации.

Как показывает выполненный нами библиографический обзор, в учётно-аналитической литературе [3, 5, 7] применяют различающиеся между собой термины управленческого анализа: его называют анализом внутренних ресурсов и возможностей предприятия, бизнес-анализом, управленческой диагностикой, анализом проблем и т.д. Представляет интерес мнение Вахрушиной М.А. и Самариной Л.Б., акцентирующих внимание на таких особенностях управленческого анализа как «ориентация на внутреннее потребление, использование «значимой» информации, перспективная направленность, которые являются основой для принятия управленческих решений и носят конфиденциальный характер» [9, с. 48]. С точки зрения стратегического управления, «задача стратегического управленческого анализа состоит в обобщении разрозненных данных, характеризующих различные явления и факты, в общую целостную систему, отражающую присущие объекту исследования тенденции и закономерности, формирование объективного информационно-аналитического материала для принятия наиболее обоснованного решения» [10, с. 90].

Ряд учёных определяет управленческий анализ как этап комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, снабжающего руководство информацией для планирования и контроля [5, 14]. Другие авторы считают, что управленческий анализ – это определенная экономическим субъектом система аналитического обеспечения финансово-хозяйственной деятельности и его структурных подразделений для выполнения функций планирования, контроля и управления, а также принятия тактических и стратегических решений [8, 10, 13, 15]. Интересным и достаточно обоснованным является мнение группы исследователей о том, что управленческий анализ представляет собой, с одной стороны, вид экономического анализа, а с другой – является составной частью управленческого учета [16]. Однако, несмотря на расхождения в терминологии, мнения учёных о сущности и предназначении анализа внутренних ресурсов и возможностей предприятия, включающего оценку бизнес-процессов и ситуаций, сильных и слабых сторон деятельности, раскрытие стратегических проблем и пр., в принципе, сходятся в том, что это анализ для управления.

Таким образом, обобщая подходы и трактовки учёных к дефиниции понятия «управленческий анализ», сформулируем, что под управленческим анализом в широком смысле мы понимаем имеющий стратегическую ориентацию анализ конфиденциального характера, проводимый по научно-обоснованным методам и методикам, в целях внутреннего применения во всех сегментах бизнес-деятельности предприятия. Думаем, что приведённая трактовка помогает расширить теоретическое представление о сущности и содержании этого понятия, выдвинуть обоснованные предложения по его организации на предприятиях.

Объекты управленческого анализа охватывают деятельность организации как в целом, так и отдельных ее сегментов, центров ответственности. Объектами управленческого анализа могут быть управленческая проблема и ее различные элементы (изменение специализации, модернизация производства и др.), управленческое решение (оценка эффективности, прогнозирование и обсуждение результатов), система управления предприятием и ее подсистемы. Субъектами управленческого анализа являются собственники, руководители, менеджмент и специалисты предприятий. Проводя анализ, они имеют большие возможности для подготовки и обработки запрашиваемой информации, с требуемой степенью детализации. Например, данные о затратах и себестоимости, доходности отдельных видов продукции и т.д.

Эта информация является базой управленческого анализа, обработанная аналитическими методами, она поступает к менеджменту для выработки управленческих решений, принятие которых «является важнейшим элементом процесса функционирования организации и основной деятельностью менеджеров на всех уровнях управления» [12, с. 11]. Следовательно, правильное определение объектов управленческого анализа, постановка чёткой цели анализа, выбор адекватного инструментария (способов и приёмов) для обработки информации поможет избежать неточностей и ошибок при интерпретации информации, что влияет на качество управленческих решений.

Целью управленческого анализа является аналитическая оценка и обработка внутренней и внешней информации с помощью специальных методов для обоснования и принятия управленческих решений в различных сегментах деятельности организации. Спектр задач управленческого анализа, выделяемых учеными, объёмный и разнообразный. «Начиная от выбора системы показателей, описывающих конкретную проблему, аналитических процедур, наиболее подходящих для ее решения, их адаптации, выявления ограничений и путей их преодоления, до предоставления результатов ответственным лицам и выработки рекомендаций относительно выбора варианта решения поставленной проблемы» [13, с. 14]. Проф. Соколов Я.В. к задачам управленческого анализа относит «анализ рынка; состояния активов и пассивов с целью управления ими; эффективность использования трудовых и материальных ресурсов; анализ и управление затратами; обеспечение контроля реализации управленческих решений и их результатов; оценку эффективности деятельности организации и ее подразделений» [14, с. 5].

На основании вышеизложенного сформулируем основные задачи управленческого анализа в системе управления: оценка положения предприятия на рынке конкретного товара, с учётом, конкурентоспособности своей продукции и емкости этого рынка; оценка ресурсных возможностей, внутренних резервов увеличения объема продаж, вероятных результатов производства; обоснование и принятие стратегии управления производственными затратами по отклонениям, по центрам возникновения затрат, центрам ответственности; анализ безубыточности производства; обоснование планируемых показателей, бизнес-планов и смет на основе релевантной информации. Последовательность этапов проведения управленческого анализа показана на рисунке 2.

Составлено автором.

Рис. 2. Последовательность этапов проведения управленческого анализа

Разновидности управленческих решений, учитывающие их назначение и временной аспект, обуславливают содержание управленческого анализа, которое выражается в его функциях. Понятие «функция» может рассматриваться как назначение, действие, роль элемента в системе. В данном контексте, по нашему мнению, логичным будет рассмотрение функций управленческого анализа, исходя из интеграции диагностической, поисковой, целевой функций и функции оценки, которые гармонично дополняют функции менеджмента и являются их составными элементами, направленными на обеспечение устойчивого и динамичного развития предприятия.

Диагностическая функция включает детализированное выявление признаков несоответствия объекта анализа установленным критериям и определение причин несоответствия. Поисковая функция необходима для выявления резервов повышения эффективности управленческой системы и производства в целом. Целевая функция (или функция обоснования) служит для обоснования принимаемых управленческих решений по переключению объекта анализа в желаемое состояние. Функция оценки служит для выявления отличия достигнутого на сегодняшний момент состояния объекта анализа от желаемого путём сопоставления его показателей.

Информационная база управленческого анализа – это объём данных, в который входит необходимое количество сведений о наиболее значимых сегментах деятельности предприятия, в целях выполнения процедур управленческого анализа и выработки, на его основе, нужных управленческих решений. Уровень аналитичности этой информации измеряется тем, насколько она соответствует требованиям и задачам анализа. Следствием неправильной постановки управленческого анализа будет наличие методологических, организационных, кадровых и иных проблем, а в результате этого – формирование некачественной информации. Поэтому сегодня для пользователей учётно-аналитической информации фактор её качества, надежности, своевременности и достоверности имеет приоритетное значение, способствуя повышению результативности деятельности, росту конкурентных преимуществ предприятия. В этой связи, для организации на предприятии управленческого анализа нужно, в первую очередь, иметь эффективную систему его информационного обеспечения, выполняющую функции, приведенные на рисунке 3.

Составлено автором.

Рис. 3. Функции системы информационного обеспечения управленческого анализа

Итак, завершая исследование, подытожим:

1. Менеджмент предприятий сегодня должен решать самые актуальные и непростые задачи в сфере управления, и для этого нужно так организовать управленческий учёт и анализ, чтобы иметь возможность пользоваться ими на всех стадиях подготовки и принятия управленческого решения, в том числе при обсуждении результатов его реализации. Проведенное исследование показало, что управленческий анализ, также как и управленческий учет, является равноценным элементом учётно-аналитической системы, который направлен на предоставление менеджменту информации для управления и контроля за бизнес-процессами. Учитывая нацеленность управленческого анализа на перспективу, мы предлагаем рассматривать его в учётно-управленческой системе управления бизнес-процессами как важнейший инструмент принятия тактических и стратегических решений, как бизнес-анализ.

2. Разделение учетных и аналитических функций, имеющее место в учётно-аналитической практике в настоящее время, понимание проблемы методологии учета только в плоскости учетных процедур, без связи с аналитическими функциями, снижает его эффективность, умаляя его роль во внутрипроизводственном управлении предприятием. А ведь аналитическая функция, так же, как и функции учета, контроля и аудита, одна из значимых в учетно-аналитической системе. В этой связи, рассмотрение важнейших концепций управленческого анализа, как функции управления, позволяет изучить прошлую, текущую и будущую деятельность сегментов бизнеса, базирующуюся на прогнозировании их доходов, расходов и финансовых результатов, и выяснить, каким является конкретный бизнес сегодня, и каким хочет его видеть собственник в обозримом будущем.

3. Практика свидетельствует, что пока используются отдельные элементы управленческого анализа, но крайне важно, чтобы они объединялись в целостной системе, нацеленной на повышение качества управления организацией и её конкурентоспособности. А такой системой является учётно-аналитическая система управления, в рамках которой вся информация обязана удовлетворять конкретным потребностям управления. Поэтому предлагаем разработать на предприятиях систему информационной поддержки управленческого анализа, куда следует включить дополнительные регистры внутренней отчетности, внутренние стандарты по оценке эффективности затрат. Это существенно повысит контрольно-аналитические возможности учета и обеспечит высокий уровень его качества и надежности результатов.

4. Не затрагивая вопросы практического внедрения управленческого анализа (это не входит в задачи данного исследования), считаем, что на начальной стадии развития управленческого анализа на предприятиях (с учетом сферы их бизнеса) целесообразным было бы разработать упрощенные и доступные методики его проведения. В методиках должна быть базовая часть, содержащая организационно-экономическое обеспечение управленческого анализа, где могут быть представлены его основные понятия, методы и направления, цели, задачи и функции, а также основной раздел, представляющий алгоритм проведения анализа выявленной управленческой проблемы, который целесообразно осуществлять в несколько этапов: оценка текущей деятельности, мотивации персонала и состояния бизнеса в целом, выявление проблем предприятия стратегического характера и др. Создание информационной базы, отвечающей указанным требованиям, будет способствовать значительному снижению риска её искажения, дезориентации пользователя и принятия некомпетентного управленческого решения. Это усилит роль управленческого анализа в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивашкевич В.Б.* Бухгалтерский управленческий учет. М.: Магистр, 2008. 574 с.
2. *Чая В.Т., Чупахина Н.И.* Перспективы развития управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 22.
3. *Бороненкова С.А.* Управленческий анализ. М.: Финансы и статистика, 2004.
4. *Аббасова С.А.* Управленческий учет и управленческий анализ как элементы учётно-аналитической системы управления: современные аспекты // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 (ч. 3).
5. *Ковалев В.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Велби, 2002.
6. *Алданиязов К.Н.* Сущность стратегического управленческого анализа и его основные виды // Экономические науки: Вестник КазНТУ. 2014. № 4.
7. *Шеремет А.Д.* Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2008.
8. *Вахрушина М.А., Самарина Л.Б.* Сущность управленческого анализа деятельности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 14.
9. *Самарина Л.Б., Вахрушина М.А.* Влияние различных школ на формирование особенностей управленческого анализа // Управленческий учет. 2008. № 2.
10. *Никифорова Н.А.* Управленческий анализ. М.: Юрайт, 2013. 442 с.
11. *Cole G.A.* Management theory and practice. London: International Thomson Business Press, 2011. 608 p.
12. *Волкова О.Н.* Управленческий анализ. М.: Вэлби, Проспект, 2007.
13. *Соколов Я.В.* Управленческий учет. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011.
14. *Маслова И.А.* Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы формирования себестоимости в промышленности // Управленческий учет. 2009. № 7.
15. *Полозова А.Н., Брянцева Л.В.* Управленческий анализ в отраслях. М.: КНОРУС, 2010.
16. *Сигидов Ю.И., Шоль В.В., Баранников А.А.* Место управленческого учета и анализа в системе управления организации и их влияние на эффективность подготовки и принятия управленческих решений // КубГАУ. 2013. № 91 (07).

Власова М.С., Круглова И.А., Степченкова О.С.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. *В статье рассматривается проблема обеспечения технологической безопасности, как части экономической безопасности России. Авторы попытались проанализировать состояние научно-технической сферы и предложить систему критериев оценки состояния технологической безопасности.*

Ключевые слова. *Экономическая безопасность, технологическая безопасность, критерии экономической безопасности, критерии технологической безопасности.*

Vlasova M.S., Kruglova I.A., Stepchenkova O.S.

ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA: TECHNOLOGICAL ASPECTS

Absract. *The article deals with the problem of ensuring technological safety as part of the economic security of Russia. The authors tried to analyze the state of scientific and technical sphere and to propose a system of criteria to assess the state of technological safety.*

Keywords. *Economic security, technological security, criteria of economic security, criteria of technological safety.*

Возможна ли технологическая безопасность в рамках экономической? Часто мы используем слово «технология» с точки зрения изначально выверенного алгоритма действия и применительно к промышленному производству, переработке сырья и т.д. [8] Однако, все чаще данная дефиниция употребляется в других контекстах: финтех, IT-технологии и т.д. В рамках предмета экономической безопасности, технологическая безопасность – одна из ветвей национальной безопасности, которая представляет собой совокупность связей научно-технической и экономической сфер деятельности общества, развиваемых и поддерживаемых государством [5]. В современных условиях технологическая безопасность является основой всех уровней экономической безопасности – от личного до международного. Такое толкование согласуется с представлениями о сущности термина «технология» как экономической и управленческой категории.

Предпосылками для рассматриваемого подхода послужило то, что экономическая среда России прошла существенную трансформацию в период смены социально-экономической системы, потеряв свой научный и технический потенциал. Не успев накопить запас прочности, экономическая система России терпит негативное воздействие глобальных экономических проблем, а экономическая безопас-

ГРНТИ 06.52.13
© Власова М.С., Круглова И.А., Степченкова О.С., 2017
Марина Сергеевна Власова – кандидат экономических наук, доцент, помощник проректора по научной работе Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Инна Александровна Круглова – кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, проректор по научной работе Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Ольга Сергеевна Степченкова – аспирант Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Власова М.С): 191011, Санкт-Петербург, Невский. пр., 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел.: 8 (812) 494-05-12. E-mail: vms68@yandex.ru.

ность, как часть национальной безопасности, задает вектор государственной политики России. Формирование экономического подхода к данной категории – важная задача в обеспечении экономической безопасности страны. Мировая практика показывает, что обеспечение технологической составляющей экономической безопасности возможно лишь при условии перехода национального хозяйства на инновационный путь развития.

В целях самосохранения культурной идентичности, сохранения экономической независимости и научно-технологического развития необходимо оценивать и прогнозировать внутренние и внешние угрозы, создавать и совершенствовать инструменты обеспечения экономической безопасности в рамках сформированной Стратегии развития Российской Федерации – 2020 [9]. Однако, все это не имеет смысла без технического и технологического развития страны. Такое развитие можно реализовать с помощью различных механизмов, одним из которых является формирование системы критериев ее обеспечения и институциональной среды, но уже с точки зрения реализации Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. Данная Стратегия открывает новые возможности для противостояния большим вызовам. Механизмы обеспечения технологической безопасности должны способствовать формированию институциональной среды научно-технологического развития страны, создав тем самым предпосылки для обеспечения экономической безопасности государства [10].

Сегодня российская экономика подвержена существенным рискам (угрозам), которые можно рассматривать как большие вызовы, то есть возможные перспективы технологического развития России. Под большими вызовами следует понимать совокупность проблем и возможностей государства, сложность и масштаб которых таковы, что они не могут быть решены, устранены или реализованы исключительно за счет увеличения расхода ресурсов. На пути своего технологического развития Россия принимает внутренние и внешние вызовы. Внутренние вызовы связаны с проблемами и рисками, существующими внутри страны:

- замедление российской экономики ввиду сокращающихся возможностей экономического роста за счет ресурсной модели экономики;
- возрастающая антропогенная нагрузка способствует ухудшению экологической обстановки;
- высокая степень зависимости продовольственного сектора от импорта; необходимость нейтрализации рисков в агропромышленном секторе;
- экономически неэффективное использование энергоресурсов;
- появление угрозы масштабных эпидемий из-за недостаточного финансирования медицинской сферы;
- коллапс социального обеспечения при увеличивающейся продолжительности жизни населения;
- нерациональное использование территориального пространства;
- неравномерное социально-экономическое развитие регионов России.

Проблемы и события мирового масштаба, приводящие к изменениям в научно-технологической и инновационной сферах, становятся внешними вызовами развитию технологической безопасности России:

- сокращение инновационного цикла – уменьшение временного лага между открытием новых знаний и выходом инновационных продуктов и услуг на рынок;
- исчезновение границ между различными дисциплинами и отраслями науки;
- увеличение объема научно-технической информации и создание принципиально новых методов обработки информации;
- высокий спрос на квалифицированных исследователей;
- усиление международной конкуренции за талантливые кадры;
- повышается роль международных стандартов;
- осуществилось деление стран на «центр» и «периферию» в научной сфере;
- формирование группы доминирующих в области исследований и разработок стран, остальные довольствуются ролью «донора», утрачивая свою научную идентичность;
- борьба крупных компаний за поглощение инновационных технологическое предприятий и их изобретений.

Экономическая безопасность, представляя собой совокупность внутренних и внешних условий, способствующих росту национальной экономики, формирует предпосылки для обеспечений научно-

технологической и технической независимости России от мировых лидеров в сфере промышленного производства. Состояние научно-технической среды России сегодня может быть охарактеризовано как противоречивое (табл. 1).

Обеспечение технологической безопасности – многоаспектная проблема. Первоочередное внимание, по нашему мнению, должно быть уделено оценке состояния научно-технической сферы России. Необходимо разработать соответствующую систему показателей (критериев). Обеспечение технологической безопасности невозможно без создания технической (материальной) базы, отвечающей современным требованиям. По мнению Н.Л. Зайцева: «Основной капитал – главная составная часть национального богатства страны» [6, с. 106]. Одним из самых сложных препятствий является нехватка промышленного оборудования и технологий. В 2015 году степень износа основных фондов в экономике России достигла почти 50%, доля полностью изношенных основных фондов – 15% [14].

Таблица 1

Преимущества и проблемы российской научно-технической сферы

Конкурентные преимущества	Неразрешенные проблемы
Наличие накопленной базы и потенциала фундаментальных научных знаний	Существующие исследования и разработки потеряли свою актуальность и соответствуют требованиям прошлого века
Наличие научных и образовательных центров мирового уровня («Сколково», МГУ им. М.В. Ломоносова и др.)	Эффективность и результативность работы научных и образовательных учреждений значительно дифференцированы
Увеличивается численность научных работников в возрастной категории до 39 лет	Концентрация научного потенциала лишь в нескольких регионах страны
Наблюдается тенденция выравнивания количества научных сотрудников во всех возрастных категориях	Потеря научных кадров, ищущих возможности за рубежом
Первенство студентов и школьников на многих научных олимпиадах и соревнованиях	Наличие препятствий к распространению инноваций в обществе
Создание и развитие структур поддержки научно-технической сферы (инкубаторы, технопарки, технополисы)	Низкая эффективность исследовательских институтов и др. организаций технологической сферы
Наличие опыта реализации крупных наукоемких проектов (например, в исследованиях космоса)	Практически не осуществляется взаимодействия науки и реального сектора экономики
Потенциал малого и среднего бизнеса в инновационной сфере	Низкая активность малого и среднего бизнеса в области инноваций

Составлено авторами.

Составлено авторами по данным Росстата.

Рис. 1. Ввод в действие основных фондов в России (в % к 1990 году, в сопоставимых ценах)

Рисунок 1 показывает, что объем вложений в основные фонды в 2015 году сопоставим с объемом вложений 1990 года, после которого в России наблюдался масштабный спад экономики из-за перехода к рыночным отношениям. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в 2015 году составили 3,9% и 1,0% соответственно. Можно констатировать, что основные фонды в России практически не обновляются. За рубежом большое внимание уделяется обновлению основных фондов. Так, в Германии полное техническое перевооружение производится один раз в пять лет, а в Японии более 60% оборудования соответствует новейшим техническим достижениям. Средний срок службы основных фондов в развитых странах – 7–8 лет, в России – 21 год [12].

В плачевном состоянии находится сегодня российское машиностроение. Потребности российских предприятий в машинах и оборудовании удовлетворяются, в основном, за счет импорта (табл. 2). Производство металлорежущих станков и тракторов практически остановлено. Доля импорта в объеме видимого потребления по данным видам продукции превышает 100%, что говорит об упадке этих отраслей. Обеспечение устойчивого роста промышленного производства тесно связано с привлечением капитальных вложений (инвестиций), величина которых только для обновления парка основного технологического оборудования, по расчетам 2008 года, была более 60 млрд долл. в год [6, с. 358].

Таблица 2

Формирование внутренних рынков по отдельным видам продукции инвестиционного машиностроения (по данным Росстата 2015 года, в натуральном выражении)

Вид продукции	Производство	Экспорт	Импорт	Объём видимого потребления	Доля импортной продукции в объёме видимого потребления, %
Металлорежущие станки, тыс. шт.	4,9	5,2	225	224,7	106,1
Экскаваторы, шт.	3600	1313	7742	10029	36,5
Бульдозеры, шт.	1800	560	656	1896	31,1
Тракторы, шт.	8600	8676	42477	42401	100,9
Грузовые магистральные вагоны, шт.	35200	8573	17523	44150	24,4
Пассажирские магистральные вагоны, шт.	1221	131	293	1383	10,7
Грузовые автомобили, тыс. шт.	205	49,2	50,1	205,9	24
Автобусы, шт.	78200	10594	14051	81657	13,5

Составлено авторами по данным Росстата.

Инвестиционная активность бизнеса зависит от множества факторов. По мнению Л.А. Сахаровой, основными причинами, ограничивающими инвестиционную деятельность российских предприятий, являются следующие (% от опрошенных организаций): недостаток финансов у организации (65%), высокие процентные ставки по кредитам (31%), инвестиционный риск (25%), отсутствие спроса на продукцию (21%), неопределенность экономического будущего России (18%), трудности при получении кредитов и недостатки нормативно-правовой базы (17%) [11].

В процессе осуществления капитальных вложений, российские предприятия чаще всего прибегают к использованию собственных средств (прибыли и амортизационных отчислений), как наиболее доступного источника финансирования (рис. 2). Получение банковского кредита обременено предоставлением обеспечения, которое, как правило, в 1,5–2 раза превышает сумму кредита. Таким образом, многие предприятия, в том числе и малый бизнес, на балансе которых, как правило, нет дорогостоящих активов, не в состоянии получить банковский кредит.

Получение бюджетных средств на финансирование капиталовложений возможно только государственными предприятиями, а также иными юридическими лицами, участвующими в осуществлении государственных программ [7]. Лизинг как источник инвестирования в РФ начал свое существование в начале 1990 г. и широко используется в Европе. В России эффективность использования лизинга предопределяется возможностью обеспечения экономии единовременных (капитальных) затрат, а также снижения налоговой базы по налогу на прибыль и получения вычета по налогу на добавленную стоимость у лизингополучателя. На протяжении периода действия лизингового соглашения интересы арендодателя застрахованы [6, с. 378]. Однако, услуги лизинга предоставляются далеко не на все виды оборудования.

Составлено авторами по данным ННО «Ассоциация российских банков».

Рис. 2. Структура источников финансирования капиталовложений российских предприятий

Таким образом, основным препятствием на пути обновления основных фондов в России являются недостаток финансирования и высокие ставки по кредитам.

Технологическая система России, как дореформенного периода, так и современная, значительно уступает по конкурентоспособности, особенно – в сфере потребительских товаров, как промышленно развитым странам, так и, по отдельным группам товаров, развивающимся странам азиатского региона. Однако в начале 1990 года по научно-техническому потенциалу СССР занимал II место в мире [3, с. 17]. Старение основных производственных фондов практически блокировало поступление отечественных товаров обрабатывающих отраслей на внешний рынок и резко ограничило их спрос на внутреннем рынке, кроме отдельных видов пищевой промышленности [1, с. 37].

В процессе развития технологической безопасности участвуют многие институты: государственные корпорации, научное сообщество, венчурные компании и др. Исследования зарубежного опыта показывают, что основными двигателями инноваций в различных областях являются субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП), ввиду их гибкости, восприимчивости к новшествам и быстродействию в работе. По мнению авторов, создание благоприятных условий для развития технологических (инженерных) МСП будет способствовать гармоничному развитию российской экономики и обеспечению технологической безопасности. Экономически сильные страны уделяют большое внимание поддержке малого и среднего бизнеса, как авангарда развития экономики и создания инноваций. Например, доля участия малого бизнеса Германии в ВВП – 70%, в трудоустройстве – 40% [16]. Инновационные МСП – важный источник роста крупного инновационного бизнеса. Высокотехнологичные компании, такие как «Google», «Apple» и «CISCO», наращивают свой потенциал за счет поглощений малых инновационных компаний и приобретения патентов на их изобретения и разработки [15].

Развитие инновационной активности российских предприятий является одной из задач Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года (табл. 3). К 2020 году планируется увеличить объем инновационной составляющей в следующих показателях: количество предприятий – до 40–50%, доля в валовом внутреннем продукте – до 20%, часть продукции инновационного характера – до 25–35% [13].

Авторы не претендуют на полноту обзора состояния технологической безопасности, как одного из аспектов экономической безопасности России, но предлагают к рассмотрению следующие критерии ее оценки: состояние основных фондов; доля продукции машиностроения собственного производства в объеме внутреннего потребления; лояльность банковской системы к частным предприятиям; доля участия МСП в экономике страны; удельный вес инновационных товаров (выполненных работ, услуг) в общем объеме отгруженных товаров (выполненных работ, услуг).

Для обеспечения технологической безопасности в рамках экономического подхода необходим набор критериев, в основе которых могут выступать индикаторы Росстата, аккумулирующиеся в виде цифровых данных, однако без специального подхода и увязки ключевых параметров между собой и с другими макроэкономическими показателями невозможно в полной мере оценить уровень состояния технологической безопасности в стране. За этим должна стоять команда специалистов, способных выработать методологические подходы, создать алгоритм действий, разработать инструменты и соеди-

нить это в единый организационный механизм, с помощью которого технологическая безопасность станет объектом управления и вольется в общую систему экономической безопасности страны.

Данный механизм должен учитывать все особенности Российской Федерации как единого экономического пространства, быть связующим звеном между отдельными ее элементами. Это масштабная государственная программа, при грамотной реализации которой возможен технологический прорыв России, утверждение ее на лидерских позициях в мировом масштабе.

Таблица 3

Основные показатели инновационной деятельности

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013	2014
Инновационная активность предприятий, %	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами, млн руб.	25794618,1	33407033,4	35944433,7	38334530,2	41233490,9
В том числе отгружено инновационных товаров, работ, услуг, млн руб.	1243712,5	2106740,7	2872905,1	3507866,0	3579923,8
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
Затраты на технологические инновации, млн руб.	400803,8	733815,9	904560,8	1112429,2	1211897,1

Составлено авторами по данным [14, 4, 2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Багров Н.М., Трофимов Г.А., Андреев В.А.* Основы отраслевых технологий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 256 с.
2. *Васильев С.А., Власова М.С., Степченкова О.С.* Инвестиционные налоговые льготы и преференции в Санкт-Петербурге // Экономика и управление. 2016. № 4 (126). С. 4-10.
3. *Виноградов В.В.* Экономика России. М.: Юристъ, 2005. 319 с.
4. *Власова М.С., Степченкова О.С.* Налоговое регулирование инновационной деятельности в особых экономических зонах // Ученые записки Международного банковского института. 2016. № 16. С. 27-35.
5. *Гуреева М.А.* Научно-техническая безопасность России на современном этапе // Инновационная наука. 2016. № 3-1 (15). С. 77-82.
6. *Зайцев Н.Л.* Экономика промышленного предприятия. М.: ИНФРА-М, 2008. 414 с.
7. *Козельский В.Н.* Бюджетные инвестиции: проблемы и перспективы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2016. № 5. С. 123-125.
8. *Некрасов С.И., Некрасова Н.А.* Философия науки и техники: тематический словарь. Орёл: ОГУ, 2010.
9. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 08.08.2009).
10. О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации. Указ Президента РФ от 01.12.2016 г. № 642.
11. *Сахарова Л.А.* Основные ограничения инвестиционной активности в российской промышленности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 36. С. 11-23.
12. *Сейдалин А.С.* Анализ интенсивности и эффективности использования основных фондов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/ 12_141038.doc.htm (дата обращения 10.02.2017).
13. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (дата обращения 20.02.2017).
14. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 20.02.2017).
15. Центр предпринимательского творчества и системных инноваций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cecsi.ru (дата обращения 20.02.2017).
16. *Чупонов С.О., Собуров Ф.* Малый бизнес и предпринимательство – основа развития экономики страны // Молодой ученый. 2016. № 12. С. 1521-1524.

Политов И.В., Дудиева И.Р.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ И АУДИТ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. *Статья посвящена анализу работ отечественных ученых в сфере государственного контроля и государственного аудита, с изложением авторского подхода к существующим в российском законодательстве понятиям. Выявлена также проблема в связи с отсутствием в действующем законодательстве некоторых видов государственного финансового контроля, предложен аргументированный вариант решения, а именно, включение в Бюджетный кодекс Российской Федерации понятия «текущий контроль».*

Ключевые слова. *Государственный контроль, аудит, стратегический аудит, текущий контроль, контрольный орган.*

Politov I.V., Dudieva I.R.

STATE CONTROL AND AUDIT: ACTUAL PROBLEMS

Abstract. *The article is devoted to the analysis of the works of Russian scientists in the field of state control and state audit, outlining the author's approach to the concepts existing in the Russian legislation. Problems were also identified in connection with the lack of certain types of state financial control in the current legislation and a well-reasoned solution was proposed, namely, the inclusion of the concept of "operational control" in the Budget Code of the Russian Federation.*

Keywords. *State control, audit, strategic audit, operational control, control authorities.*

Во многих научных работах (статьях), опубликованных за последние годы, на постоянной основе происходит отождествление понятий государственного аудита и аудита в понимании, заложенном в Федеральном законе от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [5], а также предлагается включить то, что уже существует и предусмотрено законодателем. Рассмотрим подробнее вышеуказанные факты на примере статьи Федотовой Г.В. и Плотникова В.А. от 2015 года под названием «Развитие национальной системы стратегического контроля» [4, с. 33].

Так, например, рассматривая в указанной статье понятие «стратегический аудит», ее авторы акцентируют внимание на том, что именуют данную деятельность исходя из положений Федерального закона «Об аудиторской деятельности». В частности, в своей статье Федотова Г.В. и Плотников В.А. пишут следующее: «С нашей точки зрения, можно говорить о формировании нового направления в государственном контроле – стратегическом аудите государственных (и муниципальных) программ и проектов. Назвав данное направление аудитом, мы исходили из положения Федерального закона «Об аудиторской деятельности», согласно которому аудитом признается независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности» [4, с. 33-34].

ГРНТИ 06.73.15
© Политов И.В., Дудиева И.Р., 2017
Игорь Викторович Политов – начальник отдела финансового контроля в сфере бюджетных правоотношений Комитета государственного финансового контроля Санкт-Петербурга.
Ирина Робертовна Дудиева – соискатель кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Дудиева И.Р.): 192241, Санкт-Петербург, Южное шоссе, д. 55 (Russia, St. Petersburg, Youjnoye shosse, 55). Тел.: +7 911 209-98-37. E-mail: idudieva@mail.ru.

В дальнейшем в статье также определяется, что «задача стратегического аудита будет заключаться в сопоставлении полученных итогов реализации программных мероприятий и запланированных целевых индикаторов. По итогам формируется итоговый аудиторской отчет о достижении плановых индикаторов результативности и эффективности» [там же]. Рассмотрев представленные определения, давайте обратимся к законодательству Российской Федерации.

По сути своей, утверждение об отождествлении стратегического аудита с нормами Федерального закона «Об аудиторской деятельности» некорректное, неправильное и свидетельствует о вольном толковании норм законодательства. Так, в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности», речь идет именно о независимой проверке бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица, предусмотренной Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [6], в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности; проводится такая проверка именно аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами.

При этом, Счетная палата, как и другие контрольные органы, не может относиться к аудиторским организациям, так как по смыслу Федерального закона «Об аудиторской деятельности» подобной организацией является именно коммерческая организация, являющаяся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов, а отчеты об исполнении государственных программ не относятся к формам бухгалтерской финансовой отчетности в понимании Федерального закона от 06.11.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Если понимать государственный аудит в рамках Федерального закона «Об аудиторской деятельности», соглашаясь с мнением Федотовой Г.В. и Плотникова В.А., то читатели могут сделать ошибочный вывод о том, что Федеральное казначейство Российской Федерации сегодня (а до 2016 года – Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор)) фактически будет осуществлять контроль за Счетной палатой Российской Федерации в рамках проведения внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, а это противоречит существующей в России системе органов государственной власти.

Таким образом, во избежание неверного толкования норм законодательства РФ, надо четко разделять понятия государственного аудита и аудита в понимании Федерального закона «Об аудиторской деятельности», так как данные понятия, по нашему мнению, носят совершенно различную смысловую и стратегическую направленность в рамках организации экономической составляющей жизни государства.

Теперь перейдем к самому предложению по осуществлению стратегического аудита. По сути, авторы статьи предлагают организовать контроль программ социально-экономического развития региона и принимать меры по результатам такого контроля. Однако такие полномочия, по нашему мнению, основанному на результатах анализа действующего законодательства РФ, уже предоставлены и реализованы в рамках бюджетного законодательства Российской Федерации еще 2013 году.

Согласно статье 265 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, существуют не только органы внешнего государственного финансового контроля, к которым относится Счетная палата Российской Федерации и контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, но и органы внутреннего государственного финансового контроля, к которым относятся Федеральное казначейство, органы государственного (муниципального) финансового контроля, являющиеся соответственно органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций, финансовых органов субъектов Российской Федерации (муниципальных образований).

При этом, согласно статье 269.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации, органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля наделены полномочиями по контролю за полнотой и достоверностью отчетности о реализации государственных (муниципальных) программ, в том числе отчетности об исполнении государственных (муниципальных) заданий, что непосредственно коррелирует с предложениями в рамках стратегического аудита.

Таким образом, на данный момент введение стратегического аудита, в определении авторов указанной статьи, не является актуальным и подобные формы контроля существуют, несмотря на то, что называются отнюдь не аудитом. Подводя итоги, необходимо отметить, что в настоящий момент в Бюджетном кодексе имеют место лишь такие виды государственного финансового контроля, как внешний и внутренний, предварительный и последующий.

Фактически, исключение текущего контроля в 2013 году из Бюджетного кодекса Российской Федерации лишило органы государственного финансового контроля действенного инструмента своевременного и оперативного реагирования, позволяющего пресекать и не допускать не только нарушения бюджетного законодательства, но и противоправные деяния в части легализации и выведения бюджетных средств. Текущий контроль позволяет избежать нарушений, выявляемых на стадии последующего контроля, поскольку он дает возможность реагировать и принимать решения именно в текущем режиме, основываясь на оперативной и достоверной информации [1, с. 43-44; 2; 3]

С учетом практического опыта проведения контрольных мероприятий, как в рамках бюджетного законодательства, так и в рамках внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, хотелось бы отметить, что возврат текущего контроля в Бюджетный кодекс Российской Федерации в условиях развития современных технологий – это та составляющая, которая способна на должном уровне организовать эффективное, разумное, правомерное и целесообразное расходование бюджетных средств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дудиева И.Р.* Пора менять стратегию // Финконтроль. 2016. Вып. 1. С. 43-45.
2. *Жуков А.М., Жукова А.Г., Леонова Т.И.* Методические рекомендации для проведения внутреннего финансового контроля бюджетных процедур // Финансовое право. 2014. Вып. 9. С. 19-25.
3. *Окрепилов В.В.* Многоуровневая система управления качеством как инструмент модернизации экономики России // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 1 (187). С. 9-19.
4. *Федотова Г.В, Плотников В.А.* Развитие национальной системы стратегического контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 31-36.
5. Федеральный закон от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
6. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Агарков С.А., Матвиишин Д.А.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРКТИЧЕСКОГО РЕГИОНА НА БЕЗОПАСНОСТЬ СРЕДЫ ОБИТАНИЯ ВОДНЫХ БИОЛОГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Аннотация. *Представлена характеристика ключевых природных ресурсов полуострова Ямал и прилегающих акваторий (арктического региона), а также процессы их хозяйственного освоения. Выполнена оценка степени воздействия экономической деятельности на экологию региона. Выявлены подходы к ведению хозяйственной деятельности с учетом минимизации негативного воздействия на окружающую среду. Сформированы выводы о высокой степени негативного воздействия традиционной для местного населения сельскохозяйственной деятельности и освоения газовых и нефтяных месторождений на экологию региона, выраженного, в первую очередь, в истреблении ценнейших популяций рыб сиговых пород, разрушении существующих экосистем, значительном загрязнении среды обитания водных биологических ресурсов и росте потенциала техногенных и экологических катастроф, возникающих из-за вероятности аварий при освоении месторождений газа и нефти. В качестве мер по сохранению безопасности среды обитания водных биологических ресурсов предложены: ужесточение ответственности за браконьерство и повышение степени контроля над данным процессом со стороны местных органов власти и соответствующих служб; жесткий контроль над соблюдением экологических норм и требований, устанавливающихся международными, федеральными и региональными нормативными актами; установление правил ведения хозяйственной деятельности в регионе, выполняющих стимулирующую роль в отношении экономических агентов к использованию новых технологий и инноваций, обеспечивающих безопасное природопользование.*

Ключевые слова. *Арктика, природные ресурсы Ямала, экологическая ситуация, окружающая среда, новые технологии.*

Agarkov S.A., Matviishin D.A.

INFLUENCE OF ARCTIC REGION ECONOMIC ACTIVITY ON THE HABITAT SAFETY OF THE AQUATIC BIOLOGICAL RESOURCES

Abstract. *There are characteristic of the key natural resources of the Yamal Peninsula and adjacent territories, as well as of processes of their economic development. The estimation of the impact of economic activities on the ecology of the region is completed. Research identified approaches to conducting business activities with a view to minimizing the negative impact on the environment. There are conclusions about the highly negative impact of the agricultural activities, which are traditional for the local population, and development of oil and gas fields on the ecology of the region. It expressed primarily in destruction of valuable fish populations of whitefish species, destruction of existing ecosystems, significant pollution of the habitat of aquatic biological resources and potential technological and environmental disasters that arise*

ГРНТИ 06.61.33
© Агарков С.А., Матвиишин Д.А., 2017
Сергей Анатольевич Агарков – доктор экономических наук, доцент, ректор Мурманского государственного технического университета.
Дмитрий Александрович Матвиишин – аспирант Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук (г. Вологда).
Контактные данные для связи с авторами (Матвиишин Д.А.): 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а (Russia, Vologda, Gor'kogo str., 56a). Тел.: +7 (909) 561-22-20. E-mail: bestumik@rambler.ru.

due the risk of accidents during the development of oil and gas fields. As security for the conservation of aquatic biological resources environment research proposes the next measures: toughening of responsibility for poaching and increase in extent of control over this process from regional authorities and the relevant services; strict control over the observance of environmental standards and requirements which are established by the international, federal and regional regulations; establishment of the rules of conducting economic activity in the region which are carrying out the stimulating role concerning economic agents to use new technologies and innovations, which providing safe environmental management.

Keywords. *Arctic, Yamal natural resources, ecological situation, the environment, new technologies.*

Арктический регион, обладая огромными запасами полезных ископаемых, владеет и другими наиважнейшими ресурсами, в т.ч. биологическими. Хрупкая экология региона, вкупе с суровыми климатическими условиями, предъявляет высокие требования к процессу его хозяйственного освоения. Достижения научно-технического прогресса уже позволили приступить к разработке арктических месторождений с соблюдением всех необходимых защитных мер и предосторожностей. В дополнение к классическим для северных регионов видам деятельности наиболее активное развитие нового – освоения газовых и нефтяных месторождений – ведется в настоящее время в рамках географического пространства полуострова Ямал, находящегося в составе Ямало-Ненецкого автономного округа (ЯНАО). В связи с этим, именно в данном регионе важно и соблюдение максимального невмешательства в естественную среду обитания биологических ресурсов, в первую очередь водных, как наиболее подверженных любым негативным изменениям и тяжело восстанавливающимся после них.

Хозяйственная деятельность на Ямале оказывает непосредственное влияние на состояние среды обитания биологических ресурсов, как в отношении внутренних водоемов полуострова, так и акватории Обской губы Карского моря, в связи с чем исследование выполнено в отношении региона, выделенного как территория полуострова Ямал с прилегающей акваторией Обской губы. Интересной особенностью экономики, как ЯНАО в целом, так и полуострова Ямал в частности, является совмещение двух абсолютно разных направлений хозяйствования: добычи полезных ископаемых в промышленных масштабах с одновременным развитием морских коммуникаций и внутренних водных путей как тенденции становления морской цивилизации в регионе [1, с. 17-21] с одной стороны (на долю ЯНАО приходится порядка 85% добычи природного газа Российской Федерации), и сельскохозяйственных видов деятельности, которые являются традиционными для коренного населения Севера, с другой.

Интенсификация хозяйственного освоения региона полуострова Ямал происходит под влиянием ключевых тенденций развития Ямало-Ненецкого автономного округа как одного из опорных добывающих углеводородное сырье регионов страны. ЯНАО создает 2,73% суммарного объёма ВРП (вычисляемого как разница между суммой выпусков региона и суммой его промежуточного потребления [2, с. 101-108]) регионов России и 20,1% суммарного объёма ВРП регионов Уральского федерального округа (1 611,6 млрд руб. в 2014 году). Наибольшая доля в валовом региональном продукте создается по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» (50,2% ВРП). При этом по показателю ВРП на душу населения автономный округ занимает первое место среди регионов Уральского федерального округа и второе – среди всех регионов России (2 985,3 тыс. руб. в 2014 году). Такая значительная доля суммарного объёма ВРП регионов России обеспечивается ЯНАО при 0,36% общероссийской численности населения, что подтверждает факт самодостаточности ЯНАО, присущий всем северным регионам страны [3, с. 36].

Отличительной чертой автономного округа является то, что пространственное размещение экономических агентов и расселение населения в значительной степени неравномерны. Такая неравномерность определяется в первую очередь исторически сложившимися условиями хозяйствования в ЯНАО. Основная экономическая деятельность и население сконцентрированы в центре газодобычи в пределах Пур-Тазовской и Надым-Пурской НГО. Здесь в 70–80-х гг. XX в. для обеспечения разработки месторождений газа и нефти основаны города, где проживает более 50% постоянного населения. Основанные значительно раньше (в конце XVI и конце XIX вв. соответственно) столица ЯНАО Салехард и располагающийся рядом Лабытнанги долгое время, особенно в XX в., играли роль опорных пунктов к дальнейшему освоению северных территорий ЯНАО. Здесь образовались и функционируют

предприятия агропромышленного сектора, а также организации, занимающиеся речными, морскими и авиационными перевозками. В периферийных районах проживает сельское население, преимущественно коренное, занимающееся традиционными для них формами сельского хозяйства [4].

Предпосылкой сложившейся структуры выпуска региона, подавляющую часть которого обеспечивает добыча полезных ископаемых и сопутствующие ей виды экономической деятельности (строительство, торговля, транспорт), стали значительные запасы углеводородов, обнаруженные в географическом пространстве ЯНАО. В пределах региона находится несколько нефтегазоносных областей (НГО) северной части Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции: Ямальская, Гыданская, Пур-Тазовская и Надым-Пурская. Оцененные извлекаемые запасы углеводородов, сосредоточенные в пределах указанных НГО, составляют около 65% ресурсов Арктической зоны Российской Федерации. ЯНАО в первую очередь известен за гигантские запасы природного газа. Основные месторождения: Уренгойское (уникальное; третье в мире по запасам), Ямбургское (уникальное; пятое), Бованенковское (крупнейшее; шестое), а также Харасавэйское, Северо-Уренгойское, Русское, Заполярное, Суторминское и др. Запасы природного газа по категориям А+В1+В2+С1 российской системы классификации оценены в размере более 30 трлн м^3, нефти – свыше 2,5 млрд т, газового конденсата – более 900 млн т.

Основная часть запасов углеводородов представлена залегающими на небольших глубинах сеноманскими залежами, имеющими высокую эффективность разработки. Прогнозные ресурсы, в разы превышающие по размерам разведанные запасы, напротив, по бóльшей части залегают глубоко (от 2 до 4 км) [5]. Надым-Пур-Тазовский регион является старейшим поставщиком природного газа ЯНАО. Доставка газа потребителям осуществляется посредством многониточной газотранспортной системы, включенной в Единую систему газоснабжения (ЕСГ) России. На экспорт газ транспортируется через магистральный газопровод «Уренгой – Помары – Ужгород». Ключевые месторождения региона – Уренгойское, Ямбургское, Медвежье. Их начальные запасы оценены в 21,3 трлн м^3, разработка ведется с 1970-х гг. XX века и фактически уже добыто около 12,3 трлн м^3 природного газа.

Однако постепенная выработка действующих месторождений, а также достижения научно-технического прогресса позволяют недропользователям продвигаться к освоению более северных месторождений. Это: Бованенковское, Южно-Тамбейское, Малыгинское, Новопортовское, Харасавэйское, Крузенштернское, Каменномысское-море и др. В результате в ЯНАО перспективным районом газо- и нефтедобычи стал и развивается в такой роли Ямальский район, располагающийся в пределах полуострова Ямал. ПАО «Газпром» здесь запущен и реализуется масштабный проект – т.н. мегапроект «Ямал», предполагающий реконструкцию и создание до 2030 г. газотранспортной системы нового поколения [6]. В рамках данного проекта начата добыча природного газа на Бованенковском месторождении с последующей транспортировкой по газопроводу «Бованенково – Ухта» (часть экспортного «Ямал – Европа»). В перспективе созданная инфраструктура будет использована при разработке других близлежащих месторождений газа, включая Харасавэйское и Крузенштернское.

У ОАО «НОВАТЭК» также серьезные планы относительно месторождений региона полуострова Ямал. Так, уже ведется реализация проекта «Ямал СПГ» на базе Южно-Тамбейского месторождения, который предполагает строительство завода по сжижению газа мощностью до 16,5 млн т. СПГ ежегодно и всей сопутствующей инфраструктуры. Доставка газа экспортным потребителям будет осуществляться на специально строящихся для проекта газовозах ледового класса Arc7 [7, с. 42]. ОАО «НОВАТЭК» также имеет лицензии и на ряд других потенциально богатых ресурсами лицензионных участков, освоение которых планируется в рамках серии проектов «Арктик СПГ».

На полуострове Ямал начата и добыча нефти. ПАО «Газпром нефть» ведет отгрузку сырой нефти нового сорта Novy Port, добываемой с Новопортовского месторождения, извлекаемые запасы которого составляют свыше 250 млн т. Нефть транспортируется по нефтепроводу с месторождения до Мыса Каменного, где отгрузка выполняется посредством морского терминала «Ворота Арктики» на танкера для последующей доставки морем.

В то же время, географическое пространство Ямала насыщено не только углеводородным сырьем, но и обладает немалыми биологическими ресурсами. Так, в пределах региона выделяется следующая флора и фауна [8, с. 89]: 178 видов сосудистых растений (относятся к 33 семействам и 88 родам); 16 видов пресноводных, проходных и полупроходных видов рыб (сиг-пыжьян, омуль, нельма, сибирский хариус, чир, налим, арктический голец, муксун, сибирская ряпушка и др.); 10 видов наземных

млекопитающих (бурый медведь, волк, полевка Миддендорфа, узкочерепная полевка, арктическая бурозубка, дикий северный олень, лисица обыкновенная, сибирский лемминг, копытный лемминг и др., а также относящиеся к охотничье-промысловым видам горностай, песец, росомаха, ласка и заяц-беляк); несколько видов морских млекопитающих (кольчатая нерпа и морской заяц). Флора и фауна прилегающей акватории Карского моря представлена следующими показателями: донные бурые, красные и зеленые водоросли, одноклеточные водоросли, фито- и зоопланктон; 54 вида рыб (нерка, голец, кета, горбуша, камбала, чавыча, мойва, липарисы и др., а также имеющие промысловое значение ряпушка, навага, муксун, омуль, нельма, корюшка и сайда); морские млекопитающие (морж, морской заяц, нерпа, белуха, полосатиковые киты); около 80 видов птиц (гагарка, восточная клуша, гага-гребенушка, кайра, морянка, синьга, бургомистр, люрик и др.); полярная (малоголовая) акула.

Работа агропромышленного комплекса Ямальского района обеспечивается, главным образом, коренным населением, около 90% которого задействованы в животноводстве (в первую очередь, оленеводстве), рыболовстве (осетровые и сиговые породы) и звероводстве (выращиваются голубой песец, серебристо-черная лисица, норка). Общий ежегодный вылов рыбы на внутренних водоемах и в губах полуострова Ямал составляет около 2,4 тыс. т, из которых около 2 тыс. т составляет улов ряпушки. Ловля рыбы является ключевой деятельностью практически для всего населения полуострова Ямал. При этом отличительно, что в промышленных целях рыбной ловлей занимаются только около 150 жителей региона, а для кочевых, безоленных и малооленных ненцев рыболовство является зачастую единственным источником существования.

В промышленных масштабах ловля рыбы ведется в Обской губе (только севернее линии мыс Сандиба – мыс Ям-Сале за рядом исключений), в низовьях реки Обь и на внутренних водоемах полуострова Ямал. Промышленный лов ведут 5 крупных предприятий и общины с индивидуально-семейной организацией труда. Последние зачастую заключают с рыбзаводами соглашения в счет их квот и сдают им выловленную рыбу. Средний вылов рыбы предприятиями составляет ежегодно 680–1200 т, а общинами – около 640 т. Также существует и индивидуальный вылов рыбы, как для покрытия собственных потребностей местного населения, так и в браконьерских целях. Коренное население ведет традиционное рыболовство на отдельных участках Байдарацкой, Гыданской, Тазовской и Юрацкой губ.

Легальный вылов рыбы регулируется Правилами рыболовства и составляет около 782 т рыбы ежегодно. Он включает в том числе и сдачу рыбы от коренных народов рыбзаводам или «в совхоз». Однако закупочные цены при таком способе ее реализации низкие, вследствие чего население обращается к нелегальной продаже рыбы т.н. «коммерсантам», что и становится их основным источником дохода. Основной объем нелегального вылова приходится на зимние периоды. Замерзание отдельных рек и озер позволяет сформировать «зимники», по которым рыба доставляется из поселков на грузовых машинах. Местное население также использует снегоходы для доставки рыбы к местам сбыта (п. Тазовский, п. Ямбург). Объемы нелегального лова слабо поддаются оценке, однако полагается, что они находится на уровне как минимум собственного потребления местных жителей. Особенно сильный ущерб от нелегального лова возникает вследствие вылова браконьерами только ценных видов сиговых рыб.

Рыбное хозяйство региона полуострова Ямал весьма уязвимо с экологической точки зрения. На внутренних водоемах западного Ямала наблюдается высокая изолированность рыб сиговых пород. Их размножение происходит в реках и озерах, а зимовки после нереста – в верховых глубоких озерах. В Байдарацкую губу рыбы выходят только в узкую полосу побережья, а личинки остаются на нагул в пойме родных рек. Наиболее крупные локальные стада сиговых отмечаются в крупных озерно-речных системах (оз. Нейто, оз. Ярато – р. Юрибей, оз. Ямбуто – р. Мордыяха).

