САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 5 (107)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2017

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

Заместители главного редактора:
д-р экон. наук, проф. *Е.А. Горбашко*, д-р экон. наук, проф. *В.А. Плотников*

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

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

До 2013 года научный журнал «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» издавался под названием «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов».
С 2014 года название журнала изменено в связи с реорганизацией университета-учредителя.
Преемственность выпуска и редакционной политики сохранены. Изменения коснулись лишь наименования журнала.

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

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.
Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей.
При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» обязательна.

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

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» – **15395** и **37154**.
Условия подписки приведены на последней странице журнала.

Учредитель издания – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-57287.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Винокуров С.С., Медведь А.А., Миэринь Л.А. Несовершенство информации в макроэкономическом моделировании 7

Лебедин Н.Ю. Формирование экономики знаний как ключевое направление общественно-экономического развития 16

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Курушина Е.В., Никонова А.С., Лузин Д.А., Шевелева Н.П. Формирование интегрированного электронного рынка ЕАЭС 21

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Петухова Р.А., Фирсова Е.А. Оценка эффективности налоговых льгот по проектам ГЧП в системе управления финансами субъекта РФ 27

Зейналов З.Г. Лизинговый бизнес: глобальные и национальные тенденции 33

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Смешко О.Г. Государственное управление: на пути построения эффективной системы 40

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Соловейчик К.А. Разработка системы интеграции подсистемы диспетчирования со станочным цеховым оборудованием машиностроительного предприятия 47

Томшинская И.Н. Адаптация системы региональных счетов к отражению хозяйственных процессов научно-образовательной подсистемы 58

Дедюхина Н.В., Назарова В.А. Управленческий анализ деятельности бизнес-структур железнодорожного транспорта как инструмент реализации стратегии устойчивого развития транспортной отрасли 63

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Азимина Е.В. Критерий эффективности инновационной деятельности предприятия 72

Ванюшкина В.В. Многоуровневый подход к созданию бренд-стратегии вуза 78

Орлова О.Ю. Математическое обоснование оценки вероятности рисков в менеджменте качества организации 83

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Гайдук А.Б. Доверие в бизнесе: восприятие общественностью 87

Корнекова С.Ю. О продовольственной обеспеченности населения стран и регионов 96

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Клишин А.И. Поэтический перевод и когнитивная асимметрия 103

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Быков А.И. Формирование центров консультирования для реализации проекта «Черноморское кольцо».....107

Воробьев О.В. Разработка методики определения доли собственника в доходах от использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии, реализованных в экспортируемой продукции.....110

Воронова Т.И. Современная классификация предпринимательских структур оптовой торговли на потребительском рынке 116

Горчакова Е.А. О необходимости унификации критерия отбора проектов кооперации промышленных предприятий в кластере 120

Кабзиманян М.Г. Проблемы и перспективы валютного регулирования в условиях ЕАЭС 125

Клушанцев Д.В. Влияние методики формирования расходов на достоверность исчисления налогооблагаемой прибыли предприятий с длительным производственным циклом 130

Костыря И.А. Крюинговые услуги как фактор повышения конкурентоспособности судоходных компаний.....134

Лубская Е.В. Сотрудничество России со странами Азии в нефтегазовой сфере.....138

Мячин Н.В. Методика оценки эффективности функционирования сферы закупок для обеспечения государственных нужд России.....143

Рослякова Н.А. Направления развития российских приграничных регионов и малых и средних городов в контексте евразийской интеграции 148

Селиверстова А.А. Экономические аспекты развития Евразийского экономического союза в условиях ВТО 153

Соснин В.В. Совершенствование организационного обеспечения инновационной деятельности при реализации товаров и услуг для нужд здравоохранения.....158

Степанов С.А. Теоретические подходы к рассмотрению проблемы организаторской компетентности 163

Стяжкина И.В. Исследование инвестиционной привлекательности компании и его отличительные особенности 166

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Афанасенко И.Д. Междисциплинарность: способы и практика использования совокупного знания 172

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Vinokurov S.S., Medved A.A., Mierin L.A. Imperfect information in the macroeconomics models.....7

Lebedin N.Y. The knowledge-based economy formation as key direction of social-economic development 16

GLOBALIZATION PROCESSES

Kurushina E.V., Nikonova A.S., Luzin D.A., Sheveleva N.P. Formation of the integrated digital market of the Eurasian Economic Union (EAEU) 21

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Petuhova R.A., Firsova E.A. Estimation of the tax benefits efficiency by PPP projects in the system of financial management of the Russian regions.....27

Zeynalov Z.H. Leasing business: global and national trends 33

STATE REGULATION OF ECONOMY

Smeshko O.G. Public administration: on the way of building an effective system 40