Рыбы сиговых пород восточного Ямала мигрируют в системе «внутренние озера и реки – Обская губа» и могут быть отнесены к популяциям обских сиговых рыб. При этом наибольшая часть сиговых рыб Обского бассейна, являющейся самой ценной промысловой группой, зимует именно в Обской губе, куда приходят как почти все взрослые особи после нереста, так и все молодые рыбы, включая неполовозрелые. В зимний период почти все промысловые стада рыб сиговых пород Обского бассейна сосредотачиваются на ограниченной акватории Обской губы протяженностью всего 190–290 км, т.к. места их зимовки ограничиваются с севера по линии устье р. Сеяха – мыс Харсе (до линии проникновения солоноватых морских вод), а с юга по широте с. Новый Порт – с. Мыс Каменный (до ли-

нии проникновения заморных – лишенных растворенного кислорода – вод, спускающихся в зимний период от равнины Васюганье по р. Обь). Естественной преградой для проникновения соленых вод Карского моря в Обской губе является т.н. обский бар – мощная песчаная плотина шириной до 50 км, располагающаяся южнее м. Дровяной и севернее м. Штормовой [9, с. 15-16].

Негативное воздействие на хрупкую экологию Арктики оказывает хозяйственная деятельность как местного населения региона, так и «пришедших» ресурсодобывающих корпораций. Это определяет региональные особенности экономического развития традиционного для северных морей, в т.ч. Карского, вида деятельности – промышленного рыболовства [10, с. 74-78]. Объемы рыболовецкого промысла в регионе значительно превышают его экологически допустимые возможности. Проводимые исследования подтверждают, что экологическое состояние находящихся в уральских притоках р. Обь нерестилищ и большинства внутренних водоемов полуострова Ямал находится в приемлемом состоянии и не нарушает обычное воспроизводство рыб сиговых пород. Соответственно не естественные причины, а именно чрезмерная нагрузка приводит к сокращению промыслового стада рыб, наблюдаемому в динамике последних десятилетий. Так, популяция таких массовых пород сиговых, как пелядь и пыжьян, сократилась в 4 раза, а чира – в 10 раз. Ряпушка пока остается единственным видом, сохраняющим высокую численность. В то же время, численность крупных особей в среднем по всем породам сиговых сократилась в 10 раз.

Наибольший ущерб сиговым наносит нелегальный и браконьерский лов, особенно в отношении изолированных стад рыб во внутренних водах полуострова Ямал. При этом отмечается новая негативная тенденция последних лет – промысловая нагрузка возрастает из-за массового бесконтрольного лова рыб сиговых пород работниками промышленных объектов, возводимых в пределах географического пространства региона в рамках процессов освоения нефтегазовых месторождений. Формируется следующая причинно-следственная связь: первоначально осуществляется вылов крупных особей; после значительного сокращения их численности происходит переход на мелкоячеистые сети, в связи с чем лову подвергаются мелкие и средние виды рыб, а также неполовозрелые особи крупных видов; в результате происходит нарушение естественного процесса воспроизводства популяций; в итоге возникает реальная вероятность полного исчезновения отельных изолированных видов сиговых, особенно учитывая современные орудия лова и средства передвижения.

Так, результатом проведения работ по освоению Бованенковского месторождения и строительства железнодорожной ветки Обская – Бованенково – Карская, стало практически полное исчезновение муксуна, чира, арктического гольца, пыжьяна и пеляди в районе Бованенковского месторождения. Аналогичные последствия вероятно стоит ожидать и при освоении Тамбейских, Крузенштерновского и Новопортовского месторождений [11, с. 266-278].

Освоение углеводородных месторождений полуострова Ямал представляет опасность экологии региона далеко не только через браконьерство сотрудников ресурсодобывающих корпораций. Анализ геологических и экологических последствий многолетней эксплуатации газодобывающей инфраструктуры Уренгойского, Ямбургского, Медвежьего и других месторождений выявил следующие потенциальные факторы негативного воздействия на окружающую среду при разведке, обустройстве и эксплуатации месторождений и газотранспортных систем [12, с. 243]: загрязнение поверхности суши и водных объектов нефтепродуктами, буровыми реагентами и другими технологическими жидкостями, а также сточными водами; механические изменения слагающей породы; выбросы загрязняющих веществ в атмосферу; нарушение условий тепловлагообмена на поверхности многолетних мерзлых пластов, а также тепловое загрязнение их толщи; нарушение термобарических условий и изменение геодинамического состояния верхних слоев литосферы; изменение гидрологического и гидрогеологического режима территории; шумовое загрязнение окружающей среды. Следствие всего вышеперечисленного – негативное воздействие на флору и фауну.

Серьезные экологические последствия ожидаются от реализации проекта «Ямал СПГ». Помимо прочего, проект предполагает строительство на принципах государственно-частного партнерства нового морского порта (п. Сабетта) на восточном берегу полуострова Ямал с проведением дноуглубительных работ в акватории Обской губы. В рамках подготовительного этапа строительства порта было выполнено сооружение грузового порта для приемки модулей завода по производству СПГ и выполнены работы по созданию технического канала (длина 4 км, ширина 240 м, отметка дна -12,4 м) [13, с. 92-93]. В рамках выполнения работ основного этапа в 2017 году порт должен быть го-

тов к отгрузке СПГ на специализированные суда-газовозы, для чего будет завершено создание технологических причалов для отгрузки СПГ и выполнение дноуглубительных работ в акватории Обской губы. К концу 2016 года уже создан проходной (длина 5,6 км, ширина 315 м, отметка дна -15,1 м) и морской (длина 48,9 км, ширина 205 м, отметка дна -15,1 м) каналы. В результате выполненных по итогам 2016 года работ обеспечена возможность захода в п. Сабетта судов с осадкой до 12 м, в т.ч. газовозов для перевозки СПГ [14].

Данные работы нарушают сложившуюся экосистему Обской губы, поскольку результатом их выполнения является частичное разрушение обского бара. Глубина проникновения соленых морских вод в Обскую губу усилится, что окажет непосредственное влияние на площадь и без того небольшой акватории Обской губы, где сосредотачиваются промысловые стада рыб сиговых пород в зимнее время, что негативно скажется на популяции этих ценнейших рыб [15, с. 37-39].

Морские перевозки приводят к загрязнению акваторий нефтепродуктами и другими перевозимыми грузами, мусором и сточными водами. Последние содержат хозяйственно-бытовые стоки, подсланевые и фекальные воды. Сточные воды с судов и береговых объектов порта являются источником бактериального загрязнения высокого уровня. Подсланевые воды, содержащие топливные фракции, частицы ржавчины и иные включения, несут в себе еще и химическое загрязнение донных грунтов и водной среды. Танкеры, следующие к месту отгрузки нефти у мыса Каменный (проект «Новый порт»), пересекают место зимовки сиговых в Обской губе, в связи с чем несут негативное влияние на среду обитания водных биологических ресурсов.

Освоение нефтяных и газовых месторождений на территории полуострова Ямал, а также в прилегающей акватории Обской губы, несет в себе еще один негативный для экологии потенциал – высокую вероятность техногенной катастрофы. Реализация проектов «Ямал СПГ» и «Новый порт» связана с судоходством и перегрузкой нефтепродуктов в той части акватории Обской губы, где ежегодно проходит зимовка наибольшей части сиговых рыб Обского бассейна. Авария даже незначительного масштаба может привести к уничтожению промысловых объемов рыб ценнейших пород, что, помимо всего прочего, приведет к огромным проблемам социального характера. В целом, бережное отношение к сохранению арктического биогеоценоза является основой формирования системы рационального природопользования в этом регионе [16, с. 58-63].

Меры по гармонизации ведения сельского хозяйства в регионе осуществляют местные органы власти, включая утверждение региональных нормативных актов, квотирование добычи рыб, лицензирование отдельных видов деятельности, формирование особо охраняемых природных территорий, борьбу с браконьерством и прочее. Ключевые ресурсодобывающие компании – ПАО «Газпром», ОАО «Ямал СПГ» (ОАО «НОВАТЭК»), ПАО «Газпром нефть» – озвучивают сохранение экологии полуострова Ямал в качестве приоритетного и неотъемлемого условия ведения добычи углеводородов в регионе. В первую очередь данное условие соблюдается путем использования передовых технологий и оборудования при освоении газовых и нефтяных месторождений.

Так, технологические объекты, возведенные при старте освоения Бованенковского месторождения, занимают минимальную площадь. При их строительстве применены технологии, снижающие воздействие на вечную мерзлоту: парожидкостные термостабилизаторы и теплоизолированные трубы для скважин. Для исключения загрязнения почвы и водоемов эксплуатируются замкнутые системы водоснабжения. На постоянной основе проводится экологический мониторинг.

Построенный для морской отгрузки сырой нефти у мыса Каменный арктический терминал башенного типа «Ворота Арктики» является полностью автоматизированным и управляется удаленно, а его оборудование имеет защиту от гидроударов. Применена технология «нулевого сброса», исключающая попадание каких-либо посторонних веществ в акваторию Обской губы, а специально разработанная автоматика имеет возможность моментальной герметичной расстыковки терминала и танкера. Подводный трубопровод, проведенный от Новопортовского месторождения к терминалу, оснащен дополнительной бетонной оболочкой [17, с. 40-46].

Специально для проекта «Новый порт» ведется строительство двух многофункциональных ледокольных судов обеспечения проекта Arc130A, которые предназначены для ледокольного обеспечения отгрузки сырой нефти и проводки танкеров, буксировки иных судов, выполнения спасательных операций и пожаротушения, а также участия в операциях по ликвидации разливов нефти. При проекти-

ровке судов также учтен принцип «нулевого сброса», предусматривающий временное хранение на борту всех твердых и жидких отходов с их последующей утилизацией только на берегу [18].

Для реализации проекта «Ямал СПГ» ведется строительство портового флота, состоящего из портового ледокола, ледокольных и портовых буксиров. Все суда технически наделены дополнительными возможностями по выполнению спасательных операций и участию в операциях по ликвидации разливов нефти. Так, в присвоенном классе Российского морского регистра судоходства уже построенных и приступивших к работе в порту Сабетта эскортных буксирах «Пур» и «Тамбей» присутствуют формулировки Salvage ship и Oil recovery ship, подтверждающие наличие у судов специальных возможностей [19]. В рамках данного проекта экологическая служба фонда «Чистые моря» ведет комплексный экологический мониторинг, включая оценку воздействия на окружающую среду порта и береговых объектов, а также выполненных дноуглубительных работ в акватории Обской губы.

Следует особо подчеркнуть, что важнейшей составляющей обеспечения национальной безопасности в Арктике является функционирование мощного ледокольного флота, при этом работающие в Арктике атомные ледоколы, в отличие от большинства дизельных, не наносят вреда окружающей среде [20, с. 34-40]. Более того, атомный ледокол «50 лет Победы» оснащен экологическим отсеком, позволяющим исключить попадание каких-либо продуктов жизнедеятельности судна за его пределы, ведь сбор и утилизация всех отходов ведется прямо на судне.

Таким образом, экономическая деятельность региона полуострова Ямал выражена двумя основными направлениями: традиционной для местного населения сельскохозяйственной деятельностью и освоением энергетических ресурсов. Влияние данной деятельности на экологию региона в целом и безопасность среды обитания биологических ресурсов несомненно негативное. Чрезмерный вылов рыб во внутренних водоемах и Обской губе приводит к необратимым последствиям, итоговым результатом которых является истребление ценнейших популяций рыб сиговых пород. Реализация ресурсодобывающих проектов лишь усугубляет непростую экологическую ситуацию на полуострове Ямал и прилегающей акватории Обской губы.

Выполняемые в рамках проекта «Ямал СПГ» дноуглубительные работы в акватории Обской губы, а также начало активных морских перевозок через акваторию Северного морского пути до порта Сабетта и мыса Каменного оказывают негативное влияние на традиционное место зимовки рыб сиговых пород Обского бассейна и могут привести к разрушению существующей экосистемы, значительно сократив популяцию промысловых рыб. При этом наиболее опасным представляется потенциал техногенных и экологических катастроф, которые могут возникнуть вследствие аварий. Хотя и нельзя не отметить в качестве положительного фактора серьезные усилия, прилагаемые корпорациями, для предотвращения подобных ситуаций и минимизации рисков.

В качестве мер по сохранению безопасности среды обитания водных биологических ресурсов предлагаются следующие: ужесточение ответственности за браконьерство и повышение степени контроля над данным процессом со стороны местных органов власти и соответствующих служб; жесткий контроль над соблюдением экологических норм и требований, устанавливающихся международными, федеральными и региональными нормативными актами; установление правил ведения хозяйственной деятельности в регионе, выполняющих стимулирующую роль в отношении экономических агентов к использованию новых технологий и инноваций, обеспечивающих безопасное природопользование.

Статья подготовлена в рамках НИОКР № 13-17ГЗ «Совершенствование методов оперативной и долгосрочной диагностики среды обитания морских гидробионтов в условиях активного промышленного освоения углеводородов арктического шельфа», проводимой по государственному заданию Федерального агентства по рыболовству.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурцев О.В., Козьменко С.Ю., Шиян Г.Н.* Современная Россия и морская цивилизация // Морской сборник. 2006. № 6. С. 17-21.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2004. 495 с.
3. Север и Арктика в пространственном развитии России. М.; Апатиты; Сыктывкар: Изд. КНЦ РАН, 2010. 213 с.

4. *Татаркин А.И., Петраков Н.Я., Кузнецов С.В.* и др. Российская Арктика: современная парадигма развития. СПб.: Нестор-История, 2014. 844 с.
5. Факторный анализ и прогноз грузопотоков Северного морского пути / под. ред. С.В. Селина, С.Ю. Козьменко. Апатиты: Изд. КНЦ РАН, 2015. 335 с.
6. *Чудаков Г.М., Терещенко И.А., Иванов М.Г., Дегтяренко Н.А.* Новый этап освоения месторождений Ямальской нефтегазоносной области // Научные труды КубГТУ. 2016. № 11. С. 43-54.
7. *Матвиишин Д.А.* Транспортировка СПГ в Арктике: анализ основных тенденций и перспектив развития // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2016. Т. 50. № 3. С. 40-46.
8. *Пыстина Н.Б., Баранов А.В., Наполов О.Б.* Эколого-экономическая оценка природно-ресурсного потенциала осваиваемых территорий полуострова Ямал // Научно-технический сборник Вести газовой науки. 2013. № 2 (13). С. 88-95.
9. *Лапин С.А., Артамонова К.В., Гангнус И.А., Кивва К.К.* Гидролого-гидрохимическая структура фронтальной зоны Обской губы в раннеосенний период // Проблемы Арктики и Антарктики. 2015. № 3 (105). С. 15-26.
10. *Рыбаков Ф.Ф., Агарков С.А., Бреславец И.Н.* Региональные особенности экономического развития рыболовства Северного бассейна // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2011. Т. 14. № 1. С. 74-78.
11. *Богданов В.Д., Степанов Л.Н., Богданова Е.Н., Мельниченко И.П., Ярушина М.И.* Оценка современного состояния водных экосистем и проблемы охраны биологических ресурсов при обустройстве Крузенштернского ГКМ // Экономика региона. 2015. № 3 (43). С. 266-278.
12. *Партум С.Э., Золотарев И.И.* Влияние газовой промышленности на природную среду Ямала // Интерэкспо ГЕО-Сибирь, 2007. № 6. С. 241-244.
13. *Комков Н.И., Селин В.С., Цукерман В.А., Горячевская Е.С.* Сценарный прогноз развития Северного морского пути // Проблемы прогнозирования. 2016. № 2. С. 87-98.
14. В порту Сабетта завершены дноуглубительные работы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tass.ru/transport/3717461 (дата обращения 16.01.2017).
15. *Книжников А.Ю., Голубчиков С.Н., Зайцева Ю.Б.* Возможные экологические последствия реализации проекта «Ямал-СПГ» // Энергия: экономика, техника, экология. 2013. № 12. С. 35-39.
16. *Козьменко С.Ю., Селин В.С., Савельев А.Н., Щеголькова А.А.* Стратегия морской деятельности и экономики природопользования в Российской Арктике // Морской сборник. 2012. Т. 1988. № 11. С. 58-63.
17. *Козьменко С.Ю., Селин В.С., Савельев А.Н., Щеголькова А.А.* Северный морской путь: развитие арктических коммуникаций в глобальной экономике // Морской сборник. 2015. Т. 2021. № 8. С. 40-46.
18. Состоялась закладка первого ледокольного судна обеспечения для проекта Новый Порт. Официальный сайт ПАО «Газпром нефть». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazprom-neft.ru/press-center/news/1109633 (дата обращения 02.02.2017).
19. Регистровая книга. Официальный сайт Российского морского регистра судоходства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://info.rs-head.spb.ru/webFS/regbook/regbookVessel (дата обращения 10.02.2017).
20. *Селин В.С., Козьменко С.Ю.* Взаимодействие хозяйственных и оборонных интересов в арктических акваториях // Вестник Кольского научного центра РАН. 2012. № 3 (10). С. 34-40.

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

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА МОДУЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОЛОГИИ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация. *В результате разработки алгоритма модуля планирования производства на машиностроительном предприятии с целью роста экономически эффективной глубины передела впервые был создан алгоритм планирования как отдельного подразделения машиностроительного предприятия, так и предприятия в целом, с возможностью дальнейшей интеграции с семейством программных продуктов, разработанных на платформе «1С:Предприятие 8» для осуществления оптимального планирования производственного процесса, а также передачи данных о затратах, планируемых в производственном процессе, для расчета производственной себестоимости. Алгоритм отличается высокой степенью скорости расчетов на большом объеме данных.*

Ключевые слова*. Глубина передела, процессы управления, машиностроение, планирование промышленного производства.*

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

DEVELOPMENT OF THE ALGORITHM OF THE PRODUCTION PLANNING MODULE ON A MACHINE-BUILDING ENTERPRISE WITH THE USE OF THE METHODOLOGY OF OPTIMIZATION

Abstract. *As a result of the development of the module planning production algorithm for engineering companies, the algorithm for planning an engineering enterprise division or a whole enterprise was established for the first time in order to increase cost-effective depth redistribution with the possibility of further integration in the family of software products developed on the platform "1C: Enterprise 8" – to implement the optimal planning of the production process, as well as transmit data on the costs incurred during the production process to advance the calculation of production cost. The algorithm has a high degree of speed calculations on a large data set.*

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

В продолжение цикла статей [2, 3] по методологическим вопросам оптимизации производственного планирования, автоматизации и компьютеризации процессов управления производством, вызванных необходимостью роста глубины передела промышленной продукции [9], данная статья рассматривает

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, профессор кафедры 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 (Аркин П.А.): 197376, Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 5 (Russia, St. Petersburg, Karpovki emb., 5). Тел.: 8 (812) 234-85-95. E-mail: arkin1969@mail.ru.

вопросы экономики и планирования машиностроительного производства с использованием оптимизационного математического аппарата, подробно изложенного в [1, 4, 5].

При проведении работ был выполнен сравнительный анализ найденных в литературных источниках алгоритмов планирования, схожих по предлагаемой функциональности с алгоритмом разрабатываемого подмодуля планирования и направленных на автоматизацию построения производственных планов и оптимизацию распределения производственных ресурсов. В качестве таких моделей были выбраны: модель совместной работы APS-системы и системы «SAP ERP»; референтная модель производственного планирования для приборостроительного завода; модель быстрой цепочки поставок; модель расписания для цеха механической обработки; модель логистической цепи многостадийного предприятия.

В модели совместной работы APS-системы и системы «SAP ERP» каждый цикл планирования начинается с планирования спроса, составления плана продаж и производства на основе прогнозов спроса [12]. Разработанный в данной работе алгоритм, в отличие от алгоритма сравниваемой модели, позволяет не только получать данные из ERP-системы (на базе платформы 1С:Предприятие, более актуальной среди отечественных предприятий, чем в сравниваемой модели), но и формировать планы в самом подмодуле в качестве исходных данных благодаря единым справочникам, которые задействованы в разрабатываемом подмодуле.

Сравниваемая модель предполагает перенос из системы SAP ERP в модуль производственного планирования. Модуль SAP APO (Advanced Planner and Optimizer) в лучшей степени сочетается с системой SAP ERP, поэтому рассматривался именно этот модуль производственного планирования, хотя в определенных условиях предприятие может выбрать другие модули, например, i2 Factory Planner на базе специальной «быстрой» платформы в случае необходимости быстрого расчета производственного графика [11]. Рассматриваемый модуль SAP APO наряду с модулем производственного и точного планирования обладает той же базовой функциональностью, что и предлагаемый в данной работе алгоритм: составление укрупненного и оперативного производственного плана. Однако в рассматриваемой модели данная функциональность достигается усложненными методами (сложными как в настройке, так и в использовании) и приводит к удорожанию всего комплекса системы производственного планирования, поскольку задействует дорогостоящие иностранные программные продукты.

Референтная модель производственного планирования для приборостроительного завода описывает информационные потоки и потоки решений при производственном планировании [6]. При этом может комбинироваться позаказный способ планирования и производство на склад. Все эти функции в более усовершенствованном виде реализованы в предлагаемом в данной работе алгоритме планирования. Кроме того, предлагаемый алгоритм дополнен учетом внутрихолдинговой кооперации и подходящими для реальных условий работы предприятий критериями, такими как критерий ожидаемых сроков запуска и изготовления готовой продукции, критерий приоритетности рабочих центров и пр.

Модель быстрой цепочки поставок объединяет требования обычного производства «под заказ» с необходимостью срочных изменений производства [10]. Особенность данной модели состоит в том, что производится не полностью готовая продукция, а отдельные компоненты, имеющие свойства, близкие к свойствам продукции оптовых заказов. Подобная модель может быть реализована и в предлагаемом в данной работе алгоритме, поскольку подразумевается иерархическая структура спецификаций. В результате такой особенности представляется возможным в оперативном режиме изготовить изделие с индивидуальными особенностями на базе существующих изготовленных компонентов, изготовленных в режиме серийного производства. Этим подкрепляется универсальность предлагаемого алгоритма планирования: модель быстрой цепочки поставок можно считать частным случаем, реализуемым в рамках предлагаемого алгоритма.

Модель расписания для цеха механической обработки направлена на составление оптимального расписания для цеха с универсальным производством [7]. Для изготовления деталей используется сложный технологический процесс, состоящий из ряда последовательных операций механической обработки. Так же, как и в предлагаемом алгоритме планирования, станки объединяются в группы взаимозаменяемости. На выходе алгоритм сравниваемой модели предлагает допустимое решение исходной задачи, распределяя работы по станкам, исходя из критерия минимальных затрат на выполнение данным станком данной работы. Однако, такой подход будет приводить в локальной оптимизации, не гарантирующей оптимальность всего построенного плана. Разработанный в данной научной

работе алгоритм ориентирован на оптимизацию всего плана и, в дополнение ко всему, учитывает множество критериев, поэтому будет подходить под разные производственные условия.

Модель логистической цепи многостадийного предприятия имеет сходные черты с разработанным алгоритмом планирования в учете производственных процессов на разных производствах, производящих изделия на разных стадиях технологического процесса. Поскольку при разработке алгоритма в данной научной работе была учтена возможность реализации на холдинговой структуре (что подразумевалось и в разработанном алгоритме диспетчирования), межфирменное взаимодействие в планировании также задействовано. Однако, базовое различие состоит в том, что в предлагаемом в работе Пщелинского варианте учитываются дополнительные параметры (такие как спрос на i-й вид продукции, доплата за сверхурочную работу и пр.), которые будут перегружать программу при выполнении расчетов (что особенно критично для оперативного планирования) [8].

Таким образом, проведенное аналитическое сравнение позволяет сделать вывод о том, что предлагаемый алгоритм (см. рисунок) производственного планирования на базе платформы 1С:Предприятие 8 обладает качествами, имеющимися в каждой из рассмотренных моделей, и дополняет их своими особенностями, предлагая более гибкую систему, адаптированную под предприятия отечественного машиностроительного производства. При этом разрабатываемый подмодуль планирования предполагает меньшие затраты на внедрение и сопровождение, более простое использование и универсальность при сохранении базовой функциональности наряду с программными продуктами подобного класса.

Алгоритм предполагает, что на 1-м шаге сотрудники производственной службы определили источники данных для формирования запусков в подмодуле планирования. В качестве источников данных используются наборы изделий, требуемых к производству. Эти данные поступают из планов производства на период, из заказов на производство, либо заполнены сотрудниками производственной службы вручную.

Поскольку данные могут быть по ошибке введены некорректно, программа будет выполнять контроль (шаг 2), в частности контролировать, что один источник (например, заказ на производство) не повторяется несколько раз в одном или нескольких запусках. Кроме того, сами сотрудники производственной службы на этом шаге должны убедиться, что все указанные для запуска данные заполнены без ошибок (поскольку процесс формирования графика производства занимает время, необходимо не ранних стадиях сократить число итераций процесса построения окончательного плана).

На шаге 3 сотрудники производственной службы определяют критерии для укрупненного планирования, а именно ожидаемые сроки начала и завершения выполнения заказов (изготовления изделий), а также порядок расположения работ (ближе к сроку или начиная от ожидаемой даты запуска). После формирования запуска в производство (документ «Производственная программа») программа автоматически сформирует маршруты производства (шаг 4), в которых будет указана последовательность выполнения операций для изготовления изделий и деталей, однако без детализации по рабочим центрам, а также без распределения по времени.

Далее, перед началом построения графика, сотрудники плановой службы должны сформировать набор моделей (шаг 5), которыми они будут пользоваться при создании графиков производства. Эти модели могут быть сформированы на любой стадии до начала построения графика и могут использоваться при построении графиков по другим запускам, если критерии планирования соответствуют этим запускам. На 6-м шаге в интерфейсе подмодуля планирования отбирается набор запусков, для которых строится производственный график. Таким образом, согласно алгоритму, график можно строить частями для отобранных совокупностей запусков.

Дальнейшим шагом является отбор из ранее созданных моделей (шаг 7) тех, которые будут анализироваться сотрудниками после построения графика производства. После определения набора запусков и набора моделей для использования производится построение графика производства (шаг 8), на котором программа на временной шкале отображает предполагаемое время начала и завершения изготовления изделий и выполнения операций, выполняемых на указанных в технологической документации единицах или группах технологического оборудования.

Для каждой отобранной на 7-м шаге модели программа будет формировать отдельный график производства. Поэтому для принятия окончательного решения, какая модель наиболее подходит в данных производственных условиях, сотрудник плановой службы на 9-м шаге производит анализ построенного графика, проверку его корректности и выбирает модель, результатам расчетов по которой производство будет следовать в производственном процессе.

Рис. Алгоритм разрабатываемого подмодуля планирования производства

Если план, по мнению сотрудника производственной службы, не удовлетворяет требованиям производства по срокам, загруженности оборудования и прочим критериям (в т.ч. экспертному мнению), на 10-м шаге предполагается возможность выполнить повторение итерации построения графика производства, перед которой сотрудник (на 11-м шаге) сможет откорректировать исходные данные, если такая необходимость возникнет. Кроме того, на каждой итерации возможно изменение набора моделей для использования при построении графика (7-й шаг), например, удаление моделей, которые уже на 1-й итерации показали свою несостоятельность.

Если сформированный график корректен, сотрудник (на 12-м шаге) сохранит в программе тот вариант графика, который был рассчитан по модели, принятой как основную (на шаге 9). В результате программа определит каждой операции конкретную единицу исполняемого оборудования и по итогам этого этапа сформирует маршрутные карты производства в окончательном виде (13-й шаг). Эти маршрутные карты будут готовы к выдаче в производство. На этом же шаге возможна корректировка сотрудниками планового отдела производственной службы маршрутных карт, полученных в ходе планирования.

Полученные маршрутные карты будут использоваться в процедуре диспетчеризации (шаг 14). Диспетчеризация может проводиться как по маршрутным картам производства, так и по сменно-суточным заданиям, заполняемым на основании этих маршрутных карт.

Таким образом, подсистема планирования обеспечивает построение укрупненного и оперативного плана производства, обеспечивая производственный процесс информацией о последовательности и графике выполнения операций, а также о сроках изготовления изделий при различных вариантах построения графика.

При проектировании программы для ЭВМ подмодуля планирования машиностроительного производства на платформе 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.X сначала была разработана общая архитектура системы планирования: на основании плана производства (исходные данные для производственной программы) на этапе 1 (предварительная проверка) определяется производственная программа (с разузлованием и примитивными маршрутными картами), затем на этапе 2 (укрупненное планирование) разрабатываются маршрутные карты с операциями, распланированными на укрупненные интервалы времени и назначенными на выполнение группами взаимозаменяемости рабочих центров, а также план снабжения материалами. Затем на этапе 3 (оперативное планирование) разрабатываются маршрутные карты для диспетчеризации с детализированным поминутно временем начала и завершения операций и назначенным оборудованием из группы взаимозаменяемости. Затем разрабатывается схема механизма укрупненного планирования в соответствии с организационной структурой конкретного подразделения.

В программе для ЭВМ первоначально создается заказ на производство. После проверки корректности заполненной конструкторско-технологической документации (КТД) технологами и конструкторами предприятия формируется документ «Производственная программа». Производственная программа использует в качестве источника данных либо производственный заказ, либо план производства, либо отдельные списки производимых деталей.

При этом реализован запрет на использование заказов на производство, задействованных в других производственных программах. Запрещенные для выбора заказы на производство автоматически выделяются красным цветом. Производственная программа позволяет получить разузлованную структуру изделий. После проведения разузлования пользователем (по одной или нескольким производственным программам) формируется график производства. Утверждается принимаемый в производство вариант графика, а после записи графика в программе формируются маршрутные карты производства на периоды до выбранной даты из предложенного программой списка.

Далее был разработан механизм построения оперативного плана. Для варьирования создаваемых программным продуктом оперативных планов производства с целью получения плана, близкого к оптимальному в заданных условиях, разработаны три варианта планирования со своим набором настраиваемых критериев:

вариант 1. Распараллеливание загрузки рабочих центров (РЦ) по приоритетам. Параметры варианта планирования:

- КП (количество приоритетов) соответствует количеству приоритетов, по которым система распределяет загрузку РЦ. По умолчанию данный параметр равен единице;

- МПР (минимальная партия распараллеливания). Этот параметр указывается во времени и имеет значения для выбора: 1 час, 1 смена, 1 сутки, 1 неделя, 1 месяц, 1 квартал;
- МПУ% (максимальный процент увеличения общего времени обработки). Параметр указывается в процентах. По умолчанию равен 10%. МПУ(время) – время изготовления минимальной партии с учетом МПУ%;
- учитывать минимальный размер партии (булева переменная);
- учитывать кратность партии (булева переменная).

Система распределяет загрузку РЦ из группы заменяемости РЦ по КП. Т.е. если КП = 1, то система распараллеливает загрузку только по РЦ с наивысшим приоритетом. Если КП = 2, то система распараллеливает загрузку РЦ с наивысшим и на единицу меньшим приоритетом. Если КП = 3, то система распараллеливает загрузку РЦ с наивысшим, на единицу и на два меньшим приоритетом. При распараллеливании система учитывает:

- если указан параметр планирования учета кратности и указана кратность в спецификации, то система распараллеливает занятость РЦ согласно кратности. В этом случае шаг 2 не используется;
- МПР и МПУ (время) и минимальную партию из спецификации (если в параметрах планирования установлен соответствующий флажок), и учитывает максимальный их них. Если МПР = 1 смена, то система заполняет график работы для первого РЦ с наивысшим приоритетом на одну смену, но выпуск кратен штукам (то есть нельзя делать перенос изготовления части детали). Далее для следующего по порядку РЦ; то же на одну смену и т.д.;

вариант 2. Наименьшее подготовительно-заключительное время (ПЗ). Параметры варианта планирования:

- КП соответствует количеству приоритетов, по которым система распределяет загрузку РЦ. По умолчанию данный параметр единичный.

Система использует для загрузки РЦ один свободный РЦ из количества указанных приоритетов для всего количества по маршрутной карте (МК). Если КП = 2, то система рассматривает для планирования только РЦ с двумя наивысшими приоритетами;

вариант 3. Минимальная кооперация. Параметры планирования (все параметры аналогичны параметрам варианта 1, осуществляется распараллеливание загрузки РЦ по приоритетам за исключением параметра Количество приоритетов):

- МПР (минимальная партия распараллеливания). Этот параметр указывается во времени и имеет значения для выбора: 1 час, 1 смена, 1 сутки, 1 неделя, 1 месяц, 1 квартал;
- МПУ% по умолчанию равен 10%. МПУ(время) – время изготовления минимальной партии с учетом МПУ%;
- учитывать минимальный размер партии (булева переменная);
- учитывать кратность партии (булева переменная).

Система раздает приоритеты РЦ самостоятельно по приведенной ниже логике. Наивысший приоритет у РЦ с подразделениями, которые входят в группу родительского подразделения цеха приемосдатчика. Данный приоритет имеет числовой формат: АББ, где А – присвоенный системой приоритет, ББ – приоритет РЦ в группе заменяемости. Если РЦ входит в подразделение цеха приемосдатчика, то А=2; если нет, то А=1.

Планирование работает только по наивысшему приоритету, установленному системой планирования. К примеру: цех приемосдатчик – Цех 2 Участок 22 => наивысший приоритет будет у РЦ цеха 2. Распределением нагрузки на отобранные планированием рабочие центры и размеры партий рассчитываются системой по параметрам МПР и МПУ%. Описание параметров МПР и МПУ% приведено в варианте 1.

Помимо требований к каждому варианту, разработаны общие требования ко всем вариантам производственного планирования:

1. Все варианты планирования учитывают загруженность рабочих центров, и система выбирает свободный рабочий центр из равных по приоритету.

2. Следующая партия одной и той же детали на одном и том же станке планируется без учета ПЗ.

3. Учитывать параметр технологической карты «Параллельная загрузка, кратно» так, как это учитывает система сейчас. А именно: одновременная обработка деталей за один производственный цикл исполнения операции. Например, выполняется сверление 10 пластин за один раз.

После формирования документа «Производственная программа», программа предоставляет возможность для создания графика производства. С помощью этого механизма программа распределяет изначально сформированную последовательность операций во времени. На форме «Управление графиком производства» программа отображает перечень производственных программ, не прошедших данную процедуру планирования.

В результате расчета графика производства программа производит расчет по выбранным моделям планирования и составляет диаграмму Гантта в трех представлениях:

1. Укрупненное отображение без детализации по рабочим центрам и деталям. Используется для определения длительности изготовления всего конечного изделия.

2. Отображение графика изготовления изделий с детализаций по деталям. Служит для представления последовательности изготовления деталей, согласно структуре конечного изделия и маршруту, созданному по технологической карте.

3. Отображение детализированного планирования с графиком изготовления деталей на конкретных рабочих центрах. С целью получения сведений о графике с различной степенью детализации имеется возможность отображать диаграмму укрупненного планирования в трех временных разрезах: по месяцам, по кварталам и по годам, а диаграмму детального планирования в следующих трех разрезах: по дням, по неделям и по месяцам.

Перед формированием маршрутных карт, отдаваемых в производство, на полученной диаграмме Гантта выбирается в качестве основной та модель, которая наиболее подходит по критериям данной производственной организации. Данные в маршрутных картах заполняются по графику согласно выбранной основной модели.

Для варьирования графика загрузки оборудования в программе разработан механизм построения графика по моделям планирования с учетом критериев оптимизации, описанных ранее. Набор моделей указывается пользователем на форме настроек перед началом расчета графика. Модели планирования создаются пользователем заблаговременно перед началом формирования графика производства. В них выбирается критерий оптимизации из рассмотренных выше. Каждый из критериев настраивается в отдельном окне: указываются параметры, учитываемые для проведения расчетов в ходе построения графика.

В правой части формы модели планирования пользователь может настроить правила для распределения операций, выстроенных в очередь выполнения на одном рабочем центре. К этим критериям относятся:

1. FCFS (first come, first served – «первой поступила, первой обслужена»). Работы выполняются в том порядке, в каком они поступают в подразделение.

2. LCFS (last come, first served – «последней поступила, первой обслужена»). Это правило часто применяется по умолчанию. При поступлении очередной работы она размещается на вершине пирамиды. Плановик первой выбирает последнюю поступившую работу (с вершины), эта работа выполняется первой.

3. SPT (shortest processing time – выбор в первую очередь коротких операций). Сначала выполняется работа с самым коротким временем выполнения, затем среди оставшихся работ опять отыскивается и выполняется работа с самым коротким временем выполнения и т.д.

4. LPT (longest processing time – выбор в первую очередь длительных операций).

По каждой модели, указанной при расчете графика производства, программа формирует свой вариант расписания загрузки оборудования. По окончании построения графика загрузки оборудования пользователь имеет возможность выбора из рассматриваемых в данный момент моделей планирования. Только та модель планирования, которая будет признана пользователем основной, будет использоваться при построении маршрутных карт по выбранным производственным программам.

Тестирование подмодуля планирования производилось на следующем этапе после разработки и введения в эксплуатацию основных частей подмодуля диспетчирования производства [3]. Благодаря выполнению предшествующих мероприятий были выявлены основные замечания пользователей по работе с программой (в части наличия необходимой функциональности, а также информативности и удобства интерфейса). Кроме того, были окончательно сформированы структуры данных в программе (являющиеся исходными данными для подсистемы диспетчирования), в которых подмодуль планирования должен хранить результаты выполнения процедуры планирования.

Большая часть процесса тестирования проводилась в производственных цехах ООО «ЛПМ-Механика» и ООО «ЛПМ-Система». Такой выбор был сделан исходя из того, что в ООО «ЛПМ-Механика» присутствовали небольшие запуски (коммерческого назначения) с коротким (до месяца) производственным циклом, которые проще поддавались анализу и оценке правильности полученных результатов планирования. ООО «ЛПМ-Система» было выбрано потому, что является источником формирования запусков в которые входят крупные изделия, и при этом сформированный план фактически является планом для остальных производственных организаций холдинга «Ленполиграфмаш», таких как ОАО «Ленполиграфмаш», ООО «Полиграф Пласт» и ООО «ЛПМ-Авангард».

Для всех организаций был предоставлен доступ к единой информационной базе с подмодулями планирования и диспетчеризации и добавления новых элементов подмодуля (укрупненное планирование, оперативное планирование), что автоматически отражалось в единой базе разрабатываемой и тестируемой программы. Тестирование разработанных пользовательских интерфейсов программы проводилось на активных матрицах.

Используемый при тестировании сервер имел 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. Таким образом, поскольку сервер соответствовал минимальным техническим характеристикам, достаточным для работы с разрабатываемым бизнес-приложением, в ходе тестирования удалось убедиться в работоспособности разрабатываемой программы для ЭВМ при заложенных в техническое задание характеристиках.

Начальным этапом было тестирование механизма укрупненного планирования в ООО «ЛПМ-Механика» и ООО «ЛПМ-Система», проверена способность существующих вычислительных мощностей к обработке запусков на большие изделия. Протестирован механизм заполнения структуры изделия и формирования предварительных маршрутных карт с предполагаемым временем запуска деталей в производство. В самом начале тестирования была выявлена потребность в доработке программы для автоматической настройки новым пользователям, участвующим в формировании укрупненного плана производства, возможности разузловывать изделие при заполнении производственной программы.

Основным результатом выполнения работы в части разработки алгоритмов планирования и диспетчеризации производства стал программный продукт, позволивший решить ключевые задачи по балансировке промышленного оборудования согласно плану производства, сформированного на базе заказов покупателей. Также данный программный продукт позволил автоматизировать основные процессы по учету выполнения производственного цикла, с возможностью предоставления итоговых данных о понесенных затратах в бухгалтерию для расчета заработной платы и производственной себестоимости.

Помимо этого, разработанный программный продукт получил возможность взаимодействия со станочным цеховым оборудованием, а также с основной учетной системой. Программу для ЭВМ можно применить для автоматизации серийного, дискретного производства, что позволяет добиться повышения технико-экономической эффективности за счет: повышения конкурентоспособности за счет предоставлению заказчику оперативной информации о возможности исполнения заказа в заданные сроки; увеличения количества выполненных заказов за счет сокращения производственного цикла (уменьшения времени межоперационного пролеживания); сокращения складских запасов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Исследование операций. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. 232 с.
2. *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.
3. *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.
4. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Организационно-экономическое моделирование. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. 262 с.

5. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Оптимизация процессов управления наукоемкими производствами: нелинейное программирование. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. 213 с.
6. *Мауэргауз Ю.Е.* «Продвинутое» планирование и расписания (AP&S) в производстве и цепочках поставок. М.: Экономика, 2012. 574 с.
7. *Прилуцкий М.Х., Власов С.Е.* Многостадийные задачи теории расписаний с альтернативными вариантами выполнения работ // Системы управления и информационные технологии. 2005. № 2 (19). С. 44-47.
8. *Пщелинский А.С.* Оптимизация межфирменных взаимодействий и внутрифирменных управленческих решений: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2002. 314 с.
9. *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.
10. *Kestner W., Blecker T., Hersatt C.* Innovative Logistics Management. Schmidt Erich Verlag, 2008.
11. *Monk E.F., Wagner B.J.* Concepts in enterprise resource planning. Boston: Thomson Course Technology, 2013.
12. *Stadtler H., Kilger C.* Supply Chain Management and Advanced Planning. Concepts, Models, Software and Case Studies. Berlin: Springer, 2008.

Фалинский И.Ю.

КОНЦЕПЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. *В статье дана краткая характеристика авторской научной концепции противодействия теневой экономике и экономической преступности для правоохранительных институтов. Приведены формулы методик оценки регионального теневого потока. Раскрыты системы индикаторов и мониторинга региональной теневой экономики. Определены показатели оценки экономической преступности. Введена система входного контроля компетенций. Выработаны меры противодействия региональной теневой экономике.*

Ключевые слова. *Региональная теневая экономика, теневой поток, системно-институциональный подход, методика оценки, мониторинг, система входного контроля компетенций.*

Falinskiy I.Y.

SIMULATION OF REGIONAL SHADOW ECONOMY

Abstract. *The article gives a brief description of the author's scientific concept of counteraction to a shadow economy and economic crime for the law enforcement institutions. The formulas of methods of evaluating regional black thread. Disclosed of a system of indicators and monitoring of the regional shadow economy. Defined evaluation indicators of economic crime. Introduced a system of entrance control competence. Developed measures against the Russian Federation of police regional shadow economy.*

Keywords. *Regional shadow economy, shadow flow, systemic-institutional approach, assessment methodology, monitoring, system of input control competencies.*

Нынешнее состояние теневой экономики и уровень экономической преступности свидетельствуют о том, что в России необходимо продолжать совершенствовать механизм обеспечения экономической безопасности страны. По данным Росстата РФ в 2016 году доля теневого сектора составила не менее 23% [2]. Исходя из данных статистики Министерства внутренних дел РФ, материальный ущерб от экономических преступлений за 2016 год составил 397,98 млрд руб. [6] Действующий инструментарий борьбы с теневым предпринимательством претерпевает существенные изменения, но его эффективность отстает от существующих реалий. Следовательно, обоснование новой научной концепции противодействия теневой экономике и экономической преступности для правоохранительных институтов, включающей раздел статистического учета экономической преступности по авторской методике, является актуальным направлением научных исследований. Согласно Постановлению Правительства РФ от 02.08.2001 г. № 576 (ред. от 13.03.2015) «Об утверждении Основных требований к концепции и разработке проектов федеральных законов», при разработке новой концепции обеспечения региональной экономической безопасности были определены основные элементы этой концепции.

Основная идея – разработка организационно-экономических основ, как совокупности комплекса теоретических и методологических положений, методического инструментария, рекомендаций и предложений, для противодействия теневой экономике органами внутренних дел (ОВД) в интересах

ГРНТИ 06.61.33
© Фалинский И.Ю., 2017
Илья Юрьевич Фалинский – кандидат экономических наук, Департамент государственной службы и кадров МВД России (г. Москва).
Контактные данные для связи с автором: 125009, Москва, Газетный пер., 6 (Russia, Moscow, Gazetny lane, 6). Тел.: 8 (495) 667-51-86. E-mail: ilfalinskiy@mail.ru.

обеспечения экономической безопасности страны. Цели: разработать теоретический подход к исследованию сущности и факторов теневой экономики, этапов ее структурирования и формирования на региональном уровне; систематизировать факторы влияния региональной теневой экономики на экономическую безопасность страны; обобщить российский и зарубежный опыт теоретического анализа сущности теневой экономики, сложившиеся методологические подходы к определению ее основных параметров и индикаторов; выявить ключевые теоретико-методологические аспекты противодействия региональной теневой экономике силами ОВД РФ; выработать методологический подход к оценке формирования теневых финансовых потоков в социально-экономической системе региона; определить методические принципы комплексной оценки экономических угроз развитию социально-экономической системы региона; разработать методику оценки региональной теневой экономики; сформулировать и апробировать методические принципы осуществления мониторинга теневых финансовых потоков; раскрыть способы противодействия криминальной региональной экономике ОВД РФ; сформировать предложения по управленческим решениям для повышения эффективности деятельности ОВД РФ в системе противодействия региональной теневой экономике и обеспечения экономической безопасности.

Предмет регулирования – экономическая система страны, рассматриваемая в контексте обеспечения экономической безопасности. Круг лиц, на которых распространяется действие концепции – лица, осуществляющие управленческие и организационно-экономические функции в контексте деятельности ОВД РФ, связанной с противодействием теневой экономике как угрозе обеспечения экономической безопасности страны.

Согласно многочисленным эмпирическим социально-экономическим исследованиям теневая экономика включается в число обязательных элементов общественной системы, присущих всем странам мира. Большую роль теневая экономика играет в развивающихся странах, где для выживания и пропитания населения нет другого пути. Для развитых стран характерна относительно небольшая доля теневой экономики, от 8 до 20% от ВВП.

Исследования в области теневой экономики впервые стали проводиться в 1930 годах, получили широкое распространение в конце 70 годов двадцатого века. В этот период сформировались фундаментальные исследования П. Гутмана, в основе которых теневые отношения рассматривались как особый вид экономического предпринимательства. Заслуживают внимания исследования зарубежных ученых Б. Даллаго, В. Гинзбурга, Г. Гроссмана и других, в которых дано определение параллельной (вторгающейся) экономики с позиций теневых связей, не имеющих отношение к официальному экономическому статусу их участников [1].

На международный уровень исследования проблемных вопросов, касающихся нейтрализации и минимизации теневой экономики, вышли в 1983 г. и были рассмотрены в г. Белефелде на международной конференции по теневой экономике в докладах (около 40), отражающих теневые экономические отношения различных хозяйственных систем. В этих исследованиях основной акцент сделан на оценке величины доли и размера теневой экономики. Поэтому уже в 1991 г. (Женева) на конференции европейских статистиков были рассмотрены проблемы скрытой и неформальной экономики, которые послужили разработке специального руководства по статистическому учету теневого сектора экономики в странах со свободной рыночной конъектурой.

В 80-е годы двадцатого века проблемы теневой экономики изучались учеными отечественной школы, а также им уделялось внимание и в экономической практике. В процессе исследования выделены этапы формирования теневой формы хозяйствования, которые предопределили научные подходы к изучению ее сущности и определению масштабов теневой экономики.

Первый этап относится ко второй половине 1980-х годов, когда был сформирован правовой подход к определению сущности теневой экономики (Т.И. Корягина, А.А. Сергеев и другие). В основу этого подхода были приняты такие критерии, как уклонение от государственного контроля экономической деятельности, а также противоправный характер этой деятельности.

Второй этап связан с выходом теневой экономики на международный уровень. В 1992–1993 гг. регулярно проводятся международные конференции и семинары, на которых рассматриваются вопросы оценки и мониторинга неформального сектора теневой экономики. В то же время, в 1996 г., на заседании ЕЭК ООН (Евростат) и ОЭСР по национальным счетам также рассматривалась проблема оценки доли и величины теневой экономики, было принято решение создания в Евростате специальной

рабочей группы по вопросам скрытой экономики. В научных исследованиях и практической деятельности учитывались, с одной стороны, сложившиеся социально-экономические реалии, способствующие криминализации экономических взаимоотношений, с другой стороны, политические причины, стимулирующие теневую экономическую деятельность [8].

В последующем, в период трансформации российской экономики, проблема теневой экономики нашла отражение в работах С. Барсуковой, В.М. Есипова, В.О. Исправникова, А.А. Крылова, Н.П. Купрещенко, Д. Макарова, В. Самсонова, А.В.Шестакова, О.Г. Шикуновой и других ученых. В этот период получили распространение методологические подходы к определению сущности теневой экономики с позиций криминологических отношений, в основу которых принят критерий общественной вредности (опасности) экономической деятельности. Конструктивным потенциалом обладает подход, при котором для выделения теневых экономических отношений используется критерий деструктивности, учитывающий нанесение вреда обществу. Данный критерий позволяет рассмотреть объект хозяйствования независимо от действующего законодательства. Недостатком такого подхода является невозможность обосновать расширение теневого сектора экономики и внедрение в ее структуру неэффективных легальных форм хозяйствования, а также различных недостатков рынка.

Обобщение теоретических положений определения сущности теневой экономики в научных исследованиях предшествующего периода позволяет сделать вывод о то, что основной акцент в них сделан на раскрытии сущности теневой экономики, социально-экономических факторов, способствующих формированию теневого сектора экономики, правовых основ противодействия теневой экономической деятельности, методов ее оценки. В итоге сложились такие понятия как нерегистрируемая, неформальная, подпольная, криминальная экономика. Применяются и такие термины, как черная, серая, неучтенная, деструктивная, параллельная экономика.

Исходя из сущности теневой экономики, формируются различные методологические подходы к изучению, определению целей и задач, мероприятий, направленных на противодействие этому явлению. Госкомстат РФ в своем Постановлении от 31.01.1998 г. № 7 «Об утверждении Основных методологических положений по оценке скрытой (неформальной) экономики» отразил официальную позицию Российской Федерации. Теневой экономический сектор рассматривается как явление экономической жизни, что позволило однозначно определить его структуру для целей деятельности статистических органов.

Третий этап научных исследований в области теневой экономики можно условно определить в период с 2000 до 2007 гг., когда исполнительная власть России официально признала рост теневой экономики, коррупции и «серых» схем в экономике страны. Основной акцент в исследованиях сделан на определении методов оценки масштабов теневой экономики. С 2000 г., то есть начала двадцатого века, в научных исследованиях сущность теневой экономики изучалась не только с позиций противоправной деятельности, но и с позиций ее влияния на экономическую безопасность государства.

Последующие исследования можно обобщить как этап, который характеризуется переходом от изложения сущности теневой экономики к разработке методологии и методики оценки теневой экономки. В России действует Центр по изучению нелегальной экономической деятельности (ЦИНЭД), основной функцией которого является проведение исследований по изучению и созданию универсальной базы данных по проблемным аспектам теневой экономики, а также координации аналитической деятельности по изучению российского и зарубежного теневого бизнеса.

Четвертый этап изучения теневой экономики, начиная с 2008 г. (период экономического кризиса), определяется необходимостью применения комплексного экономико-правового подхода в качестве основы выявления сущности теневой экономики [4]. Исследования показали, что в понятие теневой экономики включаются, в основном, существенные особенности данного явления: экономические, правовые, политические, нравственно-идеологические и другие. В связи с этим, для обобщения выявленных характеристик рассматриваемого явления необходимо систематизировать существующие подходы в исследованиях теневых экономических процессов.

В настоящее время теневая экономика характеризуется не только совокупностью внутренних экономических, правовых и социальных факторов, но и совокупностью внешних факторов, влияющих на экономическое развитие российской экономики, условия формирования инновационной и конкурентоспособной экономической деятельности. При этом понимание теневой экономики сводится к совокупности общественных отношений, складывающихся в процессе деятельности, направленной на по-

лучение экономической выгоды от производства товаров (услуг), их реализации на рынке, конечного потребления или личного накопления. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что преобладание негативных или положительных последствий определяется масштабами неформального сектора в экономике страны.

С 2014 г. российская экономика находится под влиянием как внешних, так и внутренних угроз. Поэтому возникает необходимость изучения теневой экономики с учетом ее влияния на углубление кризисных явлений. Необходимы новые методологические подходы к изучению сущности теневой экономики, ее влияния на экономическую безопасность государства и регионов Российской Федерации. Структура разработанной авторской концепции обеспечения региональной экономической безопасности отличается от традиционного уголовно-процессуального и административного подходов экономическим содержанием, которое является основой для обоснования и принятия управленческих решений ОВД РФ, направленных на противодействие теневой экономике, что способствует повышению уровня обеспечения экономической безопасности страны в целом. Сама концепция может быть представлена следующими элементами (см. табл.):

1. Научный подход. Разработан системно-институциональный подход к оценке и организации противодействия региональной теневой экономике [3], отличающийся использованием авторского пятиэтапного алгоритма. Введено авторское определение категории «региональная теневая экономика». Введено авторское определение понятия добавочного регионального теневого продукта, предложен алгоритм его оценки при составлении товарного теневого баланса, что расширяет экономико-правовой подход к рассмотрению феномена теневой экономики. Систематизированы и структурированы угрозы экономической безопасности на уровне субъекта РФ [7], авторский подход отличается анализом влияния на экономическую систему групп стоп-факторов, ранжированных по степени их важности.

Таблица

Элементы научной концепции противодействия ОВД РФ теневой экономике на уровне субъекта РФ

Элементы	Характеристика		
Научный подход	Системно-институциональный подход		
	Региональная теневая экономика – система теневой экономической деятельности, структурированная по отраслевому и территориальному признакам, субъектам хозяйственной и иной деятельности, в которой концентрация и легализация теневых финансовых ресурсов осуществляется в финансово-кредитной сфере	Добавочный региональный теневой продукт (ДРТП) – стоимость созданных благ или сумма экономических обязательств, изменение которой фактически не отражено в официальных данных учета, оказывающая влияние на величину нелегальной экономической выгоды в сторону ее увеличения	Система групп стоп-факторов – угроз развитию региональной экономики, шести региональных подсистем: экономической, природно-ресурсной, социо-демографической, финансово-бюджетной, административно-территориальной, организационно-управленческой
Методология	Методика оценки региональной теневой экономики при анализе валовых доходов, издержек и прибыли регионального теневого потока	Прибыль регионального теневого потока: $Profit_{RSP} = TB_{RSP} - (TS \cdot p_{RSP} + TC_O + TC_P)$, где TB_{RSP} – величина полученной нелегальной экономической выгоды, выраженная в сумме материального ущерба, нанесенного обществу или государству от противоправной деятельности; TS – величина уголовно-правовых санкций для получателя теневого потока, в случае привлечения к ответственности за совершение экономического преступления; TC_O – величина расходов на организаторов теневого потока; TC_P – величина расходов на исполнителей теневого потока; p_{RSP} – вероятность привлечения к уголовно-правовой ответственности за совершение экономического преступления	

Продолжение таблицы

Элементы	Характеристика		
Методология (продолжение)	Методика оценки региональной теневой экономики с учетом весовых коэффициентов методов анализа регионального теневого потока	Вес метода анализа: $j_i = \frac{R_i}{\sum_{i=1}^{n} R_i}$ где R_i – средний ранг i-го метода анализа; n – число методов анализа	Величина теневого потока: $T = \frac{\sum_{i=1}^{n} M_i j_i}{\sum_{i=1}^{n} j_i}$ где M_i – результат применения i-го метода анализа
	Методические рекомендации по экономическому переориентированию в области анализа фиктивных схем обналичивания теневого потока		
Мониторинг	Система индикаторов регионального теневого потока	Коэффициент завышения расходной части: $K_{over} = \Delta \frac{Profit\ (loss)\ from\ sales}{sales} = \Delta \frac{\text{Прибыль (убыток)от продаж}}{\text{Выручка от продажи}}$. Коэффициент занижения ликвидности: $K_{under} = \Delta \frac{Cash}{currentliabilities} = \Delta \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	
	Система мониторинга региональной теневой экономики	Коэффициент незаконной банковской деятельности: $K_{iba} = \frac{N_{iba}}{N_f}$, где N_{iba} – количество фиктивных юридических лиц, подпадающих под критерий «отсутствие сведений о деятельности из налоговой инспекции / наличие движения денежных средств на расчетных счетах в банках» в течение последнего календарного года (квартала); N_f – количество фиктивных юридических лиц на последнюю годовую (квартальную) отчетную дату	
	Показатели оценки экономической преступности для характеристики теневой экономики	Нелегальная экономическая выгода на единицу ее источника: $IEB_i^V = \frac{S_i}{V_i}$, где S_i – сумма ущерба, определенная в рамках судебной экономической экспертизы, по совокупности экономических преступлений i-й направленности; V_i – количество потерпевших лиц, согласно материалам уголовных дел по совокупности экономических преступлений i направленности. Нелегальная экономическая выгода на организатора теневого бизнеса: $IEB_i^{Cr} = \frac{S_i}{Cr_i}$, где Cr_i – количество выявленных участников преступной схемы, по совокупности экономических преступлений i-й направленности. Коэффициент выявленности теневого потока: $K_i^{IEB} = \frac{IEB_i^{Cr}}{C_i}$, где C_i– сумма минимального ущерба, согласно диспозиции статьи УК РФ, по совокупности экономических преступлений i-й направленности	
Подготовка кадров	Система входного контроля компетенций	Коэффициент компетенций: $K_{comp} = \frac{Q}{T}$, где Q – количество вопросов, включенное в тест; T – количество часов по тестируемой дисциплине. Коэффициент остаточных знаний: $K_{know} = \frac{A}{T}$, где A– количество правильных ответов на вопросы теста. Коэффициент входного контроля компетентности: $K_{control} = \frac{K_{comp}}{K_{know}}$	

Окончание таблицы

Элементы	Характеристика	
Программа	Меры противодействия ОВД РФ региональной теневой экономике: законодательные, межведомственные организационные, правоохранительные, культурно-воспитательные	Этапы комплексной программы: 1. Формулирование алгоритма проведения исследования данных о состоянии экономической преступности с выдвижением гипотезы о предполагаемых результатах интересуемого исследования; 2. Отбор методов статистической обработки данных и обоснование их выбора для подтверждения выдвинутой гипотезы; 3. Формулирование методики анализа факторов регионального теневого потока; 4. Применение отобранных методов анализа к исходным статистическим данным о состоянии экономической преступности; 5. Обобщение результатов исследования по каждому из примененных методов анализа; 6. Формирование и интерпретация выводов исследования

2. Методология. Расширены методические основы экономико-правового подхода к оценке теневой экономики на уровне субъекта РФ в части анализа валовых доходов, издержек и прибыли регионального теневого потока [4], с учетом вероятности наступления уголовно-правовых последствий по трем блокам «схема – секретность – масштабность». Разработан метод анализа и оценки итоговой величины регионального теневого потока, отличающийся учетом системы весовых коэффициентов факторов, для которых разработаны частные методики расчета. Выявлены ключевые тенденции развития фиктивных схем обналичивания теневого потока на основе мониторинга взаимосвязей коммерческих организаций с банками, адаптированные к специфике строительной отрасли.

3. Мониторинг. Предложен инструментарий оценки регионального теневого финансового потока [4], отличающийся использованием процедур коэффициентного анализа данных бухгалтерского учета и отчетности и построением системы индикаторов регионального теневого потока в рамках автоматизированного анализа. Разработана методика мониторинга угроз, отличающаяся учетом специфики теневой экономики на уровне субъекта РФ, позволяющая систематизировать их по объекту, исходным данным и их источникам, субъекту. Введены новые показатели оценки экономической преступности, ориентированные на анализ стоимостных характеристик получаемой нелегальной экономической выгоды (удельные коэффициенты нелегальной выгоды, рассчитываемые на единицу ее источника, на организатора теневого бизнеса, коэффициент выявленности теневого потока).

4. Подготовка кадров. Адаптированы предложения по совершенствованию подготовки специалистов в системе обеспечения экономической безопасности России [5], исходя из разработанной системы входного контроля компетенций с расчетом трех количественных показателей.

5. Программа. Определены меры противодействия теневым и криминальным угрозам экономической безопасности по шести направлениям в рамках апробированной комплексной программы исследования теневой экономики на уровне субъекта РФ.

Таким образом, нами обоснована научная концепция противодействия теневой экономике и экономической преступности для правоохранительных институтов, включающая раздел статистического учета экономической преступности по авторской методике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гринберг Р.С.* Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы. Общие итоги системной трансформации // Век глобализации. 2015. № 1.
2. Интервью с Кристофом Рюлем (Christof Ruehl), главным экономистом представительства Всемирного банка в России «Теневая экономика отражает резервы роста». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/350248 (дата обращения 26.03.2017).
3. *Куклин А.А.* Экономическая безопасность регионов: теоретико-методологические подходы и сравнительный анализ // Фундаментальные исследования. 2014. № 6. С. 142-145.

4. *Литвиненко А.Н., Батурина Е.В.* Методология экономико-правового анализа фиктивного предпринимательства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5 (83). С. 65-73.
5. *Литвиненко А.Н.* Проблемы подготовки курсантов по специальности «Экономическая безопасность» в вузах МВД России // Экономическая безопасность личности, общества, государства: проблемы и пути обеспечения. Материалы ежегодной всероссийской научно-практической конференции, 02 апреля 2014 г. СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2014. С. 14-15.
6. Состояние преступности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://мвд.рф/reports/item/9338947 (дата обращения 26.03.2017).
7. *Терещенко А.П.* Противодействие органов внутренних дел теневой экономике как фактор экономической безопасности региона: автореферат дис. … канд. экон. наук. СПб., 2015.
8. *Феофилова Т.Ю., Плотников В.А.* Ретроспективный анализ подходов к обеспечению национальной экономической безопасности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2009. № 5 (85). С. 234-238.

Макеенко М.В., Матухин Р.В., Тихонова М.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСЕНСУС КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. *В статье представлены результаты анализа зарубежной экономической литературы, прямо или косвенно связанной с раскрытием понятия «стратегический консенсус». На основании проведенного ретроспективного анализа авторами формулируются ключевые характеристики исследуемого понятия, а также определяется его место в процессе стратегического планирования.*

Ключевые слова. *Стратегический консенсус, стратегическое планирование, стратегическое управление.*

Makeenko M.V., Matykhin R.V., Tikhonova M.V.

STRATEGIC CONSENSUS AS AN INTEGRAL PART OF THE STRATEGIC PLANNING PROCESS

Abstract. *The article presents the results of an analysis of foreign economic literature, directly or indirectly related to the disclosure of the concept of "strategic consensus". Based on the conducted retrospective analysis, the authors formulate key characteristics of the concept under study, as well as determine its place in the strategic planning process.*

Keywords. *Strategic consensus, strategic planning, strategic management.*

Как известно, процесс стратегического планирования акцентирует своё внимание на наиболее значимых и приоритетных целях развития экономического субъекта [2]. Очевидно, что выработка такого рода целей требует согласия заинтересованных сторон относительно стратегических приоритетов развития экономического субъекта, т.е. стратегического консенсуса. За последние полвека научным сообществом накоплен большой объём теоретических и эмпирических исследований, касающихся стратегического консенсуса [4]. Однако в отечественных научных изданиях исследования данного термина практически отсутствуют, за исключением работ, где достижение стратегического консенсуса упоминается, как крайне важная составляющая процесса стратегического планирования [3].

Термин «стратегический консенсус» берёт своё начало из работ, относящихся к теории принятия решений. В самых первых исследованиях вместо слова консенсус использовались термины «согласие»,

---

ГРНТИ 06.81.12
© Макеенко М.В., Матухин Р.В., Тихонова М.В., 2017
Мария Владимировна Макеенко – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Роман Валерьевич Матухин – соискатель кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Майя Владимировна Тихонова – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Тихонова М.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812 310-40-83. E-mail: keiup2074@mail.ru.

«согласованность» [20] и «сплочённость» [29]. Несмотря на путаницу в ранней терминологии, на протяжении трёх десятилетий учёные видели необходимость в согласованности мнений топ-менеджеров относительно стратегии предприятия. В таблице, представленной ниже, видно, что до конца 1980-х годов термин «стратегический консенсус» трактовался довольно узко и понимался, как согласованность взглядов топ-менеджеров относительно стратегических целей и средств их достижения.

Таблица

Ретроспективный анализ определения стратегического консенсуса и связанных с ним концепций

Автор	Определение
Grinyer и Norburn (1977–1978)	Консенсус как статистически значимый уровень коллективного понимания; может быть использован при расчёте степени согласия между руководителями [17]
Bourgeois (1980)	Консенсус как согласие в рамках доминирующей коалиционной группы разработчиков стратегии относительно целей и средств их достижения [5]
Bourgeois и Singh (1983)	Стратегическое разногласие – степень того, на сколько команда топ-менеджеров расходится в понимании того, что из себя представляет окружение, какие цели являются важными для организации, и какие стратегии должны осуществляться [6]
Dess и Keats (1987)	Консенсус как степень коллективного понимания командой топ-менеджеров характера окружающей среды [11]
Dess и Origer (1987)	Консенсус как согласие всех сторон относительно мнения группы; оно достигается только после анализа и оценки всех плюсов и минусов относительно поставленной проблемы и когда все (не большинство) управляющие находятся в согласии [12]
Priem (1990)	Консенсус команды топ-менеджеров – общее согласие относительно каких-либо вопросов, поддерживаемое всеми или большинством [26]
Wooldridge и Floyd (1990)	Консенсус как результат приверженности, заинтересованности и понимания стратегии предприятия менеджерами среднего звена [30]
Dess и Priem (1995)	Консенсус как уровень коллективного согласия в команде топ-менеджеров относительно целей, методов конкурентных действий и восприятия окружающей среды компании [13]
Bowman и Ambrosini (1997)	Консенсус как степень того, на сколько близки управленцы стратегических бизнес-единиц (СБЕ) в понимании стратегических приоритетов компании. Консенсус понимается здесь, как общее или коллективное взаимопонимание [8]
Homburg, Krohmer и Workman (1999)	Стратегический консенсус как уровень согласия между руководителями высшего звена относительно акцента на определённом типе стратегии [19]
Knight и др. (1999)	Стратегический консенсус как взаимопонимание среди членов группы. Этот термин в основном относится к согласию или частичному совпадению ментальных моделей отдельных членов подразделений относительно стратегий компании [23]
Menon, Bharadwaj, Adidam и Edison (1999)	Приверженность консенсусу – степень, с которой члены группы по разработке стратегии согласны и поддерживают выбранную стратегию [24]
Dooley, Fryxell и Judge (2000)	Консенсус как согласие всех сторон с групповым решением относительно того, что было принято наилучшее из возможных решений [14]
Kellermanns и др. (2005)	Стратегический консенсус как коллективное понимание стратегических приоритетов между управленцами высшего, среднего и/или низового (операционного) звена организации [22]
Gonzalez-Benito и др. (2012)	Стратегический консенсус как согласие относительно конкурентных методов и стратегических целей [16]

Со временем в области исследований стратегического управления происходило смещение фокуса с высшего звена управления на среднее и низовое звено [9], что впоследствии привело к логическим изменениям и в содержании термина «стратегический консенсус». С 1980-х годов ядро исследований стратегического консенсуса смещается с высшего уровня управления на всю управленческую иерархию организации, а также на её стратегические приоритеты. Понятие, данное Келлерманнсом и коллегами, может быть дополнено определением, сформированным в исследовании Гонзалез-Бенито, что объединит в себе все уровни управленческой иерархии, а также согласие относительно стратегических приоритетов и конкурентной стратегии (см. табл.).

Стратегические приоритеты, в свою очередь, формируются уже на этапе стратегического анализа, приобретая очерченный вид после определения целевых установок на этапе целеполагания. Если расширить понятие стратегического консенсуса, данное в работе Келлерманнса и Гонзалез-Бенито, и говорить об этом термине в разрезе стратегического планирования на уровне целой отрасли или региона, что частично упоминается в работах как зарубежных [10], так и отечественных учёных [1], понятие стратегического консенсуса может включать в себя не только управленцев, но и других заинтересованных лиц (стейкхолдеров), заранее определённых разработчиками стратегии. О необходимости включения потенциальных бенефициаров стратегических изменений и следующих за этим изменений в консенсусе упоминается в работе 1982-го года [25], что послужило стартом к исследованиям такого рода изменений во времени.

Коллективное или общее понимание занимает центральное положение в определении стратегического консенсуса. Общее понимание основополагающих принципов стратегии позволяет менеджерам действовать независимо, но, в то же время, согласуясь с действиями остальных участников процесса управления и, что немаловажно, с генеральной целью или ядром принятых стратегических решений. Употребление консенсуса в определении Келлерманнса указывает на возможность изучения консенсуса как внутри, так и между уровнями управления организации.

Важность включения в понятие стратегического консенсуса именно стратегических приоритетов, а не целей и средств их достижения, обуславливается принятием среднего и низового уровня управленцев в качестве самостоятельных единиц, задействованных в процессе принятия стратегических решений [27]. Поводом к переключению внимания на стратегические приоритеты послужило предположение исследователей о том, что управленцы низового уровня не были в курсе стратегических решений, проводимых на высшем уровне управления и, согласно исследованиям, они видят содержание стратегии в разрезе относительной важности определённых инициатив, то есть стратегических приоритетов [28]. Более того, топ-менеджеры, как ключевые участники процесса распределения ресурсов, также рассматривают содержание стратегии через призму приоритетов [7].

Ранее одной из центральных проблем в изучении стратегического консенсуса было явное отсутствие проведения отличий между различными аспектами данного термина [31], такими как: содержание, степень или уровень, масштаб и место консенсуса. Под содержанием консенсуса подразумевается то, с чем соглашаются члены групп. Например, это может быть приоритетность какой-либо цели. Под степенью консенсуса понимается то, насколько велико согласие членов групп касательно содержания консенсуса. Масштаб консенсуса отражает долю людей, вовлечённых в консенсус, он может варьироваться от малого (например, команды топ-менеджеров) до большого числа членов конкретной организации. Наконец, под местом консенсуса понимается то, где главным образом консенсус располагается в организации. Например, консенсус может проявляться между участниками команды топ-менеджмента, также как и между другими группами заинтересованных лиц.

Как уже отмечалось ранее, в большей части работ до 1980-ых годов основное внимание исследователей уделялось лишь степени консенсуса, место консенсуса было ограничено управленцами верхнего звена, а взгляды на содержание консенсуса были слишком неоднородны. Что касается масштаба консенсуса, в ранних работах данный аспект совсем не упоминался [11, 12]. В одной из последних работ Келлерманнса [21] в результате мета-анализа 23 исследований и оценки степени консенсуса между 2089 менеджерами всех уровней управления было доказано существование позитивной связи между уровнем консенсуса и реализацией стратегии и, соответственно, с организационной эффективностью.

Также мета-анализ подкрепил [31, с. 131] утверждение о том, что консенсус относительно стратегических приоритетов лучше коррелирует с организационной эффективностью, чем другие подходы. Один из последних альтернативных подходов к определению и измерению стратегического консенсуса, предложенный Гонзалезо-Бенито, предлагает осмыслять и измерять консенсус, используя двойной подход: консенсус относительно конкурентного метода (как организация собирается конкурировать на рынке) и консенсус относительно целей (т.е. каких она хочет достичь результатов).

Из приведённого выше анализа можно сделать ряд выводов:

- несмотря на разногласия относительно подходов в определении и измерении стратегического консенсуса, эмпирическими исследованиями подтверждается прямая связь между степенью стратегического консенсуса и организационной эффективностью;

- важной составляющей понятия «стратегический консенсус» является общее понимание стратегических приоритетов предприятия;
- процесс выработки консенсуса должен начинаться уже на этапе стратегического анализа и подвергаться изменениям по ходу реализации стратегии;
- место стратегического консенсуса в организации не обязательно должно ограничиваться лишь верхним звеном управленческой иерархии. Потенциальные бенефициары различных стратегических изменений и стратегических приоритетов могут находиться и вне организации;
- содержание, степень, масштаб и место консенсуса наиболее полно характеризуют стратегический консенсус.

Несмотря на эмпирические подтверждения прямой связи стратегического консенсуса и организационной эффективности, остаются спорными процессы достижения сбалансированной и всецело согласованной стратегии. Споры продолжаются и относительно того, как именно достичь консенсуса, не навредив качеству принятых решений, ведь стратегический консенсус можно достичь и по не самой удачной стратегии. В дальнейшем исследования понятия стратегического консенсуса должны учитывать всевозможных модераторов, например, таких как: лидерство, динамика (турбулентность) окружающей среды, организационная структура, стадия жизненного цикла организации, степень осведомлённости относительно стратегии, уровень организационной вовлечённости в процесс разработки стратегии, уровень аналитического охвата.

На наш взгляд, учёт различных модераторов в дополнение к уточнению методов измерения степени стратегического консенсуса, облегчит поиск решения вышеуказанных вопросов и, соответственно, создаст прочный базис для крепкого методологического и теоретического обоснования данного термина.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Карлик А.Е., Кондратьева А.В., Рохчин В.Е.* Стратегическое планирование развития промышленности в пределах федеральных округов России: вопросы теории и методологии. СПб.: СПбГУЭФ, 2011.
2. *Рохчин В.Е.* Вопросы методологии формирования системы стратегического планирования развития городов России // Пространственная экономика. 2005. № 1.
3. *Крискевич С.Н.* Стратегический менеджмент. Томск: ТУСУР, 2012.
4. *Tarakci M., Ates N.* Strategic consensus mapping: A new method for testing and visualizing strategic consensus within and between teams // Strategic Management Journal. 2013. Vol. 1069. August.
5. *Bourgeois L.J.* Performance and consensus // Strategic Management Journal. 1980. Vol. 1. № 3. P. 227-248.
6. *Bourgeois L.J., Singh J.V.* Organizational slack and political behavior among top management teams // Academy of Management Proceedings. 1983. P. 43-47.
7. *Bower J.L.* Managing the Resource Allocation Process: A Study of Corporate Planning and Investment. Boston, MA: Harvard Business School, Division of Research, 1970.
8. *Bowman C., Ambrosini V.* Perceptions of strategic priorities, consensus and firm performance // Journal of Management Studies. 1997. Vol. 34. № 2.
9. *Burgelman R.A.* Intraorganizational Ecology of Strategy Making and Organizational Adaptation: Theory and Field Research // Organization Science. 1991. Vol. 2. № 3. P. 239-262.
10. *DeSarbo W.S., Grewal R., Wang R.* Dynamic strategic groups: deriving spatial evolutionary paths // Strategic Management Journal. 2009. Vol. 30. № 13. P. 1420-1439.
11. *Dess G.G., Keats B.W.* Environmental Assessment and Organizational Performance: An Exploratory Field Study // Academy of Management Proceedings. 1987. Vol. 1987. № 1. P. 21-25.
12. *Dess G.G., Origer N.K.* Environment, Structure, and Consensus in Strategy Formulation: A Conceptual Integration // Academy of Management Review. 1987. Vol. 12. № 2.
13. *Dess G.G., Priem R.L.* Consensus-performance research: Theoretical and empirical extensions // Journal of Management Studies. 1995. Vol. 32. № 4.
14. *Dooley R.S.* Belaboring the Not-So-Obvious: Consensus, Commitment, and Strategy Implementation Speed and Success // Journal of Management. 2000. Vol. 26. № 6.
15. *Fisher B.A., Ellis D.G.* Small Group Decision Making: Communication and the Group Process. New York: McGraw-Hill, 1980.
16. *Gonzalez-Benito J.* et all. Coming to Consensus on Strategic Consensus: A Mediated Moderation Model of Consensus and Performance // Journal of Management. 2012. Vol. 38. № 6. P. 1685-1714.

17. *Grinyer P.H., Norburn D.* Planning for Existing Markets: Perceptions of Executives and Financial Performance // J. R. Stat. Soc. Ser. A. 1975. Vol. 138. № 1.
18. *Hambrick D.C.* Specialization of environmental scanning activities among upper level executives // Journal of Management Studies. 1981. Vol. 18. № 3.
19. *Homburg C., Krohmer H., Workman J.P.* Strategic consensus and performance: The role of strategy type and market-related dynamism. // Strategic Management Journal. 1999. Vol. 20. № 4.
20. *Hrebiniak L.G., Snow C.C.* Top-management agreement and organizational performance // Human Relations. 1982. № 35 (12). P. 1139-1158.
21. *Kellermanns F.W.* The Lack of Consensus About Strategic Consensus: Advancing Theory and Research // Journal of Management. 2005. Vol. 31. № 5. P. 719-737.
22. *Kellermanns F.W.* et all. To agree or not to agree? A meta-analytical review of strategic consensus and organizational performance // Journal of Business Research. 2011. Vol. 64. № 2. P. 126-133.
23. *Knight D.* et all. Top management team diversity, group process, and strategic consensus // Strategic Management Journal. 1999. Vol. 20. July.
24. *Menon A.* et all. Antecedents and Consequences of Marketing Strategy: A Model and a Test // J. Mark. 1999. Vol. 63. № 2.
25. *Narayanan V.K., Fahey L.* The Micro-Politics of Strategy Formulation // Academy of Management Review. 1982. Vol. 7. № 1.
26. *Priem R.L.* Top management team group factors, consensus, and firm performance // Strategic Management Journal. 1990. Vol. 11.
27. *Rapert M.I.* et all The strategic implementation process: Evoking strategic consensus through communication // Journal of Business Research. 2002. Vol. 55. № 4. P. 301-310.
28. *Smith K.G., Mitchell T.R., Summer C.E.* Top Level Management Priorities in Different Stages of the Organizational Life Cycle // Academy of Management Journal. 1985. Vol. 28. № 4. P. 799-820.
29. *Stagner R.* Corporate decision making: An empirical study // Journal of Applied Psychology. 1969. № 53 (1). P. 1-13.
30. *Wooldridge B., Floyd S.W.* The strategy process, middle management involvement, and organizational performance // Strategic Management Journal. 1990. Vol. 11. № 3.
31. *Wooldridge B., Floyd S.W.* Notes and Communications on Consensus Process Effects Strategic // Strategic Management Journal. 1989. Vol. 10. № 3. P. 295-302.

Тихомиров Н.Н., Казимов В.Г.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. *В статье исследуются различные подходы к классификации экономических рисков: представлен сравнительный анализ подходов, выявлены достоинства и ограничения каждой классификации в аспекте применения на предприятиях продовольственного комплекса. Предложена авторская классификация экономических рисков, учитывающая специфику деятельности пищевых предприятий и текущую ситуацию нестабильности в российской экономике. Детально рассмотрены макроэкономические риски и их особая значимость для предприятий пищевой промышленности в текущих экономических и политических условиях.*

Ключевые слова. *Риск, экономический риск, риск-менеджмент, пищевая промышленность, классификация рисков, макроэкономические риски.*

Tikhomirov N.N., Kazimov V.G.

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF ECONOMIC RISKS IN THE FOOD INDUSTRY

Abstract*. The article examines the different approaches to the classification of economic risks. It presents a comparative analysis of approaches, identifies advantages and limitations of each classification in the aspect of its application at the enterprises of food industry. The article contains author's classification of economic risks, considering the specifics of food business and the current situation of instability in global and local economics. A detailed analysis of macroeconomic risks and their special importance for Russian food industry in the current economic and political conditions is also presented.*

Keywords. *Risk, economic risk, risk management, food processing, classification of risks, macroeconomic risks.*

Пищевая промышленность России является одной из наиболее перспективных отраслей, что обусловлено благоприятными возможностями для развития сельского хозяйства и наличием сырьевой базы. Помимо этого, пищевое производство выступает значимой отраслью российской экономики, которая ориентирована на обеспечение продовольственной безопасности страны. На сегодняшний день изменения в мировой экономической системе, обусловленные разнообразными кризисными явлениями, ставят перед пищевой промышленностью новые вызовы, что, в свою очередь, требует активного внедрения эффективных подходов к управлению пищевым производством. Одним из таких подходов является риск-менеджмент, призванный нивелировать риски предприятий пищевой промышленности в условиях нестабильной экономики.

ГРНТИ 38.06.01
© Тихомиров Н.Н., Казимов В.Г., 2017
Никита Николаевич Тихомиров – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вугар Габил оглы Казимов – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Тихомиров Н.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 762-45-45. E-mail: nicknnt@live.com.

Цель настоящего исследования заключается в систематизации классификационных признаков экономических рисков предприятий пищевой промышленности, позволяющей усовершенствовать подходы к осуществлению риск-менеджмента предприятий продуктового комплекса. В результате выполненного комплексного исследования сформулированы новые и уточнены разработанные другими учеными понятия, адаптированные к экономическому развитию предприятий пищевой промышленности. Помимо этого, разработаны теоретико-методологические положения и прикладные организационно-экономические решения, внедрение которых позволит усовершенствовать механизмы управления экономическими рисками в пищевой промышленности.

Опыт деятельности мировых компаний доказывает, что стабильность развития бизнеса и повышение эффективности управления невозможны без активного использования риск-менеджмента как составной части системы управления предприятием независимо от его масштабов, специфики производства или предоставления услуг. Риск – это потенциальная, численно измеряемая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, например, ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств. Риск содержит в себе как отрицательный, так и положительный потенциал. Во всех отраслях промышленности преобладают отрицательные стороны рисков, т.е. риски потерь [1].

Экономический риск – это возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в финансовом аспекте. Понятие экономических рисков включает в себя как прямые экономические риски (возникновение которых приводит к денежному ущербу), так и косвенные экономические риски. Таким образом, при определенных обстоятельствах риски неэкономической природы могут быть отнесены к экономическим рискам. Управление различного рода рисками, в том числе – экономическими, является ключевой задачей риск-менеджмента, который способствует достижению оптимального баланса между показателями прибыли и убытков предприятия.

Система риск-менеджмента выступает элементом комплексной системы управления организацией и должна быть согласована с общей стратегией предприятия, его целями и ключевыми бизнес-процессами. В этом случае она демонстрирует высокую эффективность в минимизации различного рода рисков. В текущих условиях экономической неопределенности внедрение системы риск-менеджмента во многом способствует стабильности функционирования организаций, позволяет минимизировать риски при принятии управленческих решений, способствует финансовому оздоровлению предприятия.

Управление рисками означает определение перспектив и выявление возможностей для совершенствования деятельности предприятия, недопущение или сокращение вероятности нежелательного хода событий. Кроме того, процесс управления рисками заключается в определении потенциальных отклонений от запланированных результатов и в управлении этими отклонениями для улучшения перспектив и обоснованности принимаемых решений, а также сокращения убытков. Вопрос классификации рисков является основным и чрезвычайно важным, поскольку выделение определенных признаков, положенных в основу структурирования рисков, должно основываться на определенных методиках, оценках, подходах. Это необходимо для менеджеров и руководителей организации для оценки наиболее эффективного и предсказуемого исхода событий, на которые они могут повлиять.

Игнорирование факта наличия рисков может привести к ряду негативных последствий, которые будет довольно затруднительно предотвратить [3]. Исследование научных источников по проблеме риск-менеджмента позволяет говорить об отсутствии универсального подхода к классификации рисков, с которыми сталкиваются предприятия в процессе своей предпринимательской деятельности. На сегодняшний день теоретики и практики оперируют многочисленными критериями, на основании которых становится возможным предложить различные классификации экономических рисков. Рассмотрим наиболее распространенные из них.

Классическое понимание классификаций рисков, представленных в российском и международном законодательстве, предполагает следующие виды рисков: финансовые, правовые, страновые и региональные, репутационные и т.п. [5] Многими организациями особое внимание уделяется именно финансовым рискам. Однако классификация рисков по функциям на рыночные, кредитные риски и риск ликвидности часто сталкивается с проблемой размытых границ контроля и потери цепочки взаимозависимости ряда рисков.

Иной подход к классификации рисков организации был представлен Р. Капланом, он рассматривает риски с точки зрения их подконтрольности для организации, выделяя предотвратимые риски, риски стратегии, внешние риски [2]. Достаточно полную классификацию экономических рисков предлагают Е.С. Морозова и Е.А. Грязнова. Эти авторы выделяют следующие виды рисков [4]:

- коммерческие риски – возникают из-за опасности потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности, связанных с неопределенностью результатов коммерческих сделок. К ним относятся: имущественные – это опасность потерь имущества предприятия по причине кражи, диверсии, халатности, сбоя технической и технологических систем и т.д.; производственные – возможные убытки от остановки производства вследствие различных факторов (гибель или повреждение основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.п.)), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии, в большей степени обусловленные отраслевыми особенностями бизнеса; торговые – это убытки по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки и (или) недопоставки и т.п.;
- инновационные риски – связаны с вероятностью потерь, возникающих при вложении предприятием средств в производство новых товаров и услуг, а также при разработке, освоении и внедрении технологических, организационных и других нововведений;
- финансовые риски – это риски, которые характеризуют потери (снижение прибыли, доходов, потери капитала и т.д.) в ситуации неопределенности условий финансовой деятельности предприятия. Разновидностями финансовых рисков являются: инфляционный – характеризуется изменением уровня цен (покупательской способности денег) в масштабах всей экономики страны; дефляционный – проявляется в том, что при росте дефляции происходит падение уровня цен, ухудшение экономических условий деятельности предприятия и снижение доходов; риск ликвидности – связан с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества; инвестиционный риск – выражает возможность возникновения непредвиденных финансовых потерь в процессе инвестиционной деятельности предприятия; риск упущенной выгоды – наступление косвенного финансового ущерба в результате неосуществления какого-либо мероприятия; риск снижения доходности – уменьшение размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, вкладам и кредитам; риск банкротства – связан с опасностью полной потери предприятием собственного капитала и неспособностью рассчитаться по взятым на себя обязательствам в результате неправильного выбора способа вложения капитала.

Отмечая полноту и комплексность указанного подхода, следует, однако, отметить, что предложенная классификация не в полной мере отражает специфику деятельности предприятий пищевой промышленности. Еще один заслуживающий внимания подход предложен консалтинговой компанией «Ernst & Young». В качестве основных экономических рисков данные эксперты выделяют: кредитный риск, риск ужесточения законодательства в ответ на финансово-экономический кризис, углубление стагнации, повышение издержек, снижение эффективности бизнес-моделей [1]. В качестве наиболее весомого недостатка данной классификации отметим то, что она достаточно произвольна и не имеет четкого основания. В то же время, нельзя не отметить ее практическую ценность, поскольку она способствует проведению релевантной оценки бизнеса с позиции подверженности актуальным на текущий момент экономическим рискам.

Можно сделать вывод об отсутствии единой универсальной системы классификации экономических рисков, в том числе в связи с тем, что для каждой отрасли экономики необходим индивидуальный подход. Синтезируя различные классификации и выбирая наиболее релевантные критерии, можно предложить комплекс экономических рисков непосредственно для предприятий пищевой промышленности. Как и прочие отрасли экономики, пищевая промышленность обладает тенденциями развития, а также определенными особенностями. Именно данные особенности и являются источниками рисковых ситуаций.

Наиболее важными особенностями производства пищевых продуктов являются динамический характер, потребность в частом обновлении ассортимента и короткий производственный цикл. Всё это является причинами возникновения рисков, связанных с нарушениями сроков снабжения, сбоями в снабжении топливом и другими видами ресурсов, нарушениями производственного процесса и др.

Исходя из рассмотренных классификаций рисков, признаваемых большинством авторов, целесообразно представить авторскую систематизацию экономических рисков, актуальную для предприятий пищевой промышленности (см. табл.).

Таблица

Классификация экономических рисков предприятий пищевой промышленности [2]

Экономические риски производственного характера	Риск снижения качества продукции
	Нестабильность сырьевых поставок
	Невыполнение поставок клиентам по спецификациям
	Простои в производственном цикле
Экономические риски, связанные с логистическими процессами	Удаленность сырьевых баз от производственной площадки
	Невыполнение графиков поставок продукции
	Удаленное расположение транспортных узлов
	Высокие издержки на содержание транспортного цеха
Экономические риски, обусловленные рыночными факторами	Возможность изменения транспортных тарифов
	Вероятность изменения цен на основное сырье
	Вероятность изменения цен на электроэнергию
	Изменение цен предприятия на продукцию
	Вероятность изменения спроса на продукцию предприятия
	Появление на рынке товаров, альтернативных продукции предприятия
	Инфляционный риск
	Возможное изменение цен на продукцию конкурентов в сторону снижения
	Возможное повышение производства конкурентов
	Вероятность повышения налогов и пошлин
	Платежеспособность потребителей предприятия
	Высокая зависимость от поставщиков сырья
Инвестиционные риски	Наличие морально изношенных основных средств
	Проблема модернизации и воспроизводства оборудования
	Привлечение иностранных инвестиций
	Риски, связанные с внедрением нанотехнологий
	Риски внедрения конкурентами новых технологий, снижающих издержки
Макроэкономические риски	Риск импортных поставок сырья
	Риск колебания валютных курсов
	Ухудшение экономической обстановки
	Усиление мирового экономического кризиса
	Риски усиления конкуренции с иностранными производителями
	Массовый характер импорта продукции из стран ближнего зарубежья
	Риски изменения условий продвижения продукции
	Риски усиления протекционистских настроений, ведущих к снижению объемов инвестиций

Необходимо отметить, что в свете текущего экономического положения следует уделять пристальное внимание экономическим рискам, возникающим вследствие нестабильности экономических систем и обусловленным особенностями внешних экономических условий. Данные риски относят к внешним (макроэкономическим) рискам по отношению к предприятиям продуктового комплекса. Одним из таких рисков в текущей экономической ситуации является риск поставок импортного сырья, который формируется вследствие волатильности валютного курса и роста геополитической напряженности, что, в свою очередь, может привести к невыполнению условий договора со стороны контрагента и нанесению экономического ущерба пищевому предприятию. На примере данного вида риска можно наблюдать как риски неэкономической природы (геополитические) приводят к формированию экономических рисков.

Таким образом, представленные в настоящем исследовании научные подходы к классификации экономических рисков позволяют говорить о том, что в текущих экономических условиях повышение эффективности управления предприятиями продовольственного комплекса возможно только в случае применения интегративного подхода к анализу и оценке экономических рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зленко А.С., Немцев Ю.В.* Подходы к классификации рисков предпринимательской деятельности // Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2016. № 2-2 (8). С. 161-165.
2. *Каплан Р., Майкс А.* Управление рисками: новые принципы // Harvard Business Review Россия. Август 2012.
3. *Каранина Е.В., Быкова И.В.* Классификация рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 8. С. 284-288.
4. *Морозова Е.С., Грязнова Е.А.* Концептуальный подход к классификации рисков в рамках риск-ориентированной стратегии организации // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-1. С. 385-386.
5. *Тарасова И.А.* Классификация рисков производственной деятельности предприятий // Новая наука: стратегии и векторы развития. 2016. № 1-2 (58). С. 9-11.

Хорева Л.В., Шулятьева Ю.Д.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ КОММОДИФИКАЦИИ В СФЕРЕ МУЗЕЙНЫХ УСЛУГ

Аннотация. *В данной статье проводится анализ стратегий коммодификации, применяемых музеями Санкт-Петербурга в ходе своей деятельности, а именно стратегий по формированию продукта музейного магазина. При помощи специально разработанного инструментария изучается структура ассортимента музейных магазинов. Выявляются сильные и слабые стороны деятельности музеев по коммодификации коллекций. Разрабатываются рекомендации для различных групп стейкхолдеров, принимающих участие в процессе коммодификации.*

Ключевые слова. *Коммодификация, продукт музейного магазина, музейные услуги.*

Khoreva L.V., Shulyatieva J.D.

DEVELOPMENT OF COMMODIFICATION STRATEGIES IN THE SPHERE OF MUSEUM SERVICES

Abstract. *Article provides analysis of commodification strategies applied by St. Petersburg museums. In particular, strategies of development of museum shops' product are studied. Structure of shops' assortment is explored with the help of tools developed specially for this research. There are strengths and weaknesses of museum activities on commodification of their collections that are outlined. Recommendations for various groups of stakeholders who take part in the commodification process are developed.*

Keywords. *Commodification, a product of a museum store, museum services.*

Коммодификация подразумевает внедрение коммерческой деятельности в те сферы, которые раньше были некоммерческими. Речь идет главным образом о производстве продуктов для обмена, а не для прямого использования производителем [13]. В литературе обсуждается вопрос внедрения все более разнообразных рыночных отношений в сферу культуры. Многие исследователи в своих работах говорят о трансформации норм культуры в продаваемые товары с целью экономического обмена, формирования рынка и построения идентичности [6, 7, 14]. Как мы писали в одной из предыдущих работ, использование культурного наследия для формирования привлекательности туристской дестинации посредством его коммодификации становится все более востребованным. Коммодификация культурного наследия рассматривается в качестве важной тенденции развития туристского рынка в целом.

Любой объект культурной среды, интересный и притягательный для туристов, может быть продан, то есть он может иметь стоимость и быть реализован на рынке как товар [4]. В связи с влиянием коммодификации на культуру, меняются и функции музеев: расширяется спектр музейных услуг, формируются инновационные методы их предоставления, усиливается интерактивность экспозиций и вклю-

ГРНТИ 06.71.41
© Хорева Л.В., Шулятьева Ю.Д., 2017
Любовь Викторовна Хорева – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Юлия Дмитриевна Шулятьева – стажер-исследователь лаборатории экономики культуры Санкт-Петербургской школы экономики и менеджмента НИУ ВШЭ в Санкт-Петербурге.
Контактные данные для связи с авторами (Хорева Л.В.): 191032, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 602 23 25. E-mail: luhor@inbox.ru.

ченность посетителя в процесс потребления культурных услуг. Международный совет музеев (ICOMOS) разработал определение, которое дает более широкое понимание современного масштаба и задач музея. По определению ICOMOS, музей – это «некоммерческая институция, действующая на постоянной основе на пользу обществу и его развитию. Это институция, открытая широкой публике, которая приобретает, сохраняет, исследует, передает и демонстрирует материальное свидетельство человечества с целью изучения, получения знаний и впечатлений» [5].

В конкурентных условиях современности музеи прибегают к различным маркетинговым инструментам по продвижению собственных услуг на рынок. Одним из таких инструментов является музейный магазин и, в частности, разработка новых стратегий формирования продукта музейного магазина. Сам феномен музейного магазина и его место в музейном пространстве все чаще воспринимаются обществом как характерный маркер коммерциализации культуры, а ассортимент продукции музейных магазинов расширяется за счет репродуцирования наиболее привлекательных музейных экспонатов, использующихся при продвижении музея на рынок культурных услуг [2, с. 25].

Если базовым продуктом в музее является коллекция, ее сохранение, экспозиция, то музейный магазин можно назвать «вторичным» или «расширенным» продуктом, который «дополняет или обеспечивает потребление» основного продукта [12, с. 105]. Продукт музейного магазина является своеобразным элементом маркетинга музея. Услуги магазина и товары, в нем продаваемые, могут служить способом укрепления образа и бренда музея [12, с. 166]. Разработка своего собственного «товарного знака» позволяет магазину знакомить посетителей с тем, какие произведения искусства, являются наиболее интересными в коллекции музея [10]. Продажа сувениров способствует привлечению «широкого публичного интереса» к музейной коллекции [3, 8].

Несмотря на то, что музейный магазин несет в себе развлекательную составляющую, он также выступает неформальным источником получения знаний через продукцию, которая является, напрямую или опосредованно, познавательной и образовательной [9, 10]. Музейный магазин также позволяет музею позиционировать себя как организацию, ориентированную на своего посетителя, и, тем самым, выделяться среди конкурентов на рынке музейных услуг [8].

С другой стороны, существует мнение, что использование коммерческой деятельности может обернуться негативными последствиями для некоммерческой организации. Менеджмент музея встает перед проблемой выбора между художественной миссией музея и коммерческой составляющей [16]. Некоторые исследователи утверждают, что пройдя через процесс коммодификации, произведения искусства теряют свою культурную значимость [15]. Зачастую управление магазином поручается сторонним организациям, не связанным с музеем. Коммуникации между менеджерами, представляющими бизнес-составляющую и содержательную составляющую музея, происходят достаточно редко. В таком случае менеджеры, создающие продукт, упускают культурный элемент того продукта, который они формируют.

Исследователи сходятся во мнении, что музеи, как организации с определенными общественными целями, должны руководствоваться более жесткими этическими нормами при ведении коммерческой деятельности, нежели другие организации [10, с. 167]. Магазины, по мнению исследователей [9], должны расширять знания и закреплять впечатления, полученные посетителями во время визита в музей. Продукты, представленные в ассортименте, должны нести в себе сложные элементы взаимодействия и интерпретации, для того чтобы у потребителя услуг музейного магазина в дальнейшем (после завершения визита) была возможность поразмышлять и узнать что-то новое [2].

Согласно докладу Министерства культуры Российской Федерации, в современных «условиях рыночной экономики» в музейном деле появляются инновации, отвечающие мировым тенденциям в музейной практике. В ряду данных инноваций – освоение музеями «современных управленческих технологий», а также выход на «новые перспективные рынки» [1]. Тем не менее, в России практика разработки специальных стратегий при формировании продукта музейного магазина только начинает становиться популярной. В 2011 году по инициативе Ассоциации менеджеров культуры был запущен новый проект «Музейный сувенир» [3]. Данный проект ставит вопрос о развитии «ниши российского музейного сувенира» в целом на рынке сувениров. По результатам исследований, проведенных в рамках данного проекта, был сделан вывод о том, что отечественный рынок музейного сувенира слабо развит. Тем не менее, исследования показывали, что спрос на продукцию такого рода в нашей стране уже присутствует [3]. Остро встает вопрос о формировании качественного контента магазинов при

различных музеях. Практика показывает, что в российских музеях существует проблема реализации товаров с «обобщенной музейной тематикой».

С целью более тщательного анализа описанной выше проблемы было проведено исследование, направленное на изучение существующих стратегий по разработке продукта музейного магазина в музеях Санкт-Петербурга. В ходе исследования была выдвинута следующая гипотеза: музейные магазины не являются полноценным элементом маркетинга музея в Санкт-Петербурге. Целью исследования является анализ деятельности музеев Санкт-Петербурга на предмет коммодификации музейной коллекции.

Для достижения данной цели была разработана матрица, позволившая систематизировать ассортимент музейных магазинов Санкт-Петербурга в зависимости от их функциональных характеристик, а также тематики, которую несут в себе данные товары. В качестве заголовков в данной матрице по вертикали использовались функциональные характеристики товаров, а по горизонтали – тематика, которую содержат товары. С целью выявления базовых групп товаров музейных магазинов по функциональным характеристикам и формулировки содержания заголовков по вертикали были проанализированы онлайн-магазины ведущих музеев мира.

В анализ были включены 10 зарубежных и 10 российских музеев, лидирующих по посещаемости. Была сформирована следующая обобщающая классификация: книги и другие медиаресурсы; скульптура и реплики; сувениры и канцелярия; товары для детей; одежда и аксессуары; драгоценные украшения; товары для дома; материалы для творчества; другое.

Тематика продуктов музейного магазина и, соответственно, данные для заполнения заголовков по горизонтали в матрице, была систематизирована в соответствие с целями исследования, а именно: артефакты постоянной музейной коллекции; артефакты временных выставок; символика самого музея (здание, эмблемы, интерьеры); специализированная тематика, связанная с профилем основной музейной экспозиции; общегородская тематика; другая тематика (в том числе, общероссийская тематика).

Каждая ячейка полученной матрицы предназначена для фиксирования количества товаров конкретной тематики и с определенными функциональными характеристиками. Дальнейший регрессионный анализ базы данных, систематизированных при помощи матрицы, позволил выявить основные закономерности формирования базового продукта музейными магазинами Санкт-Петербурга. Выявление данных закономерностей важно для понимания и развития политики музеев в контексте коммодификации культурного наследия, составляющего коллекции музеев.

В ходе сбора данных о структуре ассортимента магазинов, сувенирных лавок, киосков и других форм коммодификации музейной коллекции было рассмотрено 76 музеев Санкт-Петербурга. Из них: 55 имеют музейный магазин; 9 не имеют музейного магазина; 12 закрыты / на реставрации (или в них не удалось попасть по другим причинам).

Суть зависимых переменных, включенных в регрессионный анализ, заключается в отображении структуры товарного ассортимента изученных организаций культуры. Таким образом, было сгенерировано 18 переменных, отражающих количество видов товаров каждой функциональной группы с музейной тематикой и тематикой, не имеющей отношения к музею.

В качестве объясняющих переменных были использованы следующие количественные и качественные характеристики музеев: годовая посещаемость; площадь экспозиционно-выставочного пространства; количество объектов основного фонда; бюджетный статус организации (федеральный, муниципальный, частный); организационно-правовая форма (коммерческая / некоммерческая); классификация (историческая, художественная, архитектурно-ансамблевая, персональная / мемориальная, музыкальная / театральная, науки, техники и отраслей народного хозяйства).

Ранги для переменных, отражающих качественные характеристики музеев, были сгенерированы на основе общего количества музеев с соответствующими характеристиками. Чем больше музеев, имеющих конкретную характеристику в Санкт-Петербурге, тем ниже ранг, который присваивается переменной, ему соответствующей. Для проведения регрессионного анализа было учтено несколько предпосылок.

Во-первых, анализ ассортимента музейных магазинов показал, что некоторые крупные музейные комплексы имеют одинаковое ассортиментное предложение и в магазинах филиалов соответствующего комплекса. По этой причине ряд музеев рассматривался не по отдельности, а целым комплексом, включающим филиальную сеть. Основными критериями рассмотрения нескольких музеев в рамках

одного комплекса были следующие: единый подрядчик по производству и продаже продукции; одинаковое ассортиментное предложение (в том числе, его объем и продуктовая линейка); одинаковая классификация и специфика музеев.

Вторая предпосылка, учтенная в ходе проведения регрессионного анализа, это – исключение из рассмотрения музеев, количественные характеристики которых значительно отличаются от тех показателей, которые в среднем наблюдаются по выборке. Процесс исключения так называемых «выбросов» был проведен вручную, так как общее количество наблюдений является низким, и, вследствие этого, ограничения, наложенные на выборку, не являются строгими. В итоге из общего рассмотрения и изучения в рамках регрессионной модели были исключены такие музейные комплексы, как Государственный Эрмитаж и музей-памятник «Исаакиевский Собор». Исключение данных наблюдений из регрессионной модели позволило получить наименее смещенные оценки.

Для минимизации риска появления мультиколлинеарности в моделях был проведен корреляционный анализ. Регрессии были построены по методу наименьших квадратов. Для получения наиболее репрезентативных результатов были построены различные спецификации регрессионных моделей. Для дальнейшей интерпретации полученных коэффициентов были выбраны наилучшие спецификации. Наиболее репрезентативные спецификации представлены в табл. 1.