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Soloveichik K.A. Integration of the dispatched subsystem with equipment (example of machine-building enterprise) 47

Tomshinskaya I.N. Adaptation of the system of regional accounts to reflect the business processes of scientific and educational subsystem 58

Dedyukhina N.V., Nazarova V.A. Management analysis of the railway transport business structures as a strategy implementation tool for the transport industry sustainable development.....63

MANAGEMENT

Azimina E.V. The criteria of the company innovations efficiency 72

Vanyushkina V.V. A multi-level approach for the creation of the university's brands strategy 78

Orlova O.Y. A mathematical basis for the probability assessment of risks to the organization's quality management 83

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Hayduk A.B. Trust in business: the public's perception 87

Kornekova S.Yu. On the food security of the population of countries and regions 96

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Klishin A.I. Poetic translation and cognitive asymmetry 103

YONG RESEARCHERS' WORKS

Bikov A.I. Formation of counseling centers for the implementation of the "Black Sea Ring" project 107

Vorobjev O.V. Methodology of determining owner's share in export revenues from intellectual activity (on the example of unified technology).....110

Voronova T.I. Modern classification of entrepreneurial structures of wholesale trade in the consumer market.....116

Gorchakova E.A. About the necessity of selection criterion´s unification of cooperation projects of industrial enterprises in the cluster 120

Kabzimanyan M. Problems and prospects of currency integration of Eurasian Economic Union.....125

Klushantsev D.V. The influence of the expenses composition method on the reliability of taxable profit calculation of enterprises with long production cycle 130

Kostirya I.A. Services crewing as a factor of increasing the competitiveness of shipping companies.....134

Lubskaia E.V. Russia's cooperation with the countries of Asia in the oil and gas sphere 138

Myachin N.V. Method of evaluating the efficiency of the public procurement in Russia 143

Roslyakova N.A. Trends of development of Russian border regions and small and medium sized cities in the context of Eurasian integration.....148

Seliverstova A.A. The Eurasian Economic Union in the context of the WTO: economic issues 153

Sosnin V.V. Improvement of institutional support for innovation activities in the sales of goods and services for health care 158

Stepanov S.A. Theoretical approaches to the problem of organizational competence.....163

Stiazhkina I.V. Investigation of the company's investment attractiveness and its distinctive features.....166

UNIVERSITY INFORMATION

Afanasenko I.D. Interdisciplinarity: methods and practices in the use of total knowledge 172

Винокуров С.С., Медведь А.А., Миэринь Л.А.

НЕСОВЕРШЕНСТВО ИНФОРМАЦИИ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ МОДЕЛИРОВАНИИ

Аннотация. *В статье анализируются методологические подходы, используемые в макроэкономическом моделировании, учитывающие несовершенство информации, используемой экономическими субъектами при принятии решений. Показано, что модели, получившие развитие в последние полтора десятилетия, позволяют продемонстрировать связь между параметрами информационной среды принятия решений и макроэкономическими процессами.*

Ключевые слова. *Несовершенная информация, «липкая информация», рациональные ожидания, рациональное невнимание, гетерогенные ожидания, сети, моральный риск.*

Vinokurov S.S., Medved A.A., Mierin L.A.

IMPERFECT INFORMATION IN THE MACROECONOMICS MODELS

Abstract. *In the article, we analyze approaches to constructing macroeconomics models with information imperfectness. We argue, that the models, developed in the last 10–15 years, allow demonstrating of interconnections between parameters of informational environment and macroeconomic dynamics.*

Keywords. *Imperfect information, “sticky” information, rational inattention, heterogeneous expectations, networks, moral hazard.*

Введение

Для моделей, которые, следуя «критике Лукаса», стремятся объяснить динамику макроэкономических показателей через решения, принимаемые на уровне отдельных участников экономической жизни, предпосылки о доступности информации играют ключевую роль. В то время, как в микроэкономике, модели, учитывающие несовершенство информационной среды, получили достаточное распространение, для макроэкономических моделей такой учет по-прежнему остается проблематичным. В последние полтора десятилетия в зарубежных исследованиях значительное развитие получили подходы к моделированию макроэкономических процессов, в которых используется предпосылка о несовершенстве информации, доступной лицам, принимающим решения. К сожалению, в отечественной литературе они отражены крайне мало. В статье предпринята попытка сделать краткий обзор наиболее интересных из них.

ГРНТИ 06.03.07
© Винокуров С.С., Медведь А.А., Миэринь Л.А., 2017.
Степан Степанович Винокуров – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Анна Алексеевна Медведь – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Лариса Александровна Миэринь – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Миэринь Л.А.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 339-04-25. E-mail: mierin.l@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 30.06.2017 г.
Публикация подготовлена в рамках научно-исследовательской работы, выполненной при финансовой поддержке СПбГЭУ.