Таблица 1

Коэффициенты регрессионных зависимостей отдельных типов товаров с музейной / не музейной тематикой и характеристик музея

	Бюджетный статус	Организационно-правовая форма	Тип организации	Классификация	Посещаемость	Площадь экспозиционно-выставочного пространства	Количество объектов основного фонда
Репродукции «немуз»					5.05E-05*		
Репродукции «муз»			-33.86		0.00013		
Одежда и аксессуары «немуз»		15.44		-2.26*	9.32E-05***		0.00013***
Одежда и аксессуары «муз»	4.75	19.71*			7.04E-05***		5.94E-05**
Для дома «немуз»	10.5				0.0001***		0.00016***
Для дома «муз»		89.13***	-17.71				
Для творчества «немуз»				-0.49			2.12E-05***
Для творчества «муз»		1.07**			7.09E-06***		6.14E-06**
Книги «немуз»						0.002***	
Книги «муз»		80.33*	-26.16			0.004***	0.0002*
Сувениры «немуз»	0.87			-8.35	0.0002**		
Сувениры «муз»		39.91**			0.0001***	0.002***	0.0002**
Драгоценности «немуз»					9.88E-05***	0.0011***	9.17E-05**
Драгоценности «муз»		37.7***	-9.77*	-6.35*	-4.59E-05**	0.003***	
Детям «немуз»							
Детям «муз»		9.87	5.96**				
Другое «немуз»					5.27E-05***	0.0004**	8.52E-05***
Другое «муз»			7.42**	1.014**			3.10E-05***

Составлено авторами.

Примечания: «немуз» – товары с тематикой, не имеющей отношения к музею и его коллекции; «муз» – товары с тематикой, связанной с музеем и его коллекцией;* – коэффициент значим на 10% уровне значимости; ** – коэффициент значим на 5% уровне значимости; *** – коэффициент значим на 1% уровне значимости.

Таким образом, регрессионный анализ, а также дальнейший SWOT-анализ (табл. 2) выявленных взаимосвязей позволил выделить основные характеристики рынка музейных магазинов в Санкт-Петербурге.

Таблица 2

Анализ сильных и слабых сторон стратегий коммодификации в сфере музейных услуг в Санкт-Петербурге

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Наличие крупных мировых музеев, имеющих развитые стратегии формирования продукта музейного магазина, соответствующие по уровню успешным европейским примерам; 2. Наличие современных навыков формирования ассортиментного предложения музейного магазина у коммерческих музеев; 3. Образовательная составляющая товаров магазинов культурно-массовых музеев; 4. Большое количество материала для репродуцирования на различные группы товаров музейного магазина.	1. Отсутствие четкой стратегии коммодификации деятельности у большинства музеев; 2. Реализация большого количества товаров массового производства; 3. Обобщенная музейная тематика продукции, реализуемой в большинстве музейных магазинов, низкий уровень ориентации на профиль музея; 4. Низкая степень дифференциации продукции для разных аудиторий культурно-массовыми музеями; 5. Низкий уровень освоенности практик коммодификации государственными некоммерческими музеями.

Существует большое количество возможностей для дальнейшего успешного развития практик коммодификации музейной деятельности в Санкт-Петербурге. Тем не менее, остаются угрозы, которые могут затруднять данный процесс. В соответствие с имеющимися возможностями и угрозами авторами были сформулированы рекомендации для разных групп стейкходеров, участвующих в процессе коммодификации в сфере музейных услуг:

1. Государственные и городские органы власти: формирование налоговой политики, стимулирующей реализацию товаров с музейной тематикой; стимулирование диалога между музеями и различными подрядчиками путем составления плана специальных мероприятий, финансовой и ресурсной поддержки данных мероприятий; разработка образовательных программ в сфере маркетинга и продвижения музейных услуг на национальный и международный рынки.

2. Музеи и музейные работники: создание ограничений на виды и стилистику товаров музейного магазина внутри музея (брендбук); профессиональная переподготовка кадров, повышение осведомленности персонала в отношении элементов некоммерческого и коммерческого маркетинга музеев; проведение тендеров для поиска подрядчиков, способных организовать производство продукции для музейного магазина; активный поиск и налаживание сотрудничества учреждений сферы культуры с бизнес-сообществом (потенциальными спонсорами и меценатами); анализ коллекции на предмет выявления потенциала для репродуцирования на товарную продукцию; составление портрета целевой аудитории музея для расширения ассортимента музейного магазина.

3. Представители бизнес-сообщества, связанные с музейными магазинами: мониторинг тенденций, анализ зарубежных практик и формирование на их основе предложений для разработки продукции музейных магазинов Санкт-Петербурга; поиск вариантов и налаживание сотрудничества между музеями и представителями креативных индустрий, менеджерами в сфере культуры; бизнес-консультирование музеев по формированию и расширению ассортиментного предложения музейных магазинов.

4. Креативные индустрии: участие в специальных событиях с проблематикой коммодификации музейной деятельности с целью налаживания связей с музейным руководством и менеджерами в сфере культуры; поиск свободных ниш на рынке производства музейных продуктов и формирование конкурентоспособного предложения для музейных магазинов; анализ современных тенденций в производстве музейных товаров и применение их для формирования конкурентоспособного предложения для отечественного рынка в сфере музейных услуг.

В заключение отметим, что, разрабатывая стратегию коммодификации культурного наследия посредством расширения ассортимента музейных магазинов, важно помнить, что музей выполняет функции по сохранению, изучению и демонстрации памятников истории и культуры. В этой связи базовой задачей музейного магазина, помимо реализации маркетинговой функции, должна стать функция по продвижению культурной составляющей в общественное пространство, закрепление культурного кода и формирование культурной идентификации все новых и новых поколений потребителей музейных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2014 год / Министерство культуры Российской Федерации. М., 2014.
2. *Балаш А.Н.* Музейный предмет и музейный сувенир: аутентичность и ее трансформация в современной музейной практике // Вопросы музеологии. 2014. № 2 (10). С. 22-27.
3. *Зеленцова Е., Мельвиль Е.* Аналитический доклад «Музейный сувенир и музейный магазин в России» // Агентство «Творческие индустрии». 2011. № 43.
4. *Карпова Г.А., Хорева Л.В.* Коммодификация нематериального культурного наследия в системе услуг культурного туризма // Сервис в России и за рубежом. 2016. Т. 10. № 9 (70). С. 6-14.
5. Definition of Terms: Article ICOM Statutes / Statutes, 2007.
6. *Cole S.* Beyond authenticity and commodification // Annals of Tourism Research. 2007. Vol. 34. Iss. 4. P. 943-960.
7. *Chang J.* Indigenous Tourism: The Commodification and Management of Culture // Annals of Tourism Research. 2006. Vol. 33. Iss. 1. P. 282-283.
8. *Buber R., Knassmuller M.* Approaching Museum Shop Marketing from a Strategic Perspective // ANZMAC. 2009. P. 1-10.
9. *Kent T.* The role of the museum shop in extending the visitor experience // International Journal of Nonprofit Voluntary Sector Market. 2009. № 15. P. 67-77.
10. *Lord G.D*. The manual of museum management. UK: AltaMira Press, 2009. 318 p.
11. *Lumley R.* The Museum Time Machine: Putting Cultures on Display (Comedia). L.: Routledge, 1988.
12. *Mclean F.* Marketing the Museum (Heritage: Care-Preservation-Management). L., NY: Routledge. 2012, 268 p.
13. *Nash J.* Global Integration and the Commodification of Culture // Ethnology. 2000. № 39 (2). P. 129-131.
14. *Su X.* Commodification and the selling of ethnic music to tourists // Geoforum. 2011. № 42. P. 496-505.
15. *Swanson K.K., Dallen J.T.* Souvenirs: Icons of meaning, commercialization and commoditization // Tourism Management. 2012. № 33. P. 489-499.
16. *Toepler S.* Caveat Venditor? Museum Merchandising, Nonprofit Commercialization, and the Case of the Metropolitan Museum in New York // Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. 2006. № 17. P. 99-113.

Руберт И.Б., Тимралиева Ю.Г.

ПОЭТИЧЕСКИЙ ЯЗЫК КАК ОБЪЕКТ ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Аннотация. *Статья посвящена проблемам поэтического языка, являющегося объектом исследования лингвистической поэтики. В статье определяется статус поэтического языка, анализируются его ключевые свойства, выявляется специфика лингвистического анализа поэтического текста, обозначаются некоторые тенденции в развитии лингвопоэтики.*

Ключевые слова. *Поэтический язык, литературный язык, форма, содержание, текст, стиль, дискурс.*

Rubert I.B., Timralieva J.G.

POETIC LANGUAGE AS THE OBJECT OF LINGUISTIC RESEARCH

Abstract. *This article addresses poetic language, which is the object of linguistic poetics studies. The article defines the status of the poetic language, analyzes its key features, reveals the nature of the linguistic analysis of the poetic text and identifies certain trends in the linguopoetics development.*

Keywords. *Poetic language, literary language, form, content, text, style, discourse.*

В истории развития филологической науки проблема поэтической речи / поэтического языка то изучалась и развивалась в границах языкознания, то выходила из пределов лингвистики. Долгое время лингвисты и литературоведы оспаривали друг у друга право исследования поэтических текстов, и большинство лингвистически ориентированных исследований таких текстов начиналось с попытки обосновать тезис о том, что лингвистика тоже имеет право на изучение проблем поэтической речи. В настоящее время закономерность лингвистических изысканий в данной области можно считать доказанной [3; 6; 7; 8; 12; 15; 17; 24]. Более того, в рамках филологии со временем выделилось особое направление – лингвистическая поэтика (теория поэтической речи), занимающаяся «рассмотрением поэтических произведений сквозь призму языка и изучающей доминантную в поэзии функцию» [28, с. 81].

В «Поэтическом словаре» поэтика определяется как «наука о структурных формах художественных произведений и исторических законах изменения этих форм под влиянием нового содержания» [13, с. 314]. Свой вклад в зарождение и развитие лингвистической поэтики внесли многие известные лингвисты и литературоведы: В.Г. Адмони, М.М. Бахтин, Р.А. Будагов, В.В. Виноградов, Г.О. Винокур, И.Р. Гальперин, Л.Я. Гинсбург, Г.А. Гуковский, В.М. Жирмунский, А.Н. Кожин, Д.С. Лихачев, Ю.М. Лотман, А.А. Потебня, В.Я. Пропп, Т.И. Сильман, Б.В. Томашевский, Ю.Н. Тынянов, В.Б. Шкловский, Л.В. Щерба, Б.М. Эйхенбаум, Е.Г. Эткинд, Р.О. Якобсон и другие.

ГРНТИ 16.21.55
© Руберт И.Б., Тимралиева Ю.Г., 2017
Ирина Борисовна Руберт – доктор филологических наук, профессор, профессор кафедры теории языка и переводоведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Юлия Геннадьевна Тимралиева – кандидат филологических наук, доцент кафедры немецкого, романских и скандинавских языков и перевода Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Тимралиева Ю.Г.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (911) 930-59-32. E-mail: juliati@yandex.ru.

На сегодняшний день лингвистическая поэтика является сформировавшимся научным направлением с богатым опытом осмысления как отечественного, так и зарубежного литературного наследия. Вместе с тем, многие ключевые вопросы в теории поэтической речи до сих пор остаются дискуссионными. В частности, при большом количестве работ до настоящего времени не выработано общепризнанной и всесторонне аргументированной теории поэтического языка, вопрос о его статусе до конца не решен, а само слово «поэтический», а вместе с ним и все выражение «поэтический язык» / «поэтическая речь» до настоящего времени продолжает наполняться неидентичным содержанием.

Прежде всего, неоднозначно трактуется само слово «поэтический». Очевидно, следует различать хотя бы два значения этого слова, имеющих прямое отношение к проблеме выделенности явлений определенного рода в составе национального языка. Первым значением следует признать «стихотворный», т.е. присущий стихотворениям, языку поэзии. Это значение является наиболее простым и очевидным, и подавляющее большинство исследований по проблеме поэтического языка выполнено на материале стихотворных произведений. Но такое одностороннее понимание значения слова «поэтический» обедняет представление об его сложной семантической структуре, о тех смысловых оттенках, которые неизбежно сопутствуют его употреблению.

Второе значение данного слова – «художественный», «эстетически значимый». Эти характеристики, недостаточно определенные в рамках лингвистической поэтики, самым тесным образом связаны с понятием творческой окрашенности произведения, его креативных качеств – чем заметнее их проявление, тем более «художественным», «эстетически отмеченным» представляется текст. В этой связи ценным представляется определение В.П. Григорьева, трактующего поэтический язык как «язык с установкой на эстетически значимое творчество» [10, с. 77]. Такое определение совпадает и с буквальным этимологическим смыслом слова «поэзия», происходящего от греч. poieo – «творить», «создавать», «созидать».

Разные лингвисты на протяжении многих десятилетий подчеркивали мысль о недопустимости смешения категорий «поэтического» и «стихотворного», поскольку словом «поэтический» могут быть оценены качества и прозаического текста, отвечающего определенным требованиям «художественности», «эстетической значимости», а потому именно второе значение слова «поэтический» оказывается определяющим в характеристике его как термина лингвистической поэтики. Хотя нельзя не признать того факта, что именно в стихотворной речи, в силу своеобразия её звуковой, смысловой, синтаксической и даже графической структуры, наиболее очевидно проявление основных качеств поэтической речи. Вопросы поэтической речи, исследованные на материале стихотворных произведений, получают яркое и наглядное освещение [18, с. 38-39].

Другая проблема, занимающая ученых на протяжении нескольких десятилетий, связана с разграничением понятий «литературный язык» – «язык художественной литературы» – «поэтический язык». Литературный язык является ведущей разновидностью национального языка, выделяясь среди прочих форм существования языка «своей обработанностью, упорядоченностью, подверженностью к узаконению, кодификации, полуфункциональностью употребления, универсальностью в удовлетворении коммуникативных запросов общества, стилистически дифференцированной системой средств общения, наличием письменной и устной разновидностей» [26, с. 175-176].

Если литературный язык реально существует в текстах художественных и нехудожественных, то язык художественной литературы реализует себя в произведениях словесно-изобразительного искусства; здесь литературный язык автора находит своеобразное, эстетически обусловленное применение. Что касается терминов «поэтический язык», «художественный язык», «язык художественной литературы», то при характеристике художественных текстов они употребляются как синонимы. Вместе с тем, если сочетание «язык художественной литературы» используется исключительно по отношению к художественному тексту, то сочетание «художественный язык» может указывать на прочие (не текстовые) продукты художественного творчества (произведения живописи, архитектуры, кино и т.д.). Что касается сочетания «поэтический язык», то его значение ширится, и в последние годы, с ростом количества междисциплинарных исследований, оно также все чаще распространяется на нелитературные жанры.

Поэтический язык в его отношении к литературному языку трактуется неоднозначно. Разные лингвисты рассматривают его как художественный стиль литературного языка [5, с. 19; 9, с. 20], как особую разновидность общелитературного языка [26, с. 315], как особую традицию употребления общего

языка [7, с. 140]. Некоторые языковеды выводят поэтический язык за пределы литературного: В.П. Григорьев рассматривает литературный язык по отношению к поэтическому как «поверхностную структуру», т.е. поэтический язык не является частью общелитературного [10, с. 78]. Р. Якобсон называет литературный язык «фоном» для поэтического языка [28, с. 49]. Как особую эстетическую систему, противоположную системам речи, рассматривают поэтический язык В.Г. Адмони [1], И.Р. Гальперин [8], Г.В. Степанов [23], А.В. Федоров [25].

Г.О. Винокур, дающий несколько различных определений поэтического языка, считает, что «понятие литературного языка и шире, и уже понятия языка литературы. Шире, потому что это, во-первых, всякий письменный язык, а не только язык того, что мы теперь называем «литературой», а, во-вторых, также и разговорный язык общественных группировок, которым принадлежит руководящая роль в культурной жизни общественного коллектива. Уже – потому что литература охотно пользуется различными внелитературными средствами языка для своих изобразительных и характерологических целей» [7, с. 90].

Действительно, художественный стиль отличается от других стилей характером использования языкового материала. Художественная литература немыслима без литературного языка: средством выражения мыслей, чувств, создания художественных образов, чувственных представлений служит языковой материал – слова, словоформы, грамматические конструкции литературной речи. Вместе с тем, писатели нередко используют языковые средства иных систем – диалектизмы, жаргонизмы, вульгаризмы и прочие языковые средства, находящиеся за пределами общелитературного языка. Однако ключевое отличие поэтического языка от прочих разновидностей языка явствует из самого термина «поэтический»: в нём значительным весом обладает эстетическая функция.

Р. Якобсон определяет его как «язык в его эстетической функции» [28, с. 275]. Э. Ризель называет эту функцию художественной речи эстетико-коммуникативной функцией языка [30, с. 1975]. Этот стиль преследует не только коммуникативные, но и эстетические цели и представляет собой более свободную систему, чем язык литературный [5, с. 76]. Г.О. Винокур пишет в этой связи об особой поэтической функции языка, «которая не совпадает с функцией языка как средства обычного общения, а представляется её своеобразным обосложнением. Поэтический язык в этом смысле есть то, что обычно называют образным языком» [7, с. 142].

Именно «образность (изобразительность) художественной речи, т.е. та новая материальная среда, которая рождается из слова и которая слово превращает в образ» [11, с. 5], является характерной чертой языка художественной литературы, выделяя её среди прочих языковых стилей. И если для остальных функциональных стилей характерно логически оправданное языковой системой употребление, то для художественной речи характерным является ненормативное использование всех средств языковой системы в целях образной выразительности, использование устоявшихся экспрессивных форм, таких как нарушение рамочной конструкции, эмфатический порядок слов, повторы, параллелизмы, обособления, тропы и т.д. Исследование художественного языка ориентировано, в первую очередь, «на стилистически маркированные языковые единицы, участвующие в передаче идейно-художественного содержания текста и создании эстетического эффекта» [15, с. 23].

Безусловно, тропы (как и все вышеперечисленные формы) имеют место и в нехудожественных текстах, однако в поэтических текстах они приобретают системный характер. Кроме того, «поэтическая образность – гораздо шире и глубже, нежели система тропов и фигур образности», она состоит в «самом внутреннем существе поэтической речи как своеобразной системы воплощения воображаемого или эстетически отражаемого мира и в функциональной специфике её эстетической структуры. Поэтическая функция языка опирается на коммуникативную, исходит из неё, но возвышает над ней новый мир речевых смыслов и отношений, подчиненный эстетическим и социально-историческим закономерностям» [6, с. 155]. Поэтическая речь как специфическая форма речевой деятельности является не просто средством коммуникации, но средством художественного мышления, осознающим мир «через освоение его путем творческого воссоздания» [6, с. 130].

Согласно В.Г. Адмони, в художественном произведении возникает батисматический или глубинный уровень отношений, воплощаемый в дополнительном усложнении смыслового содержания на его пути к символическому смыслу произведения [29, с. 211-212]. Ю.М. Лотман пишет в этой связи о двуплановости поэтического текста, обладающего, помимо семантики, присущей всякому сообщению, неким «интегрированным сверхзначением» [17, с. 95]. Таким образом, особым свойством поэти-

ческого текста является его «семантическая осложненность» [20, с. 221]. Собственно, на эту особенность художественного текста указывал ещё А.А. Потебня, выделяя в нем содержание и внешнюю форму, присущие каждому тексту, а также внутреннюю форму (образ, соответствующий определенному представлению), присущую только поэтическому тексту [19, с. 174-179]. М.М. Бахтин определяет поэтический язык как «усовершенствованный язык» [2, с. 49].

Итак, отличие поэтической речи от прочих функциональных стилей заключается в её двойной природе – языковой и художественной, т.е. словесно-образной. Эта двойственность позволяет говорить не только о родстве поэтической речи с другими языковыми стилями, но и об её близости с искусством. Художественная речь является связующим звеном языка и искусства, соединяя их в один ряд: нехудожественные формы речи – художественная речь – искусство [11, с. 5]. Образность отличает художественную речь от прочих (нехудожественных) форм речи и объединяет с искусством. Отличается художественная речь от прочих художественных форм наличием «утилитарного смысла», выраженного в слове и несущего коммуникативную нагрузку. Таким образом, поэтический язык представляет собой особый специфичный стиль, соотносимый с системами литературной и разговорной речи, взаимосвязанный со всеми жизнеспособными выразительными средствами национального языка, отличающийся особой (абсолютной) экспрессивностью, имеющий два смысловых плана (понятийный и художественный) и обладающий особой эстетической функцией, позволяющей говорить о его близости с искусством. Он есть категория «эстетическая и историческая» [6, с. 156].

«Специфичность» поэтического языка, его осложненность, связанная с наличием дополнительных функций, обуславливает особую методологию исследования, предлагая для текстов художественной литературы более широкую и сложную схему лингвистического анализа, нежели для прочих (нехудожественных) текстов. Прежде всего, поскольку в искусстве «всякое новое содержание неизбежно проявляется как форма» и «всякое изменение формы есть тем уже раскрытие нового содержания» [12, с. 17], особое значение приобретает тесная взаимосвязь между формой и содержанием, существующая на всех уровнях языка. Особенно актуальным это становится для стихотворного текста, где «интровертивный характер поэтической функции достигает своего апогея» [28, с. 81]. Именно содержание стихотворного текста оказывается в гораздо большей степени зависимым от структуры формы, чем содержание прозаического текста. По мнению Е. Эткинда, «в поэзии всё без исключения оказывается содержанием – каждый, даже самый ничтожный элемент формы строит смысл, выражает его» и «всякое, даже самое малое изменение формы неминуемо влечет за собой изменение поэтического содержания» [27, с. 69].

Не менее значимым при анализе поэтического текста становится учет историко-диахронических категорий (литературное течение, жанр, индивидуальный стиль автора). Компоненты этого ряда тесно взаимосвязаны друг с другом, а поэтический текст «представляет собой сложный продукт творчества индивидуальности автора и литературной школы /литературного направления в их взаимоотношениях» [6, с. 76]. Литературное течение (направление), т.е. «совокупность произведений, сближающихся друг с другом по ряду существенных идейно-эстетических и стилистических признаков» [4, с. 187], составляет опорную систему художественного стиля. Литературное течение во многом «задает» как метод художественного творчества писателя, так и стилевую определенность этого метода. В рамках того или иного направления литературы рождается «единая инвариантная художественная концепция мира и личности», которая устойчиво проявляется во всех художественных произведениях, принадлежащих к данному направлению [3, с. 48].

История мировой художественной культуры свидетельствует: индивидуальные особенности, присущие творческому методу каждого художника, порождаются не только характером его дарования, но и усвоением его эстетическим сознанием определенных социальных интересов и идеалов. Вот почему творческий метод, предопределяющий тип языкового оформления, преломляя определенные идейно-эстетические потребности общества, оказывается, в конце концов, не только «личной собственностью» каждого художника, но и эстетическим фундаментом целых художественных направлений. В свою очередь, художественный метод определяется временем. Каждое художественное произведение – продукт определенной эпохи, рожденный в определенной историко-культурной среде. Эпоха и та социальная среда, в которой живет автор, оказывают существенное влияние на его мировоззрение, его эстетику, которые в конечном итоге находят своё выражение в его произведениях, формируют определенную языковую картину мира.

Поэтому глубокий анализ языка художественного произведения невозможен без понимания общественной жизни соответствующего периода развития народа, без разностороннего знания культуры, литературы и искусства этой эпохи, без ясного представления о состоянии литературного языка и его стилей в то время. На необходимость исторического подхода, то есть включения в стилистическую структуру художественной речи историко-диахронических категорий, а также соотнесения поэтического текста с общим историко-культурным контекстом, указывали многие лингвисты и литературоведы, в том числе Д.С. Лихачев, утверждая, что «историзмом должно быть проникнуто каждое исследование поэтического текста» [16, с. 25].

На протяжении многих десятилетий изучение поэтического языка было связано с понятиями текста и стиля. Однако в последние годы все больше исследований ориентировано на художественный дискурс, а методология лингвопоэтики активно обогащается инструментами и приемами анализа смежных наук. Исследование художественного текста сегодня выдвигает целый ряд достаточно сложных задач, направленных на совмещение фундаментальных основ таких отраслей языковедческой науки, как лингвистика речевого целого (текста), текстотипология, диахронический анализ лингвистических единиц, с целью создания адекватного концептуального и методического аппарата, отвечающего задачам анализа поэтического текста [21].

Изучение текста как комплексного структурно-семантического и коммуникативно-прагматического явления в историческом ракурсе, выявление комплекса факторов внутриструктурного и внутрисистемного современного состояния эволюционирования текстов художественной коммуникации, установление их типологических признаков, разработка методики типологического описания их вертикального и линейного развертывания углубляет и расширяет рамки исследования текста как коммуникативной единицы высшего ранга.

Располагая знаниями о дискурсных характеристиках, прагматической установке автора, тематическом репертуаре, содержательной направленности произведений, а также об особенностях построения текста, его макро- и микроструктурного синтаксиса, исследователь не только достигает оптимизации понимания смысла, но и получает возможность наиболее адекватных интерпретаций лингвистических процессов и явлений в области художественной коммуникации. Такой подход связан с осознанием того, что художественное произведение способно к регенерации смысла, приращению значений на базе архетипических образов, наполняемых новым содержанием в разные эпохи, и обеспечивает смысловое обогащение в контексте нового времени, его расширение и переосмысление.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адмони В.Г.* Поэтика и действительность. Из наблюдений над зарубежной литературой XX века. Л.: Советский писатель, 1975.
2. *Бахтин М.М.* Вопросы литературы и эстетики: исследования разных лет. М., 1975.
3. *Борев Ю.Б.* Методология анализа художественного произведения // Методология анализа литературного произведения. М.: Наука, 1988. С. 3-33.
4. *Брандес М.П.* Стилистика немецкого языка. М.: Высшая школа, 1990.
5. *Будагов Р.А.* Литературные языки и языковые стили. М.: Высшая школа, 1967.
6. *Виноградов В.В.* Стилистика. Теория поэтической речи. Поэтика. М.: Изд-во АН СССР, 1963.
7. *Винокур Г.О.* Филологические исследования: лингвистика и поэтика. М.: Наука, 1970.
8. *Гальперин И.Р.* Текст как объект лингвистического исследования. М.: Наука, 1981.
9. *Головин Б.Н.* Основы культуры речи. М.: Высшая школа, 1980.
10. *Григорьев В.П.* Поэтика слова. М.: Наука, 1979.
11. *Гучинская Н.О.* Стихотворная речь в стилевой системе художественной речи (на материале немецкой поэзии): автореф. дисс. ... д-ра филол. наук. Л., 1984.
12. *Жирмунский В.Н.* Теория литературы. Поэтика. Стилистика. Л.: Наука, Ленингр. отд., 1977.
13. *Квятковский А.П.* Поэтический словарь / Науч. ред. и сост. И.Б. Роднянская. М.: РГГУ, 2013.
14. *Кожин А.Н.* Язык художественной литературы как эстетически стимулируемая форма существования литературного языка // Структура и функционирование поэтического текста. Очерки лингвистической поэтики. М.: Наука, 1985. С. 10-37.
15. *Липгарт А.А.* Лингвопоэтическое исследование художественного текста: теория и практика (на материале англ. лит. 16–20 вв.): дисс. ... д-ра филол. наук. М., 1996.

16. *Лихачев Д.С.* Принцип историзма в изучении содержания и формы литературного произведения // Русская литература. 1965. № 1. С. 16-32.
17. *Лотман Ю.М.* Анализ поэтического текста. Структура стиха. Л.: Просвещение, 1972.
18. *Медведева С.Ю.* К истории изучения поэтического языка // Структура и функционирование поэтического текста. Очерки лингвистической поэтики. М.: Наука, 1985. С. 37-72.
19. *Потебня А.А.* Эстетика и поэтика. М.: Искусство, 1976.
20. *Ревзин И.И.* Современная структурная лингвистика. Проблемы и методы. М.: Наука, 1977.
21. *Руберт И.Б.* К вопросу о роли лингвистического анализа текстов // Актуальные проблемы современной лингвистики: сборник науч. статей к юбилею д-ра филол. наук, проф. Руберт И.Б. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 6-18.
22. *Сильман Т.И.* Заметки о лирике. Л.: Сов. писатель, Ленингр. отд., 1977.
23. *Степанов Г.В.* Язык. Литература. Поэтика. М.: Наука, 1988.
24. *Тынянов Ю.Н.* Проблема стихотворного языка. М.: Советский писатель, 1965.
25. *Федоров А.В.* Язык и стиль художественного произведения. М., Л.: Художественная литература, 1963.
26. *Филин Ф.П.* Истоки и судьбы русского национального языка. М.: Наука, 1981.
27. *Эткинд Е.* Материя стиха. СПб.: Гуманитарный союз, 1998.
28. *Якобсон Р.* Работы по поэтике. М.: Прогресс, 1987.
29. *Admoni W.* Zu den Wechselbeziehungen zwischen Sprach- und Literaturwissenschaft // Studia Neophilologica. Stockholm. 1981. Vol. LIII, 2. S. 211-215.
30. *Riesel E.* Deutsche Stilistik. M., 1975. 316 s.

Бородунова М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ УСЛУГИ

Аннотация. *В статье рассматриваются структура физкультурно-оздоровительной услуги, выделяются отдельные элементы, составляющие ее модель, такие как степень доступности услуги, уровень безопасности ее потребления, материально-техническое обеспечение базы, репутация физкультурно-оздоровительной организации и другие.*

Ключевые слова. *Спорт, здоровье, физкультурно-оздоровительные услуги, рынок услуг, здоровый образ жизни.*

Borodunova M.V.

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF THE MODEL OF PHYSICAL AND HEALTH SERVICE

Abstract. *The article discusses the structure of sport and recreation facilities are highlighted in the individual items that comprise the model, such as availability of services, the security level of consumption, the logistics base, reputation, physical health-improving organizations and other.*

Keywords. *Sports, health, fitness, health services, market services, healthy lifestyle.*

Социально-экономические преобразования в России направлены на утверждение гуманистических ценностей и идеалов, создание развитой экономики и устойчивой демократической системы. Важное место в этом процессе занимают вопросы, связанные с жизнедеятельностью самого человека, его здоровьем и образом жизни. Из совокупности понятия «здоровый образ жизни», объединяющего все сферы жизнедеятельности личности, коллектива, социальной группы, нации, наиболее актуальной составляющей является физическая культура и спорт. На современном этапе социально-экономического развития возрастают и требования к физической подготовленности граждан, необходимой для успешной их трудовой деятельности.

В учебнике «Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения» под ред. В.К. Кучеренко приводится следующая печальная статистика: «В РФ курят 75% мужчин и 25% женщин. Ежегодно 220000 человек умирает в связи с курением. Алкоголем злоупотребляют 70% мужчин и 47% женщин, а показатель потребления алкоголя в пересчете на чистый спирт (12 л на душу населения в год) в России один из самых высоких в Европе. Повышенную массу тела имеют 20% мужчин и 25% женщин. Спортом не занимаются 38% мальчиков и 59% девочек» [5, с. 526]. При этом от малоподвижного образа жизни ежегодно умирает 1,9 млн человек, а отсутствие физической активности служит четвертым по значимости фактором риска смерти [5, с. 529].

ГРНТИ 06.71.55
© Бородунова М.В., 2017
Мария Владимировна Бородунова – аспирант кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-47-60. E-mail: epes@mail.ru.

Физкультурно-спортивная деятельность призвана снизить деструктивный уровень описанных выше показателей, при этом создать условия для распространения идеологии здорового образа жизни в российском обществе. По своей сути сфера физической культуры выполняет в обществе множество общественных функций и охватывает все возрастные группы населения. Полифункциональный характер сферы выражается в том, что физическая культура – это развитие физических, эстетических и нравственных качеств человеческой личности, организация общественно-полезной деятельности, досуга населения, профилактика заболеваний, воспитание подрастающего поколения, физическая и психоэмоциональная рекреация и реабилитация, зрелище, коммуникация и т.д.

Центральной фигурой в оказании физкультурно-оздоровительных услуг (ФОУ) является личность, выступающая потребителем рассматриваемых услуг, при этом потребление происходит индивидуально, ведь даже в случае групповых занятий физкультурой и спортом, эффект от занятия сильно различается у различных индивидов, что не позволяет отнести физкультурно-оздоровительную деятельность к групповым услугам. В ситуации, когда потребителем услуги ФОУ выступает юридическое лицо, следует отметить, что данное лицо является по сути посредником, поскольку конечное распределение блага в значительной степени персонифицировано. Более того, потребляющий услугу индивид является материальным носителем услуг физкультуры и спорта, который, в результате обладания услугой, приобретает определенный набор навыков, качеств и умений.

Другая особенность физкультурно-оздоровительных услуг заключается в том, что потребитель не преследует материальной выгоды, а ставит перед собой задачу самосовершенствования и личностного роста. Потребление индивидом физкультурно-оздоровительной услуги носит вариативный характер, где человек сам осуществляет выбор спортивных дисциплин и оздоровительных процедур, время, место и форму занятий, а также самостоятельно определяет результат, который необходимо достичь. Соответственно, личность конечного потребителя ФОУ (в т.ч. потенциального) находится в центре внимания при формировании маркетинговой деятельности организации физкультурно-оздоровительной направленности, особенно в её коммуникационном и информационном аспектах.

Оценка стоимости физкультурно-оздоровительной услуги может стать непростой задачей для руководителя организации, поскольку в формировании цены продукта необходимо учитывать широкий спектр субъективных факторов, таких как мастерство тренера, престижность конкретной услуги и организации, ее предоставляющей. Большую роль при определении стоимости ФОУ играет статусное потребление: так посетители более дорогих фитнес-клубов готовы платить большую сумму за услуги, совпадающие с более дешевыми аналогами, при этом квалификация специалистов и технические характеристики спортивных тренажеров могут быть идентичны. Для таких групп потребителей, как, например, молодые обеспеченные женщины, принципиальное значение может иметь статус организации, предоставляющей ФОУ, ощущение престижности и респектабельности бизнес-структуры.

Создание модели ФОУ позволяет на основе количественных и качественных критериев учитывать уровень потребительского спроса, приближая реальное состояние бизнес-деятельности к имеющейся модели. Чем больше соответствие между реальными и моделируемыми характеристиками, тем меньше разрыв между спросом и предложением. Уменьшение такого разрыва, что очевидно, напрямую способствует успеху коммерческой деятельности организаций физкультурно-оздоровительного профиля. Модель физкультурно-оздоровительной услуги должна основываться на современных теоретических и практических достижениях как специалистов в области физической культуры, спорта и здорового образа жизни, так и предпринимательского сообщества. Модель ФОУ – это объединение усилий предпринимателя, берущего на себя роль работодателя, и специалистов по физкультурно-оздоровительной деятельности, выступающих в качестве работников.

Модель ФОУ имеет в своей основе определенную структуру, состоящую из нескольких модулей: степень доступности услуги; уровень безопасности потребления услуги; материально-техническое обеспечение базы предоставления ФОУ; репутация физкультурно-оздоровительной организации; характеристика спортивных занятий и оздоровительных процедур; характеристика тренерского состава и вспомогательного персонала; результативность предоставления физкультурно-оздоровительных услуг; широта дополнительных и сопутствующих услуг.

В рамках первого модуля рассматривается степень доступности услуги, отражающая организационные условия процесса ее приобретения и потребления. Здесь анализируется доступность ценовых решений, режим работы, наличие скидок, уровень информационной поддержки, а также сугубо орга-

низационные аспекты деятельности организации, такие как удобное расположение, наличие парковки. Второй модуль образуют индексы безопасности потребления услуги, оценивая которые, можно сделать вывод о степени риска, вызванного потреблением ФОУ. Данный модуль имеет особую значимость при формировании физкультурно-оздоровительных услуг, поскольку вероятность травматизма и другого вреда здоровью при потреблении ФОУ в среднем выше, чем при потреблении других услуг.

К третьему модулю относятся физические параметры обстановки организации, предоставляющей услуги. Значение имеет не только качество оборудования, но и его количество, поскольку более обширный чем у конкурентов набор спортивных тренажеров, оборудования, оздоровительных процедур может стать важным конкурентным преимуществом компании. Четвертый модуль формируют показатели, отражающие известность, популярность и престижность организации, образующие в совокупности ее имидж.

Пятый модуль включает в себя характеристики самого процесса предоставления ФОУ, характеризующие ее качество. Если рассматривать спортивный аспект услуги, то происходит оценка качественных характеристик таких категорий, как эффективность разминки, уровень физической нагрузки, сбалансированность подбираемых упражнений, их разнообразие и широта, использование спортивных тренажеров, снарядов, инвентаря, приспособлений для тренинга. Кроме этих характеристик необходимо рассматривать развлекательные аспекты спортивных занятий, включающие в себя игры и соревнования, подходящее музыкальное сопровождение. Кроме спортивных аспектов ФОУ необходимо также учитывать оздоровительные аспекты, в рамках которых следует рассматривать эффективность применяемых методик, соответствие необходимым сертификатам и соблюдение качества предоставляемых услуг, соответствие оздоровительных процедур современным медицинским достижениям, как с позиции методов профилактики и лечения различных болезней, так и с позиции применения лекарственных препаратов и медицинского оборудования.

Шестой модуль составляют характеристики персонала физкультурно-оздоровительной организации: наличие у работников профильного образования, спортивных разрядов (в случае тренеров), опыта работы, лицензии, их внешний вид, способность к индивидуальному подходу в отношении каждого из клиентов, а также личные качества, такие как вежливость, коммуникабельность, доброжелательность по отношению к клиенту. Седьмой модуль – это показатели качества собственно спортивных занятий и оздоровительных процедур, обеспечиваемых персоналом в ходе предоставления ФОУ.

В рамках восьмого модуля рассматриваются показатели, отражающие наличие дополнительных, сопутствующих услуг. Этот модуль имеет повышенную значимость в рамках ФОУ, поскольку само объединение спортивных упражнений и оздоровительных процедур в единое целое подразумевает высокую взаимодополняемость предоставляемых услуг, направленных на комплексное развитие человека. Необходимо отметить, что в ряде случае физкультурно-оздоровительные услуги, рассмотренные в комплексе, подразумевают не только объединение и взаимное проникновение различных по типу спортивных программ, но и торговлю спортивным питанием, экипировкой, спортивным инвентарем, предоставление услуг солярия, бани.

Модульное восприятие физкультурно-оздоровительной услуги позволяет акцентировать внимание на ключевых аспектах, способствующих ее продвижению, и выявить рыночные и нерыночные силы, препятствующие этому процессу. Учитывая широту охвата мегаполисов сетями фитнес-клубов и других организаций ФОУ, что создает высокую конкуренцию на рынке, ключевой момент приобретает репутация, поскольку именно на нее в большей степени ориентируется клиент при выборе наиболее соответствующего его спросу производителя услуги. Формирование репутации, а также достижение других конкурентных преимуществ осуществляется в ходе моделирования ФОУ за счет применения определенных технологий в процессе ее внедрения на рынке. При реализации ФОУ решаются задачи по поддержке репутации организации, предоставляющей ФОУ.

Сложная структура физкультурно-оздоровительных услуг предъявляет особые требования к маркетинговой деятельности организаций физкультурно-оздоровительного профиля. Общие принципы реализации маркетинговой деятельности в организациях рассматриваемого типа полностью соответствует современным концепциям маркетинговых услуг. Однако нельзя не заметить и ряд специфических черт в используемых маркетинговых механизмах.

Основной из них является необходимость широкого использования факторов мотивации при проведении маркетинговых исследований на рынке ФОУ. Представляется очевидным, что модульная

структура физкультурно-оздоровительных услуг выстроена с учетом мотивационной основы их построения. В структуре модулей отражено стремление к здоровому образу жизни, стремление к общению, приверженность к стилю поведения, считающемуся престижным, поиск особых способов проведения досуга и развлечений. Именно разнообразие, заключенное в структуре ФОУ, его способность к отражению разнообразия мотивов потребления формируют основные конкурентные преимущества организаций физкультурно-оздоровительного профиля.

Второй особенностью маркетинговой деятельности на рынке физкультурно-оздоровительных услуг является ее преимущественная ориентация на изучение потребностей, сформированных на основе мотивов потребления. В структуре спроса, который, как известно, формируется с учетом потребностей и платежеспособности потребителей, собственно потребность приобретает лидирующее значение. Ценовой фактор, действие которого ограничивается платежеспособностью, не является в данном случае лидирующим. Критериальная база спроса выстраивается под воздействием потребности, их мотивационной основы. Важнейшее значение приобретают при этом не только инфраструктура физкультурно-оздоровительной организации или технология предоставления ФОУ, но и профессионализм, личные качества персонала, тренера, инструктора.

Снижение влияния ценового фактора в данном случае вполне закономерно. Оно обусловлено маркетинговой природой ФОУ. Эта услуга не относится к числу услуг первой необходимости. Потребитель оценивает ее как услугу особую, в ряде случаев элитарную, и в силу этих обстоятельств готов оплачивать ее по более высокой цене. Кроме того, потребитель оценивает качество услуги (а значит и ее соответствие цене) в комплексе, в ее модульной структуре, отдельные элементы которой могут иметь высокую потребительскую ценность. Такую ценность имеет, в частности, возможность использования в процессе потребления ФОУ современного спортивного инвентаря, дополнительных услуг, прогрессивных форм организации занятий.

В качестве еще одной особенности маркетинговой деятельности на рынке ФОУ выступает специфика методов продвижения услуг. Коммерческой пропаганды конкретных организаций, как правило, недостаточно. Успех может быть достигнут, в первую очередь, за счет пропаганды здорового образа жизни, что является социальной задачей. Синтез социальной и экономической функции ФОУ позволит преобразовать организации физкультурно-оздоровительной направленности, выполнить объединение таких организаций в эффективный социально-экономический институт, деятельность которого направлена на решение одной из важнейших задач обеспечения жизнедеятельности населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Власов М.П.* Бизнес-планирование реинжиниринга фирм. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. 584 с.
2. *Врищ Н.Л.* Основы менеджмента физкультурно-спортивной организации. Владивосток: Дальневосточный федеральный университет, 2015. 147 с.
3. *Голубев А.А.* Управление развитием ресурсной базы сферы социальных услуг. СПб.: НП-Принт, 2012. 161 с.
4. *Малофеев И.В.* Развитие социальных услуг в современном обществе: теория вопроса / Ин-т переподгот. и повышения квалификации руководящих кадров и специалистов социальной защиты населения г. Москвы. М., 2010. 208 с.
5. Общественное здоровье и здравоохранение, экономика здравоохранения / под ред. В.З. Кучеренко. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. Т. 1. 688 с.
6. *Сериков Г.Н, Сериков С.Г.* Управление физкультурно-спортивной деятельностью. Челябинск: ЧГНОЦ УрО РАО, 2003. 248 с.

Быков А.Ю.

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ УСЛУГ КАК ФОРМА ПЕРЕХОДА ОТ КОНКУРЕНЦИИ К МЕЖСЕКТОРАЛЬНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

Аннотация. *В статье рассматриваются основные направления и подходы к трактовке социального партнерства в системе взаимодействия государства, бизнеса и некоммерческих организаций, представлена роль межсекторального сотрудничества в решении общественно значимых задач, рассмотрены мотивы и особенности трехстороннего взаимодействия.*

Ключевые слова. *Социальное партнерство, некоммерческий сектор, социальное предпринимательство.*

Bykov A.U.

SOCIAL PARTNERSHIP IN SERVICES AS A FORM OF TRANSITION FROM COMPETITION TO CROSS-SECTORAL COOPERATION

Abstract. *The article examines the main approaches to the interpretation of social partnership as an interaction of state, business and nonprofit organizations. It presents the role of cross-sectoral cooperation in solving socially significant problems and examines peculiarities of tripartite interaction and its main drivers.*

Keywords. *Social partnership, nonprofit sector, social entrepreneurship.*

В ходе рыночных реформ в российском обществе произошло формирование новой модели социальной политики государства, отличной от модели советского периода, предполагавшей безальтернативную ответственность государства за стабильное общественное развитие и предоставление социальных услуг. В рыночной экономике подобный подход невозможен ввиду преобладания отношений конкуренции над отношениями социального взаимодействия. С другой стороны, в силу ограниченности ресурсов государства, а в переходные периоды и периоды кризисов, этот вопрос стоит особенно остро, государство не в силах принять на себя всю полноту ответственности за социальную сферу. Принятие данного факта в общественном сознании хотя и не без издержек и болезненных последствий, постепенно становится преобладающим.

В определенном смысле, вынужденный уход государства с ключевых позиций в решении социальных задач общества в условиях рынка предполагает, что какую-то часть ответственности за предоставление социальных услуг должны взять на себя иные субъекты экономической деятельности. Как указывают многие исследователи, в рамках реализации социальной политики особо значим институциональный аспект, поскольку социальная сфера включает все государственные и негосударственные институты, которые осуществляют производство и предоставление социальных услуг [1]. Опыт функционирования западных моделей социальной политики показывает подобные примеры.

Исключительно рыночный механизм реализации социальных задач не способен обеспечить гарантированный уровень получения социальных услуг, в результате идут процессы расслоения общества по различным критериям (по уровню включенности в программы социального и медицинского страхования, по уровню образования и т.п.). Правительства различных стран демонстрируют неспособность в полной мере решать все проблемы общества. Субъекты сугубо рыночных отношения не заин-

---

ГРНТИ 06.56.01
© Быков А.Ю., 2017
Андрей Юрьевич Быков – соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: red@finec.ru.

тересованы в производстве социальных услуг, без которых устойчивое развитие общественной системы невозможно. С другой стороны, посредством предоставления социальных услуг осуществляется удовлетворение и защита общественных интересов в целом, в том числе, интересов бизнеса [2].

Результатом этих и подобных противоречий становится потребность выработки некоторого механизма, позволяющего адекватным образом распределить ответственность за социальную стабильность и устойчивость между всеми акторами социально-экономических отношений. Тезис о том, что рыночная экономика обеспечит адекватное соотношение социальной справедливости и экономической эффективности, не находит подтверждения и, как указывают различные авторы, если рынок приводит к социально нежелательным последствиям, он должен быть ограничен [3]. В качестве альтернативы рассматривается механизм социального партнерства, способный нивелировать ряд негативных последствий рыночных реформ, повлиявших на функционирование социальной сферы.

Сегодня, с нашей точки зрения, можно говорить о смене главенствующей парадигмы: идет переход от идеи конкуренции к идее партнерства, сопричастности и объединения усилий для обеспечения социальной и экономической устойчивости. Несколько десятилетий назад, с развитием транснациональных компаний, крупные коммерческие организации, осознав свой потенциал влияния на общество, приступили к реализации собственных инициатив в области решения социальных, экологических и экономических проблем. Появились политики корпоративной социальной ответственности и устойчивого развития крупного бизнеса. Сейчас отмечается тенденция к вовлечению в социальную деятельность и предприятий малого и среднего бизнеса, занятых, в большинстве своем, предоставлением различных услуг населению и бизнесу [4].

Существующие некоммерческие и благотворительные организации, в свою очередь, также занимались решением имеющихся проблем общества, используя в качестве основного ресурса человеческий. Типичная особенность некоммерческого сектора – отсутствие постоянного финансирования, однако высокая мотивация сотрудников, работающих в нем, позволяла при незначительных финансовых затратах демонстрировать существенные результаты. Слияние ресурсов государства, бизнеса, благотворительных организаций и негосударственного некоммерческого сектора в целом, переход от конкуренции к сотрудничеству при решении социальных, экологических и иных проблем общества возможен как раз в рамках реализации программ социального партнерства.

В этой связи встает вопрос о возможных вариантах участия в таких проектах бизнеса и некоммерческого сектора, поскольку именно эти два субъекта социальной политики, в отличие от государственных структур, не несут нормативной ответственности за участие или не участие в решении актуальных задач общества, а социальная миссия реализуется ими исключительно на добровольной основе, принятие решения происходит более гибко и оперативно.

Считается, что использование механизмов социального партнерства дает возможности всем его участникам реализовывать потенциал, найти наилучшие пути применения социальным (в широком смысле) инициативам. В качестве базовых принципов социального партнерства обычно называют следующие: равные условия социального партнерства всех участников (государства, бизнеса, некоммерческих структур), наличие открытого и прозрачного заказа на реализацию приоритетных проектов (при этом уровень реализации может варьироваться в зависимости от федеральных, региональных и местных сфер влияния и ответственности), обеспечение возможности для комплексного социального инвестирования выбранных программ [5], а также наличие сформированных институциональных условий реализации социального партнерства.

Нужно понимать, что институционализация может быть формальной (законы, писаные правила, оформленные субъекты деятельности) и неформальной (устоявшиеся, но не зафиксированные в законодательстве нормы, обычаи, общепринятые условности). В том и в другом случае социальный институт представляет собой систему ценностей и ориентиров (нравственных, культурных, поведенческих и пр.), определяющих практики взаимодействия различных групп и сообществ людей. В этой связи следует отметить, что процесс институционализации социального партнерства в нашей стране проходил достаточно сложно (и до конца не завершен), поскольку был связан с кардинальной ломкой экономических устоев и, на первоначальном этапе возрождения благотворительности в России в середине 1990-х гг., отношение широких слоев населения к подобной деятельности было весьма негативным. Немаловажную роль в этом играли как раз принятые в 90-е гг. XX в. нормы отдельных институций, работавших под «зонтиком благотворительности».

Рассмотрению этого вопроса посвящены многие публикации [6], и мы не будем подробно на нем останавливаться, однако укажем, что до сих пор до конца не преодолено настороженное отношение россиян к институту благотворительности в широком понимании этого слова. Так, по данным опроса, проведенного в 2016 г. специалистами центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ «Высшая школа экономики» только «38% россиян доверяют НКО хотя бы одного вида» [7]. То есть примерно две трети сограждан до сих пор сохраняют тот или иной уровень предубеждения к социальным инициативам, реализуемым некоммерческим сектором, поскольку не понимают механизмов финансирования и мотивации сотрудников. Следует отметить, что то же исследование показало, что именно благотворительным организациям респонденты склонны доверять больше, чем национально-патриотическим движениям, партиям и инициативам по защите различных прав. То есть вопросы институционализации, которые предполагают как наличие некой атрибутики: организации, системности, нормативности и т.п., так и значимые общественные ценности [8], требуют дальнейшего изучения и, в определенном смысле, формирования и закрепления.

Как указывают Г.И. Грекова и М.В. Киварина, социальный институт партнерства – одна из форм организации, регулирования и упорядочения общественной жизни и поведения людей в экономической сфере. Как экономический институт оно предстает в виде правил и ограничений экономического поведения [9]. Тем самым партнерство имеет как социальный, так и экономический контексты. М.В. Киварина уточняет далее в своих работах, что социальное партнерство представляет собой особый вид социально-экономических институтов. Следовательно, принципы социального партнерства необходимо институциализировать посредством введения их в соответствующие нормативно-правовые акты и неформальные конвенциональные нормы, призванные регулировать экономические отношения, создавая при этом институциональный механизм их реализации [10]. Укажем, что сейчас федерального закона о социальном партнерстве нет, есть ряд региональных законов (например, Закон Москвы «О социальном партнерстве в городе Москве», 2009 г., Закон Санкт-Петербурга «О социальном партнерстве в сфере труда в Санкт-Петербурге», 2013 г. и др.), которые базируются на положениях Трудового кодекса РФ.

Идея социально партнерства не является новой, ее зарождение относят к началу XX века, когда возникла острая потребность в регулировании отношений между трудом и капиталом. Теоретические предпосылки концепция социального партнерства находим в трудах таких исследователей, как Л. Фейербах (этика), Н. Макиавелли (теория конфликтов), Ф. Бэкон (исследование трудовых отношений), Т. Гоббс и Ж.-Ж. Руссо (теории общественного договора), в классических работах А. Смита, К. Маркса и др., в трудах ряда российских исследователей начала XX века (П. Кропоткина, П. Лаврова, Б. Чичерина) [11].

Не вдаваясь детально в историю вопроса, укажем, что сегодня социальное партнерство рассматривается как в узкой, так и в широкой трактовках. Узкая трактовка непосредственно связана с тем пониманием, которое собственно и сформировало этот феномен, а именно гармонизация взаимоотношений работодателя, наемного работника и профсоюзов. Сегодня в российской литературе акцент на трудовом аспекте социального партнерства превалирует [12-15].

Что касается практики социального партнерства, то в Трудовом кодексе РФ как раз закреплен и формализован именно это подход. В статье 23 говорится, что «социальное партнерство в сфере труда (далее – социальное партнерство) – система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений» [16].

Таким образом, в рамках этого подхода основной упор делается на развитии социально-трудовых отношений, как базовом элементе в контексте партнерства. Такой тип партнерства принято определять как трипартизм, поскольку взаимодействие осуществятся на трехсторонней основе [17]. Укажем, что действующие сегодня региональные законы о социальном партнерстве как раз реализуют именно этот взгляд на практику трудовых отношений и не затрагивают более широкого поля социального взаимодействия рыночных и нерыночных акторов.

Более широкий подход к социальному партнерству предполагает рассмотрение данного феномена уже в рамках взаимодействия большого числа участников, задачи которых не сводятся исключительно к выстраиванию справедливой системы трудовых отношений, а предполагают распространение

идеи социальной солидарности, воплощаемой на институциональном уровне [11]. Мы, соглашаясь с авторами, которых сегодня становится все больше, рассматривающими «социальное партнерство как межсекторное взаимодействие, представленное тремя основными силами – органами государственной власти и управления, коммерческими предприятиями и общественными (некоммерческими) организациями» [9], отметим, что требуется расширение числа акторов в этой цепочке. Сегодня социальное партнерство по большей части аккумулирует усилия на решение значимых общественных проблем в социальной, экономической и экологической сферах. Считается, что «межсекторное социальное партнерство – это конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от «сложения» разных ресурсов и «выгодное» каждой из сторон и населению» [18], с чем мы совершенно согласны, однако хотели бы обратить внимание и на наличие иных, неформализованных участников данного партнерства.

Хотелось бы обратить внимание на следующий момент: определяя основных субъектов социального партнерства (государство, бизнес и некоммерческий сектор), нельзя забывать о «неорганизованных» участниках социального партнерства [18]. Поэтому подход к социальному партнерству как системе сугубо межсекторальных отношений, так называемое «межсекторное социальное партнерство» [19] мы считаем несколько зауженным. Понимая важность социального партнерства между организационно оформленными участниками, какими являются система государственной власти, бизнеса в лице предприятий, корпораций и т.д., некоммерческого негосударственного сектора в лице разнообразных общественных и благотворительных организаций, считаем, что сводить партнерские взаимодействия только к этим участникам было бы неверно.

То есть социальное партнерство – это, прежде всего, система общественных отношений и методы их нормативного и законодательного регулирования, а также разнообразных видов партнерских соглашений между широким спектром заинтересованных сторон (групп интересов). Общий смысл социального партнерства состоит в конструктивном и эффективном взаимодействии между властью (государственной, муниципальной), частным бизнесом, благотворительными и прочими некоммерческими структурами, различными группами населения, как работающего, так и не работающего. Векторы и конкретные субъекты такого взаимодействия могут быть совершенно разнообразными, и ответственность может лежать на любом из указанных выше субъектов.

То есть отдельные группы населения, которые в большинстве случаев в системе социальной политики государства рассматриваются преимущественно как объект социальной поддержки, страхования или иных социальных программ, в рамках социального партнерства, наряду, например с бизнес-структурами, могут быть участниками реализации того или иного проекта в качестве субъектов деятельности. Современный смысл понятия «социальное партнерство» состоит в налаживании и поддержании конструктивного взаимодействия власти, бизнеса и населения, чтобы совместными усилиями решать значимые для всего общества проблемы в социальной, экономической и экологической сферах, которое выгодны каждой из сторон в отдельности и всем вместе.

Сегодня можно говорить, что социальное партнёрство становится инструментом долгосрочного социально-экономического развития России, его цель – решение социальных проблем посредством взаимодействия разнообразных субъектов социально-экономической активности. Согласно исследованию, проведенному в 2015 г. АНО «Центр развития филантропии «Сопричастность» в шести городах России, социальное партнёрство рассматривается как «сопричастность, соучастие, поддержка, взаимодействие между бизнесом, властью и обществом на основах взаимоуважения и солидарности в целях решения задач развития общества» [20, с. 4].

Партнерство может быть как трехсторонним, так и двусторонним – бизнес и государство, НКО и государство и т.д. Бизнес – наиболее желанный партнер социального сотрудничества благодаря большей гибкости и скорости принятия решений, наличию ресурсов, высокой мотивации. Социальное партнерство для бизнеса – это решение общих задач общества, в большинстве своем социальных, которое позволяет бизнесу получать преимущества для развития в регионах присутствия. При этом представители крупного бизнеса понимают термин широко, включая в него государственно-частное партнерство, программы корпоративной социальной ответственности, специальные программы, направленные на поддержку уязвимых групп населения, грантовую поддержку, волонтерство, а также социальное предпринимательство.

В качестве партнеров рассматриваются не только государство и некоммерческие организации, но и представители малого и среднего бизнеса, органы власти всех уровней, собственные сотрудники и т.д. Взаимодействие государственных, коммерческих и некоммерческих организаций, обладающих различными ресурсами и компетенциями, делает возможным получение желаемого синергетического эффекта за счет оптимизации и концентрации этих ресурсов на достижении согласованных целей. С точки зрения же негосударственного некоммерческого сектора, социальное партнерство представляет собой «взаимовыгодное сотрудничество некоммерческого сектора, бизнеса и органов власти, при котором органы власти и бизнес финансово, информационно и в других формах поддерживают инициативы НКО как института гражданского общества» [20, с. 5].

Несмотря на широкое распространение феномена, термин «социальное партнерство» его участниками используется нечасто. Некоммерческими организациями зачастую применяются однозначно трактуемые, давно и часто используемые формулировки: благотворительность, меценатство, донорство, грантовая поддержка, корпоративное волонтерство, про-боно (оказание профессиональной помощи благотворительным, общественным и иным некоммерческим организациям на безвозмездной основе) и т.д. Термин пока не нашел широкого использования ввиду его размытости, однако обладает большим потенциалом развития, при условии что все участники социального партнерства имеют четкое представление о своих функциях и имеют общую цель. Наличие общей цели – решение социальной проблемы общества или ее отдельной части – это основной императив социального партнерства.

В то же время, у каждой из сторон имеются собственные внутренние цели и стимулы для участия в партнерстве. Для некоммерческих организаций участие в проектах социального партнёрства – способ заявить о своей готовности выступать в качестве полноправного партнера. С начала 2000-х гг. некоммерческие организации России демонстрировали как высокие темпы роста, так и падение общего числа организаций (см. табл.). В настоящее время, начиная с 2014 г., наблюдается очень назначенный прирост числа таких организаций, но будет ли устойчивой эта тенденция, пока не ясно. Хотя новые стимулы к росту имеются. Так, с 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон № 442 «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», который стал новым механизмом компенсации государством расходов на предоставление социальных услуг негосударственными поставщиками (НКО и бизнесом). Для получения компенсации организации необходимо зарегистрироваться в реестре поставщиков социальных услуг.

Таблица

Число предприятий и организаций по формам собственности (на конец года) [21, с. 201-202]

Форма собственности	Всего, тыс. шт.						
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Число предприятий и организаций – всего, в т.ч.:	3346	4767	4823	4886	4843	4886	5043,6
государственных	151	160	119	113	116	114	110,7
муниципальных	217	252	246	231	225	219	212,0
частных	2510	3838	4104	4195	4160	4212	4377,8
общественных и религиозных	223	253	157	147	145	144	145,4
прочих форм собственности	246	265	197	201	198	197	197,7
Доля предприятий и организаций – всего %, в т.ч.:	100	100	100	100	100	100	100
государственных	4,5	3,4	2,5	2,3	2,4	2,3	2.2
муниципальных	6,5	5,3	5,1	4,7	4,7	4,5	4,
частных	75,0	80,5	85,1	85,9	85,9	86,2	86,
общественных и религиозных	6,7	5,3	3,3	3,0	3,0	3,0	2.9
прочих форм собственности	7,4	5,6	4,1	4,1	4,1	4,0	3.9

Кроме того, государство ежегодно выделяет гранты НКО на решение разнообразных общественно значимых задач, что может рассматриваться как один из инструментов социального партнерства. В частности, в 2016 г. был проведен четвертый конкурс на получение грантов Президента РФ для некоммерческих негосударственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского

общества [22]. В книге Центра развития некоммерческих организаций «Бизнес и НКО: вместе за лучшее будущее» выделяется четыре основных мотива взаимодействия бизнеса и общества [23, с. 158]:

1. Благотворительность: денежное пожертвование компании НКО; грантовые конкурсы бизнеса; товарное пожертвование бизнеса; включение клиентов компании в благотворительную помощь НКО.

2. PR и маркетинг: отчисление с продажи товаров и услуг (кобрендинг); спонсорство; выделение продукции на массовые мероприятия.

3. HR (работа с человеческими ресурсами): программы корпоративного волонтерства; pro-bono как разновидность корпоративного волонтерства; сбор пожертвований среди сотрудников.

3. Приобретение уникальных товаров и услуг: закупка товаров у НКО; закупка услуг у НКО.

Исследователи социального партнерства отметили, что благотворительность – самая простая форма его реализации. Помимо прямой материальной помощи партнеры могут предоставлять собственную инфраструктуру, техническое и материальное обеспечение проекта профильными товарами и услугами, а также интеллектуальную, волонтерскую и иную помощь для реализации совместного проекта [20, с. 7]. Проекты социального партнерства могут носить как разовый характер, так и постоянный. Примерами постоянного сотрудничества двух секторов может послужить государственно-частное, государственно-общественное партнерство, постоянное взаимодействие бизнеса и общества, при котором частные структуры поддерживают не отдельные краткосрочные проекты и акции некоммерческих организаций, а их деятельность в целом или какое-то отдельное направление.

Однако взаимодействие бизнеса и некоммерческих организаций претерпевает существенные изменения, бизнес все больше заинтересован в формировании социально ответственного имиджа компании (мировая практика тому способствует), и это также является немаловажным стимулом к участию в разнообразных партнерских программах не только на уровне простого выделения ресурсов. Современные условия требуют перехода от традиционной схемы «источник денежных средств» – «проситель» к новым моделям, позволяющим некоммерческому сектору не просто получать ресурсы для своих проектов, но зарабатывать деньги и привлекать к этому различные, в том числе социально уязвимые, группы населения. Тем самым формируется более устойчивая модель социального партнерства, в которой каждый участник несет солидарную ответственность за конечный результат.

В качестве одного из инструментов формирования такой новой модели, мы считаем, может быть рассмотрено развитие социального предпринимательства, которое вовлекает в свою орбиту как бизнес-структуры, так некоммерческие организации и различные слои населения. Социальное предпринимательство сегодня воспринимается еще с определенной долей опасения, хотя уже развивается в нашей стране более десяти лет. Пока нет четкого понимания, что есть социальное предпринимательство, поскольку не очень понятно, в каких формах, какими силами и на каких условиях оно может быть реализовано; не ясны организационные модели, наиболее подходящие для социального предпринимательства, и способы оценки его вклада в решение общественных задач. Да и теоретики пока не пришли к единому мнению: сформован ли такой институт в России, и что собственно считать социальным предпринимательством; какие критерии должны быть применены для выделения данной группы предпринимателей, и должно ли государство стимулировать подобную форму активности, в том числе в рамках социального партнерства.

Подводя итог, заметим, что расширение практики социального предпринимательства ставит задачи по методическому и теоретическому осмыслению данного феномена, задачи по оценке возможности использования моделей социального предпринимательства в различных отраслях народного хозяйства, и – прежде всего – в сфере услуг. Именно в этой сфере востребованность обслуживания социально незащищенных групп населения ощущается особенно остро.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурменко Т.Д.* Социальные услуги как атрибут социального государства // Baikal Research Journal. 2012. № 6.
2. *Барышникова Т.Ю.* К вопросу о социальной услуге как предмете договорного регулирования в праве социального обеспечения // Вестник трудового права и права социального обеспечения. 2016. № 10 (10). С. 100-111.

3. *Валишвили М.А.* Совершенствование социального партнерства как механизма гуманизации и повышения эффективности предпринимательской деятельности // Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 2013. № 7.
4. *Хорева Л.В., Шокола Я.В., Шраер А.В.* Использование концепции корпоративной социальной ответственности в крупных компаниях: традиции и инновации // Экономические науки. 2015. № 123. С. 56-60.
5. *Медведева Н.В.* Социальное партнерство: условия реализации и перспективы развития на муниципальном уровне // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 12-2. С. 277-280.
6. *Хорева Л.В.* История благотворительности в России. СПб., 1999.
7. *Мерсиянова И.* Чаще помогают или слишком обеспеченные, или совсем бедные // Независимая газета. 2017. 17 января.
8. *Якимец В.Н., Никовская Л.И., Коновалова Л.Н.* Межсекторное социальное партнерство в России: концепция, механизмы, примеры. М.: ГУУ, 2004.
9. *Грекова Г.И., Киварина М.В.* Институциализация социального партнерства в России // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2. С. 57-61.
10. *Киварина М.В.* Проблемы и противоречия институциализации системы социального партнерства в России // Вестник Института экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого. 2015. № 3 (19). С. 33-41.
11. *Грекова Г.И., Киварина М.В., Кузьмин А.В., Руденко К.А.* Взаимодействие предпринимательских структур, власти и населения в системе социального партнерства / НовГУ имени Ярослава Мудрого. Великий Новгород, 2010.
12. *Яковлева А.Е., Галимова А.Ш.* Роль социального партнёрства в российской модели социально-трудовых отношений // Гуманитарные научные исследования. 2014. № 5 (33).
13. *Дрыгина М.В.* Социальное партнерство как ключевое направление регулирования социально-трудовых отношений, способствующее социализации работников в организации // Российский экономический интернет-журнал. 2012. № 1. С. 58-70.
14. *Осипов Е.М.* Социальное партнерство как фактор стабилизации социально-трудовых отношений // Социология власти. 2011. № 7. С. 119-126.
15. *Иванова Д.В., Иванов С.Ю.* Социальное партнерство как механизм регулирования социально-трудовых конфликтов в модернизируемом обществе // Конфликтология. 2014. № 5. С. 162-163.
16. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01 января 2017 г.).
17. *Низова Л.М., Санникова Т.В.* Трипартизм как феномен управления социально-трудовыми отношениями // European Social Science Journal. 2016. № 1. С. 126-135.
18. *Матвеева А.И., Саранчин Ю.К.* Институциализация социального партнерства в современной России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 2 (52). С. 95-100.
19. *Грищенко Ю.И.* Межсекторное социальное партнерство: НКО, государство, бизнес // Некоммерческие организации в России. 2014. № 5. С. 39-45.
20. Социальное партнерство в России. Сборник лучших практик. М., 2015. 74 с.
21. Россия в цифрах. 2016 / Росстат. М., 2016. 543 с.
22. Портал Грантов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://grants.oprf.ru (дата обращения 30.03.2017).
23. Бизнес и НКО: вместе за лучшее будущее. Сборник кейсов. СПб., 2016. 158 с.

Воробьев О.В.

ОЦЕНКА ГОТОВНОСТИ К ВНЕДРЕНИЮ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОСТАВЕ ЕДИНОЙ ТЕХНОЛОГИИ

Аннотация. *Важным аспектов эффективного внедрения в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, рассматриваемых в качестве одного из наиболее перспективных рычагов стратегического управления научно-техническим развитием, является оценка готовности к использованию, в том числе в составе единой технологии при разработке образцов сложных многокомпонентных изделий. Разработанная методика служит комплексной оценке их готовности для внедрения на основе частных оценок уровней готовности отдельных критических технологий.*

Ключевые слова*. Единая технология, результат интеллектуальной деятельности, сложные многокомпонентные изделия, критические технологии.*

Vorobjev O.V.

ASSESSMENT OF READINESS TO IMPLEMENT THE RESULTS OF INTELLECTUAL ACTIVITY AS AN ELEMENT OF UNIFIED TECHNOLOGY

Abstract. *Assessment of readiness for use, including assessment as part of a unified technology applied to the sample development of complex multi-component products is an important aspect of the effective implementation of the results of intellectual activity into the economic turnover, considered as one of the most promising levers for strategic management of scientific and technological development. The developed methodology is a comprehensive assessment of their readiness for implementation based on private assessments of preparedness levels of particular critical technologies.*

Keywords. *Unified technology, results of intellectual activity, complex multi-component products, critical technologies.*

Как известно, в настоящее время, как в нашей стране, так и за рубежом результаты интеллектуальной деятельности рассматриваются в качестве одного из наиболее перспективных рычагов стратегического управления научно-техническим развитием. Они выступают в роли объектов управления, под которым подразумеваются процессы планирования и контроля деятельности по созданию и использованию объектов интеллектуальной собственности, осуществляемые на основе учета сведений правового, экономического и технического характера о результатах интеллектуальной деятельности. Более подробно теоретические вопросы связи управления инновациями и результатами интеллектуальной деятельности изложены в монографиях [1, 2, 3, 6, 10, 11].

Одним из важных аспектов эффективного внедрения результатов интеллектуальной деятельности в экономический оборот является оценка готовности этих результатов к использованию, в том числе в составе единой технологии при разработке образцов сложных многокомпонентных изделий, состоящих из большого числа элементов, каждый из которых может обладать собственной патентоспособностью и, в том числе, собственными элементами. Общие вопросы системотехники, рассмотренные еще в 1985 году в работе В.В. Дружинина и Д.С. Конторова [5], в данной работе не рассматривались.

ГРНТИ 06.81.23
© Воробьев О.В., 2017
Олег Викторович Воробьев – старший преподаватель Института международного бизнеса и права Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики.
Контактные данные для связи с автором: 197101, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49 (Russia, St. Petersburg, Kronverksky av., 49). Тел.: 8 (812) 371-84-82. E-mail: imbip@mail.ru.

Вопросы передачи прав на объекты в составе единой технологии регламентированы главой 77 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть четвертая) [4] и федеральным законом от 25.12.2008 г. № 284-ФЗ «О передаче прав на единые технологии» [8].

Необходимо отметить, что процесс развития каждого образца сложного изделия протекает в форме жизненного цикла, под которым понимается совокупность взаимосвязанных процессов последовательного изменения его состояния от начала исследования и обоснования необходимости разработки до окончания их эксплуатации и утилизации. Наибольшее количество результатов интеллектуальной деятельности рождается, как правило, на первых двух стадиях (стадии проведения НИОКР) жизненного цикла. Непременным условием успешного развития является своевременное создание научно-технического задела, являющегося базой для новых разработок и производств. Во всех развитых странах мира этот процесс является предметом особой заботы государства, регулируется государством и, следовательно, подвержен государственному планированию. При этом задельная фаза поглощает в этих странах примерно 10% от общих бюджетных затрат на развитие.

Термины, включающие понятие «задел», в настоящее время широко используются в научно-технической литературе и периодической печати на нестрогом интуитивном уровне. На интуитивное понимание терминов, связанных с понятием «задел», указывает и то, что даже в большинстве программных документов федерального уровня, в том числе носящих ведомственный характер, они применяются без всяких пояснений, а в существующих нормативно-технических документах не регламентированы. В общем случае процесс создания научно-технического задела в интересах проведения НИОКР представлен такими основными элементами как научный, научно-технологический и производственно-технологический заделы (см. табл. 1).

Таблица 1

Примеры использования терминов, включающих понятие «задел», в научно-технологических программах различного уровня

Наименование программы	Целевые установки программ, связанные с понятием «задел»
Национальная технологическая база на 2007–2011 годы	«создание перспективного научно-технологического задела для разработки наукоемкой продукции»
Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы	«создание научно-технического задела по технологиям в области живых систем»; «создание научно-технического задела в области индустрии наносистем и материалов»; «создание научно-технического задела по перспективным технологиям в области информационно-телекоммуникационных систем»; «создание научно-технического задела в области энергетики и энергоснабжения»
Государственная программа вооружения на 2007–2015 годы	«создание научно-технического задела для модернизации существующего, создания принципиально нового и нетрадиционного вооружения»

При этом часть результатов научных и технологических исследований никогда не будет востребована практикой: результативность этих работ состоит в расширении сферы поиска наиболее эффективных решений или в отказе от тупиковых направлений разработок. Наличие невостребованного практикой научно-технологического задела является нормальным состоянием сферы экономики любой развитой страны. Заблаговременное создание необходимых технологий в форме научно-технического задела (как совокупности научного, научно-технологического и производственно-технологического заделов) может способствовать уменьшению затрат на создание сложных многокомпонентных изделий и позволяет сократить сроки разработки, а также расширяет возможности по повышению качества за счет использования новых технологий.

Основная цель оценки уровня готовности технологий – снижение риска при выполнении НИОКР и расширение масштабов использования ранее разработанных технологий, а также применение в процессе проектирования имеющихся предметов снабжения (электронной компонентной базы, модулей, блоков, микропроцессоров и др.). Основной причиной возрастания роли научно-технологических инноваций в развитии сложных многокомпонентных изделий является то, что большинство из них подошли к пределу возможного наращивания технических характеристик на основе существующих технологий и технических решений. Все это обуславливает необходимость нетрадиционного и иннова-

ционного развития на основе достижений науки и новых технологий. Приведенные аргументы подтверждают актуальность развития методического аппарата по оценке готовности научно-технического задела при создании сложных многокомпонентных изделий (СМИ).

В части вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии в хозяйственный оборот оценка уровня их зрелости позволит получить предварительные оценки необходимой доработки технологических решений до уровня внедрения в конкретные образцы техники. В зарубежной практике наиболее проработанным является вопрос оценки уровня зрелости конкретных технологий. Впервые в 1995 году специалисты американского космического агентства (NASA) предложили специальную вербально-числовую шкалу, с помощью которой текущий уровень развития любой технологии может быть отнесен к одному из 9 уровней технологической готовности (TRL – technology readiness level).

Начиная с 1999 года, методика оценки уровня зрелости технологий начала регулярно использоваться в США для мониторинга. Уровень готовности технологии является мерой, которая используется для оценки новых или развиваемых технологий, в том числе материалов, составных частей, комплектующих изделий и др. перед внедрением этих технологий в создаваемые СМИ и их элементы. В общем случае, когда впервые изобретена и концептуализирована новая технология, она, как правило, непригодна для немедленного применения. Новые технологические решения обычно подвергаются экспериментированию, улучшению, испытаниям и проверкам с постепенно нарастающими требованиями. И только тогда, когда подтверждена эффективность и надежность технологии, она может быть внедрена.

Рассматриваемая вербально-числовая шкала для оценки уровня готовности технологий требует от специалистов, привлекаемых к экспертизе, дать однозначный ответ на вопрос: «На каком уровне в настоящий момент находится технология?» Учитывая, что экспертиза (технологический аудит в процессе мониторинга развития технологии) может проводиться в сроки, определяемые заказчиком (т.е. в произвольный момент времени), дать однозначный ответ специалисты могут не всегда. Кроме этого, каждый из привлекаемых специалистов может иметь свою точку зрения, которая может не совпадать с мнениями других экспертов. Таким образом, с одной стороны, необходимо обеспечить специалистам удобство и вариабельность оценок (т.е. возможность выбирать варианты оценок с использованием привычных вербальных формулировок, описывающих процесс развития технологии), а с другой стороны – интегрировать оценки отдельных специалистов с целью повышения объективности результатов экспертизы (т.е. получить некоторую коллективную оценку уровня готовности технологии).

Кроме этого, существующая методика оценки уровня готовности технологий, применяемая в США, не дает рекомендаций по обобщению данных, а на практике необходимо на каждый момент времени иметь не только уровень развития каждой технологии, но и обобщенную оценку технологической зрелости. В рамках научного исследования, частично изложенного в данной статье, с целью совершенствования методики оценки уровня зрелости технологий, используемой в США, предполагается применение теории нечетких множеств в процессе проведения и обработки результатов экспертизы. Основная цель – повысить достоверность результатов экспертизы уровня зрелости технологий и создать более комфортные условия для работы экспертов.

Целью разработанной методики является комплексная оценка готовности результатов интеллектуальной деятельности для их внедрения в создаваемые СМИ на основе частных оценок уровней готовности отдельных критических технологий. Под структурно-технологической концепцией образца СМИ понимается структурное описание основных элементов (подсистем) разрабатываемого СМИ и перечень технологий, на основе которого предполагается обеспечить достижение основных технических характеристик, предъявляемых в техническом задании.

Сначала выполняется определение коэффициентов относительной важности подсистем СМИ. Под определением относительной важности объектов обычно понимают процесс, состоящий из двух этапов: измерения или получения данных от лица, принимающего решение, о предпочтениях относительно важности рассматриваемых объектов; обработки полученных данных формальными математическими методами. В результате этого процесса каждому объекту ставится в соответствие неотрицательное число w_i, $i = \overline{1, N}$, такое, что:

$$\forall i \qquad 0 < w_i < 1, \quad \sum_{i=1}^{N} w_i = 1, \tag{1}$$

где N – количество оцениваемых объектов.

При этом числа w_i, $i = \overline{1, N}$, называемые коэффициентами относительной важности, не только задают упорядочение объектов по важности, но и характеризуют, во сколько раз один объект важнее другого. Числовые оценки такого типа называют оценками в шкале отношений. Для определения коэффициентов относительной важности объектов используется метод собственных значений Т. Саати [9]. В результате многочисленных экспериментов Т. Саати установил, что можно говорить о неслучайности ответов лиц, принимающих решения, и использовать матрицу парных сравнений без уточнений для дальнейших расчетов при определенных условиях.

С целью повышения достоверности результатов экспертизы целесообразно работать с группой экспертов. В силу субъективных представлений и несовершенства экспертов как измерителей, оценки, получаемые от каждого из них, могут несколько отличаться. Поэтому для удобства дальнейшего использования оценки необходимо агрегировать в единую шкалу. В качестве способа агрегирования индивидуальных шкал предлагается использовать итерационную процедуру Б.Г. Миркина [7]. Оценка готовности отдельных производственных технологий осуществляется экспертными методами с использованием вербально-числовой шкалы, устанавливающей однозначное соответствие между проработанностью производственной технологии и ее числовой оценкой. При этом учитывается степень технологической проработанности элемента образца, в интересах которого разрабатывается промышленная технология.

Определение обобщенной количественной оценки уровня готовности научно-технологического задела СМИ в целом определяют по формуле на данный момент времени:

$$\widetilde{L}_{обр} = w_1\widetilde{L}_1 + w_2\widetilde{L}_2 + ... + w_n\widetilde{L}_n, \quad \sum_{i=1}^{n} w_i = 1, \tag{2}$$

где w_i , $i = \overline{1,n}$ – коэффициенты относительной важности подсистем СМИ (в простейшем случае в роли подсистем могут учитываться критические технологии); $\widetilde{L}_{обр}$ – нечеткое число, соответствующее оценке уровня готовности научно-технологического задела МСИ; $\widetilde{L}_i$ – нечеткое число, соответствующее оценке уровня готовности научно-технологического задела для *i*-й подсистемы.

Операции, предусмотренные формулой (2) для случая трапецеидальных функций, дают трапецеидальное нечеткое число, при этом параметры, задающие это число, определяются следующим образом:

$$a = \sum_{i=1}^{n} w_i \cdot a_i , \tag{3}$$

$$b = \sum_{i=1}^{n} w_i \cdot b_i , \tag{4}$$

$$c = \sum_{i=1}^{n} w_i \cdot c_i , \tag{5}$$

$$d = \sum_{i=1}^{n} w_i \cdot d_i . \tag{6}$$

С содержательной точки зрения полученную нечеткую обобщенную оценку уровня готовности результатов интеллектуальной деятельности для внедрения в СМИ целесообразно преобразовать в лингвистическую оценку, т.е. по найденной обобщенной функции принадлежности найти соответствующее словесное выражение (произвести лингвистическую аппроксимацию). Был выбран простейший метод лингвистической аппроксимации, состоящий в том, чтобы выбрать ближайший из заданного набора шаблон и соответствующую этому шаблону лингвистическую оценку.

В качестве потребного, для всех технологий, принимается i-тый уровень готовности (обычно шестой – в формуле (7) представлено значение как раз для шестого уровня), при котором возможен переход к стадии опытно-конструкторских работ (ОКР) по созданию МСИ СМИ. Степень соответствия созданных результатов интеллектуальной деятельности потребностям ОКР рассчитывается по формуле:

$$\zeta = \frac{L_{обр}}{L_б} 100\% , \qquad (7)$$

где $L_{обр}$ – значение, соответствующее комплексной оценке уровня готовности с учетом важности структурных элементов образца, полученной по результатам вербальной аппроксимации.

Одним из подходов, обеспечивающих удобство работы специалистов в составе экспертных комиссий, является разработка специальных вербально-числовых шкал и применение аппарата нечетких множеств. В таком случае дополнительно определяются градации внутри каждого из интервалов зрелости. Таким образом, определение степени готовности результата интеллектуальной деятельности для разрабатываемого СМИ предполагает последовательное выполнение следующих этапов: разработка структурно-технологической концепции перспективного СМИ; оценка уровня готовности каждого результата интеллектуальной деятельности (технологии, технического решения), учитываемого в структурно-технологической концепции СМИ; определение обобщенной количественной оценки уровня готовности созданных результатов интеллектуальной деятельности для СМИ в целом; определение степени соответствия имеющегося научно-технологического задела потребному.

Вербально-числовая шкала производственных уровней готовности представлена в таблице 2. Использование дополнительного десятого уровня связано с возможностью дальнейшего развития производственных технологий, когда СМИ уже находится на стадии полномасштабного производства.

Таблица 2

Вербально числовая шкала производственных уровней готовности

Уровень	Описание уровня готовности технологии
1	Определены основные производственные значения
2	Определена производственная концепция
3	Разработаны производственные доказательства концепции
4	Возможность производить технологию в лабораторных условиях
5	Возможность производить компоненты прототипа в экспериментальном производстве
6	Возможность производить прототипы системы или подсистемы в экспериментальном производстве
7	Возможность производить системы, подсистемы и компоненты в промышленности
8	Испытания пилотной производственной линии, начало опытного производства с низкой скоростью
9	Пилотная линия с низкий скоростью производства показала возможность перехода к полноценной скорости
10	Полный цикл производства показал экономичность выбранных технологий и методов

В связи с тем, что современные СМИ, реализуют часто одновременно несколько функций, являются узлом интеграции коммуникационных, информационных технологий, автоматизированных систем управления, возникла необходимость оценки кроме уровней готовности технологий еще и готовности интерфейсов взаимодействия отдельных технологий. Именно технологии интерфейсного взаимодействия между составляющими технологиями вносят основной вклад в уровень готовности технологии СМИ в целом. Например, для предельного случая системы, создаваемой полностью из числа ранее разработанных технологий, уровень готовности всех составляющих технологий равен девяти. Однако само создание новой системы требует существенных усилий, направленных на отработку новой структуры и интерфейсных технологий между полностью зрелыми составляющими элементами.

Вербально-числовая шкала интегральных уровней готовности представлена в таблице 3. На основе полученных оценок технологических, производственных и интерфейсных уровней готовности можно рассчитать комплексный уровень зрелости конкретной системы (уровень готовности системы) в целом.

Необходимо дополнительно отметить, что ускоренному внедрению результатов интеллектуальной деятельности при создании СМИ могут в существенной мере способствовать демонстрации перспективных технологий и технических решений. Демонстрация технологий предоставляет возможность ознакомиться с разработками потенциальным пользователям. Они могут проводиться на любых этапах создания результатов интеллектуальной деятельности. На ранних этапах цель демонстрации может заключаться в популяризации результатов с целью получения отзывов и предложений по использованию демонстрируемых экспонатов от целевой аудитории. В целевую аудиторию, как правило,

включаются потенциальные потребители и специалисты, которым предстоит на собственном опыте использовать вновь предлагаемые технологические решения.

Таблица 3

Вербально числовая шкала уровней готовности интерфейсов

Уровень	Описание уровня готовности технологии
1	Интерфейс между технологиями определен с достаточными деталями, позволяющими охарактеризовать связи
2	Определена часть уровней специфики, позволяющих охарактеризовать интерфейс взаимодействия между технологиями
3	Определена совместимость между технологиями к организованному и эффективному их объединению и взаимодействию
4	Определены необходимые детали в качестве и обеспечении интеграции между технологиями
5	Получен достаточный контроль между технологиями, необходимый для полной интеграции
6	Объединенные технологии могут принимать, переводить, передавать сигналы для намеченного применения
7	Интеграция технологий была проверена и утверждена с достаточными деталями, необходимыми для применения на практике
8	Интеграция технологий проведена, выполнены необходимые тесты и испытания в среде функционирования соответствующих систем
9	Интеграция успешно выполнена

На более поздних этапах разработки (на более высоком уровне готовности) демонстрация даёт возможность оценить достоинства, позволяет сравнить разработку с конкурирующими аналогами. Собранная в процессе демонстрации информация в определённой степени помогает оценить ограничения и преимущества демонстрируемой технологии или технического решения и естественным образом влияет на результаты решения о ее принятии или отклонении. О важности данного этапа исследований свидетельствует опыт США, где научно-технологические работы задельного характера заканчиваются демонстрацией возможностей и эффективности технологий. Этап демонстрации технологий позволяет отобрать для перехода к дорогостоящим этапам ОКР только наиболее продвинутые технологические разработки, которые смогут дать существенный прирост экономической эффективности.

Разработанный методический подход может применяться не только для оценки готовности отдельных результатов интеллектуальной деятельности, но и для общей оценки состояния научно-технологического задела по определенному научно-техническому направлению программы исследований в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.А., Аркин П.А., Богданова Е.Л., Коротков К.Г., Лукьянов Г.Н., Титов А.Б.* Инновационные процессы управления конкурентоспособностью. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 180 с.
2. *Алексеев А.А., Аркин П.А., Богданова Е.Л., Васильев В.Н., Гатчин Ю.А., Титов А.Б.* Методология моделирования инновационного процесса на базе теории систем и теории сетей. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 212 с.
3. *Алексеев А.А., Аркин П.А., Богданова Е.Л., Васильев В.Н., Соловейчик К.А., Ткалич В.Л.* Инновационное развитие промышленного комплекса: методология управления. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 191 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 г. № 230-ФЗ: офиц. текст на 01.01.2017 // Парламентская газета. № 214-215. 21.12.2006.
5. *Дружинин В.В., Конторов Д.С.* Системотехника. М.: Радио и связь, 1985. 200 с.
6. *Евстафьев В.Ф., Наумов А.В., Хитрова Л.Н.* Управление правами на результаты научно-технической деятельности. М.: ПАТЕНТ, 2008. 255 с.
7. *Миркин Б.Г.* Группировки в социально-экономических исследованиях: методы построения и анализа. М.: Экономика и статистика, 1985. 223 с.
8. О передаче прав на единые технологии: Федеральный закон от 25.12.2008 г. № 284-ФЗ: офиц. текст на 06.01.2012 // Собрание законодательства РФ. 29.12.2008. № 52 (ч. 1). ст. 6239.
9. *Саати Т.* Принятие решений. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 278 с.
10. *Степанов В.В.* Правовая охрана технологий. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. 106 с.
11. *Шаламов А.С.* Интегрированная логистическая поддержка наукоемкой продукции. М.: Университетская книга, 2008. 464 с.

Дашамолонова И.О.

ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ: ОТ ПРОЦЕССА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ К СОВРЕМЕННОМУ СОСТОЯНИЮ

Аннотация. *В статье говорится о процессе институционализации фермерских хозяйств в Республике Бурятия в пореформенный период и влиянии постперестроечных реформ на функционирование сельской семьи. Автор подчеркивает особенности традиционного номадного животноводства бурят и экономические этнические маркеры и анализирует институционализацию фермерства в Республике Бурятия, которая шла за счет крестьянских семей, проживающих вдали от основного поселения. На основе опросов были проанализированы такие вопросы, как структура поголовья скота и птицы, виды доходов, степень обеспеченности основными продуктами питания в сельской семье. Автор приходит к выводу о большом потенциале личных подсобных хозяйств и сельской семьи как единицы социума в современном контексте.*

Ключевые слова. *Крестьянское (фермерское) хозяйство, Республика Бурятия, сельская семья, крестьянское подворье, этно-экологические традиции, номадное животноводство.*

Dashamolonova I.O.

FARMER ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BURYATIA: FROM INSTITUTIONALIZATION PROCESS TO PRESENT SITUATION

Abstract. *The article describes the process of institutionalization of the farms in the Republic of Buryatia in the 90-s and the influence of post-perestroika reforms on functioning of rural families. The author emphasizes the specific characteristics of traditional nomadic cattle and sheep breeding of the Buryats' and their economic ethnic markers. The author analyzes the institutionalization of farming in the Republic of Buryatia, which realized on the basis of peasant families, living far away from main settlements. On the basis of interviews the author analyzed such issues as the structure of livestock and poultry, types of income, availability of basic food products in a rural family. The author unveils the great potential of smallholders and rural families as the unit of society in the modern context.*

Keywords. *Peasant (farmer) economy, Republic of Buryatia, rural family, farm, ethnic-ecological traditions, nomadic cattle and sheep breeding.*

Российское село традиционно не просто выживало в трудные времена, но и кормило страну, обеспечивая город продуктами питания. Исторические традиции народов России свидетельствуют о потенциале сельских семей, являющихся не только ячейками социума, но и гарантом здоровых духовно-нравственных отношений и колыбелью семейных ценностей. Для обеспечения нормального материального благосостояния члены сельских семей стремятся к экономической активности и максимальному уровню самозанятости. По мнению автора, в рассматриваемых вопросах отрицательные последствия имели долгие годы существования колхозов и совхозов, результатом чего стало нивелирование осознания индивидуальной собственности и заинтересованности в личном подворье. Но постсовет-

---

ГРНТИ 04.41.31
© Дашамолонова И.О., 2017
Ирина Очировна Дашамолонова – стажер кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 423000, г. Улан-Удэ, 106 мкр., ул. Академическая, 12 (Russia, Ulan-Ude 106, Akademicheskaya str., 12). Тел.: 8 983 531 99 13. E-mail: ira-tol@mail.ru.

ские реформы вернули сельской семье мотивированность в успешном функционировании личного подсобного хозяйства (ЛПХ), увеличении размеров своего подворья.

Изменение ситуации в экономике страны в лучшую сторону, рост показателей уровня и качества жизни основных категорий населения становятся основой упрочения стабилизационных и объединительных процессов в Республике Бурятия. Сельская семья в Бурятии переживает те же трансформационные процессы, что и российская семья в целом. Фермерские хозяйства и сельские семьи Республики Бурятия претерпевают изменения и вовлечены, так же, как и крестьянские подворья по всей стране, в процесс обновления хозяйственного уклада, социально-трудовых и семейных отношений, ценностных позиций, норм и стереотипов жизнедеятельности.

Для степной Бурятии из всех видов и форм деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) основой развития малых поселений может стать пастбищное номадное животноводство, включающее крупный рогатый скот (КРС), овец и табунных лошадей местной породы. Животноводство на протяжении многих веков составляло экономическую основу деятельности хозяйств и материального благосостояния бурят-степняков. Торговля тогда была преимущественно меновой; поскольку стада составляли главное богатство у бурят, то и платежи производились скотом. На холодные месяцы года заготавливали сено, для этого в зимне-весеннее время унавоживали, поливали и оберегали травостойкие участки от потравы для сенокоса.

Здесь сформировались и в настоящее время уцелели неповторимые этнические маркеры коренных народов, связанные с определенным порядком природопользования. Бурятское скотоводство базировалось на круглогодичной пастьбе – основе успешного ведения хозяйства. Благосостояние степняков зависело от должного порядка на пастбище. Передача экологических знаний от поколения к поколению являлась основой выживания степняков в трудных природно-климатических условиях. Цикличный характер перекочевок обеспечивал периодическое восстановление травостоя на больших площадях. На них паслись стада аборигенных номадных животных. Степняки прекрасно понимали, что восстановление нарушенного почвенного покрова требует длительного времени. Поэтому поверхность земли охранялась разными запретами: нельзя рвать траву, копать землю острыми предметами, даже подошвы обуви у бурят были загнуты вверх, чтобы носком обуви не повредить Матушку Землю.

Как писал Б.Б. Дашибалов: «Существовала яркая самобытная культура. Для восточных и южных бурят-степняков был характерен кочевой тип, при котором скот круглый год содержался на открытых пастбищах. Остальным хозяйствам Забайкалья и Предбайкалья была присуща пастбищная форма в сочетании со стойловой. Большинство забайкальских бурят совершали две (зимник-летник), а наиболее зажиточные хозяева – четыре сезонные перекочевки по маршруту зимник-весенник-летник-осенник. Предбайкальские буряты, как правило, ограничивались двумя кочевками с зимников на летники и обратно. Сезонные перекочевки позволяли рационально использовать пастбища и сенокосные угодья, уберечь от потравы поля» [4, с. 9].

Степняки были тесно связаны с окружающей природой, черпая из нее средства существования. Скотоводы хорошо понимали связь между своим образом жизни и циклами жизни пасущихся животных. Стада их содержались на подножном корму. Стада в дневное время были заняты поисками кормов, после поедания найденного корма, скот шел дальше в поисках новых подходящих мест. Люди за скотом готовились к переезду на новое место пастбища. Номадные аборигенные животные у степняков имели надобность не только в безукоризненной еде, но и в круглогодичном беспрепятственном перемещении на свежем воздухе. Т.е. животные нуждались в вольном нагуле на подножном корме. При круглогодичном содержании на свежем воздухе у животных укреплялись индивидуальные физиологические и анатомические особенности, усиливался обмен веществ и закаливался организм.

По сей день кочевники умеют наблюдать за состоянием окружающей среды, могут дать оценку и прогноз экологии лугов и пастбищ. Популярно высказывание бурят-монгольского академика Бямбын Ринчена: «Под зимние пастбища арат облюбовывает места, где нет источников воды: зимой и животное, и человек вполне обойдутся снегом. Подыскивая летнее пастбище, скотовод заботится о том, чтобы животным не слишком докучали мухи и комары и, конечно, поблизости была вода. Весной уделяется особое внимание молоднякам, выбирают места с сочными, питательными травами. Осенние пастбища выбираются, где трава держится подольше, и чтобы животные не потеряли весенне-летний нагул» [2, с. 32].

Сейчас выдвигаются разные программы и проекты воссоздания традиционного кочевого скотоводства. Земли Бурятии сто лет назад свободно и без ущерба для природы обеспечивали содержание свыше миллиона голов аборигенного скота – всех пяти видов номадных животных, свойственных для степного Забайкалья. В течение XX века популяции этих животных подверглись значительному сокращению. При этом следует заметить, что местные, аборигенные породы не наносили ущерба окружающей природной среде, а их содержание не требовало больших расходов. Но в СССР произошел переход на промышленное животноводство и акцент был направлен на тонкорунную овцу и мясомолочный скот. Содержание породистого КРС требовало больших вложений, а отдача от создания крупного машинного производства в сельском хозяйстве была низкой. К тому же пришлый скот большей частью наносил ущерб не только экономике, но и экологии. Такая же политика проводилась и в отношении овец – тонкорунные овцы вытеснили аборигенные (бурятские) породы.

К началу перестройки в 1985 г. ученые пришли к выводу, что упор на промышленное животноводство – путь, не имеющий ясных перспектив, а более предпочтительная из двух возможностей – возврат к номадному животноводству. В развитие номадного животноводства в Сибири большой вклад внес профессор С.Б. Помишин. В работах маститого ученого и других бурятских исследователей были изложены пути и методы сохранения, использования и возможности восстановления генофонда аборигенных пород животных, приведены экспериментальные данные о системе разведения генофондных стад. Позже ему последовали такие энтузиасты, как Б.Б. Лхасаранов, В.А. Тайшин, И.А. Калашников. Особенно активен в последние годы Б.Б. Лхасаранов, который вложил много сил и энергии, собственных средств для восстановления и использования генофонда бурятской породы овец.

Институционализация фермерства в Республике Бурятия шла в основном за счет крестьянских семей, проживающих вдали от основного поселения на заимках и гуртах, и вышедших из колхозов и совхозов в связи с их распадом. Им были выданы имущественные паи и земельные доли, на их основе создавались КФХ. По данным проф. В.С. Потаева [5], наивысший пик создания КФХ в Бурятии приходится на 1995 г. Их число достигло 3193. На одно фермерское хозяйство приходилось тогда 61 га земельной площади. В первое десятилетие нового века наблюдается некоторое выравнивание численности крестьянских хозяйств на уровне 2500, что объясняется упадком интереса властных структур к развитию фермерского сектора АПК страны и регионов.

Тем не менее, крестьянские хозяйства стабильно производили основные виды сельскохозяйственной продукции. В таблице 1 [1, с. 305] отражены данные десяти лет, где зафиксированы неплохие результаты по производству зерна в 2013 г., рекордные данные по производству шерсти в 2010 г. Снижение объемов производства зерна, картофеля и овощей объясняются засухой в соответствующие годы, уменьшение почти в три раза объемов производства шерсти есть последствие сокращения поголовья овец. В таблице 1 также отражены данные, свидетельствующие о непростой ситуации в фермерском хозяйстве республики, сложностях не только переходного периода и процесса институционализации, но и факторах субъективного и объективного характера.

Таблица 1

Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских) хозяйствах Республики Бурятия (тыс. т) (включая индивидуальных предпринимателей)

Виды продукции	Годы					
	2005	2007	2010	2013	2014	2015
Зерно	4,9	8,3	8,4	19,4	15,0	5,4
Картофель	3,0	3,7	6,0	3,8	3,9	4,3
Овощи	3,1	55,2	3,6	1,3	1,8	3,3
Скот и птица на убой (в убойном весе)	111,1	1,3	11,5	2,4	2,4	2,5
Молоко	77,9	9,6	8,3	7,4	6,5	6,7
Яйца, млн шт.	0,4	0,4	0,6	0,9	2,0	6,2
Шерсть (в физическом весе), т	40	55	76	23,8	21,5	22,8

Об ориентации сельских семей на производство продуктов питания для собственных нужд свидетельствуют и результаты исследования ЛПХ в 2007–2008 гг. Доля продуктов натурального хозяйства, произведенных за счет ЛПХ, в структуре питания сельской семьи составляет: основную часть – 43,5%

(39,7%) опрошенных сельских семей; половину – 35,1% (31,4%); одну треть – 13,7% (14,3%); меньше одной третьи – 5,6% (7,7%); нисколько – 2,1% (7,0%). Как видно из представленной информации, трудно не согласиться с тем, что на современном этапе крестьянская экономика не утратила статуса основного поставщика продуктов питания в сельских семьях. Выявлены показатели, в какой мере за счет ЛПХ удовлетворяются потребности респондентов и их семей в различных продуктах питания, таких как: мясо, молоко, яйца, картофель, овощи (табл. 2).

Таблица 2

Удовлетворение потребностей сельских семей в продуктах питания за счет ЛПХ [3, с. 225]

Название продукта	Полностью	Не полностью	С избытком	Не обеспечивается
Картофель	75,8%	12,6%	9,9%	1,7%
Овощи	76,6%	15,8%	4,1%	3,4%
Молоко	59,7%	15,3%	5,3%	19,8%
Мясо	54,3%	19,4%	6,9%	19,4%
Яйца	14,2%	22,3%	0,4%	63,1%

Судя по данным таблицы 2, по всем основным продуктам питания есть излишки, но не так много сельских семей может повысить семейный бюджет за счет реализации своей продукции на рынке. Таким образом, в нынешнем состоянии ЛПХ опрошенных сельчан имеют ориентацию не на получение прибыли, а на удовлетворение потребностей семьи. Абсолютное большинство опрошенных, т.е. 86% не покрывают потребности в обычных продуктах питания, полученных на своих подворьях. Причинами тому могут быть небольшие размеры ЛПХ, применяемые в них технологии или способы ведения хозяйства. Можно сказать, что слово «подсобное» в контексте функционирования ЛПХ точно передает современный уровень сельских домохозяйств, т.е. отражает смысл вторичного, далеко не главного сектора сельского хозяйства [3, с. 225].

Стоит отметить, что, несмотря на трудности за годы перестройки и проведения реформ, в Республике Бурятия крестьянские хозяйства все же достаточно динамично развивались. Сказались исторически обоснованные крепкие традиции бурят-монгольских народов, издавна и испокон веков привычных к сельскохозяйственному труду, сохранивших менталитет номадов и тягу к животноводству и овцеводству как основе привычного образа жизни.

По результатам исследования нами установлено, что при полном расстройстве централизованной плановой экономики, вписывание в неформальную экономику для большинства жителей села является уникальным способом самозащиты. Личные подворья в Республике Бурятия преодолели трудности переходного периода, фермерские хозяйства стали реальностью сегодняшнего дня. Объем сельскохозяйственного производства растет, новые технологии постепенно внедряются в ЛПХ и другие домохозяйства. Процесс первичной институционализации хозяйств и формирование новых социально-трудовых отношений на селе остался позади. Прорабатывается вопрос о целесообразности организации кооперативных объединений с участием личных подсобных хозяйств. Такие объединения занимаются заготовкой, хранением и переработкой продукции малых форм хозяйствования, лизингом и другими видами агросервисного производственного обслуживания.

На повестке дня в регионе стоят следующие задачи. Развитие молочных семейных животноводческих ферм как основа малого бизнеса на селе является непосредственным продолжением институционализации фермерских хозяйств в контексте современности. В рамках вступления России в ВТО еще одной задачей становится выделение субсидий на возмещение части затрат КФХ и сельским предпринимателям малых сел. Сельское хозяйство Республики Бурятии ждет инновации и модернизацию, т.е. интенсивное перевооружение мясомолочного скотоводства, овцеводства, как традиционных отраслей, ведущих свою историю от номадного образа жизни, но модифицирующихся сообразно новым социально-экономическим условиям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурятия 2015. Статистический ежегодник. 2015. Статист. сб. / Бурятстат. – Улан-Удэ, 2015.
2. Вокруг света. 1969. № 6. С. 30-33.

3. *Дашамолонова И.О., Чойропов Ц.Ц.* Социально-экономические аспекты функционирования крестьянского подворья // Вестник БГУ. 2010. № 14. С. 222-225.
4. *Дашибалов Б.Б.* Очерки по древней истории монголов и бурят. Улан-Удэ, 1998.
5. *Потаев В.С.* Фермерские хозяйства – основа устойчивого развития малых сельских поселений // Сохранение и развитие малых сел – основа устойчивого развития сельских территорий Сибири: материалы круглого стола международной конференции «Новая экономика – новые подходы» Байкальского экономического форума (14-15 сентября 2012 г., Улан-Удэ). Улан-Удэ, 2012. С. 19-32.

Карабекова А.А.

РАЗВИТИЕ ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы развития тепловой и электроэнергетики на современном этапе развития экономики страны, содержится их анализ и возможные перспективы развития отрасли.*

Ключевые слова. *Тепловая и электроэнергетика; основные фонды отрасли; тарификация; производство электроэнергии; энергосбережение.*

Karabekova A.A.