Первый рассматриваемый нами подход представлен в развиваемой в рамках неокейнсианства концепции «липкой» информации. Он предполагает, что информация, учитываемая индивидами в процессе принятия решений, обновляется лишь периодически, в результате чего их реакция на изменения в экономической конъюнктуры оказывается в краткосрочной перспективе неэластичной. Впрочем, даже если вся релевантная информация потенциально могла бы быть использована индивидом мгновенно, ее обработка потребовала бы от него нереалистично больших усилий, так что в своих решениях он был бы вынужден использовать только ее часть. Модели рационального невнимания позволяют представить выбор индивида в таких условиях.

Можно предположить, что индивиды будут по-разному адаптироваться к информационным несовершенствам, так что стратегии формирования ожиданий и принятия решений будут гетерогенными. Поскольку эффективность таких стратегий будет неодинакова, среда в которой действуют индивиды, отсеет какие-то из них. Результаты, получаемые в рамках макроэкономического экспериментирования, подтверждают такую точку зрения.

Если перечисленные нами модели предполагают, что с несовершенством информации в равной мере сталкиваются все индивиды, а сама информация может быть получена из общедоступных источников, то есть также модели, которые отходят от этих предположений. В частности, нами рассматривается предположение о том, что знания о доступных технологиях распространяются по сети социальных связей, в результате чего производительность экономических субъектов начинает зависеть от их контактов друг с другом. Можно также рассматривать модели, в которых учитывается влияние на макроэкономические процессы проблем, возникающих в связи с асимметричным распределением информации между принципалом и агентом. Хотя такие модели не новы, попытки объяснить причины последнего глобального финансового кризиса стимулировали новый виток в их развитии.

1. «Липкая» информация в неокейнсианских моделях

Модель «липкой» информации (sticky information) появилась как альтернатива традиционному для неокейнсианства предположению о «липкости» цен (price stickiness). Вернее, если для стандартных неокейнсианских моделей жесткость цен задается напрямую, то в моделях «липкой» информации она выступает следствием постепенности, с которой хозяйствующие субъекты обновляют свои планы и учитывают новую информацию. Основная идея, предложенная в статье Г. Мэнкью и Р. Реиса [27], состоит в следующем. Допустим, что в периоде t оптимальная для репрезентативной фирмы цена (p_t^*) определяется как функция текущего уровня цен в экономике (p_t) и выпуска (y_t):

$$p_t^* = p_t + \alpha y_t . \tag{1.1}$$

В каждом периоде только доля λ от общего числа фирм получает новую информацию и обновляет свои планы. Поэтому, если фирма последний раз обновляла свои планы в периоде t-j, ее текущая оптимальная цена равна математическому ожиданию этой цены, сформированному j периодов назад ($p_{t,j}^* = E_{t-j} p_t^*$). Уровень цен в экономике определится как:

$$p_t = \lambda \sum_{j=0}^{\infty} (1-\lambda)^j E_{t-j}(p_t + \alpha y_t) . \tag{1.2}$$

Модель «липкой» информации, предположительно, лучше объясняет наблюдающиеся в экономике взаимосвязи, нежели стандартная неокейнсианская модель с «липкими» ценами. Например, можно заметить, что, согласно формуле (1.2) уровень цен в экономике в точности соответствует ожиданиям фирм только при нулевом выпуске. Таким образом, любое ожидаемое изменение цен (будь оно направлено на ускорение или замедление инфляции) не может повлиять на величину выпуска. В то же время, величина выпуска и уровень цен положительно коррелированы, а «шоковое», непредвиденное замедление инфляции будет связано с замедлением экономической активности.

В связи с этим, маловероятно, что такое снижение инфляции будет следствием решений самих хозяйствующих субъектов, скорее оно будет результатом политики, проводимой монетарными властями. Однако, в силу постепенного включения новой информации в планы фирм, основное воздействие «шокового» изменения цен на экономику проявится не сразу, а спустя некоторое количество периодов (в среднем – от трех до семи кварталов) [17].

За первоначальной работой последовала серия статей, в которой Мэнкью и Реис распространили предположение о «липкости» информации на сторону потребителей, циклическую динамику и макроэкономическое равновесие в целом [24-26, 31, 32]. Там же была предпринята попытка эндогенизации частоты пересмотра экономическими субъектами своих планов. Следуя модели Мэнкью и Реиса, можно сделать вывод о субоптимальности популярных инструментов инфляционного таргетирования. Так, согласно их выводам, инфляционное таргетирование должно быть направлено непосредственно на уровень цен, а не на его изменение [4], более того, используемый при таргетивании показатель должен учитывать с высоким весом номинальную заработную плату, но не тяготеть к индексу потребительских цен [28].