DEVELOPMENT OF THERMAL ENERGY: ANALYSIS, PROBLEMS, PROSPECTS

Abstract. *The article deals with modern problems of development of thermal and electric power industry at the present stage of development of the country's economy, contains their analysis and possible prospects for the development of the industry.*

Keywords. *Thermal and electric power industry; fixed assets of the industry; tariffication; power generation; energy saving.*

Несмотря на бурное развитие отраслей нетрадиционной энергетики в последние десятилетия, большая часть производимой в мире электроэнергии по-прежнему приходится на долю энергии, получаемой на тепловых электростанциях (ТЭС). При этом возрастающая с каждым годом потребность в электричестве оказывает стимулирующее воздействие на развитие тепловой энергетики. Энергетики во всём мире работают в сторону усовершенствования ТЭС, повышения их надёжности, экологической безопасности и эффективности.

Тепловая энергетика остается ведущей отраслью современной мировой энергетики. В структуре мирового потребления электроэнергии переработка нефти занимает порядка 39%, добыча и переработка угля примерно 27%, газа – до 24% [1]. Суммируя эти данные в структуре выработанного объема электростанций мира, мы получаем, что на долю теплоэнергетики приходится сегодня 90% [2]. В нашей стране широко используется т.н. комбинированное производство электроэнергии, где на теплоэлектроцентрали приходится около трети произведенной мощности всеми тепловыми электростанциями. При этом необходимо уточнить, что они не только обеспечивают производство электроэнергии, но и всецело участвуют в системах централизованного теплообеспечения и теплоснабжения. В нашей стране тепловые электростанции вырабатывают порядка 70% электроэнергии и являются основой электроэнергетики [3]. Обеспечивая процесс выработки и распределения тепловой и электроэнергии, данная отрасль является важной для развития экономики в целом, что усиливается сложными природно-климатическими особенностями нашей страны.

Тепловая энергетика немыслима без теплоэлектростанций. Тепловые энергоустановки функционируют по следующей схеме. Сначала топливо органического происхождения подаётся в топку, где оно сжигается и нагревает проходящую по трубам воду. Вода, нагреваясь, преобразуется в пар, кото-

---

ГРНТИ 44.31.00
© Карабекова А.А., 2017
Арфения Ашотовна Карабекова – аспирантка кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: fenya_fly@mail.ru.

рый заставляет вращаться турбину. А благодаря вращению турбины активизируется электрогенератор, благодаря которому генерируется электрический ток. В качестве топлива в тепловых электростанциях используется нефть, уголь и другие невозобновляемые ресурсы [4]. Кроме ТЭС, существуют также установки, в которых тепловая энергия превращается в электрическую без вспомогательной помощи электрогенератора. Это теплоэлектрические, магнито-гидродинамические генераторы и другие энергоустановки.

Бурный рост отрасли приходился на середину и конец XX века, когда осваивались масштабные программы модернизации отрасли, происходил рост энергоустановок и всего энергетического оборудования. В настоящее время развитие тепловой энергетики осуществляется преимущественно за счет внедрения новых инновационных технологий, поскольку рынок технологий претерпел существенные позитивные изменения, на которые повлияли процессы международного разделения труда, интеграционные процессы, развитие физики, теоретические исследования в области поиска новых, альтернативных видов энергии и пр., но осуществляются они не столь масштабно. В частности, мы выделяем ряд проблем, требующих разрешения в самое кратчайшее время.

По мнению ряда специалистов, износ основных фондов в рассматриваемой отрасли достигает 60% [5]. Речь идет об уровне износа, характерного не только для предприятий т.н. большой энергетики, но и для всех субъектов жилищно-коммунального хозяйства. Технологические процессы, широко используемые в отрасли, значительно отстают от требований современной модернизации бизнеса, при этом необходимо заметить, что использование устаревшего оборудования влечет за собой последующие риски, к числу которых мы относим низкий КПД, потерю тепла, многочисленные утечки и аварии.

Справедливости ради, стоит сказать, что данная ситуация характерна практически для всех инфраструктурных отраслей нашей экономики. Специалисты, как правило, определяют параметры основных составляющих, а также косвенных факторов износа основных фондов в теплоэнергетической сфере: физически и морально устаревшее оборудование ТЭС, котельных, энергоустановок, что приводит к низкому КПД в процессе их функционирования, росту возвратов и отказов с последующими отрицательными эффектами; доминирующая роль в общей структуре устаревшего оборудования для генерации тепла, а также его транспортировки и потребления; неуклонный рост аварий и утечек ввиду устаревшей конструкции теплопроводов и сетей, и, как следствие, фактические высокие тепловые потери.

Самый насущный вопрос для отрасли сегодня – это износ тепловых сетей. Поскольку в нашей стране насчитывается порядка 200 тысяч км коммунальных сетей, следует отметить, что у более чем половины данных сетей исчерпан амортизационный срок. По мнению ряда специалистов отрасли, износ сетей на предприятиях достигает порядка 60–70%, а порядка 25–30% находятся в аварийном состоянии. В этой связи возникает острая необходимость замены порядка 10–12% труб и коммуникаций ежегодно; на практике обновляется порядка 1% теплосетей по всей стране, что порождает острую проблему в теплоснабжении [6].

Следующая проблема, стоящая перед теплоэнергетикой сегодня – это долговременное отсутствие стратегических проектов, направленных на развитие отрасли. Реформа ОАО «ЕЭС» в части системы планирования оказалась несовершенной, поскольку вопросы разработки генеральных планов развития инженерных систем, в том числе и теплоснабжения, оказались неучтенными. Самым острым вопросом является финансирования этих процессов, особенно строительства и реконструкции. В настоящее время этими вопросами для тепловой энергетики занимается исключительно муниципальная власть. Сегодня назрела жизненная необходимость разрешения проблемы формирования стратегических планов для развития отрасли.

По мнению многих представителей отрасли, возникла острая необходимость создания структуры, занимающейся непосредственно проблемами стратегического развития и планирования всей энергетической структуры страны, в т.ч. и тепловой энергетикой. Здесь возникают препятствия в виде несовершенства нормативно-правовой базы в данных вопросах, поиска финансовых ресурсов, взаимопроникновения и взаимодействия с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства и ряд других, решение которых откладывать уже нельзя.

Ситуация несколько осложняется вопросами ранжирования в постановке самой проблемы, поскольку, по мнению ряда экспертов, изначальное положение тепловой энергетики по отношению

к большой энергетике является достаточно неравноправным, что находит свое выражение в ряде факторов. Нормативно-правовая база функционирования всей электроэнергетической структуры была сформирована исключительно под электроэнергетику с учетом интересов последней, тогда как нормативное регулирование многих аспектов деятельности тепловой энергетики выстроено невыгодным для нее образом.

Это неравноправие базового положения в системе энергетики выражается в отсутствии или недостаточности учета интересов тепловой энергетики в ходе реформы электроэнергетической отрасли страны, т.к. реформа электроэнергетики не предусматривала направлений радикального улучшения ситуации с теплоэнергетикой. В процессе создания рыночной системы хозяйствования и планирования отдельных механизмов этой системы в отрасли (НП «Администратор торговой системы» – НП АТС), такие жизненно важные для тепловой энергетики вопросы, как комбинированное производство тепла и электричества (когенерация), не были учтены и, соответственно, отражены должным образом.

Также одним из острых вопросов сегодня остается нерешенность проблемы сбережения тепла и энергоресурсов, необходимых для его производства. Эта проблема генерирует и другие неэффективные процессы и явления, которые самым неблагоприятным образом сказываются как на работе предприятий отрасли, так и на конечном потребителе. Самая главная и болезненная причина – это неуклонный рост тарифов [7]. Все специалисты, работающие в отрасли, единодушны в своей оценке – одной из самых главных причин роста тарифов на тепло называют тепловые потери, возникающие вследствие эксплуатации устаревшего и изношенного оборудования. О несовершенстве производства тепловой энергии и высокой степени износа мы говорили выше. Эти вопросы требуют скорейшего решения.

К сожалению, в нашей стране имеется порочная практика, при которой потери при транспортировке компенсируются за счет роста тарифов на тепловую и иную энергию. Основными мерами по предотвращению и минимизации потерь должно быть создание экономического механизма по стимулированию процессов внедрения современных конструкций, предотвращающих тепловые потери при транспортировке тепловой энергии, создание системы контроллинга и учета потерь в данном процессе, а также создание специальных надзорных органов по контролю и учету всех участников цепочки стоимости данного процесса. Непроработанность системы поиска ресурсов, отсутствие стимулов бережливого хозяйствования, в т.ч. на тепло и электричество, ставят вопросы о необходимости внедрения энергосберегающих технологий и инновационного оборудования на данных предприятиях.

Система энергосбережения, функционирующая на практике, далека от совершенства. С одной стороны, мы имеем низкие внутренние цены на энергоресурсы, с другой стороны – высокую стартовую стоимость энергосберегающих технологий. Необходимо тщательно проработать данную проблему и достичь компромисса, экономически выгодного и производителям и потребителям, иначе сам термин «энергосбережение» теряет всякий смысл.

Далее необходимо рассмотреть еще одну важную проблему, стоящую перед предприятиями отрасли – кадровую, она по своей специфике сходна с кадровой проблемой во всей современной электроэнергетике. Отрасль испытывает острый дефицит кадров, в т.ч. новых узкоспециализированных работников. Вместе с тем, отмечается существенный перекос в самой структуре кадрового потенциала от профессиональных энергетиков к управленцам, т.н. «эффективным менеджерам». Необходимо пересмотреть всю систему образовательных программ подготовки специалистов всех уровней, с непременным участием студентов и слушателей данных программ в практических мероприятиях, с дальнейшей перспективой трудоустройства в энергетические компании.

Одной из проблем, стоящей перед отраслью, является экологическая. Главным негативным фактором в развитии теплоэнергетики стал тот вред, который наносят окружающей среде в процессе своей работы тепловые электростанции. При сгорании топлива в атмосферу выбрасывается огромное количество вредных выбросов. К ним относятся и летучие органические соединения, и твёрдые частицы золы, и газообразные оксиды серы и азота, и летучие соединения тяжёлых металлов. Кроме того, ТЭС сильно загрязняют воду и портят ландшафт из-за необходимости организации мест для хранения шлаков, золы или топлива.

Функционирование ТЭС сопряжено с выбросами парниковых газов. Тепловые электрические станции выбрасывают огромное количество CO_2, накопление которого в атмосфере изменяет тепло-

вой баланс планеты и становится причиной возникновения парникового эффекта – одной из актуальнейших и серьёзнейших экологический проблем современности. Вот почему важнейшее место в современных разработках тепловой энергетики должно отводиться изобретениям и инновациям, способным усовершенствовать ТЭС в сторону их экологической безопасности. Речь идёт о новых технологиях очистки топлива, используемого ТЭС, создании, производстве и установке на ТЭС специальных очистительных фильтров, строительстве новых тепловых электростанций, спроектированных изначально с учётом современных экологических требований.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в последние годы развитие теплоэнергетики имеет целый ряд положительных тенденций. Важно рассмотреть перспективы развития отрасли. Теплоэнергетические устройства являются, и ещё очень долго будут являться основным источником электрической энергии для человечества. Поэтому теплоэнергетики всего мира продолжают усиленно развивать данную перспективную отрасль энергетики. Их усилия, прежде всего, направлены на повышение эффективности тепловых электростанций, необходимость чего диктуется как экономическими, так и экологическими факторами. Жёсткие требования мирового сообщества к экологической безопасности энергетических объектов, стимулируют инженеров на разработку технологий, снижающих выбросы ТЭС до предельно допустимых концентраций.

Современные условия таковы, что перспективными окажутся в будущем ТЭС, работающие на угле или газе, поэтому именно в данном направлении теплоэнергетики всего мира прикладывают больше всего усилий. Доминирующая роль теплоэнергетики в обеспечении мировых человеческих потребностей в электричестве будет сохраняться ещё длительное время. Ведь, несмотря на стремление развитых стран как можно скорее перейти на более безопасные с экологической точки зрения и доступные (что немаловажно в свете приближающегося кризиса исчерпания органического топлива) источники энергии, быстрый переход к новым способам получения энергии невозможен. А это означает, что теплоэнергетика будет активно развиваться и дальше, но, разумеется, с учётом новых требований к экологической безопасности используемых технологий.

Надо отметить и позитивные сдвиги в части совершенствования нормативно-правового регулирования работы предприятий отрасли. Так, распоряжением Правительства РФ была утверждена «Энергетическая стратегия России на период до 2030 года», направленная на эффективное использование потенциала всей энергетической отрасли и природных энергетических ресурсов нашей страны [8]. Это нашло позитивный отклик в бизнес-сообществе, и ведущие национальные компании вносят существенный вклад в развитие теплоэнергетики – активно осуществляются планы корпоративного развития и инвестиционные программы по диверсификации, модернизации, реновации объектов теплоэнергетики в расчете на существенное снижение затрат по себестоимости по всем видам работ и услуг.

Развитие теплоэнергетики можно наблюдать в реализации проектов по внедрению современных парогазовых энергоблоков, позволяющих увеличить КПД с 32% до 59%, что пока является рекордным показателем для нашей энергетической отрасли [9]. Помимо ввода в эксплуатацию новых мощностей и реконструкции имеющихся ТЭС, особое внимание стало уделяться безопасности в данной отрасли, переходу на новые виды топлива, использованию нанотехнологий, а также проблемам экологической безопасности. В настоящее время уже внедряются технологии, позволяющие уменьшать выбросы вредных веществ в атмосферу и использовать их для дальнейшей переработки. Сегодня наблюдается активное развитие теплоэнергетики во всем мире. Инновационные программы направлены на более эффективное использование энергетических ресурсов, что способствует развитию экономики, повышению качества жизни населения и укреплению внешнеэкономических позиций нашей страны на мировом уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивантер В.В., Ксенофонтов М.Ю.* Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2012. № 6.
2. Энергоэффективность в России: скрытый резерв. [Электронный ресурс]. [Режим доступа]: http://www.cenef.ru/file/FINAL_EE_report_rus.pdf (дата обращения 11.03.2017).
3. Сравнительная эффективность атомной теплофикации в малых и средних городах России // Электрические станции. 2014. № 7. С. 6-15.

4. *Макарова А.С., Хоршев А.А., Шаров Е.И.* Перспективы атомной теплофикации на основе энергоблоков мощностью до 100 МВт // Атомная энергия. 2014. Т. 117. Вып. 1. С. 10-14.
5. *Ольховский Г.Г.* Тепловая энергетика в начале XXI века // Электрические станции. 2011. № 6. С. 3-12.
6. *Некрасов А.С.* Современное состояние теплоснабжения России // Проблемы прогнозирования. 2011. № 1.
7. *Айрапетова А.Г., Левашова О.А.* Формирование производственной программы с учетом особенностей тарифообразования на предприятиях электроэнергетической отрасли России // Научно-технические ведомости СПбГПУ (экономические науки). 2014. № 4 (199).
8. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года / Министерство экономического развития РФ. М., апрель 2012.
9. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 321 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Энергоэффективность и развитие энергетики”».

Киртадзе Т.Д.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПЕРЕХОДА К НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье дан анализ исследований методов и направлений неоиндустриализации экономики. Опираясь на преимущества и недостатки каждого из методов, сформированы методические положения по ускорению неоиндустриализации, сочетающие в себе элементы различных моделей. В рамках статьи обоснована необходимость разработки Федеральных целевых программ как основного инструмента государственного регулирования форсирования неоиндустриализации отечественной экономики.*

Ключевые слова. *Неоиндустриализация, государственное регулирование, модернизация, федеральная целевая программа.*

Kirtadze T.D.

STATE REGULATION OF THE FORMATION OF THE NEOINDUSTRIALIZATION OF NATIONAL ECONOMY

Abstract. *The article presents an analysis of current research on methods and directions for the neoindustrialization of the economy. Taking into account the advantages and disadvantages of each of the methods, methodological provisions on the acceleration of neoindustrialization are formed, which combine the elements of each model. Within the framework of the article, the Federal Targeted Program was developed and justified as the main state tool for forcing the neoindustrialization of the domestic economy.*

Keywords. *Neoindustrialization, state regulation, modernization, federal target program.*

Несмотря на актуальность темы неоиндустриализации и продолжающейся дискуссии о путях формирования неоиндустриальной экономики, на данный момент отсутствует единство в определении подходов, направлений и инструментов реализации стратегии неоиндустриализации национальной экономики. К тому же, разнятся и взгляды научного сообщества на структуру отраслей, которая будет являться базисом для обновления и модернизации экономики. Ввиду этого нами был проведен анализ текущих исследований методов и направлений неоиндустриализации экономики. С учетом накопленного опыта были сформированы рекомендации по ускорению неоиндустриализации отечественной экономики.

На современном этапе в рамках научных исследований выделяется 2 основных модели ускорения неоиндустриализации и методов ее формирования. Первая модель: разработка и внедрение инноваций и коммерческих разработок [2-4]. Основными методами стимулирования инвестиционной активности в рамках данной модели являются институты развития, базисом для последующей неоинудстриализации выступают, в первую очередь, сырьевые и энергетические отрасли экономики. Вторая модель: заимствование и адаптация зарубежных технологий [5-8]. В рамках данной модели одним из основных факторов опережающего развития является эффект низкой базы отечественной экономики, на основе которой формируются новые системы экономических взаимоотношений с применением пере-

ГРНТИ 06.39.02
© Киртадзе Т.Д., 2017
Тимур Давидович Киртадзе – 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.: +7 911 090-58-28. E-mail: kirtadzetd@gmail.com.

довых производственных технологий, заимствованных у западных компаний. Каждая из моделей имеет свои преимущества и недостатки, которые достаточно полно раскрыты в рамках научных трудов и представлены нами в обобщенном виде в табл. 1.

Таблица 1

Характеристика основных моделей ускорения модернизации национальной экономики

Модель	Метод	Преимущества	Недостатки	Авторы
Разработка и внедрение инноваций и коммерческих разработок	Разработка и создание собственных инноваций, технологических разработок	Независимость от внешних рынков, формирование и накопление компетенций, рост эффективности базисных отраслей экономики	Высокая стоимость и сроки обновления экономики, трудность развития отдельных отраслей	Сорокин Д.О., Белоусов Д.Р., Пенухина Е.А., Мау В.А.
Заимствование и адаптация зарубежных технологий	Привлечение и приобретение инноваций	Скорость и стоимость обновления экономики, обмен опытом с зарубежными компаниями	Геополитические риски, зависимость от внешних экономик, отсутствие накопления компетенций, направленность на внутренний спрос	Полтерович В.М., Кучуков Р., Зиядуллаев Н.С., Широв А.А., Гусев М.С., Рутковская Е.А., Максимцова С.И.

Составлено автором по [2,3,4,5,7,8].

Учитывая преимущества и недостатки каждого из методов, нами были сформированы методические положения по ускорению неоиндустриализации, сочетающие в себя элементы каждой из моделей. Ввиду того, что неоиндустриализация экономики сопряжена не только с получением прибыли частным сектором экономики, но и с социально значимыми показателями, имеется необходимость влияния государства на данные процессы, а также – корректировки государственной экономической политики в части учета выбранной модели неоиндустриалазции (табл. 1) в дорожных картах, программах и путях развития национальной экономики.

На наш взгляд, формирование политики неоиндустриализации исключительно в рамках одного из двух методов неэффективно. Сложность анализа, прогнозирования развития национальной экономики на базе созданных разработок и патентов, а также мультипликация опыта внедрения технологических разработок отдельного предприятия на другие компании и/или отрасли вынуждает придерживаться формы регулирования сферы неоиндустриализации на базе системы «метод-цель», в рамках которой определяются целевые индикаторы и методы их достижения. При этом выбор методов основывается на принципе эффективности, а именно оптимизации расходования бюджетных средств. Таким образом, возможна комбинация каждой из моделей неоиндустриализации экономики, если это предполагает рост эффективности государственного регулирования. Выбор методики оптимизации эффективности расходования средств в целом подробно раскрыт в рамках научных трудов и не является объектом нашего исследования.

Одной из основных проблем государственной экономической политики, направленной на неоиндустриализацию экономики, является низкая степень адресности и эффективности расходования бюджетных средств. Необходим выбор форм и методов неоиндустриализации, позволяющих оптимизировать результативность государственной политики. Непосредственное финансирование государством проектов, направленных на неоиндустрилазиацию национальной экономики, можно разделить на два основных направления: федеральные целевые программы (ФЦП) и институты развития. На наш взгляд, формирование федеральной целевой программы, основной целью которой будет формирование условий и факторов активизации инвестиционной деятельности частного сектора экономики, позволяет адаптировать политику неоиндустриализации под текущие запросы и конъюнктуру рынка, формируя оптимальный метод модернизации экономики, базирующийся на государственном регулировании.

На 2017 г. среди утвержденных и реализуемых ФЦП, оказывающих влияние на ускорение неоиндустриализации в рамках национальной экономики, можно выделить только программу «Иссле-

дования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы», общий объем финансирования которой на период 2014–2020 гг. составляет 126,7 млрд руб. [1] При этом основными целевыми индикаторами эффективности выполнения программы являются такие показатели, как количество научных публикаций в ведущих научных журналах, число патентных заявок, средний возраст исследователей, количество новых рабочих мест и т.д.

Таким образом, данная ФЦП не оказывает прямого влияния на динамику неондустриализации отечественной экономики, а нацелена на развитие научных и образовательных институтов, тем самым оказывая косвенное влияние на неоиндустриализацию экономики. На наш взгляд, со стороны Правительства РФ необходимо сформировать поэтапную долгосрочную федеральную целевую программу, направленную на ускорение неоиндустриализации национальной экономики. Этапы (подготовительный, основной и заключительный) в рамках ФЦП целесообразно сформировать исходя из особенностей перехода национальной экономики на неоиндустриальный уклад.

Для подготовительного этапа целью будет являться формирование условий и предпосылок для активизации политики ускоренной модернизации национальной экономики. Среди целевых индикаторов этапа целесообразно выделить следующие показатели: доля новых рабочих мест в национальных кластерах; объем выданных долгосрочных кредитов национальным банковским сектором; количество новых проектов, реализуемых совместно с государственными институтами развития. Мониторинг их целесообразно вести, начиная с периода старта реализации ФЦП.

Для основного этапа, основной целью которого является стимулирование инвестиционной активности частного сектора экономики, целевыми индикаторами целесообразно определить следующие показатели: объем реализованных программ в рамках инвестиционных проектов; объем ввода основных средств в рамках наукоемких производств; объем ВВП, приходящийся на продукцию и работы, патенты по которым получены в прошедшие 5 лет. Мониторинг данных показателей целесообразно вести четыре года, начиная с периода старта реализации ФЦП, что соответствует предполагаемому сроку ввода первых проектов в эксплуатационную фазу.

Для заключительного этапа основная цель будет заключаться в обеспечении условий сохранения конкурентных преимуществ на мировых рынках, где целевыми индикаторами этапа будут такие показатели, как коэффициент обновления основных фондов в высокотехнологических отраслях экономики, индекс производительности труда, индекс фондоотдачи. Мониторинг данных показателей целесообразно вести, начиная с периода старта реализации 7 года реализации ФЦП; в период, когда основной объем производств выйдет на высокий уровень загрузки мощностей.

Характеристика предлагаемой нами ФЦП представлена в табл. 2. При этом все этапы ФЦП отвечают одному из основных принципов государственного регулирования национальной экономики – увеличению спроса на инновации со стороны частного сектора экономики. Стоит отметить, что на современном этапе формирования и развития неоиндустриального сегмента экономики разделение и сегментирование ФЦП по отраслевому признаку нецелесообразно. На текущем этапе ФЦП как инструмент форсирования неоиндустриализации экономики рассматривается нами как система единого финансирования сопряженных отраслей и проектов с присущим им автоматизированным и модернизированным производством на качественно новом уровне, что в итоге является определяющим элементом при формировании экономики неоиндустриального типа.

Ввиду того, что основная цель частного сектора экономики при формировании и реализации инвестиционных проектов заключается в получении прибыли и увеличении стоимости компаний, то рост инвестиционной активности в рамках национальной экономики достигается за счет разделения между государством и частным секторам расходов и рисков по соответствующим проектам, где инструментом разделения рисков и расходов является ФЦП. Принятие решения о реализации инвестиционных проектов основывается на категориях альтернативной доходности и рисков. Так, частный сектор экономики формирует решение о реализации инвестиционного проекта в случае, если ожидаемая доходность инвестиций превышает альтернативную доходность. В свою очередь, как указывают научные работы, посвященные проблемам инвестирования финансовых ресурсов, увеличение срока инвестирования также отражается в росте доходности инвестиций.

Таблица 2

Характеристика Федеральной целевой программы «Ускорение неоиндустриализации» с 2018 г.

Этап	Цель	Целевой индикатор	Период мониторинга показателя						
			2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Вступительный	Формирование условий для активизации ускоренной модернизации	создание новых рабочих мест в национальных кластерах	+	+	+	+	+	+	+
		объем выданных долгосрочных кредитов	+	+	+	+	+	+	+
		количество проектов, поддержанных институтами развития	+	+	+	+	+	+	+
Основной	Стимулирование инвестиционной активности	объем реализованных инвест-проектов				+	+	+	+
		объем ввода основных средств				+	+	+	+
		объем ВВП, приходящийся на наукоемкое производство				+	+	+	+
Заключительный	Сохранение конкурентных преимуществ	коэффициент обновления основных фондов							+
		индекс производительности труда							+
		индекс фондоотдачи							+

Составлено автором.

Таким образом создание льготных условий, субсидирование процентных ставок и прочие инструменты стимулирования инвестиционной активности позволяют снизить затраты частного сектора на реализацию проектов, тем самым снизив требования частного сектора к потенциальной доходности проекта, при этом, мониторинг реализации программы позволяет добиться максимизации эффективности государственных затрат и обеспечить форсирование неоиндустриалзиации национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральные целевые программы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fcp.economy.gov.ru (дата обращения 01.02.2017).
2. *Кормишкина Л.А.* и др. Формирование конкурентоспособного типа воспроизводства в условиях возврата в режим циклического развития экономики (необходимость, проблемы и перспективы): монография. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2012. 292 с.
3. *Белоусов Д.Р., Пенухина Е.А.* Технологические и экономические проблемы развития российской экономики в долгосрочной перспективе // Проблемы прогнозирования. 2010. № 4. С. 9-29.
4. *Мау В.А.* Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопр. экономики. 2010. № 2. С. 4-25.
5. *Полтерович В., Попов В.* Эволюционная теория экономической политики: в 2 ч. Ч. 1 // Вопр. экономики. 2006. № 7. С. 4-23.
6. *Кучуков Р.* Модернизация экономики: проблемы и задачи // Экономист. 2010. № 1. С. 20-29.
7. *Зиядуллаев Н.С.* Проекту модернизации экономики – статус национального // Экономист. 2008. № 6. С. 10-16.
8. Постановление Правительства РФ от 21.05.2013 г. № 426 (ред. от 26.12.2016 г.) «О федеральной целевой программе "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы"».
9. *Селищева Т.А.* Соотношение секторов традиционной и новой экономики при переходе к постиндустриальной стадии развития // Формирование инновационной экономики России: коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.
10. *Сизяков В.М., Бажин В.Ю., Селищева Т.А., Власов А.А.* Роль государства в области инновационной деятельности предприятий цветной металлургии России // Металлург. 2014. № 1. С. 4-7.

Курбанов Р.Н.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ТРАНСФЕРА РЕСУРСОВ И ДОХОДОВ КАК ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Аннотация. *В статье на основе анализа нормативных документов по деофшоризации, данных официальной статистики Центрального банка РФ и анализа судебных доктрин (в частности, добросовестности налогоплательщика) рассматриваются тенденции обеспечения экономической безопасности страны и роль государственного регулирования и контроля трансфера ресурсов. Показана существенная роль стабильности и прозрачности регулирующих механизмов и институциональной среды для обеспечения роста благосостояния и экономической безопасности.*

Ключевые слова. *Регулирование экономического поведения, деофшоризация, трансфер ресурсов, вывод активов, экономическая безопасность*

Kurbanov R.N.

STATE REGULATION AND CONTROL OF RESOURCES AND REVENUES' TRANSFER AS A CHALLENGE FOR ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

Abstract. *The paper identifies the patterns and trends of the regulation for ensuring the national economic security and the role of state regulation and control over the transfer of resources are examined on the basis of the analysis of de-offshoring' normative documents, official statistics of the Central Bank of the Russian Federation and analysis of judicial doctrines (in particular, taxpayer' diligence). The article justifies the essential role of stability and transparency of regulatory mechanisms and institutional environment is shown to ensure the growth of welfare and economic security.*

Keywords. *Regulation of economic behavior, de-offshoring, assets and resources transfer, economic security.*

Экономическая безопасность страны опирается на два ключевых фактора – способность государства поддерживать и стимулировать внутренний рост и привлекать ресурсы извне на выгодных для страны условиях. Стимулировать экономический рост и привлекать инвестиционный и человеческий капитал можно лишь на основе экономической политики, стабильность, прозрачность и легитимность которой опираются на эффективные механизмы государственного контроля.

В проблематике государственного контроля трансфера активов следует выделить вопросы макрорегулирования и интересов государства в области присвоения факторов и результатов экономической деятельности. По сути, межгосударственная конкуренция за ресурсы экономического роста, включая политику создания благоприятного инвестиционного климата и т.п., направлена на привлечение наиболее качественных факторов производства на территорию страны и на удержание результатов экономической активности (прежде всего, прибыли и активов) на национальной территории. Указанные интересы формируют цели и инструментальные подходы к обеспечению экономической безопасности страны в контексте глобализации, в рамках деофшоризации и государственного регулирования по ограничению корпоративных действий по выводу ресурсов и доходов за рубеж.

ГРНТИ 06.73.15
© Курбанов Р.Н., 2017
Рамазан Нуруллахович Курбанов – 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.

Прозрачность потоков определяет способность государства отслеживать эффективность принятых мер и способность субъектов экономической деятельности формировать экономическое поведение на основе заранее определенных параметров, включая возможность прогнозировать применение санкций к компаниям, выбирающим те или иные инструменты финансового менеджмента и стратегического управления. Стабильность применения государственной экономической политики, направленной на реализацию интересов роста благосостояния, определяет готовность частного бизнеса адаптировать менеджмент к новым условиям, в частности, применение закона «О налогообложении иностранных счетов» (Foreign Account Tax Compliance Act, FATCA [5]) как часть Закона «О стимулах по восстановлению занятости» в США включало 5-летний переходный период, включение раздела V.1 в Налоговый кодекс РФ (ФЗ-227 [11]) предусматривало 3-летний переходный период (за принятием закона 18 июля 2011 г. последовало его вступление в силу с 2012 года и полный ввод всех положений с 01.01.2015 года).

В эффективности регулирования, таким образом, заинтересованы все стороны – и государство, которое должно планировать доходную часть бюджета на основе прогнозирования экономического поведения субъектов бизнеса, и частные лица и организации, которые должны иметь возможность адаптировать свои действия и структуры к новым положениям закона. Рассматривая статистические данные по иностранным инвестициям из РФ за рубеж и из-за рубежа в РФ, можно сделать вывод, что нестабильная среда в мире (финансовый кризис 2007–2009 гг.) привела к существенному повышению интереса к российским активам (см. таблицу 1), особенно учитывая операции carry trade и получение более высоких доходов с учетом более высоких процентных ставок, но снижение стабильности в стране (март-июль 2014 г., последовательное введение ограничительных санкционных воздействий на РФ со стороны США, ЕС и ряда др. стран) привело к снижению объемов инвестиционных потоков, как входящих, так и исходящих, наблюдалось сокращение участия в капитале и реинвестирования.

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции в Россию и инвестиции из России за рубеж, 2007–2016, млн долл. США

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего исходящие прямые инвестиции	29993	44801	55663	43281	52616	66851	48822	86507	57082	22085	22581
участие в капитале (кроме реинвестирования доходов)	17451	17789	29413	26738	20891	23510	31186	79500	22662	8438	8674
реинвестирование доходов	10772	15600	24654	7570	14049	15560	15558	11416	14455	5903	11123
долговые инструменты	1770	11412	1595	8973	17676	27781	2079	-4409	19965	7744	2783
Всего входящие прямые инвестиции	37595	55874	74783	36583	43168	55084	50588	69219	22031	6853	32976
участие в капитале (кроме реинвестирования доходов)	14886	27395	35393	7727	10040	11885	-32	10668	1421	-468	18671
реинвестирование доходов	14716	22266	33449	15434	18644	21273	23542	21689	21678	11188	17648
долговые инструменты	7993	6213	5941	13422	14484	21926	27078	36861	-1068	-3866	-3343

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/direct_investment/21-dir_inv.xlsx (дата обращения 24.04.2017).

Из таблицы 1 видно, что максимальные уровни входящих потоков инвестиционных ресурсов через долговые инструменты были достигнуты в 2012–2013 гг., одновременно с этим были произведены максимальные уровни исходящих инвестиций (прежде всего, участия в капитале). В то же время, уже в 2012 г. первые признаки политики деофшоризации привели к тому, что участие в капитале в РФ (входящие инвестиции) оказалось отрицательным за счет вывода во II квартале 2012 г. (дата принятия

изменений в НК РФ по сделкам между взаимозависимыми лицами, а также период ограничения движения капитала и реструктуризации в таких странах ЕС, как Кипр и Греция в феврале 2012 г.) почти пяти млрд долларов США (-4920 млн долл.) участия в капитале со стороны небанковского сектора.

Указанные тенденции и динамики связаны не только с агрессивным налоговым планированием («оптимизацией») и защитой собственности в контексте нестабильности российской экономико-политической среды, но и с эволюцией внешней среды. В таблице 2 показаны основные юрисдикции, которые сегодня являются важнейшим источником инвестиционных потоков для РФ (данные на сайте ЦБ РФ 24 апреля 2017 г. дают только сведения на начало 2016 г.), на основе данных ЦБ РФ можно рассчитать удельный вес отдельных стран, прямые инвестиции из которых пришли в Россию.

Таблица 2

Входящие прямые инвестиции в Россию из 20 стран (начало 2016 г.), млн долл. США

Ранг	Страна происхождения инвестиций	Общие входящие прямые инвестиции	Участие в капитале (входящие на нетто основе)	Входящие прямые инвестиции на нетто основе	Входящие прямые инвестиции (ПИ), % к общему итогу
	Всего	257 287,0	201 341,7	55 945,3	100,0%
1	Кипр	86 280,7	69 174,8	17 105,9	33,53%
2	Нидерланды	32 367,9	26 665,7	5 702,2	12,58%
3	Багамы	21 297,2	21 268,6	28,5	8,28%
4	Бермуды	13 562,4	13 621,7	-59,4	5,27%
5	Германия	13 523,2	9 854,8	3 668,4	5,26%
6	Франция	9 961,6	6 253,1	3 708,5	3,87%
7	Британские Виргинские острова	9 243,9	9 237,6	6,2	3,59%
8	Швейцария	8 552,0	5 714,6	2 837,4	3,32%
9	Ирландия	8 252,7	42,3	8 210,5	3,21%
10	Люксембург	7 991,5	5 952,7	2 038,7	3,11%
11	Финляндия	6 759,7	4 508,7	2 251,0	2,63%
12	Соединенное Королевство	6 173,4	4 902,7	1 270,7	2,40%
13	Австрия	4 747,7	3 942,7	805,0	1,85%
14	Швеция	2 420,5	2 030,5	390,0	0,94%
15	Китай	1 683,0	70,8	1 612,2	0,65%
16	Япония	1 319,1	1 081,5	237,6	0,51%
17	США	1 317,1	1 442,4	-125,3	0,51%
18	Южная Корея	1 289,4	1 162,4	127,0	0,50%
19	Бельгия	1 039,7	349,0	690,8	0,40%
20	Италия	959,6	660,4	299,2	0,37%

Источник: рассчитано и составлено автором на основе данных: ЦБ РФ: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/CDIS/CDIS_Inw_16.xlsx (дата обращения 21.04.2017).

Как следует из представленных в таблице 2 данных, более трети входящих прямых инвестиций в РФ вложены из Кипра (86,3 млрд долл. США), на втором месте идет Голландия, прямое инвестирование из которой составляет 12,6% (32,4 млрд долл. США), на 3-м и 4-м местах идут также две страны, которые можно отнести к оффшорным юрисдикциям – Багамы и Бермуды, а на 7-м месте находятся Британские Виргинские Острова (BVI). Указанные юрисдикции значительно опережают такие страны, как США (17-е место, 0,5%) и Китай (15-е место, менее 0,7%). Можно предположить, что из Кипра и, вероятно, из ряда других низконалоговых юрисдикций в Россию направляется репатриированный в Россию капитал (round-tripping capital).

Объяснение такой структуры входящих инвестиционных потоков только соображениями минимизации налоговой нагрузки недостаточно: с одной стороны, другие оффшорные юрисдикции представлены крайне низким уровнем прямых вложений в экономику России, с другой, принятие разнообразных международных соглашений об обмене данными (по запросу, соглашения 1988 и 2010 гг., и автоматически – 2015–2016 гг.) существенно снижает возможности скрывать доходы от налогообложе-

ния. Это означает, что выводятся не столько облагаемые доходы, сколько собственность, т.е. владение активами через оффшоры до сих пор воспринимается российским бизнесом как более безопасное и гарантированное. Действительно, по столбцу «участие в капитале» можно видеть, что распределение по порядку практически совпадает с общей структурой, за исключением Ирландии и Китая, которые показали сравнительно низкие уровни участия в капитале.

Вместе с тем, как отмечает Б.А. Хейфец [12, с. 7], такие «благопристойные» страны с репутацией высоконалоговых юрисдикций как Нидерланды, Франция, Италия, Великобритания, нередко выступают площадкой для спарринговых «компаний специального назначения» (SPE, SPV – Special Purpose Entity / Vehicle), создаваемых для целей эффективного управления финансовыми потоками. Таким образом, нахождение в данном перечне Нидерландов на 2-м месте, Франции, Швейцарии, Ирландии, Люксембурга на 6-10-ом местах может также вызывать вопросы о реальных источниках входящих прямых инвестиций из этих стран в российскую экономику.

Существенно дополняет эту картину тот факт, что существенная часть российского экспорта нефти, металлов и зерна проходит через компании, зарегистрированные в Швейцарии и использующие специальные налоговые режимы кантонов Швейцарии. Так, в Швейцарии зарегистрирован один из крупнейших трейдеров нефти и нефтепродуктов из России Gunvor, торговая компания «Газпром экспорта» Gazprom Schweiz AG, Litasco «Лукойла», ENRC ММК, Novex Trading НЛМК, Severstal Export «Северстали», Mechel Trading AG «Мечела», Metal Trade Overseas «Норильского никеля» [4]. Таким образом, заметная часть сделок реального сектора экономики, в частности – сырьевого экспорта, не регулируется российским законодательством. Это же касается и банковского сектора, поддержка которого государством в 2008–2009 гг. была искажена перенаправлением финансовых потоков от государства в оффшоры, вместо стимулирования экономики.

Если значительную роль как причина перевода ресурсов, активов и результатов экономической деятельности играет стремление повысить безопасность собственности, то задача обеспечения национальной экономической безопасности России приобретает дополнительное значение как компонент повышения инвестиционной привлекательности российского социально-экономического пространства для «собственных», отечественных инвесторов, на данный момент выводящих ресурсы за пределы страны. Таким образом, деофшоризация может служить не только для развития экономики страны с точки зрения пополнения доходной части бюджета (что может дать совершенствование налогового контроля), но и с точки зрения более эффективного стимулирования притока факторов производства.

С точки зрения налоговой теории, целесообразно более четко определить систему налогообложения как систему обмена между налогоплательщиками (физическими и юридическими лицами) и государством, которое: оказывает государственные услуги, выполняет масштабные задачи (долговременные, например, в горизонте нескольких десятков лет, или охватывающие значительную территорию, например, сеть дорог на географической территории страны или объединения стран, например, проект «Шелковый путь»), реализует институциональные функции, в частности, поддерживает систему финансов на уровне страны или объединения стран (например, в зоне евро), обеспечивает эффективное функционирование системы правосудия (например, разрешение споров между хозяйствующими субъектами), способствует воспроизводству и развитию трудовых ресурсов (в рамках демографических программ, миграционного регулирования и системы образования и здравоохранения).

Таким образом, принципы безвозвратности и безвозмездности налоговых выплат приобретают более четкие границы и обусловлены соблюдением государственными учреждениями своей стороны обязательств. В этом случае, задачи обеспечения экономической безопасности могут и должны быть переведены от исключительной компетенции государства к уровню всех социально-экономических субъектов, включенных в процессы экономического развития страны, включая частный бизнес и индивидов. При таком перераспределении ответственности, наряду с вертикальными отношениями «бизнес – государство», формируются более тесные горизонтальные взаимосвязи между субъектами экономической деятельности в рамках обеспечения экономического роста и безопасности страны.

С этих позиций, добросовестный налогоплательщик может рассматриваться как сторона взаимоотношений, честно (без нарушений) исполняющая свою часть взятых на себя обязательств. С теоретической точки зрения, это отражает предельное применение принципов фискального федерализма как модели «торга» между «равными» сторонами. В то же время, в эту модель необходимо вносить определенные ограничения, связанные как с тем, что стороны не могут быть признаны полностью

равными не только в силу изначального распределения функций (граждане создают государство и его учреждения для выполнения конкретных задач, в частности, для задачи регулирования деятельности граждан), но прежде всего, в силу ограниченной рациональности и, нередко, невозможности включить интересы развития государства в интересы каждого гражданина или юридического лица, например, коммерческой компании (с точки зрения всех социальных групп, географического масштаба и временных перспектив, например, для пожилых бездетных граждан развитие в перспективе 100 лет представляет абстрактный интерес). Так, важную функцию государства составляет обеспечение стабильности и доверия к прогнозам и перспективам, что необходимо, например, для развития финансовых рынков и роста инвестиционной деятельности.

Тем самым, в практике регулирования целесообразно вывести часть предмета сделок между взаимозависимыми лицами (в эту категорию входит трансфертное ценообразование) из-под действия специального раздела НК РФ (V.1), соответственно, пунктов ст. 129, и перевести под действие стандартных положений о добропорядочном налогоплательщике и, соответственно, рассматривать нарушения по пунктам ст. 120. Определение добросовестного налогоплательщика применяется как основа принципа «вытянутой руки» в Германии [6]: «Применение принципа вытянутой руки в германском налоговом законодательстве находит свое выражение в закреплении понятия добросовестного и ответственного менеджера независимого предприятия; ради единообразия, это также относится и к сравнению цен «вытянутой руки» за пределами бизнеса [13] (компании). Предполагается, что добросовестный менеджер действует в точности согласно инструкциям акционеров, что он руководствуется интересами своего бизнеса и соглашается на сделку только при условии, что характеристики сделки соответствуют, как минимум, принципу "вытянутой руки" или "рыночным практикам"».

Вместе с тем, доктрина презумпции добросовестности (и невиновности) налогоплательщика имеет узкую и широкую трактовку. Так, в Канаде действует подход, согласно которому «Каждый человек вправе организовывать свои дела таким образом, чтобы размер налога, исчисляемый согласно соответствующим Законам, был меньше, чем обычно» [14]. В результате этого правила, Верховный суд Канады отклонил ходатайство налоговой инспекции в деле Stubart и указал, что сделка может быть действительной, имея единственную цель уклонения от налогообложения. Таким образом, вопрос квалификации поведения налогоплательщика как добросовестного определяется не только общемировыми правилами, но и имеет социокультурные особенности.

Кроме того, Верховный суд Швейцарии в апреле 2017 г. подтвердил приверженность страны сохранению и защите банковской тайны, поддержав решение административного суда страны от 15.09.2015 г. об отказе предоставления Франции банковской информации и о запрете на ее передачу или разглашение. После скандальной истории «списка Лагарт» (украденных в 2008 г. в Женеве данных банка HSBC, которые впоследствии были проданы системным администратором банка органам ряда стран, включая Францию, Германию, Бельгию, США, Аргентину, Индию и др.), практически все развитые страны и межправительственные организации, а также Европейский Союз, прилагали беспрецедентные усилия (включая штрафные санкции на банки, давление и шантаж вплоть до угроз запретить швейцарским банкам работать, например, в США) вынудить Швейцарию смягчить законы о банковской тайне и предоставить доступ к банковским данным налогоплательщиков других стран, но если правительство страны предпринимало ответные попытки изменить законодательство, то парламент эти попытки отвергал.

В результате, сегодня в Швейцарии отмечается двойственная ситуация: с одной стороны, страна подписала Соглашение об автоматическом обмене данными MCAA и в связи с этим получила от ОЭСР статус «значительного соответствия» страны требованиям плана BEPS и других документов, противодействующих уходу от налогообложения. С другой стороны, многие швейцарские финансовые организации отказываются открывать счета резидентам и гражданам США и отказываются работать с компаниями из стран, проводящих более жесткую политику в отношении раскрытия финансовой информации, а результаты референдума 12.02.2017 г. не позволили правительству Швейцарии внести в законодательство страны изменения по снижению налогов на холдинги и корпорации, которые смягчили бы переход к более открытой банковской системе и к расширению обмена данными, как того требует ОЭСР.

В направлении повышения прозрачности экономической деятельности движется и Сингапур, где 31.03.2017 г. на сайте Управления бухгалтерского учета и корпоративного регулирования Сингапура

(ACRA) было опубликовано нормативное требование (непубличного) раскрытия компетентным органам бенефициаров компаний, а именно, подробное руководство по ведению реестров контролирующих лиц и номинальных директоров компаний, т.е. тех физических либо юридических лиц, которые в действительности дают поручения номинальным руководителям. Такие реестры должны быть созданы до 30 мая 2017 г. Движение Сингапура в направлении раскрытия информации свидетельствует о стремлении национальных государств получать максимальную информацию о реальном управлении бизнесом на национальной территории. Согласно опубликованному руководству, доступ к собранной информации получат только национальные компетентные органы.

Вместе с тем, унификация таких правил, очевидно, будет происходить в ближайшее время, о чем свидетельствует развитие международной Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам 1988 г. (Протокол 2010 г.), в рамках ст. 6 которой разработаны Многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией (Multilateral Competent Authority Agreement, MCAA) и Единый стандарт отчетности по автоматическому обмену информацией о финансовых счетах (Common Reporting Standard, CRS). Принятие новых нормативных регуляционных мер свидетельствует о серьезной заинтересованности стран с либеральной рыночной экономикой в совершенствовании регулирования налогового поведения резидентов (вне зависимости от декларируемого гражданства).

Учитывая, что в мае 2016 г. Россия присоединилась к системе автоматического обмена данными между налоговыми администрациями, следует признать эффективность движения российской модели регулирования налогового поведения в направлении повышения прозрачности и справедливости рыночных условий для всех экономических агентов. В течение ноября 2014 [7] – февраля 2016 гг. [8] внесены значительные изменения в механизмы государственного регулирования и контроля трансфера ресурсов и доходов, включая уточнение критериев статуса налогового резидента РФ и контролируемой иностранной компании, развитие правил предоставления информации и налогообложения сделок между взаимозависимыми лицами (что, в частности, затрагивает вопросы трансфертного ценообразования) и др.

Если определять экономическую безопасность как «состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1, с. 5], то задачи РФ включают в себя не только включение в глобализацию в качестве открытой рыночной экономики, но и функции защиты внутреннего экономического пространства [9, с. 56], поддержания его привлекательности для инвестиций и инновационного роста [3, с. 44], способность противостоять эндогенным и экзогенным шокам, «нейтрализовать потенциальные источники шоков» и минимизировать их последствия [2, с. 31], включая значимость денежно-кредитной политики и финансового потенциала [10, с. 145].

Глобализация и унификация правил, включая государственное регулирование и контроль в сфере налоговой системы, требуют реформирования национального законодательства и приведения российской системы нормативного регулирования к международным стандартам и требованиям межправительственных организаций, прежде всего, таких как ОЭСР. Вместе с тем, обеспечение экономической безопасности требует не только открытия внутреннего экономического пространства и вступления в свободную рыночную конкуренцию без межгосударственных барьеров, но и способность национальной экономической политики создавать такие условия и регулятивные механизмы, которые обеспечат стране возможности эффективного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4-13.
2. *Афонцев С.А.* Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 10. С. 30-40.
3. *Глазьев С.Ю.* О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. 60 с.

4. *Казьмин Д.* Осторожно, кантоны закрываются // Ведомости. 2013. 24 января.
5. *Кузнец И.М., Айдаева Д.З.* Автоматический обмен информацией о финансовых счетах: глобальный конец банковской тайны? // Вестник Арбитражного суда Московского округа. 2015. № 4. С. 36-47.
6. *Мейринг С., Фригел С.* Трансфертное ценообразование в Германии (Transfer Pricing in Germany) // Налоговое регулирование трансфертного ценообразования. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. С. 83-84.
7. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения): Федеральный Закон от 24 ноября 2014 года № 376-ФЗ // Рос. газ. 2014. 28 ноября.
8. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций). Федеральный закон от 15.02.2016 г. № 32-ФЗ // Рос. газ. 2016. 17 февраля.
9. *Сенчагов В.К.* Как обеспечить экономическую безопасность России // Российская Федерация сегодня. 2007. № 6. С. 56-72.
10. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковской системы // Вопросы экономики. 1996. № 6. С. 144-153.
11. Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».
12. *Хейфец Б.А.* Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: ИЭ РАН, 2013. 63 с.
13. BFH ruling dated 5.17.1995, BStBl. II 1996, p. 204.
14. *Arnold B.J., Wilson J.R.* The General Anti-Avoidance Rule // Canadian Tax Journal. 1988. June-July.
15. Stubart Investments Ltd. The Queen. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.citt.gc.ca/en/appeals/decision/archive_ap93333_e (дата обращения 19.04.2017).

Михайлов Я.Р.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы обеспечения организационно-экономической безопасности промышленных предприятий в России и разработки поэтапной стратегии их устойчивого развития в долговременной перспективе. Обосновывается вывод о том, что реализация новых направлений стратегического менеджмента, дополняющих универсальную схему формирования стратегии, позволит придать характер устойчивого развития функционированию предприятий с учетом современной ситуации во внешней и внутренней рыночной среде.*

Ключевые слова. *Организационно-экономическая безопасность, промышленные предприятия, устойчивое развитие, формирование стратегии.*

Mikhaylov Ya.R.

THE FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGIES AND ENSURE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract. *The article discusses the issues of ensuring of organizational-economic security of industrial enterprises in Russia and develop a phased strategy for sustainable development in the long term. It is concluded that the implementation of the new directions of strategic management, which complement the universal scheme of formation of strategy is to highlight the nature of sustainable development functioning of enterprises, taking into account the current situation in the external and internal market environment.*

Keywords. *Organizational-economic security, industrial enterprise, sustainable development, strategy formation.*

В настоящее время российские производители промышленной продукции функционируют в особых условиях, определяющих характер организации и управления процессами развития. Эти условия, формирующиеся на внешнем и внутреннем рынках, отличаются следующими признаками. Мировая экономика вступила в период нестабильности, колебаний и снижения цен на материально-технические ресурсы. Осуществляются масштабные попытки вывода на мировой рынок новых видов энергоносителей и исходного сырья. Особой проблемой для российских производителей промышленной продукции является развитие в условиях международных санкций и внеэкономического давления [8], что вызывает необходимость структурировать внутренний российский рынок в направлении перехода от стратегии локализации производства к стратегии формирования и взаимодействия всех технологических переделов (заготовки, обработки, сборки) за счет собственных усилий.

Представляется, что, учитывая угрозы и возможности рыночной среды, для промышленного сектора российской экономики, межотраслевых комплексов и отдельных предприятий наступает период транс-

---

ГРНТИ 06.52.01
© Михайлов Я.Р., 2017
Якуб Рафикович Михайлов – аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: г. Санкт-Петербург, ул. Туристская, 15/2, кв. 72 (Russia, St. Petersburg, Turistskaya str., 15/2, 72). Тел.: 8 (931) 356-09-89. E-mail: yamikhaylov@yandex.ru.

формирования и совершенствования ранее освоенных стратегий выживания, стабилизации и роста на основе диверсификации и интегрирования производственно-хозяйственной деятельности [4-7].

Следует отметить, что при разработке стратегий диверсификации и интеграции на первый план выходит решение нескольких важнейших задач. Одной из задач является решение проблемы сочетания универсального характера процедуры стратегического планирования и современных теорий стратегического управления процессами диверсификации и интегрирования производственно-хозяйственной деятельности. Другая важнейшая задача – придание стратегии диверсификации и интегрирования характера устойчивого развития как основы организационно-экономической безопасности субъектов промышленного предпринимательства.

Представляется, что для решения первой задачи может быть применена теоретическая концепция стратегических зон хозяйствования И. Ансоффа [1], положения которой послужат основой для организации системы стратегического управления устойчивым развитием процессов диверсификации и интеграции производства и реализации промышленной продукции на внутреннем и внешнем рынках. В соответствии с известным определением, стратегическая зона хозяйствования (СЗХ) «представляет собой отдельный сегмент внешней окружающей среды, на который предприятие имеет или хочет иметь выход» [2].

И. Ансофф отмечал, что в крупных компаниях можно обнаружить от 30 до 50 СЗХ [1]. Функционирование предприятия в стратегических зонах хозяйствования обусловливает необходимость совершенствования его организационной структуры, которое касается создания стратегического хозяйственного центра (СХЦ). СХЦ, являясь промежуточным звеном управления между высшим руководством и руководителями функциональных и линейных подразделений, несет ответственность за развитие стратегических зон хозяйствования предприятия [2]. СХЦ как подразделение в составе организационной структуры крупного промышленного предприятия или предпринимательских объединений промышленных предприятий должно иметь свою подструктуру. Структурная совокупность подразделений СХЦ, наделенных достаточными полномочиями для принятия самостоятельных решений, имеет возможность выбора стратегических альтернатив развития отдельных СЗХ и вариантов маневра стратегическими ресурсами в изменяющихся комбинациях СЗХ.

В процессе стратегического анализа СХЦ определяет во внешней среде зону хозяйствования, представляющую стратегический интерес для предприятия, с учетом динамики таких показателей, как рост сбыта продукции предприятия в рамках СЗХ, изменения рентабельности и нестабильности, наличие конкурентов и уровень конкуренции. Следует сделать вывод о том, что сохранность универсального характера процедур стратегического планирования в системе управления промышленных предприятий может быть достигнута путем использования «схемы стратегических альтернатив», предложенных Г. Гринли.

К стратегическим альтернативам относятся: стратегия роста, для которой СХЦ разрабатывает стратегии диверсификации за пределами отрасли и интеграции в рамках одной отрасли; стратегия стабилизации, предполагающая образование холдингов и реализацию стратегии «сбора урожая»; стратегия выживания в кризисных ситуациях и условиях спада рыночной активности, содержащая стратегию «сдвига», отказа от владения частью активов, стратегию ликвидации убыточных производств [3].

Реализация новых направлений стратегического менеджмента, дополняющих универсальную схему формирования стратегии, позволит придать характер устойчивого развития функционированию предприятий с учетом современной ситуации во внешней и внутренней рыночной среде. Процесс разработки стратегии организационно-экономической безопасности, основанной на обеспечении устойчивого развития промышленных предприятий, можно представить в виде следующих этапов:

1. Используя традиционную схему этапов разработки стратегии развития предприятия, стратегический хозяйственный центр проводит учет и анализ различных уровней конкурентоспособности технологий и номенклатуры продукции предприятия. В соответствии с целями и задачами стратегии обеспечения организационно-экономической безопасности и устойчивого развития промышленных предприятий, конкурентоспособность производимой ими продукции целесообразно подразделять на два уровня: конкурентоспособность продукции, предназначенной для экспорта, и конкурентоспособность продукции, потребляемой на внутреннем рынке. Такая классификация произведенной продукции позволяет соотносить качество отдельных видов продукции, цены, технологии, используемые для

производства, состав основного технологического оборудования на различных стадиях производства и возможности (спрос) потребителей продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Практический опыт функционирования российских производителей промышленной продукции свидетельствует о том, что требования к качеству продукции, предназначенной на экспорт, по важнейшим параметрам в большинстве случаев были более высокими, по сравнению с аналогичными требованиями к качеству продукции, потребляемой на внутреннем рынке. Разделение продукции на экспортную и продукцию для внутреннего потребления позволяет определить возможности имеющегося промышленного потенциала отечественных предприятий, в составе которого присутствует значительный удельный вес физически и морально устаревшего основного технологического оборудования. Производя продукцию сходного потребительского назначения, промышленные предприятия могут оценить свои позиции на внешнем и внутреннем рынках и определить стратегические перспективы и направления совершенствования потенциала развития.

Конкурентоспособность различных видов продукции в значительной степени определяется технологиями производства. Исходя из этого, технологии, применяемые на российских промышленных предприятиях, можно соотнести с тремя уровнями: технологии, используемые для производства экспортной продукции; технологии, применяемые для производства продукции, потребляемой на внутреннем рынке; промежуточные (смешанные) технологии, используемые для производства продукции, находящей потребителей, как на внешнем, так и на внутреннем рынках. Разделение технологий по трем классификационным уровням дает возможность осуществлять стратегический анализ технологических процессов, используемых российскими предприятиями, в их динамике.

Стратегические хозяйственные центры предприятий и различных организационных форм предпринимательских промышленных объединений могут разрабатывать прогнозы и производить оценку стратегических перспектив развития технологий предприятия, определять сопоставимость технологических возможностей производственных систем, ориентированных на различные сегменты внешней среды, планировать маневры производственных мощностей с целью повышения доли промежуточных технологий, с помощью которых производится продукция, конкурентоспособная на внешнем и внутреннем рынках.

2. Стратегический анализ внешней рыночной среды, охватывающей российский рынок, в том числе рыночные взаимосвязи производства и потребления продукции обрабатывающей промышленности, проводится по следующим направлениям: во-первых, дается аналитическая оценка возможностей перехода российской промышленной политики от «локализации» к осуществлению собственными силами промышленных предприятий всех технологических переделов [9]; во-вторых, анализируется степень соответствия развития научно-технических потенциалов и финансовых возможностей потребителей промышленной продукции и самих предприятий.

3. Результаты стратегического анализа используются для выработки целей стратегий устойчивого развития и обеспечения организационно-экономической безопасности производителей промышленной продукции. СХЦ предпринимательского промышленного объединения реализует принцип формирования программ диверсификации, в соответствии с которым объем и номенклатура производимой продукции разделяются на группы продукции, имеющие высокую степень конструктивно-технологической и планово-организационной общности. Подобное разделение номенклатуры продукции позволяет применять предметную и предметно-замкнутую специализацию при организации производственных систем, обеспечивать рациональную взаимосвязь, непрерывность и ритмичность работы структурных составляющих производственных систем и комплексов, оборудование которых обладает различными функциональными возможностями.

4. СХЦ формирует альтернативные направления стратегии устойчивого развития предпринимательского объединения, предполагающей наличие вариантов маневра производственными мощностями, в зависимости от изменения условий в стратегических зонах хозяйствования внешнего и внутреннего рынков.

5. На этапе выбора базовой стратегии и стратегических альтернатив устойчивого развития СХЦ имеет целью обеспечение организационно-экономической безопасности отдельных предприятий и всего предпринимательского промышленного объединения. Организационно-экономическая безопасность достигается путем использования данных стратегического анализа уровней конкурентоспособности продукции, технологий, используемых предпринимательским промышленным объединением

и его структурными подразделениями, информации о формировании положительной динамики изменении доли технологий, применяемых при производстве продукции одновременно для внешнего и внутреннего рынков.

Применение технологии производства продукции с высокой конструктивно-технологической и планово-организационной общностью дает возможность осуществить стратегическое планирование перераспределения потоков продукции из стратегических зон хозяйствования внешнего рынка в СЗХ внутреннего рынка с учетом изменений условий рыночной активности, обеспечивая, тем самым, устойчивое развитие и организационно-экономическую безопасность предпринимательского промышленного объединения в долговременном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989.
2. Стратегический менеджмент / под ред. А.Н.Петрова. СПб.: Питер, 2008.
3. *Greenly G.E.* Strategic Management. London: Prentice Hall, 1989.
4. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем: монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 706 с.
5. *Макаров И.Н., Назаров П.В., Сигова М.В.* Формирование индикативных методов обеспечения экономической безопасности регионального развития // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 2 (24). С. 5-8.
6. *Плотников В.А., Жигунов В.П.* Институты и их влияние на экономический рост // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 5 (56). С. 170-178.
7. *Сигов В.И., Николаев А.А.* Обеспечение экономической безопасности России в условиях падения мировых цен на энергоресурсы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 31-35.
8. *Пролубников А.В., Плотников А.В.* Направления трансформации государственной экономической и промышленной политики в условиях экономических санкций и развития процессов импортозамещения // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 2 (24). С. 45-50.
9. *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.

Михина Ю.О.

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ КАК ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ФОРМЫ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ РАБОТНИКОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАСЕЛЕНИЯ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ

Аннотация. *В современных условиях реформирования национальной системы здравоохранения актуальной становится тема охраны здоровья работников нефтегазовой промышленности, а также населения северных регионов, где осуществляют свою деятельность нефтегазовые компании. В статье рассматривается и обосновывается необходимость развития медицинской инфраструктуры нефтегазовых компаний в северных регионах, вопросы повышения эффективности корпоративной системы здравоохранения, и ее положительное влияние на качество медицинских услуг, предоставляемых сотрудникам компаний и членам их семей, а также населению северных регионов.*

Ключевые слова. *Эффективность корпоративной системы здравоохранения, профилактическая медицина, медицинские учреждения нефтегазовых компаний, охрана здоровья работников нефтегазовой промышленности.*

Mikhina Y.O.

THE ROLE OF THE CORPORATE HEALTHCARE SYSTEM AS AN ORGANIZATIONAL FORM OF IMPROVING THE QUALITY OF LIFE OF WORKERS IN THE OIL AND GAS INDUSTRY AND THE POPULATION OF THE NORTHERN REGIONS

Abstract. *In modern conditions of reforming the national healthcare system, the issue of protecting the health of workers in the oil and gas industry, as well as the population of the northern regions where oil and gas companies operate, is becoming topical. The article discusses and justifies the need to develop the medical infrastructure of oil and gas companies in the northern regions, the issues of increasing the efficiency of the corporate healthcare system, and its positive effect on the quality of medical services provided to employees of companies and their families, as well as to the population of the northern regions.*

Keywords. *The effectiveness of the corporate health system, preventive medicine, medical institutions of oil and gas companies, the health of workers in the oil and gas industry.*

Современная система здравоохранения находится на этапе реформирования, которое вызвано совокупностью проблем управления и финансирования национальной системы здравоохранения, а также наличием нерешенных проблем низкой социально-экономической эффективности деятельности системы здравоохранения и сложившейся демографической, экономической ситуацией в стране [3]. Государство не в силах равномерно организовать и обеспечить медицинскую помощь населению во всех регионах страны. Актуальным становится вопрос поиска частных инвестиций в отрасль путем поддержания производственной медицины, которая должна оставаться важной организационной формой оказания медицинской помощи рабочим нефтегазовых компаний.

ГРНТИ 06.71.47
© Михина Ю.О., 2017
Юлия Олеговна Михина – соискатель специализированной кафедры ПАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Россия, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 971-47-20. E-mail: julyer2009@mail.ru.

Частная медицина является одним из важных факторов развития современной системы здравоохранения. Недостаточное финансирование российской медицины за счет средств бюджетов всех уровней и средств обязательного медицинского страхования стало одной из причин развития рыночных отношений в этой сфере [1]. Производственная медицина негосударственных медицинских учреждений нефтегазовых компаний дает возможность повышать уровень здоровья не только сотрудников компании, но и населения в регионе, где осуществляет свою деятельность компания, сохранять социальную стабильность в обществе, повышать качество медицинского обслуживания до уровня мировых стандартов.

Компания ПАО «Газпром» осуществляет свою деятельность на территории всей страны, затрагивая интересы общества, содействуя социально-экономическому развитию регионов, поддержанию оптимальных условий труда, социального и духовного благополучия населения. В связи с этим, ПАО «Газпром», обеспечивая устойчивое развитие, большое внимание уделяет социальной составляющей развития помимо экономической. Дочерние компании Газпрома в зависимости от направления их деятельности делятся на следующие группы: добывающие, добывающие и перерабатывающие, газотранспортные. Рассмотрим их специфику.

Добывающие дочерние компании Газпрома характеризуются удаленным расположением и тяжелыми климатическими условиями. Компания гарантирует безопасность труда, комфортное проживание, медицинское обслуживание работников и членов их семей вне зависимости от стадии развития месторождения, обеспечивая высокий уровень жизни и безопасности населения в регионе присутствия деятельности компании. Для дочерних предприятий, разрабатывающих новые месторождения, актуально развитие сети лечебно-профилактических учреждений. Недостаточное развитие медицинской инфраструктуры может привести к снижению производственных результатов и эффективности деятельности.

Перерабатывающие дочерние компании, так же, как и добывающие, являются важной частью региональной экономики. Зачастую эти предприятия являются градообразующими, и наличие медицинских учреждений этих дочерних компаний является единственной возможностью получения качественной и своевременной медицинской помощи не только для работников, но и для населения региона.

Газотранспортные дочерние компании характеризуются удаленным расположением их основного производства, большой сетью магистральных газопроводов, что является причиной слабо развитой медицинской инфраструктуры, которая является важнейшим условием для поддержания, укрепления здоровья и восстановления трудоспособности людей.

Важной частью корпоративной социальной ответственности всех дочерних компаний ПАО «Газпром» является забота и охрана здоровья персонала и общества, где компания осуществляет свою деятельность. Компания оказывает медицинскую помощь сотрудникам компании благодаря системе охраны здоровья работников отрасли, которая организована по территориально-производственному принципу, путем развития сети медицинских подразделений и учреждений различного профиля и назначения. Система охраны здоровья работников нефтегазовых компаний состоит из следующих медицинских объектов: медико-санитарные части; многопрофильные стационары; амбулаторно-поликлинические учреждения (в т.ч. рекреационного типа); реабилитационные и восстановительные центры; санаторно-курортные учреждения; пансионаты, дома отдыха и др.

В качестве основных медицинских объектов системы можно выделить подразделения первичной медико-санитарной помощи (врачебные и фельдшерские здравпункты), которые в основном располагаются на трассах и в вахтовых поселках магистральных газопроводов и в районах добычи газа, а также амбулаторно-поликлинические учреждения (см. табл.). Из таблицы видно, что дочерние общества позиционируют себя в регионах присутствия как социально ответственные и развивают медицинскую инфраструктуру, что способствует развитию современного здравоохранения. Дочерние компании широко предоставляют санаторно-курортное лечение, направленное на оздоровление и профилактику, что является осознанным выбором и элементом их социальной ответственности.

Важной составляющей социальной политики (в особенности добывающих дочерних компаний) является охрана здоровья работников, благодаря системе промышленной профилактической медицины. Комплексная программа медицинской профилактики и реабилитации здоровья работающих, которая выполняется медико-санитарной частью, содержит три основных направления: профилактические, реабилитационные мероприятия и динамический мониторинг состояния здоровья работников компа-

нии. Программа медицинской профилактики предусматривает приближение пунктов оказания первичной медико-санитарной помощи к производственным объектам, контроль промышленной и коммунальной санитарии, проведение ежегодной диспансеризации, профилактики инфекционных и других заболеваний с применением медикаментозных средств, повышающих устойчивость организма к экстремальным климатическим условиям, что характерно для добывающих дочерних компаний Крайнего Севера.

Таблица

Медицинские объекты дочерних компаний ПАО «Газпром»

Регион	Компания	Медицинские объекты	Особенность	Забота о здоровье
Добывающие дочерние компании				
Ямало-Ненецкий автономный округ	ООО «Газпром добыча Надым»	Медико-санитарная часть в т.ч. врачебные, фельдшерские здравпункты; рекреационные оздоровительные комплексы	Комплексная программа профилактики и реабилитации здоровья	Сотрудники, члены их семей, народы Крайнего Севера
	ООО «Газпром добыча Ямбург»	Медико-санитарная часть в т.ч. врачебные, фельдшерские здравпункты	Реабилитационно-восстановительное лечение	Сотрудники, члены их семей, народы Крайнего Севера
Добывающие и перерабатывающие дочерние компании				
Оренбургская область	ООО «Газпром добыча Оренбург»	Клиника промышленной медицины, оздоровительный центр	Оказание помощи по основным направлениям медицины, приоритетным является проведение профосмотров	Сотрудники и члены их семей
Астраханская область	ООО «Газпром добыча Астрахань»	Многофункциональный оздоровительный центр (ДОЦ им. А.С. Пушкина); оздоровительный центр «Санаторий Юг»	Санаторно-курортное лечение	Сотрудники и члены их семей
Газотранспортные дочерние компании				
Ханты-Мансийский автономный округ	ООО «Газпром трансгаз Югорск»	Санаторий-профилакторий; врачебные, фельдшерские здравпункты	Поддержание, укрепление, профилактика здоровья	Сотрудники, члены их семей, народы Крайнего Севера
	ООО «Газпром трансгаз Сургут»	Медико-санитарная часть в т.ч. санаторий-профилакторий («Факел»); детский оздоровительный центр («Северянка»)	Лечебно-профилактическое, восстановительное, клинико-диагностическое лечение	Сотрудники, члены их семей, народы Крайнего Севера
Санкт-Петербург, Москва	ООО «Трансгаз Санкт-Петербург» ООО «Газпром трансгаз Москва»	Отраслевой клинико-диагностический центр (филиал № 1, филиал № 2), медицинские пункты	Полноценное обследование и лечение	Сотрудники и члены их семей, а также сотрудники других дочерних компаний

Составлено автором по данным, представленным на сайтах дочерних компаний [4-9].

В ООО «Газпром добыча Надым» внедрена трехэтапная модель реабилитации здоровья работников. Она включает, в первую очередь, проведение оздоровительных курсов в рекреационных комплексах на производственных объектах и в вахтовых поселках. Второй этап реабилитации проводится в созданных врачебных здравпунктах межвахтового обслуживания в г. Надыме и пос. Пангоды в Центре медицинской профилактики. Третий этап реабилитационной программы предусматривает санаторно-курортное лечение в южных регионах. Таким образом, система профилактической промышленной медицины ООО «Газпром трансгаз Надым» складывается из центров медицинской профилак-

тики стационарного типа, центров медицинской профилактики и реабилитации амбулаторного типа и санаторно-курортных и реабилитационно-восстановительных центров.

ООО «Газпром добыча Ямбург» является уникальным предприятием в системе ПАО «Газпром», осуществляющим основную производственную деятельность в двух вахтовых поселках, где филиал «Медико-санитарная часть» является единственным подразделением, занятым охраной здоровья работников компании и фактически выполняющим функции центра производственной медицины. В настоящее время квалифицированной медицинской помощью в вахтовых поселках обеспечиваются более 8 тыс. сотрудников самой рассматриваемой организации, а также свыше 6 тыс. работников других подразделений ПАО «Газпром» и коренное население ЯНАО. Подразделения филиала МСЧ максимально приближены к основному производству, функционирует сеть фельдшерских здравпунктов на газовых промыслах и в жилых модулях. Это позволяет в кратчайшие сроки оказывать квалифицированную медицинскую помощь.

Медицинское обслуживание сотрудников направлено на профилактику и раннее выявление профессиональных и социально значимых заболеваний, качественное проведение периодических медицинских осмотров. Благодаря такому подходу к промышленной профилактической медицине, удалось снизить число случаев временной утраты трудоспособности по болезни, значительно сократить смертность и первичный выход на инвалидность персонала добывающих компаний ООО «Газпром добыча Надым» и ООО «Газпром добыча Ямбург».

Нужно отметить, что важное значение имеет местоположение региона, в котором осуществляет деятельность каждая из групп дочерних компаний в зависимости от их направленности. Медицинские объекты дочерних компаний ПАО «Газпром» в зависимости от региона своего присутствия предоставляют медицинское обеспечение разным категориям населения. Остановимся подробнее на северных регионах, где медицинская помощь оказывается как рабочим дочерних компаний, так и малым народам Крайнего Севера. Зачастую медицинские объекты дочерних компаний ПАО «Газпром» являются для них единственной возможностью получения медицинской помощи.

Структура государственных учреждений здравоохранения Ханты–Мансийского автономного округа в настоящее время находится в стадии реформирования, но при этом сократилось число амбулаторно-поликлинических учреждений на 49 единиц, снизилась обеспеченность больничными койками на 17,4 единиц на 10 тыс. человек, сократилось число фельдшерско-акушерских пунктов на 24 ед. В связи с этим, особенно актуальным становится увеличение количества медицинских объектов дочерних нефтегазовых компаний для обеспечения доступной и качественной медицинской помощи населению в удаленных районах северного региона.

Здравоохранение Ямало-Ненецкого автономного округа, ввиду своей специфики, также имеет проблемы, связанные с тяжелыми климатическими условиями, такие как труднодоступность и длительная изоляция населенных пунктов, низкая эффективность первичной медико-санитарной помощи сельскому и кочующему населению. Кроме того, недостаточно развита специализированная медицинская помощь, отсутствуют учреждения, оказывающие высокотехнологичную медицинскую помощь, недостаточна материально-техническая база государственных учреждений здравоохранения. Заболеваемость населения округа выше, чем в среднем по России, однако в последнее время зарегистрирована не только стабилизация, но ее снижение (2013 г. – 1191,9 на 1000 человек населения; 2014 г. – 1132,1 на 1000 человек населения; 2015 г. – 1096,9 на 1000 человек населения [11]).

Увеличение количества негосударственных медицинских объектов нефтегазовых дочерних компаний в регионе окажет, по нашему мнению, положительное влияние на развитие здравоохранения, а именно ожидается:

- уменьшение болезней, связанных с наибольшей смертностью населения (по состоянию на 2015 г.: болезни системы кровообращения – 22,9 на 1000 человек населения, новообразования – 13,8 на 1000 человек населения, травмы и отравления – 93,8 на 1000 человек населения [10]);
- уменьшение заболеваний, превышающих среднероссийские показатели по заболеваемости на 30% (по состоянию на 2015 г.: эндокринология – 20,1 на 1000 человек населения, болезни нервной системы – 23,2 на 1000 человек населения, болезни органов дыхания –524,9 на 1000 человек населения, болезни мочеполовой системы – 83,8 на 1000 человек населения [10]);
- обеспечение населения округа высокотехнологичной и специализированной медицинской помощью, проведение профилактики заболеваний.

Увеличение числа медицинских объектов поможет также решить существующие структурные диспропорции корпоративной системы здравоохранения [2]. Таким образом, активное развитие медицинской инфраструктуры просто необходимо крупным нефтегазовым компаниям в регионах их присутствия. Повышение эффективности корпоративной системы здравоохранения окажет положительное влияние на качество медицинских услуг, предоставляемых сотрудникам компаний и членам их семей, а также населению северных регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бутова В.Г., Ковальский В.Л., Монашеров Т.О.* Предпринимательская деятельность медицинских организаций. М.: STBOOK, 2006.
2. Координация работы // Газпром. 2008. № 12. С. 33.
3. *Михина Ю.О.* Эффективность национальной системы здравоохранения // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 3. С. 14-20.
4. Официальный сайт ООО «Газпром добыча Надым». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nadymdobycha.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
5. Официальный сайт ООО «Газпром добыча Ямбург». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://yamburg-dobycha.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
6. Официальный сайт ООО «Газпром добыча Оренбург». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://orenburg-dobycha.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
7. Официальный сайт ООО «Газпром добыча Астрахань». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://astrakhandobycha.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
8. Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Югорск». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://yugorsk-tr.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
9. Официальный сайт ООО «Газпром трансгаз Сургут». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://surgut-tr.gazprom.ru (дата обращения 10.03.2017).
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016.
11. Социально-экономические показатели – 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14p/Main.htm (дата обращения 10.03.2017).

Мячин Н.В.

МЕХАНИЗМ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ЯВЛЕНИЯМ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД РОССИИ

Аннотация. *В статье анализируются различные подходы к определению экономического механизма, формализуется структура и порядок работы механизма противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд России.*

Ключевые слова. *Механизм противодействия, теневые явления в сфере закупок, контрактная система, повышение эффективности.*

Myachin N.V.

MECHANISM OF COUNTERING THE SHADOW ECONOMY IN PROCUREMENT IN RUSSIA

Abstract. *In the article are different approaches to the definition of the "mechanism" analyzed. Author formalizes the structure and the order of work of the mechanism of counteraction to shadow economic phenomena in the procurement in Russia.*

Keywords. *Mechanism of counteraction, shadow phenomena in procurement, contract system, efficiency increase.*

При исследовании и анализе какого-либо явления необходимо в первую очередь дать ему определение. Достаточно частой является ситуация, когда среди ученых нет единого мнения не только по решению некоторой проблемы, но и в части характеристики основных терминов и определений рассматриваемого вопроса. Зачастую, при такой неопределенности и многообразии понятий, различные явления отождествляются, а схожие – трактуются по-разному. В данном случае исследователь может возложить на себя ответственность по анализу имеющихся подходов и самостоятельно дефинировать анализируемое явление. Такая задача возникает при исследовании механизма противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд.

Отечественные научные исследования не дают однозначного определения понятия «механизм». Указанная неопределенность не позволяет сформировать стандартный понятийный аппарат и вносит путаницу в процесс формализации в науке, а также снижает объективность научных исследований. Примечательно также и то, что большое количество авторов не дают определения механизма противодействия, в научных работах перечисляются инструменты, методы, а также принципы работы рассматриваемого механизма, но понятие такого механизма отсутствует. В результате, не представляется возможным определить, что именно исследует автор – совокупность определенных элементов, ее часть, явление или процесс.

Рассмотрим некоторые определения «механизма». Так, например, А.Н. Бычкова трактует «механизм» как множество взаимосвязанных элементов, которые приводят в движение объект, воздействующих на его развитие [2]. А.А. Храмкин пишет, что механизм противодействия коррупции представляет собой совокупность организационных и технико-технологических инструментов, формирующих непреодолимые технические и технологические барьеры для реализации коррупционных

ГРНТИ 06.91.00
© Мячин Н.В., 2017
Николай Валерьевич Мячин – адъюнкт Санкт-Петербургского университета МВД России.
Контактные данные для связи с автором: 198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д. 1 (Russia, St. Petersburg, Pilot Pilutov str., 1). Тел.: +7 981 888-38-73. E-mail: nmyachin@mail.ru.

сделок [7]. О.Б. Островский понимает под механизмом противодействия целостное единство структурных элементов, реализующих определенные функции [6].

В соответствии с толковым словарем, механизмом является система, определяющая порядок какого-либо вида деятельности [5]. Тогда, в общем виде, механизм можно понимать как совокупность элементов, систему. Таким образом, с позиции этимологии, механизм противодействия теневым экономическим явлениям (далее – МПТЭЯ) можно понимать, как систему, определяющую порядок деятельности, направленной на противодействие (сокращение) теневым экономическим явлениям в конкретной сфере. Обозначив механизм противодействия как некий вид системы, необходимо сказать, что под системой понимается совокупность элементов, находящихся во взаимосвязи друг с другом и образующих одно целое.

На основе анализа подходов к формированию и функционированию механизма противодействия теневым явлениям Ю.В. Злоказовой, С.Ю. Ковтуновой, А.Н. Литвиненко, О.Б. Островского, М.А. Шевченко [4, 3, 6], в механизм противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок включены следующие структурные элементы: цель, задачи, субъекты, объекты, порядок работы. Структура МПТЭЯ в сфере закупок для обеспечения государственных нужд представлена на рис. 1.

Рис. 1. Структура механизма противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд

Цель МПТЭЯ заключается в повышении эффективности распределения бюджетных средств в рамках контрактной системы в сфере закупок. Для достижения описанной цели необходимо решить комплекс задач, возложенных на субъекты МПТЭЯ. Субъекты МПТЭЯ разбиты на пять групп в соответствии с выполняемым функциями. Состав субъектов представлен в таблице.

Объекты МПТЭЯ разбиты на две группы – объекты защиты и объекты воздействия. К объектам защиты относится контрактная система в целом, как один из инструментов распределения бюджетных средств, к объектам воздействия – нормативно-правовая база функционирования контрактной системы, а также деятельность участников контрактной системы по обеспечению государственных нужд. При этом, каждый из субъектов механизма оказывает прямое или косвенное влияние на объекты воздействия, например, органы исполнительной власти в ходе контроля, аудита и мониторинга закупок оказывают непосредственное влияние на участников закупок, а также могут вносить предложения по совершенствованию законодательства в сфере закупок.

Порядок работы механизма состоит из пяти этапов. На первом этапе обобщаются данные, полученные в ходе мониторинга, аудита и контроля закупок. Анализ и оценка результатов закупок, включая предложения по совершенствованию законодательства о контрактной системе, служат основой

для разработки и (или) корректировки инструментов противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок. Кроме того, комплексный характер контроля обеспечивается различными его видами – ведомственным, осуществляемый заказчиком, общественным [1].

Таблица

Субъекты механизма противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд

Группа субъектов	Состав субъектов	Полномочия субъектов
Органы законодательной власти	Федеральное собрание	Разработка и внесение изменений в нормативно-правовые акты, регулирующие работу контрактной системы
Органы исполнительной власти	Министерство экономического развития Российской Федерации	Общее регулирование контрактной системы. Мониторинг закупок
	Федеральное казначейство	Контроль финансового обеспечения закупок
	Счетная палата Российской Федерации	Аудит закупок за счет средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов
	Федеральная антимонопольная служба России	Контроль в сфере закупок, в том числе, защита конкуренции
	Федеральная служба финансово-бюджетного надзора	Внутренний государственный финансовый контроль закупок
	Главное управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России	Противодействие преступлениям экономической и коррупционной направленности
Органы судебной власти	Арбитражные суды РФ, Суды общей юрисдикции РФ	Осуществление правосудия по делам, связанным с нарушением закупочного законодательства
Граждане, общественные объединения, объединения юридических лиц		Общественный контроль
Участники закупок (в том числе, признанные поставщиками)		Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения

Подобная дифференциация способствует своевременному предупреждению и выявлению нарушений требований законодательства о контрактной системе. Таким образом, Министерство экономического развития, осуществляющее общее регулирование контрактной системы, обобщает данные, полученные в ходе контроля и аудита закупок (рис. 2) и формирует сводный аналитический отчет по итогам каждого года, что является основным источником информации при разработке и (или) корректировке инструментов противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок. Разработка таких инструментов основывается на результатах деятельности участников контрактной системы, прогнозе развития настоящей ситуации и выбранных направлений работы по противодействию. В зависимости от данного выбора, могут применяться различные инструменты (рис. 3).

Применение инструментов противодействия осуществляется субъектами МПТЭЯ в зависимости от возложенных на них полномочий. По итогам использования субъектами соответствующих инструментов проводится оценка эффективности проведенных мероприятий, в ходе которой сравниваются данные, полученные по результатам мониторинга за базисный и отчетный годы. При этом, комплекс задействованных инструментов может меняться в зависимости от результатов такой оценки.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что механизм противодействия теневым экономическим явлениям в сфере закупок для обеспечения государственных нужд включает в себя ряд взаимосвязанных элементов, направленных на обеспечение эффективности осуществления закупок. В настоящий момент можно сказать, что система закупок России все еще находится в стадии становления, поэтому координация деятельности контрольных органов и объединение их усилий и полномочий в рамках единого механизма позволят сформировать предпосылки к созданию эффективной сферы закупок для обеспечения государственных нужд.

Рис. 2. Порядок работы МПТЭЯ

Рис. 3. Общие и специальные инструменты противодействия теневым явлениям в сфере закупок

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 22.02.2017) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
2. *Бычкова А.Н.* Экономический механизм: определение, классификация и применение // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2010. № 4. С. 37-43.

3. *Злоказова Ю.В.* Теневые экономические явления в системе высшего образования России как угроза экономической безопасности государства: в контексте деятельности органов внутренних дел: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2015. 24 с.
4. *Литвиненко А.Н.* Механизм противодействия криминализации в системе обеспечения экономической безопасности страны // Экономические науки. 2010. № 70. С. 36-31.
5. *Ожегов С.И.* Словарь русского языка: Ок. 53 000 слов / Под общ. ред. Л.И. Скворцова. М.: Оникс, Мир и Образование, 2007. 1200 с.
6. *Островский О.Б.* Механизм противодействия теневым экономическим явлениям на потребительском рынке в системе обеспечения экономической безопасности государства: дисс. … канд. экон. наук. СПб., 2005. 209 с.
7. *Храмкин А.А.* Управление процессом противодействия коррупции в системе государственных и муниципальных закупок: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2009. 25 с.

Финагенова О.Б.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАСХОДОВ РФ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СПОРТА

Аннотация. *В статье дано определение понятию «финансирование спорта», проведен анализ структуры расходов РФ на финансирование спорта на примере федерального бюджета на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов и анализ динамики расходов РФ на финансирование спорта за последние 7 лет.*

Ключевые слова. *Финансирование спорта, бюджетные ассигнования, анализ структуры расходов, анализ динамики расходов.*

Finagenova O.B.

ANALYSIS OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF EXPENDITURES OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE FINANCING OF SPORTS

Abstract. *The definition of financing of sports is given in the article. It analysis the structure of expenditures of the Russian Federation on the financing of sports taking the example of the Federal budget for 2017 and the planning period of 2018 and 2019. It analysis the dynamics of expenditures of the Russian Federation on the financing of sports over the last 7 years.*

Keywords. *Financing of sports, government expenditure, analysis of the structure of expenditures, analysis of the dynamics of expenditures.*

Финансирование спорта – один из процессов формирования и использования денежных фондов и средств на развитие объектов спорта и повышение его доступности населению. Государственное финансирование спорта тесно связано с бюджетной системой страны и бюджетным процессом. Расходные обязательства по финансированию спорта по уровням бюджетной системы определены законодательно. Это позволяет классифицировать расходы на финансирование спорта по уровням бюджета:

1. За счет средств федерального бюджета финансируются национальные проекты, федеральные целевые программы, мероприятия и учреждения федерального ведения, оказывается финансовая поддержка субъектам РФ.
2. За счет средств региональных бюджетов финансируются программы развития регионов, мероприятия и учреждения, находящиеся в ведении субъектов РФ.
3. За счет средств местных бюджетов финансируются программы развития местных самоуправлений, мероприятия и учреждения, находящиеся в ведении местного самоуправления.

В случае финансирования за счет государственных источников, формой, обеспечивающей образование, движение и использование финансовых ресурсов, выступает бюджет, как форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления [1]. Проанализировав статьи расходов бюджета Российской Федерации на примере федерального бюджета на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [9], можно увидеть, каким образом в нем отражено финансирование спорта.

ГРНТИ 06.73.15
© Финагенова О.Б., 2017
Ольга Борисовна Финагенова – соискатель кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8(812) 310-47-86. E-mail: fob3614@mail.ru.

Расходы отражаются в бюджете согласно бюджетной классификации. Код классификации расходов бюджетов состоит из: кода главного распорядителя бюджетных средств; кода раздела, подраздела, целевой статьи и вида расходов [1]. В бюджете помимо распределения бюджетных ассигнований согласно бюджетной классификации представлена ведомственная структура расходов. По ведомственной структуре расходы распределяются между различными ведомствами (министерства, агентства, службы, комитеты). Для каждого ведомства распределение расходов осуществляется также по классификации расходов федерального бюджета. Общий объем расходов (бюджетных ассигнований) на 2017 год составляет 13 478 526 347,60 тыс. рублей, он одинаков для распределения расходов по ведомственной структуре и по классификации расходов. Такое равенство должно сохраняться и для каждого раздела расходов.

До 2011 года физическая культура и спорт входили в один раздел расходов со здравоохранением, но с 2011 года были выделены в отдельные разделы расходов: раздел 9 «Здравоохранение» и раздел 11 «Физическая культура и спорт». Раздел расходов «Физическая культура и спорт» включает 5 подразделов. Основной целевой статьей расходов выступает государственная программа Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» (далее – ГП РФ «РФКиС»). На 2017 год по разделу расходов «Физическая культура и спорт» выделено 90 102 099,90 тыс. рублей. Распределение бюджетных ассигнований по подразделам представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение бюджетных ассигнований федерального бюджета по подразделам раздела «Физическая культура и спорт» на 2017 год

Подраздел	Бюджетные ассигнования, тыс. рублей	Доля в общем объеме ассигнований по разделу, %
Физическая культура	3 660 155,80	4,06
Массовый спорт	4 679 048,90	5,19
Спорт высших достижений	80 717 890,80	89,58
Прикладные научные исследования в области физической культуры и спорта	254 930,00	0,28
Другие вопросы в области физической культуры и спорта	790 074,40	0,88
ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ	90 102 099,90	100

Наибольший объем ассигнований выделен на финансирование подраздела «Спорт высших достижений». На такие подразделы, как «Массовый спорт» и «Физическая культура», которые отвечают за доступность спортивных услуг населению, приходится 5,19% и 4,06%. Целевая статья расходов – ГП РФ «РФКиС» утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 302. Программа состоит из 4 подпрограмм и федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 года».

Согласно ведомственной структуре расходов, Министерству спорта Российской Федерации по разделу 11 выделено 85 885 258,60 тыс. рублей. Таким образом, выявлена разница в 4 216 841,30 тыс. рублей. Следовательно, расходы по разделу «Физическая культура и спорт» выделены не только Министерству спорта. Помимо Министерства спорта РФ на финансирование раздела расходов «Физическая культура и спорт» ассигнования выделены Министерству обороны (3,93%), Министерству финансов (0,62%) и Министерству сельского хозяйства (0,13%). Суммарная доля ассигнований, выделенных этим ведомствам, составляет 4,68%. Таким образом, в ведомственной структуре расходов по разделу «Физическая культура и спорт» определяющее значение принадлежит Министерству спорта РФ (95,32%).

Следует заметить, что Министерству спорта Российской Федерации на 2017 год выделено 92 609 820,5 тыс. рублей. Бюджетные ассигнования выделены по следующим разделам расходов: «Физическая культура и спорт» – 92,74%, «Образование» – 7,02%, «Культура, кинематография» – 0,13% и «Общегосударственные вопросы» – 0,11%. Причем ассигнования по разделу «Общегосударственные вопросы» в полном объеме направлены на мероприятие ГП РФ «РФКиС» «Развитие международного спортивного сотрудничества». Ассигнования по разделу «Образование» в размере 33,32%

направлены на федеральную целевую программу «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 года» и в размере 0,20% на мероприятие ГП РФ «РФКиС» «Развитие спортивной инфраструктуры для проведения Чемпионата мира по футболу ФИФА 2018 года и Кубка конфедераций ФИФА 2017 года в Российской Федерации».

Следовательно, бюджетные ассигнования, выделенные Министерству спорта РФ и направленные не на финансирование физической культуры и спорта, составляют 4,80% их общего объема. Взаимосвязь бюджетных ассигнований при их распределении по ведомственной структуре и по классификации расходов наглядно можно рассмотреть на примере ассигнований на реализацию ГП РФ «РФКиС» (рисунок 1).

Рис. 1. Бюджетные ассигнования на государственную программу РФ «Развитие физической культуры и спорта»

Таким образом, бюджетные ассигнования, выделенные на финансирование ГП РФ «РФКиС» равны: сумме ассигнований, выделенных на 4 подпрограммы и ФЦП «Развитие физической культуры и спорта на 2016–2020 годы»; сумме ассигнований, выделенных по ведомственной структуре на данную программу Министерству спорта и Министерству финансов; сумме ассигнований, выделенных по классификации расходов на данную программу по разделам расходов «Физическая культура и спорт» (11), «Образование» (7) и «Общегосударственные вопросы» (1). Анализ динамики бюджетного финансирования физической культуры и спорта проведен автором с использованием данных таблицы 2 и рисунка 2.

В таблице 2 автором по данным [3-9] рассчитаны показатели, отражающие динамику объемов бюджетных ассигнований по разделу расходов «Физическая культура и спорт» за последние 7 лет. На рисунке 2 представлен график, отражающий изменения объемов бюджетных ассигнований за этот период времени.

На графике видно, как изменялись объемы бюджетных ассигнований федерального бюджета по разделу расходов «Физическая культура и спорт»: с 2012 по 2014 год наблюдалось постепенное увеличение их объемов: на 28,02% в 2013 году и на 48,43% в 2014 году. В 2015 году финансирование снизилось на 10,91% и продолжило снижаться в 2016 году (на 7,09% по сравнению с 2015 годом). Снижение объема бюджетных ассигнований за два года составило 17,22%. В бюджете на 2017 год запланированы ассигнования на 36,28% больше по сравнению с 2016 годом. Такой запланированный объем ассигнований на 12,81% превышает ассигнования 2014 года. Можно было бы сделать вывод, что кризис и провал 2015–2016 годов преодолен. Однако в федеральном бюджете на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов запланированы бюджетные ассигнования в размере 56 314 507,3 тыс. рублей и 34 041 385,0 тыс. рублей на 2018 и 2019 год соответственно. Таким образом, запланированные бюджетные ассигнования на 2019 год меньше ассигнований 2011 года на 19,69%.

Таблица 2

Показатели динамики бюджетных ассигнований федерального бюджета по разделу «Физическая культура и спорт»

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем бюджетных ассигнований, тыс. руб.	42386711,3	42030025,8	53807866,8	79868051,5	71157427,5	66114359,6	90102099,9
Темп роста, %	-	99,16	128,02	148,43	89,09	92,91	136,28
Абсолютный прирост, тыс. руб.	-	-356685,5	11777841,0	26060184,7	-8710624,0	-5043067,9	23987740,3
Темп прироста, %	-	-0,84	28,02	48,43	-10,91	-7,09	36,28
Доля в общем объеме расходов, %	0,40	0,32	0,40	0,57	0,46	0,40	0,50

Рис. 2. Бюджетные ассигнования по разделу расходов «Физическая культура и спорт», тыс. руб.

Такая ситуация может быть объяснена тем, что на 2017 год предусмотрен наибольший объем бюджетных ассигнований на реализацию ГП РФ «РФКиС» – 20%. С 2013 по 2016 гг. в среднем выделялось 14,5% от общего объема бюджетных ассигнований этой программы, 8,71% и 6,57% предусмотрены на 2018 и 2019 год соответственно. Поскольку ГП РФ «РФКиС» – основная статья расходов по разделу «Физическая культура и спорт» (95,93% ассигнований по разделу в 2017 году), то это отчасти объясняет ожидаемое снижение бюджетных ассигнований.

Анализ структуры расходов РФ на финансирование спорта показал, что наибольший объем бюджетных ассигнований федерального бюджета по разделу расходов «Физическая культура и спорт» приходится на подраздел «Спорт высших достижений» – 89,58%, на подраздел «Массовый спорт» приходится 5,19% расходов. Это объясняется тем, что развитие спорта высших достижений, подготовка спортсменов к участию в международных и российских соревнованиях финансируется за счет средств федерального бюджета. Финансирование массового спорта относится к полномочиям субъектов Российской Федерации и муниципалитетов, и в настоящее время наблюдается недостаточное для достижения поставленных целей его финансирование.

Финансирование массового спорта обсуждалось на заседании Совета по развитию физической культуры и спорта, прошедшем в Коврове 11 октября 2016 года. В.В. Путин озвучил такой вариант

решения проблемы недостаточного финансирования массового спорта: «Финансирование физкультуры и массового спорта надо увеличивать за счёт снижения затрат регионов и компаний с госучастием на профессиональный спорт» [2].

Анализ динамики расходов РФ на финансирование спорта показал, что за последние 7 лет объемы бюджетных ассигнований колебались в зависимости от экономической ситуации в стране и в мире и подготовки и проведения в тот или иной год спортивных мероприятий. Доля бюджетных ассигнований по разделу расходов «Физическая культура и спорт» в общем объеме бюджетных ассигнований остается относительно неизменной и незначительной. В среднем за 7 лет она составляет 0,44%. Такой объем финансирования со стороны государства не позволяет выполнять все социально-экономические функции, возложенные на физическую культуру и спорт. В связи с этим возникает необходимость привлечения частных источников финансирования, создания благоприятных условий для государственно-частного партнерства и развития бизнеса спортивных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/12112604 (дата обращения 12.04.2016).
2. Президент России. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kremlin.ru/events/president/news/53070 (дата обращения 23.03.2017).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов».
4. Федеральный закон Российской Федерации от 30 ноября 2011 г. № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».
5. Федеральный закон Российской Федерации от 03.12.2012 г. № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 02.12.2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов».
7. Федеральный закон Российской Федерации от 01.12.2014 г. № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».
8. Федеральный закон Российской Федерации от 14.12.2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
9. Федеральный закон Российской Федерации от 19.12.2016 г. № 415-ФЗ «О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

Финагенова Ю.Б.

СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. *В статье дано определение понятию учреждение, проведен анализ источников финансирования высшего образования в зависимости от типа учреждения – казенное, автономное и бюджетное. В статье рассмотрены основные различия между бюджетными и автономными учреждениями.*

Ключевые слова. *Некоммерческая организация, учреждение, высшее образование, источники финансирования.*

Finagenova Y.B.

THE STRUCTURE OF SOURCES OF FINANCING OF HIGHER EDUCATION

Abstract. *The notion of institution is given in the article. The article reviews the structure of sources of financing of higher education according to type of institution. The article reviews the base differences between budgetary and autonomous institutions.*

Keywords. *Nonprofit company, institute, higher education, sources of financing.*

Источники финансирования высшего образования зависят от формы организации высшего образования. Так, организации высшего образования могут быть государственными и частными. В силу своей специфики (удовлетворение конституционного права на образование), организации высшего образования – некоммерческие организации. Некоммерческая организация – это юридическое лицо, созданное не для извлечения прибыли, а для удовлетворения материальных и нематериальных потребностей своих участников, достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных или иных общественно полезных целей, осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Деятельность некоммерческих организаций законодательно определена Федеральным законом от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

Большинство организаций высшего образования в современной Российской Федерации – государственные (530 государственных и муниципальных организаций против 366 частных образовательных организаций) [2], поэтому акцент в исследовании будет сделан именно на государственные организации высшего образования. Государственные и муниципальные организации высшего образования создаются в форме учреждений. Учреждение – это некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично (см. Федеральный закон «О некоммерческих организациях»). Особенностью учреждения является закрепление имущества не на праве собственности, а на праве оперативного управления.

Если анализировать источники финансирования учреждений согласно видам финансового обеспечения, то можно выделить: 1 – средства соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации; 2 – средства от приносящей доход деятельности (собственные доходы учреждения); 3 – средства во временном распоряжении; 4 – субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания; 5 – субсидии на иные цели; 6 – субсидии на цели осуществления капитальных вложений [3].

ГРНТИ 06.73.15
© Финагенова Ю.Б., 2017
Юлия Борисовна Финагенова — соискатель кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-28. E-mail: finagenova.yu@unecon.ru.

С 01 января 2011 года существует три типа учреждений – казенные, бюджетные и автономные. Проанализируем источники финансирования учреждений в соответствии с их типом.

Казенные образовательные учреждения довольно распространены в России (например, ФГКОУ ВО «Санкт-Петербургская академия Следственного комитета Российской Федерации», ГКОУ ВО «Российская таможенная академия» и др.). Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется в рамках бюджетной сметы, казенное учреждение не имеет права самостоятельно распоряжаться средствами, полученными из внебюджетных источников. Согласно классификации видов финансового обеспечения, все средства казенного учреждения являются средствами соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации.

При осуществлении своей деятельности казенные учреждения следуют четко законодательно регламентированному порядку. Документом, устанавливающим порядок функционирования казенных учреждений, является Бюджетный кодекс РФ. Планирование деятельности казанных учреждений осуществляется на основании бюджетной сметы, но может быть сформировано и государственное (муниципальное) задание. Казенные учреждения могут открывать лицевые счета в органах Казначейства России, финансовых органах и органе управления государственным внебюджетным фондом РФ. Казенные учреждения также вправе открывать счета в кредитных организациях в иностранной валюте для осуществления валютных операций. Денежные средства, зачисленные на валютные счета от приносящей доход деятельности, после конвертации в валюту РФ перечисляются в доходы соответствующего бюджета.

Права казенного учреждения очень ограничены, над их деятельностью осуществляется постоянный контроль. Внешний государственный (муниципальный) контроль осуществляется Счетной палатой РФ, контрольно-счетными органами субъектов РФ и муниципальных образований, в зависимости от учредителя учреждения. Внутренний контроль осуществляет Росфиннадзор и органы финансового контроля субъектов РФ, местных администраций и Федеральное казначейство (финансовые органы субъектов РФ или муниципальных образований). Помимо последующего контроля, осуществляется и текущий контроль. Так, санкционирование оплаты казенных учреждений осуществляется только после проверки документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства. Также казенные учреждения не вправе: отчуждать и другим способом распоряжаться имуществом без согласия собственника; совершать крупные сделки; выступать учредителем (участником) других организаций; предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные бумаги; применять упрощенную систему налогообложения и переходить на оплату единого сельскохозяйственного налога.

Если рассмотреть вопрос ответственности учреждения по своим обязательствам, то в соответствии с п. 4 ст. 123.22 ГК РФ и п. 7 ст. 161 Бюджетного кодекса РФ казенные учреждения отвечают по своим обязательствам денежными средствами, находящимися в их распоряжении (в пределах лимитов бюджетных обязательств). При недостаточности денежных средств субсидиарную ответственность по этим обязательствам несет главный распорядитель бюджетных средств (ГРБС).

Порядок проведения закупок товаров (работ, услуг) для казенных учреждений установлен Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Контракты казенных учреждений заключаются от имени Российской Федерации, субъекта РФ или муниципального образования.

Казенные учреждения ведут бюджетный учет и составляют бюджетную отчетность. Согласно законодательства, казенные учреждения обеспечивают открытость сведений, содержащихся в следующих документах: учредительные документы (в т.ч. внесенные изменения); свидетельство о государственной регистрации; решение учредителя о создании учреждения; решение учредителя о назначении руководителя; положения о филиалах и представительствах; сведения о проведенных в отношении учреждений контрольных мероприятиях и их результатах; государственное (муниципальное) задание на оказание услуг (выполнение работ); отчет о результатах своей деятельности и об использовании закрепленного за ними государственного (муниципального) имущества.

Таким образом, казенные учреждения финансируются в рамках бюджетной сметы, не имеют собственных доходов и, следовательно, анализ эффективности деятельности казенных учреждений с точки зрения финансового менеджмента практически не имеет смысла.

Автономным учреждениям в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации предусмотрены субсидии на финансовое обеспечение выполнения ими государственного (муниципального)

задания, рассчитанные с учетом нормативных затрат на оказание ими государственных (муниципальных) услуг физическим и (или) юридическим лицам и нормативных затрат на содержание государственного (муниципального) имущества. Порядок определения объема и условия предоставления субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания устанавливаются: Правительством РФ, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ, местной администрацией [1]. Также из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации могут предоставляться субсидии на иные цели, субсидии на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства государственной (муниципальной) собственности или приобретение объектов недвижимого имущества в государственную (муниципальную) собственность с последующим увеличением стоимости основных средств, находящихся на праве оперативного управления у автономных учреждений. Предоставление субсидий осуществляется в соответствии с соглашением о предоставлении субсидии.

Финансовое обеспечение осуществления автономными учреждениями полномочий федерального органа государственной власти (государственного органа), исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации, органа местного самоуправления по исполнению публичных обязательств перед физическими лицами, подлежащих исполнению в денежной форме, осуществляется в порядке, установленном, соответственно, Правительством Российской Федерации, высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации, местной администрацией муниципального образования. Денежные средства, поступающие на исполнение публичных обязательств перед физическими лицами, не являются источником финансирования образовательных учреждений.

Документы, на основании которых автономные учреждения осуществляют свою деятельность, это – план финансово-хозяйственной деятельности и государственное (муниципальное задание). Собственные доходы автономных учреждений, в отличие от казенных учреждений, поступают в их самостоятельное распоряжение и используются ими для достижения целей, ради которых они созданы.

Автономные учреждения самостоятельно содержат недвижимое и особо ценное движимое имущество, переданное в аренду. Автономные учреждения вправе открывать лицевые счета в органах Казначейства России и счета в кредитных организациях (в т.ч. в иностранной валюте для осуществления валютных операций); санкционирование оплаты (если лицевой счет открыт в Казначействе России) осуществляется после проверки документов, которые подтверждают возникновение денежных обязательств, только по оплатам за счет субсидии на иные цели и капвложения. В отношении прав распоряжаться имуществом, законодательством закреплено право автономного учреждения распоряжаться имуществом без согласия учредителя. Исключение составляет право распоряжаться недвижимым и особо ценным движимым имуществом, которые закреплены за учреждением или приобретены за счет средств, выделенных учредителем, или приобретены за счет средств от приносящей доход деятельности до изменения типа учреждения – такие сделки могут совершаться только с согласия учредителя, как и крупные сделки.

Автономные учреждения, в отличие от казенных учреждений, вправе выступать учредителями (участниками) других организаций, предоставлять займы (ссуды). Для участия в других организациях недвижимым и особо ценным движимым имуществом необходимо согласие учредителя, при предоставлении займа также целесообразно согласование учредителя. Большие права автономных учреждений предполагают и большую ответственность. Так, автономные учреждения отвечают по своим обязательствам всем имуществом, находящимся у них на праве оперативного управления. Исключение составляет недвижимое и особо ценное движимое имущество, которое закреплено за автономным учреждением учредителем (приобретено за счет средств, выделенных учредителем). Учредитель, в свою очередь, не несет ответственности по обязательствам учреждения. Контроль деятельности автономных учреждений осуществляет учредитель. Вопросы о проведении аудита годовой бухгалтерской отчетности рассматривает наблюдательный совет автономного учреждения.

Закупки автономные учреждения, в случае соблюдения обязательных условий, осуществляют в соответствии с Законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», контракты и договоры заключают от своего имени. Автономные учреждения ведут бухгалтерский учет и составляют бухгалтерскую отчетность. Автономные учреждения, как и казенные учреждения, обеспечивают открытость и доступность сведений. Дополнительно, автономные учреждения, обеспечивают открытость сведений, содержащихся в следующих документах: план

финансово-хозяйственной деятельности; годовая бухгалтерская отчетность; документы, содержащие сведения о составе наблюдательного совета. Автономные учреждения вправе применять упрощенную систему налогообложения.

Из всего вышеизложенного следует, что деятельность автономных учреждений, с одной стороны, технико-практически приближена к деятельности коммерческой организации (счета в кредитных организациях, аудит, упрощенная система налогообложения), а, с другой стороны, находится «под опекой» и надзором учредителя. Оценка эффективности деятельности и оценка эффективности финансового менеджмента автономных учреждений имеет практический смысл и научный интерес.

Третий тип учреждений – бюджетные учреждения. По своим характеристикам бюджетные учреждения приближены к автономным учреждениям. Основным нормативным документом, который устанавливает порядок функционирования бюджетных учреждений, является Закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях». Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. Источники финансирования бюджетного учреждения аналогичны источникам финансирования автономного учреждения.

Проанализируем основные отличительные черты бюджетных учреждений от автономных. Бюджетные учреждения, в отличие от автономных, вправе открывать лицевые счета только в органах Казначейства России и счета в кредитных организациях в иностранной валюте для осуществления валютных операций [4]. Бюджетные учреждения вправе совершать крупные сделки только с согласия учредителя. В отличие от автономных учреждений, бюджетные не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях, совершать сделки с ценными бумагами (если иное не предусмотрено федеральными законами), а также предоставлять займы.

Бюджетные учреждения проводят закупки товаров, работ, услуг преимущественно в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В части некоторых закупок бюджетные учреждения, как и автономные, могут руководствоваться Федеральным законом от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Бюджетные учреждения не вправе применять упрощенную систему налогообложения, также не требуется проведение обязательного аудита годовой бухгалтерской отчетности.

Из всего вышесказанного следует, что бюджетные учреждения, имея свои отличительные особенности, с точки зрения финансового менеджмента приближены к автономным учреждениям.

Таким образом, ввиду преобладания государственных учебных заведений высшего образования, особый интерес представляет анализ структуры источников финансирования именно государственных (муниципальных) учреждений. Каждый вид учреждения имеет свои особенности и отличия, в том числе и по источникам их финансирования, и по праву распоряжения финансовыми ресурсами. С точки зрения финансов организаций и финансового менеджмента особый интерес представляют бюджетные и автономные учреждения. Исследование составляющих (методов и форм) как государственного, так и частного финансирования высшего образования также остается актуальным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/12112604 (дата обращения 25.01.2017).
2. Образование в 2015 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/# (дата обращения: 27.03.2016).
3. Приказ Минфина России от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».
4. Федеральный закон от 02.12.1990 г. № 395-1 (ред. от 03.07.2016) «О банках и банковской деятельности».

Япаров С.С.

ПРОБЛЕМА СМЕНЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО УСТРОЙСТВА ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНКУ

Аннотация. *Статья посвящена институциональной среде и ее важности в обеспечении взаимодействия рыночных субъектов. Исторический опыт свидетельствует, что нельзя одинаково хорошо использовать одни и те же инструменты для стимулирования экономического роста в разных странах. В статье проанализирована взаимосвязь между политическими и экономическими институтами, политической и экономической элитой и обществом. Также в работе рассмотрены особенности российских рыночных реформ, дана оценка ситуации, в которой находилось российское правительство после распада СССР. Кроме того, в статье сделаны выводы о том, что внедрение новых институтов должно происходить постепенно, при участии государства, как регулятора рыночного взаимодействия.*

Ключевые слова*. Институты; институциональная среда; политические институты; экономические институты; переходный период.*

Yaparov S.S.

THE PROBLEM OF INSTITUTIONAL SYSTEM IN TRANSITION TO THE MARKET

Abstract. *The article is dedicated to the institutional environment and its importance in interaction of market subjects. Historical experience has shown that we can not use equally the same tools for stimulation of economic growth in different countries. It also analyzes the relationship between political and economic institutions, elite and the society. The article analyzes the features of Russian market reforms. It also evaluates the situation in which the Russian government found itself after the collapse of the Soviet Union. Furthermore, the article draws a conclusion that introduction of the new institutions should occur gradually involving the state as a moderator of market engagement and interaction.*

Keywords. *Institutions; institutional environment; political institutions; economic institutions; the period of transition.*

Каждая нация стремится к благополучию. Хозяйственное развитие не является экономическим явлением в чистом виде и включает в себя больше, чем материальную и финансовую стороны жизни людей. В связи с этим, развитие хозяйства следует рассматривать, как многомерный процесс, включающий реорганизацию и переориентацию целых экономических и социальных систем.

Принятие решений по вопросам экономического развития, которое ранее было основано на роли рынков и рыночных механизмов, в настоящее время сосредоточено на изменении и развитие институциональных систем. Мировой опыт показал, что нельзя с одинаковым успехом использовать одни и те же инструменты для стимулирования экономического роста в разных странах, даже одного региона и примерно одинакового уровня развития. Институты, в первую очередь, обеспечивают безопасность и уменьшают неопределенность на всех стадиях экономического обмена. Кроме того, они создают некоторые стимулы для экономических действий, как, например, накопление капитала, получение обра-

---

ГРНТИ 06.03.07
© Япаров С.С., 2017
Станислав Сергеевич Япаров – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 101, кв. 58 (Russia, St. Petersburg, Bolshoy av. V.O., 101, 58). Тел.: 8-911-847-99-57. E-mail: yastse@gmail.com.

зования, повышение квалификации, что в дальнейшем позволяет получать дополнительные выгоды. При этом, институциональная среда, то есть система основных политических, экономических и социальных институтов, образующая основу для производства, распределения и обмена, должна развиваться в соответствии с усложняющимися экономическими процессами.

Новые институты должны появляться тогда, когда существует возможность получения дополнительной прибыли, которая не может быть получена в условиях существующей институциональной системы. Сегодня экономическая наука направлена на поиск и изучение механизмов, позволяющих стабилизировать экономику и обеспечить рост не только в краткосрочном, но и долгосрочном периоде. Для понимания и оценки роли институциональной среды в экономике необходим анализ появления, развития и влияния рыночных институтов на примерах конкретных стран. Наиболее показательным является анализ экономик государств Восточной Европы, относительно недавно осуществивших переход к рынку.

В своей Нобелевской речи в 1991 году Рональд Коуз сказал: «Важность включения институциональных факторов в ключевые направления экономики подтверждают недавние события в Восточной Европе. Этим бывшим коммунистическим странам было рекомендовано перейти к рыночной экономике, и их лидеры хотели осуществить данный переход, но без соответствующих институтов невозможно построить рыночную экономику» [17]. Переходный период был одним из главных событий в международной экономике в конце XX века. Данный процесс, включающий как экономические, так и политические преобразования, начался в 1989–1991 годах и включал в себя 29 стран. Предложенная Западом политика Вашингтонского консенсуса привела к падению ВВП, росту неравенства, безработицы и нестабильности.

Дж. Стиглиц в комментариях к «Докладу о мировом развитии: теория и политика развития» отметил: «…основополагающие принципы Вашингтонского консенсуса обусловливали неверный подход, по крайней мере, в отношении многих стран. Экономические теории, на которых зиждился Вашингтонский консенсус, были уже давно дискредитированы» [14, с. 172]. Говоря о Российской Федерации, необходимо принимать во внимание, что Россия, или в то время Советский Союз – это огромная страна с многомиллионным населением, сложной политической, социальной, экономической инфраструктурой и огромными территориями. Сложность предстоящей реформы заключалась в масштабах ее проведения. В 1991 году в стране не было ни одного института, подготовленного к работе в условиях рынка. Даже Центральный банк не имел опыта проведения денежно-кредитной политики в условиях свободных цен.

При этом, необходимость преобразований была очевидна, однако никто из действующей политической элиты не знал и не понимал, что и как нужно делать. Правительство России начало форсированный переход к рынку. Авторами программы либеральных экономических преобразований были члены нового правительства Е.Т. Гайдар, А.Б. Чубайс, А.Н. Шохин. Они видели выход в проведении «монетаристской» политики. Экономику надо лечить «шокотерапией» – нерентабельные предприятия обанкротятся, а те, которые смогут выжить, перестроятся на выпуск дешевой и качественной продукции. Для консультаций в осуществлении реформ была приглашена группа иностранных советников во главе с представителем США Дж. Саксом. Правительство возлагало надежды и на финансовую помощь Запада [6, с. 6].

В условиях беспрецедентного экономического кризиса Россия не могла привлекать кредиты на свободном финансовом рынке, и поэтому для нее жизненно необходимыми становились кредиты международных организаций, таких как МВФ и Всемирный банк [11]. Фактически это был некий ультиматум – Россия принимает западные рецепты по переходу к рынку и стабилизации экономики, а МФВ выдает кредиты для проведения им же предложенных реформ. В ситуации острого дефицита времени и необходимости быстрого принятия решений сложно анализировать институциональную среду для адаптации предложенных мер, поэтому полученные от МВФ рекомендации использовались без какой-либо оценки их применимости в существующих условиях. Сложно объективно оценивать правильность действий правительства в условиях переходного периода, когда вопрос стоял не только об экономическом развитии, но и о сохранении государственности в целом.

Вместе с тем, затрагивая вопрос применения мер «Вашингтонского консенсуса», хотелось бы вспомнить Фридриха Листа, который в 19 веке сформулировал следующий закон: «Повсеместное и тотальное установление принципа свободной торговли, максимальное снижение пошлин и способст-

вование предельной рыночной либерализации на практике усиливает то общество, которое давно и успешно идет по рыночному пути. Но при этом ослабляет, экономически и политически подрывает общество, которое имело иную хозяйственную историю и вступает в рыночные отношения с другими, более развитыми странами тогда, когда внутренний рынок находится в зачаточном состоянии» [8]. Лист утверждал: «Мы не должны решать «рынок или не рынок», «свобода торговли или несвобода торговли». Мы должны выяснить, каким путем можно развить рыночные отношения в конкретной стране так, чтобы при соприкосновении с более развитым в рыночном смысле миром не утратить политического могущества, хозяйственного и промышленного суверенитета, национальной независимости» [8].

После завершения переходного периода и подведения общих итогов, экономисты всерьез начали говорить о том, что значительное падение и низкие показатели российской экономики и большинства бывших стран Советского Союза в 1990-е годы можно отнести к неверному пониманию и неприятию институциональной проблемы. Сегодня мы можем с уверенностью говорить, что рынки не могут функционировать без существования множества институтов, обеспечивающих и стимулирующих экономическую активность. Опыт переходного периода обеспечивает сильную эмпирическую поддержку смещения акцента при выборе экономической политики с рынка и ценовой теории к правовой, социальной, экономической и политической среде контрактных отношений, реализуемых посредством институциональной среды.

Экономические институты тесно связаны с политическими институтами. При этом вопрос о том, идет ли причинно-следственная связь от демократии к развитию или от развития к демократии, остается открытым. Д. Норт в своих ранних работах «Институты, институциональные изменения и функционирование в экономике» и «Институты и экономический рост: историческое ведение» пишет: «…в процессе движения к цели организации выступают главными агентами институциональных изменений» [9, с. 10]. Это означает, что институциональные изменения происходят по инициативе организаций, стремящихся снизить свои транзакционные издержки. Эта концепция отражает функциональный подход, в котором институты появляются систематически, когда возникает необходимость повышения экономической эффективности.

Однако, Дж. Стиглиц указывает, что институты помогают, прежде всего, сохранить определенный статус действующей власти, а их реформирование происходит в силу корыстных интересов и получения ренты действующей политической элитой, а не с целью повышения эффективности рыночного взаимодействия [19]. В более поздних работах Д. Норт говорит, что институциональная матрица отражает цели тех групп, которые имеют возможность определять «правила игры». Согласно его взгляду, политические институты поддерживаются господствующими идеологическими или культурными убеждениями и определяют институты экономические.

При этом, необходимо отметить, что экономические институты не только определяют результаты экономической деятельности, но и влияют на распределение ресурсов в экономике. Это распределение дает власть некоторым экономическим агентам (юридически ей не наделенным), которые, посредством взаимодействия с политической элитой, получают возможность оказывать влияние на реформирование институциональной среды с целью лоббирования собственных интересов, в особенности в сферах распределения ресурсов и прав собственности. В конечном счете, принятые правила (законы) начинают оказывать влияние на экономические результаты и распределение ресурсов таким образом, что усиливается власть действующей элиты.

Это объясняет, почему зачастую неэффективные институты функционируют в экономике достаточно долго, что приводит к слиянию политической и экономической элиты и укрепляет власть данного класса. Необходимо помнить, что политическая власть является отражением общественных целей и общественного выбора (если не всего общества, то хотя бы большинства), соответственно, принимаемые решения в общем должны соответствовать общественным ожиданиям. Однако, данная система будет функционировать только в том случае, если демократические институты (выборы, свобода слова, общественный контроль и др.) в обществе находятся выше политической власти.

В рамках такой концепции, хочется вернуться к переходному периоду в России и проанализировать его с данной точки зрения. Безусловно, предлагаемые МВФ меры не учитывали существующую институциональную среду и не были адаптированы к применению в РФ. Тем не менее, возникает вопрос: «Почему правительство не подготовило население к предстоящим реформам, а внедрение неко-

торых институтов искусственно затягивалось?» Если рассматривать ситуацию с этой позиции, закономерно появляется еще один вопрос: «Насколько люди, воплощавшие в жизнь идеи либерализации, хотели видеть их результатом развитие и рост?»

Например, такого обязательного рыночного института, как казначейская система, вообще не было. Ее пришлось создавать с нуля, на практике она заработала только в 1998 году. Долгое время создание казначейства сознательно саботировалось – ведь его отсутствие заставляло держать бюджетные счета в коммерческих «уполномоченных» банках, которые благодаря этому получали огромные доходы в условиях высокой инфляции [10]. Не вызывает удивления, что все крупные собственники «периода первоначального накопления капитала», были банкирами, что фактически позволяло им пользоваться бюджетными средствами. Данные факты свидетельствуют о том, что для успешного осуществления перехода к рынку и дальнейшего эффективного функционирования экономики, помимо адаптации реформ на конкретную институциональную систему, необходимо еще одно важное условие – желание элиты, обладающей политической властью, провести преобразования максимально «безболезненно» для экономики и населения.

Интересно, что Дж. Сакс, американский экономист, который был приглашен для проведения реформ и был советником президента Б. Ельцина, в 1998 году и позднее, в 2000 году, в своих интервью говорил: «Главное, что подвело нас, это колоссальный разрыв между риторикой реформаторов и их реальными действиями… как мне кажется, российское руководство превзошло самые фантастические представления марксистов о капитализме: они сочли, что дело государства – служить узкому кругу капиталистов, перекачивая в их карманы как можно больше денег и поскорее. Это не шоковая терапия, это злостная, предумышленная, хорошо продуманная акция, имеющая своей целью широкомасштабное перераспределение богатств в интересах узкого круга людей» [4].

Экономическое развитие в условиях рыночной экономики предполагает, что страна должна стремиться генерировать институты, аналогичные тем, которые преобладают в западных капиталистических развитых странах. Однако, проблемы, связанные с определением «хороших» и «плохих» институтов, все еще не решены. Некоторые ученые полагают, что институты являются продуктом индивидуального исторического развития и социально-политической эволюции и не могут одинаково хорошо функционировать в любом обществе. Взаимодействие отдельных лиц или коллективных субъектов, таких как фирмы, всегда происходит в рамках существующих правил (местных или общих, неформальных или формальных). Но данное взаимодействие не всегда приводит к планируемым результатам.

Новые виды деятельности, которые могут предоставить новые возможности для получения прибыли, будут подчиняться и регулироваться новыми правилами, созданными в результате развития рыночного взаимодействия. Эта концепция может объяснить, почему процесс переноса рыночных институтов из развитых стран в развивающиеся является таким сложным. Известный экономист и социолог Бруно Амабль говорит: «…существует пять типов капитализма, которые характеризуются специфическими институционными формами и своеобразием: чисто рыночная модель; социал-демократическая модель; континентальная европейская модель; средиземноморская модель; азиатская модель». Данные виды определяются различием форм и способов конкуренции на мировых рынках в различных регионах, уровнем и системой оплаты труда в различных сегментах рабочей силы на мировом рынке труда, спецификой соотношения финансово-инвестиционной политики и корпоративного управления, социальной защиты систем образования [1, с. 65-73].

В этом контексте схожесть различных траекторий роста и развития не обусловлена строгой идентичностью национальных институциональных систем. Рыночные институты не должны быть просто созданы государством с надеждой на оптимизацию, равновесие и рост посредством рыночных механизмов. Необходимо определить, какие рыночные институты являются первичными. Например, такие институты, как «права собственности» и «обеспечение контрактных обязательств» являются необходимыми условиями создания рынка. Второй тип институтов посвящен регулированию несовершенства рынка: государственное регулирование деятельности, создающей «внешние эффекты», антимонопольная политика, снижение информационной асимметрии, обеспечение инфраструктуры. Третий уровень институциональной системы необходим для стабилизации макроэкономических показателей: он включает в себя Центральный банк, валютный режим, бюджетное правило, пенсионное обеспечение и т.д. Данный уровень необходим не только для макроэкономического равновесия, но и для пере-

распределения доходов и социальной защиты граждан. Кроме того, не стоит забывать о таких общественных институтах, как семья и образование, которые, не являясь экономическими, также оказывают влияние на развитие экономики.

Институциональная среда является неотъемлемой частью государства, регулирующей внутреннее взаимодействие во всех сферах общественной жизни, в том числе в экономике. Нельзя игнорировать институты и институциональную теорию при анализе экономики и разработке экономической политики. Экономическое взаимодействие – это сложный многогранный процесс, который не всегда подчиняется исключительно рыночным механизмам, а индивиды не всегда действуют исходя из функции максимизации личной выгоды, именно поэтому принятие решений, направленных на развитие и экономические рост, должно сопровождаться включением в анализ институциональных факторов, таких как существующую ранее систему прав собственности, систему налогообложения и финансовые институты (безналичные платежи и кредитование), институты государственной регистрации организаций, институты, регулирующие имущественные отношения, а также иные политические и экономические институты, в рамках которых происходит взаимодействие субъектов экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антонович И.И.* Глобальное управление и сетевые войны // Социология. 2013. № 4. С. 65-73.
2. Джеффри Сакс // Википедия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Сакс, _Джеффри_(экономист) (дата обращения 18.08.2016).
3. *Короткевич В.И.* История современной России. 1991–2003. СПб.: Изд-во С. Петербургского ун-та, 2004. 296 с.
4. *Мямлин К.* «Экономика больших пространств» Фридриха Листа. Третий Путь развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://communitarian.ru/publikacii/mirovaya_ekonomika/ekonomika_bolshikh _prostranstv_fridrikha_lista_tretiy_put_razvitiya (дата обращения 03.08.2016).
5. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.
6. Помощь МВФ российским экономическим реформам – во благо или во вред? Интервью с А.В. Можиным. История новой России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ru-90.ru/content/помощь-мвф-российским-экономическим-реформам-—-во-благо-или-во-вред-интервью-с-ав-можиным (дата обращения 18.08.2016).
7. Россия расплатилась с МВФ. Конец кредитной истории. Год сильного рубля. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://iq.hse.ru/news/177716246.html (дата обращения 18.08.2016).
8. *Шахид Ю.* Экономика развития сквозь десятилетия. Критический взгляд на 30 лет подготовки Докладов о мировом развитии. М.: Издательство «Весь Мир», 2012. 240 с.
9. *Coase R.H.* The Institutional Structure of Production: Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9, 1991. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/ 1991/coase-lecture.html (дата обращения 28.07.2016).
10. *Stiglitz J.E., Hoff K.* The Transition Process in Postcommunist Societies: Toward a Political Economy of Property Rights. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/ files/ 2004_Transition_Process.pdf (дата обращения 05.08.2016).

СТАТИСТИКА

Латыпова Р.Р., Юшкова В.В., Кириллов А.Н.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТРАНСПОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация. *Актуальность статьи заключается в анализе современного состояния развития предпринимательства транспортного комплекса Российской Федерации. В статье представлены: сравнение структуры логистических услуг России с мировой структурой; анализ грузоперевозок и грузооборота по видам транспорта; анализ перевозок грузов грузовыми автомобилями крупных и средних предприятий и их грузооборота в разрезе федеральных округов; итоги влияния экономического кризиса 2015–2016 годов на транспортную отрасль РФ. Авторами делается особый акцент на проблемах транспортного комплекса России в период мирового экономического кризиса.*

Ключевые слова. *Транспортный комплекс, транспорт, грузоперевозки, грузооборот, стоимость перевозок, объем перевозок, логистические услуги.*

Latypova R.R., Yushkova V.V., Kirillov A.N.

THE ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF BUSINESS DEVELOPMENT IN THE TRANSPORT COMPLEX

Abstract. *The purpose of the study is to analyze the current state of the transport industry in the Russian Federation. In the article the author presents: comparison of the structure logistical services in Russia with the world structure; the analysis of a cargo transportation and a turnover of goods on kinds of transport; the analysis of cargo transportation by trucks of large and medium-sized enterprises and their freight turnover in the context of federal districts; the results of impact the economic crisis of 2015–2016 in the transport industry of Russian Federation. The authors has the special emphasis on problems of the transport industry during the world economic crisis in Russia.*

Keywords. *Transport industry, transport, freight, freight turnover, transportation costs, transportation volume, logistics services.*

В современном обществе как никогда актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышение экономической эффективности деятельности многочисленных отечественных грузовых перевозчиков и экспедиторов. Активизация рынка грузовых перевозок, в большинстве случаев, свидетельствует о развитии экономики и росте валового внутреннего продукта, что является индикатором состояния общества. Американские исследователи заметили интересную особенность: если в стране резко уве-

ГРНТИ 06.56.21
© Латыпова Р.Р., Юшкова В.В., Кириллов А.Н., 2017
Рамиля Рамисовна Латыпова – кандидат экономических наук, начальник отдела аспирантуры Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики.
Виктория Валерьевна Юшкова – кандидат педагогических наук, начальник управления организации исследований и внедрения научных разработок Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики.
Александр Николаевич Кириллов – аспирант Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики.
Контактные данные для связи с авторами (Латыпова Р.Р.): 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44А (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44A). Тел.: 8 931 247 86 25. E-mail: ramilya1983@mail.ru.

личивается количество транспортно-логистических компаний – ждите экономического всплеска. Если говорить о российском рынке грузоперевозок, то количество транспортно-экспедиторских компаний увеличивается в геометрической прогрессии с каждым годом.

Однако это не всегда свидетельствует об экономическом росте, более того, долгое время российский рынок существенно отставал от мирового. Недостаточное количество компаний по перевозке грузов, низкое качество услуг транспортных компаний по всей стране стали отличительными чертами рынка грузоперевозок на целое десятилетие. Сегодня же рынок стремительно догоняет мировые тенденции в сфере грузовых перевозок, с чем и связано резкое увеличение количества удобных для клиентов транспортных компаний.

В 2012 году тенденция резко изменилась: рынок перевозок (ранее представленный в основном небольшими компаниями), перешел в стадию активного развития, основными игроками стали крупные, современные транспортно-логистические компании. В современную структуру рынка грузовых перевозок включены все виды транспорта. На автомобильный транспорт приходится всего около 5% грузооборота России. Однако если исчислять рынок не в натуральном измерении (миллионах тонн), а анализируя динамику развития каждой отрасли, то на автомобильные перевозки приходится свыше 68% рынка. При этом транспортно-экспедиторских компаний, предлагающих услуги по автомобильной транспортировке грузов в 12 раз больше, чем компаний, занимающихся железнодорожными и морскими перевозками.

Транспортная отрасль характеризуется: созданием рынка логистических услуг, ужесточением конкуренции как между предприятиями отрасли и между различными видами транспорта, увеличением требований клиентов к качеству транспортировки. Как свидетельствует мировая практика, максимальная доля логистических затрат приходится на транспортную составляющую. Поэтому, проблемам оптимизации решений в транспортировке нужно уделять повышенное внимание.

Совместное исследование Торгово-промышленной палаты РФ и BCG, проведенное в 2014 году, показало, что совокупные внешние и внутренние затраты на транспорт и логистику в Российской Федерации составляют 20% ВВП, в то же время в Китае и странах Евросоюза – 7-8%. Обычно доля транспортной составляющей в цене товаров различается в зависимости от вида продукции: от 2% для электроники до 80% для минерально-строительных материалов. По оценке С. Елисеева из Российской открытой академии транспорта, в конечной стоимости товаров доля транспортных издержек железной дороги стала в некоторых случаях доходить до 70%.

Из табл. 1 видно, что наша страна отстает от мировых параметров по следующим видам логистических услуг: комплексные логистические услуги и управленческая логистика. Российский бизнес привык следовать принципу «имей все свое». В том числе вагоны, порты, автомобили. Эта особенность деловой культуры связана с низким доверием в бизнес-среде. Поэтому у нас получила развитие модель внутренней логистики, когда входящие и исходящие логистические потоки обеспечиваются силами внутренних подразделений предприятий. Серьезные игроки, бизнес которых зависит от качества доставки и хранения товара, изначально вкладывались в это направление. Например, ритейлер «Магнит» создал автомобильный парк, мощности которого в несколько раз превышают парки известных автотранспортных компаний.

Таблица 1

Структура логистических услуг, %

Виды логистических услуг	Мир	Россия
Грузоперевозки и транспортно-экспедиционные услуги	69	95,5
Комплексные логистические услуги	19	3,6
Управленческая логистика (аутсорсинг)	12	0,9

Между тем, мировой опыт свидетельствует: передача этого вида услуг профессиональным организациям, которые знают, как лучше доставить и хранить товар, дает колоссальные возможности оптимизации. Не случайно доля аутсорсинга транспортно-логистических услуг в США составляет порядка 80%, в Европе – более 64%. В «Вымпелкоме» подсчитали, что передача складов и перевозки грузов в управление подрядчику может дать экономию до 30% в общих расходах на логистику. С железнодо-

рожными перевозками дело обстоит легче: этот сегмент отличается высокой степенью концентрации. А вот рынок автомобильных перевозок представлен многотысячной армией малых и средних компаний, которые часто не раскрывают информацию о себе и даже не имеют сайтов. Переструктурирование логистических потоков в ближайшее время по видам транспорта не ожидается. Все останется, по нашему мнению, примерно в тех же пропорциях, поскольку они сохраняются последние 20 лет (рисунок 1).

По объему грузоперевозок (рисунок 2) лидером является автомобильный транспорт – 79% в общей структуре; на втором месте – железнодорожный транспорт (19%), менее 2% всех грузов было перевезено внутренним водным транспортом, 0,3% – морским, 0,02% – воздушным. Маленькая доля авиационного транспорта в общей структуре грузоперевозок связана с тем, что основу перевозок грузового авиатранспорта составляют высокомаржинальные грузы, грузы для экспресс-доставки. Наблюдается также тенденция к перевозке грузов не специализированными грузовыми самолетами, а в грузовых отсеках пассажирских воздушных судов [3].

Рис. 1. Перевозки грузов, % (2015 г.)

Рис. 2. Структура грузоперевозок и грузооборота по видам транспорта в РФ, % (2015 г.)

Проведем анализ показателей работы транспорта за последние 4–5 лет. По данным Росстата, в 2012 году объем перевозок грузов организациями всех видов экономической деятельности составил 8519 миллионов тонн (102,2% к уровню 2011 года). Замедление темпов роста сегмента грузоперевозок в 2012 году (против 107,6% в 2011 году к уровню 2010 года) – результат спада промышленного производства в РФ и уменьшения объемов производства сельского хозяйства во время отсутствия спроса на продукцию российского производства за границей и уменьшения импорта. Увеличились объемы перевозок грузов на железнодорожном и автомобильном транспорте (+2,8% на железнодорожном и +3,2% на автомобильном). Показатель по внутреннему водному транспорту увеличился на 11,2%, продолжилось падение объемов перевозок на морском транспорте (на 47,1%). Наблюдается аналогич-

ная динамика и по грузообороту, при этом падение на морском транспорте составило около 42,3%. Наиболее высокие темпы роста грузооборота демонстрировал автомобильный (11,7%) и внутренний водный (37,3%) транспорт, главным образом за счет повышения дальности перевозок (табл. 2).

Таблица 2

Грузооборот по видам транспорта (млрд тонно-километров)

	1992	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Транспорт всего, в т.ч. по видам	4913	3638	4676	4446	4752	4915	5056	5084	5080
железнодорожный	1967	1373	1858	1865	2012	2128	2222	2196	2302
автомобильный	257	153	194	180	199	223	249	250	246
трубопроводный	2146	1916	2474	2246	2382	2422	2453	2513	2423
морской	405	122	60	98	100	78	45	40	32
внутренний водный	136	71	87	53	54	59	81	80	72
воздушный	1,8	2,5	2,8	3,6	4,7	5,0	5,1	5,0	5,2

В 2013 году вследствие нарастания экономического кризиса транспортная отрасль страны оказалась в тяжелой ситуации. На показатели работы транспорта повлияли следующие факторы: резкое уменьшение инвестиций, спад промышленного и сельскохозяйственного производства, сокращение экспорта. Из положительных моментов можно назвать лишь незначительное увеличение добычи газа и нефти. Однако это не повлияло на увеличение грузопотоков. Тем более уменьшился спрос и платежеспособность как на мировом рынке, так и в нашей стране. В 2013, как и в 2012 гг., основным потребителем транспортных услуг осталась строительная отрасль. Это связано с высокими темпами жилищного строительства, с завершением ввода в эксплуатацию объектов Олимпиады 2014 года в Сочи и объектов к Кубку Конфедерации и Чемпионату мира по футболу 2018 года.

На протяжении длительного периода времени наблюдается отрицательная динамика морского транспорта. Так как снизился тоннаж морского флота под российским флагом, морские перевозки уменьшились в 2012 году на 47% по сравнению с 2011 годом, по грузообороту снижение составило 42%. Из-за того, что изменилась методология сбора информации в статистике, произошло резкое падение показателей морских перевозок: перевозки на судах «река-море» в настоящее время относят не к морскому, а к внутреннему водному транспорту. К основным причинам сокращения объема морских перевозок относятся: уменьшение числа договоров на грузоперевозку судами под флагом России; передача судов под флаги других государств; неблагоприятная конъюнктура фрахтового рынка во всем мире [4, 7]. При этом показатели работы большинства российских портов улучшились по сравнению с 2012 годом за счет наращивания объемов перевалки экспортных грузов.

2015 год – очень сложный и трудный для транспортной отрасли России. Санкции Евросоюза, падение объемов внешней торговли и потребительского спроса – все это привело к серьезным изменениям на рынке: компаниям пришлось выбирать как новые маршруты, так и альтернативные виды транспорта. Сегодня большинство экспертов отмечает, что в отрасли начался серьезный кризис и это подтверждает статистика [6]. По данным Росстата, на протяжении последних четырех лет грузооборот практически не менялся, несмотря на положительную динамику внешней торговли. В 2015 г. он даже подрос на 0,5% и составил 5089,6 миллиардов тонно-километров. Однако за этими стабильными данными кроется весьма неприятное обстоятельство: на протяжении того же периода наблюдалось ежегодное снижение объемов перевезенных грузов. Если в 2012 году было перевезено 8,5 миллионов тонн, то в 2015 году – менее 7,5 миллионов тонн (спад по сравнению с прошлым годом составил более 5%).

По данным Росстата, на конец 2015 года в транспортном секторе экономики было зафиксировано порядка 303,5 тысяч организаций. Оборот организаций по виду деятельности «транспорт» в 2015 году превысил 9 трлн рублей. Динамика грузоперевозок в 2015 году по сравнению с предыдущим годом выглядит таким образом: больше всего упали автомобильные грузоперевозки (–7%), железнодорожный транспорт (–1,1%), внутренний водный (–0,8%). По мнению представителей Минтранса России, снижение объема перевозок грузов автомобильным транспортом обусловлено сокращением производства в строительном секторе (93% к 2014 году), внешней торговли (экспорт составил 68,2%, импорт – 63%), а также сжатием потребительского спроса и оборота торговли (90% к 2014 году).

По данным Росавиации, в 2015 году 35 российскими грузовыми авиапредприятиями было перевезено 1052,6 тысяч тонн грузов. В числе лидеров по объему грузоперевозок компании «ЭйрБриджКар-

го», «Аэрофлот – Российские авиалинии», «Трансаэро», «Сибирь», «Волга-Днепр». Эти же компании формируют топ-5 по объему грузооборота. В первой половине года объемы перевозок стабильно увеличивались по сравнению с прошлым годом, однако дальнейшее ослабление рубля уже с августа повлекло спад закупок зарубежных товаров и, как следствие, объемов грузовых авиаперевозок. По данным Росавиации, объем международных грузоперевозок упал на 8,7%, а внутренних – на 14,2% [3]. В авиации назревают и другие проблемы – международные санкции, рост цен на топливо и увеличение затрат на обслуживание парка самолетов также привели к росту издержек на фоне снижающегося спроса, а после ухода с рынка компании «Трансаэро», многие направления до сих пор не закрыты другими перевозчиками.

В 2015 году на показатели морского транспорта влияние оказали следующие факторы: прежде всего, рост транспортного обслуживания Крымского федерального округа, а затем, глобальные изменения потребности в перевозках на фрахтовом рынке мира. В морских портах в 2015 году показатель перевалки грузов составил 676,7 миллионов тонн (105,7% к 2014 году), в том числе сухих грузов – 312,2 миллионов тонн (105,3% к 2014 году), наливных грузов – 364,5 миллионов тонн (106,0% к 2014 году). В речных портах в 2015 году переработано 143,6 миллионов тонн грузов (93,2% к 2014 году). Рост данных показателей произошел из-за развития портов вследствие строительства новых, реконструкции действующих мощностей и оживления стивидорной деятельности.

Объем автомобильных перевозок упал на 12% уже в январе 2015 года, когда внешнеторговый оборот России снизился на 34%. Девальвация рубля в какой-то степени помогла российским автоперевозчикам – к концу года отечественные экспортеры в разы нарастили объемы поставок отдельной продукции, но исправить положение в отрасли им не удалось – спрос на их услуги сократился, снижение объемов перевезенных грузов наблюдалось ежемесячно.

В настоящее время автомобильные грузоперевозчики теряют свою долю рынка, в то время как сегменты морских и железнодорожных перевозок растут. Прежде всего, это связано с сокращением экспорта-импорта товаров, которые перевозились именно автомобильным транспортом. Одновременно с этим, в связи с падением курса рубля, страна увеличила экспорт нефти, газа, зерна, а эти виды товаров поставляются за границу морским транспортом. Не последнюю роль в сокращении автомобильных перевозок сыграли санкции и продовольственное эмбарго: торговля со странами Евросоюза сократилась, зато выросла доля стран Азиатско-Тихоокеанского региона, что привело к задействованию в транспортном процессе других видов транспорта.

В 2015 году автоперевозчики столкнулись и с другими проблемами: выросли расходы на транспортное обслуживание, топливо, возросли тарифы на КАСКО и ОСАГО, высокие ставки по кредитам не способствуют развитию автомобильного бизнеса. Введение платы за проезд большегрузных автомобилей по дорогам федерального назначения (система «Платон») свело на нет деятельность многих небольших компаний и обернулось многократным ростом издержек для более крупных. По данным Росстата, тарифы на автомобильные грузоперевозки показали самый незначительный рост по сравнению с другими видами транспорта – за год они выросли только на 6%, в то время как общий рост тарифов составил 11,5%. Как видно из рисунка 3, рост тарифов, в основном, пришелся на водный транспорт, но ввиду того, что доля его в общей массе грузоперевозок мала, данный рост не оказал существенного влияния на общую картину [5].

Рис. 3. Индекс тарифов на услуги грузового транспорта, 2015 к 2014 гг.

Несмотря на то, что автомобильные перевозки гораздо удобнее с точки зрения логистики и сроков доставки, экономические факторы и административные барьеры привели к тому, что грузопоток стал к концу года все больше смещаться на железную дорогу. После того, как в ноябре была введена в эксплуатацию система «Платон», объем железнодорожных перевозок в декабре вырос на 1%, в то время как на протяжении остальных месяцев он не превышал прошлогодние показатели.

В настоящее время для владельцев малых и средних грузов перевозки по железной дороге по-прежнему остаются невыгодными: не работает принцип доставки «от двери до двери», приходится нести дополнительные расходы, связанные с погрузкой и разгрузкой товара. Останавливают участников рынка и резко возросшие тарифы: в начале 2015 года на все перевозки РЖД они выросли на 10%, а дополнительно к этому Федеральная служба по тарифам установила предельно допустимое отклонение от него. В результате РЖД ввела надбавку к тарифу в размере 13,4% на перевозку ряда экспортируемых грузов (нефть, нефтепродукты, зерно, металлопродукция). После таких реформ востребованность железнодорожных перевозок пошла вниз.

Более того, железнодорожный транспорт не является конкурентным автомобильному при перевозке грузов на расстояния менее 1500 км, к тому же железнодорожная перевозка занимает больше времени, если груз не идет в составе прямого контейнерного поезда, для формирования которого нужен объем. Железнодорожному транспорту еще далеко до полной конкурентоспособности [2]. К тому же, по железной дороге груз можно доставить от станции до станции, а дальше все равно его нужно везти автотранспортом, и не всегда удобно делать две перегрузки в пункте погрузки в вагон или контейнер и в пункте выгрузки, это ведь тоже дополнительные расходы и риски повреждения товара. Поэтому по железной дороге по-прежнему выгодно возить массовые грузы на дальние расстояния (от 4000 км).

Из таблицы 3 видно, что максимальный объем перевозок грузов приходится на Сибирский федеральный округ (77007,7 тыс. тонн), на втором месте – Приволжский федеральный округ (49677 тыс. тонн), на третьем – Центральный федеральный округ (34983,9 тыс. тонн), Северо-Западный федеральный округ находится на шестой позиции (17654,4 тыс. тонн). В 2014 году по сравнению с 2013 годом грузооборот грузовых автомобилей крупных и средних предприятий (см. табл. 4) стал выше в целом по всем федеральным округам, кроме Южного (снижение на 5,7%) и Дальневосточного (на 6,7%).

Таблица 3

Перевозки грузов грузовыми автомобилями крупных и средних предприятий (с досчетом) в 2015 году

	Тыс. тонн	В % к 2014 году
Российская Федерация	241532,8	93,8
Центральный федеральный округ	34983,9	100,9
Северо-Западный федеральный округ	17654,4	93,9
Южный федеральный округ	27898,3	92,9
Северо-Западный федеральный округ	274,6	97,9
Приволжский федеральный округ	49677,0	91,7
Уральский федеральный округ	31831,2	76,4
Сибирский федеральный округ	77007,7	101,3
Дальневосточный федеральный округ	2205,7	109,8

Таблица 4

Грузооборот грузовых автомобилей крупных и средних предприятий (с досчетом) в 2014 году

	Тыс. тонн	В % к 2013 году
Российская Федерация	83795,7	103,6
Центральный федеральный округ	24165,9	109,7
Северо-Западный федеральный округ	9193,2	102,3
Южный федеральный округ	9044,0	94,3
Северо-Западный федеральный округ	1972,0	119,6
Приволжский федеральный округ	16891,3	101,4
Уральский федеральный округ	11037,0	106,3
Сибирский федеральный округ	8805,5	101,1
Дальневосточный федеральный округ	2686,8	93,3

Немного лучше обстоит дело на морском транспорте, за 2015 год, по данным Росстата, объем морских грузоперевозок составил 18,3 миллионов тонн, увеличение по сравнению с 2014 годом составило 15%. Данное увеличение произошло в основном по внешнеторговыми причинами – выросли физических объемы экспорта товаров, поставляемых в страны Азии. Получили развитие новые способы транспортировки грузов: перевозки на паромах (увеличение в 2 раза) и каботажные перевозки (увеличение грузооборота на 15,6%) вследствие больших затрат на автомобильные и железнодорожные перевозки.

Девальвация рубля привела к удорожанию закупок импортных товаров, и экономия вынудила многие компании, занимающиеся импортом товаров, выбирать более дешевый способ транспортировки на большие расстояния. Таким образом, сокращение внешнеторгового оборота отрицательным образом отразилось на рынке грузовых перевозок страны. Экономический кризис, девальвация рубля и падение цен на нефть привели к значительному росту расходов участников транспортной отрасли. Уменьшение инвестиций, невозможность получения выгодного кредита, «заморозка» многих крупных строительных проектов – это современная действительность, в которой вынуждена выживать транспортная отрасль России.

В 2015–2016 годах рынок грузовых перевозок испытывал большие трудности из-за кризиса экономики России: увеличение процентных ставок по кредитам и договорам лизинга (до 17–20% в год) фактически разорило многие транспортные компании не только маленькие, но даже и средние. «В связи с кризисом у логистических компаний появилась одна проблема – выжить на рынке, сохранить свои рабочие коллективы и объемы услуг на фоне сокращающегося рынка. Если рынок сокращается, то априори не все компании смогут сохранить объемы, кому-то придется с рынка уйти, кому-то – сократить персонал, кому-то – продать непрофильные активы», – комментирует ситуацию на рынке председатель правления первого российского международного логистического альянса ACEX М. Золотарев.

По мнению экспертов Министерства транспорта РФ, «в условиях недостатка оборотных средств и практической невозможности обратиться к кредитным ресурсам по разумной цене очень многие малые и средние грузоперевозчики будут вынуждены свернуть свою деятельность. В сложившейся экономической ситуации выживать и развиваться смогут только компании, чья хозяйственная деятельность отлажена и позволяет иметь некий финансовый задел, чтобы справиться с проблемами падения спроса и покупательной способности клиентов». Тенденцию к изменениям на рынке грузовых перевозок заметили и в профсоюзах. По мнению представителя профсоюзов, «идет переток кадров (водителей, кладовщиков, операторов логистики) из мелких компаний в крупные».

Сегодня на грузовые перевозки влияют следующие факторы: вследствие сложной геополитической обстановки снизился импорт из Европы; ужесточилась конкуренция на рынке транспортных услуг; из-за кризиса, введения санкций против нашей страны снизилась неплатежеспособность многих компаний, как результат – неплатежи, задержки оплаты за оказанные услуги. В итоге на транспортном рынке России в ближайшее время смогут удержаться только крупные компании, имеющие «запас прочности» и небольшие, которые полностью уйдут в теневую экономику. Получается, что компании-«середнячки» пострадали больше всех, не успев создать «подушку безопасности». В такой ситуации, по нашему мнению, на рынке останутся лишь крупные игроки, вытесняющие своих конкурентов за счет собственной «подушки безопасности», а также мелкие – за счет применения серых схем [1].

В целом, для многих компаний 2016 год стал определяющим. В условиях общего сокращения спроса на грузоперевозки некоторые крупные игроки могут существенно увеличить свои доли на рынке – там, где ранее работали средние и мелкие грузоперевозчики. Впрочем, эксперты уверены, что одними лишь слияниями и поглощениями перемены на рынке грузоперевозок не ограничатся. В частности, не исключается рост конкуренции, особенно со стороны крупных международных игроков. Они за счет глобальности получают прибыль не только в России и могут более эффективно ее перераспределять, идти на убытки на некоторых рынках, удерживая долю, имеют доступ к дешевому финансированию за рубежом. Также отметим, что санкции, введение которых всегда пагубно, перераспределяют потоки и заставляют клиентов перестраивать логистику: компании, закупавшие товары в Европе, начинают закупать их в Азии, где логистика совсем иная.

Учитывая эти обстоятельства, логистическим компаниям придется быть более гибкими, чтобы удержать клиента. Однако неизбежно и то, что экономические сложности будут способствовать переменам и в самой логистической структуре, что отчасти может сыграть на руку автомобильным грузоперевозкам. Так, часть грузов перейдет с одного транспорта на другой, более дешевый, – с железнодорожного на автомобильный, или с авиатранспорта на морской и так далее. Обратное движение, как

отмечает председатель правления АСЕХ, тоже возможно, но в меньшем объеме: «В моем понимании рынок движется также в сторону концентрации логистических потоков в центрах потребления, а не в центрах наличия инфраструктуры».

Аналитический центр «Эксперт» в 2015 году составил рейтинг крупнейших транспортно-логистических компаний России. 50% от общего числа участников рейтинга крупнейших транспортно-логистических компаний имеют частную форму собственности, 16% принадлежат иностранным юридическим лицам, 11% имеют смешанную российскую собственность с долей федеральной, на остальные формы собственности приходится 23%. По итогам 2014 года, общая выручка компаний – участниц рейтинга составила 2475,3 миллиардов рублей (на 4,7% больше аналогичного показателя за 2013 год). В 2015 году общая выручка по этому перечню компаний на 12% выше, чем в 2014 году. Выручка от транспортно-логистических услуг компаний, которые вошли в рейтинговую таблицу, по итогам 2014 года составила 75% общей выручки.

Во главе рейтинга транспортных компаний – ПАО «РЖД». Выручка РЖД от транспортно-логистической деятельности – 1215 миллиардов рублей, 91% выручки от оказания транспортно-логистических услуг составляют доходы от перевозок грузов и почты, 9% – предоставление транспортных средств и инфраструктуры в аренду. Кроме того, холдинг РЖД в рейтинге представляют Федеральная грузовая компания (шестое место в рейтинге), «Трансконтейнер» (седьмое место), «РЖД Логистика» (12-е место), «Рейтрансавто» (25-е место), «Рефсервис» (41-е место).

Второе место в рейтинге принадлежит UCL-Holding, представивший консолидированные данные в том числе по таким крупнейшим компаниям, как Туапсинский морской торговый порт, судоходная компания «Волжское пароходство», «В.Ф. Танкер», «ВодоходЪ», Северо-Западное пароходство, Первая грузовая компания, Санкт-Петербургский морской порт, Санкт-Петербургский контейнерный терминал. В данной компании 88% выручки от транспортно-логистических услуг формируется за счет грузоперевозок, 7% приходится на погрузочно-разгрузочную деятельность, 4% – это экспедиторские и логистические услуги.

Третье место у Globaltrans, в эту группу входят Новая перевозочная компания, ГТИ «Менеджмент», «Балттранссервис», Уральская вагоноремонтная компания. 94,8% выручки Globaltrans приходится на перевозочную деятельность, 0,5% – на экспедиторские и логистические услуги, 4,7% – на доходы от предоставления транспортных средств в аренду.

В ходе исследования специалисты «Эксперта» выявили компании, которые могут расти даже в условиях кризиса. Из 41 компании рейтинга, по которым данные за 2015 год оказались доступными, 28 показали положительные темпы прироста общей выручки в 2015 году по отношению к 2014 году. Эксперты не нашли единого ответа на вопрос – за счет чего происходит рост. На рост общей выручки, оказывается влияет комплекс факторов: внешняя конъюнктура, государственные заказы, грамотный стратегии и т.д. Лидером данного рейтинга стал Новороссийский судоремонтный завод (показал 112% прироста), на втором месте – НПК ОВК, на третьем месте – «Донречфлот». Деятельность этих компаний наглядно демонстрирует, что развиваться можно и в кризис.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамов Н.А., Элларян А.С.* Концептуальные аспекты развития национальной транспортно-логистической системы // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. № 3. С. 40-41.
2. Грузоперевозки под ударом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://issa.ru/news/2015/04/07/news_3309.html (дата обращения 07.04.2015).
3. *Иконникова И.А., Адамов Н.А.* Особенности логистизации хозяйственной деятельности отечественных бизнес-структур в условиях риска // РИСК. 2014. № 3.
4. *Курбатов О.Н., Проценко И.О., Новиков Ф.Д.* Условия использования инновационной логистики в различных сферах общественной деятельности // РИСК. 2007. № 3.
5. *Латыпова Р.Р.* Классификация и виды транспортных рисков // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2016. № 1 (52). С. 71-76.
6. *Прокофьева Т.А., Адамов Н.А.* Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России. М.: Экономическая газета, 2011.
7. *Сергеев В.И., Федоренко А.И., Герами В.Д.* Роль логистики в развитии транспортного комплекса Российской Федерации: в разрезе корректировки транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года // Логистика. 2012. № 6.

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 населенномпункте 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 *Е.С. Ужондиной*

Подписано в печать 15.05.17 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,25. Уч.-изд. л. 22,25. Тираж 1000 экз. Заказ 402.

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.