В модели Мэнкью и Реиса предполагается, что ожидания экономических субъектов формируются рационально. Замена их на адаптивные ожидания в целом подтверждает выводы моделей с рациональными ожиданиями, однако, подчеркивает важность политики поддержания стабильности цен для достижения состояний экономики, в которых динамика реальных показателей менее волатильна [6]. В связи с последним глобальным финансовым кризисом в практике регулирования, осуществляемого ЦБ ЕС и ФРС США, возросла роль такого инструмента как опережающее регулирование (forward guidance), заключающегося в анонсировании ставки рефинансирования и очередных раундов количественного смягчения.

Номинальные процентные ставки Центральных Банков западных стран установились вблизи нулевых отметок и монетарные власти оказались загнанными в так называемую «ловушку ликвидности». Согласно стандартным неокейнсианским моделям, обещание поддерживать процентную ставку неизменной и продолжать наращивать ликвидность в этих условиях должно оказывать значительный стимулирующий эффект на экономику. Хотя наблюдаемое воздействие, по-видимому, было в целом позитивным, его сила оказалась гораздо скромнее, чем следует из моделей жестких цен [9], – наблюдение, уже получившее название парадокса опережающего регулирования (forward guidance puzzle). Вопрос о причинах этого парадокса остается открытым. Модели «липкой» информации выступают одними из основных претендентов на объяснение указанного парадокса [18], наряду с объяснениями, объясняющими это несовершенством финансовых рынков.

2. Рациональное невнимание: эндогенные информационные ограничения

В современных моделях «липкой» информации частота пересмотра экономическими субъектами своих планов рассматривается как эндогенная. Тем не менее, им присущ ряд недостатков. Во-первых, это «ступенчатый» характер распространения информации: новая информация последовательно включается в планы то одной, то другой группы акторов. Во-вторых, стоимость пересмотра предполагается либо независимой от результата, либо зависимой, но без представления объема переработанной информации в явном виде.

Теория рационального невнимания решает эти проблемы. Концепция рационального невнимания была предвосхищена Г. Саймоном [33]. Однако прошло более тридцати лет, прежде чем высказанные Саймоном соображения обрели адекватную формализацию. В связи с этим, в современной литературе концепция рационального невнимания связывается с именем К. Симса [34, 35]. Основные черты модели выглядят следующим образом. Рассмотрим, для определенности, решения репрезентативного индивида о распределении заработной платы w между двумя периодами. Допустим, в целях упрощения, что доходность сбережений равна нулю, а ставка дисконтирования – единице. Пусть полезность потребления задана как натуральный логарифм от величины потребления (c – в первом периоде и $(w-c)$ – во втором). Тогда задача выглядит следующим образом:

$$\max_{f} \int_{0<c<w} \ln(c\cdot(w-c))f(c,w)dcdw, \tag{2.1}$$

при ограничениях

$$f(c,w)\geq 0, \tag{2.2}$$

$$\int_{0<c<w} f(w,c)dc = g(w), \tag{2.3}$$

$$\int_{0<c<w} \ln(f(c,w))\cdot f(c,w)dcdw - \int_0^\infty \left(\ln\left(\int_c^\infty f(c,w)dw\right)\cdot\int_c^\infty f(c,w)dw\right)dc - \int_0^\infty \ln(g(w))\cdot g(w)dw \leq \kappa, \tag{2.4}$$

где *f(c,w), g(w)* – соответствующие функции плотности распределения вероятностей.

Ограничение (2.2) естественно и требует неотрицательности функции плотности распределения вероятностей. Ограничение (2.3) подразумевает равенство единице интеграла условной вероятности *c* по *w* для всех допустимых *c* при каждом фиксированном *w*. Наконец, ограничение (2.4) представляет основную смысловую черту модели. По существу, выражение в его левой части – взаимная информация о величинах *c* и *w* в определении К. Шеннона. Применительно к рассматриваемой проблеме, эту величину можно интерпретировать как количество информации, проанализированное индивидом в процессе принятия решения о распределении своего дохода между двумя периодами.

Решение модели дает следующее выражение для условной вероятности *w* по *c*:

$$p(w \mid c) = e^{-\mu(w)/\lambda} \cdot \left(c \cdot (w - c)\right)^{1/\lambda}, \tag{2.5}$$

где λ, $\mu(w)$ – множители Лагранжа при ограничениях, соответственно, (2.4), (2.3).

Модель можно интерпретировать так. Индивид выбирает вероятности, с которыми его потребление будет принимать ту или иную величину при каждой данной величине дохода. Распределение этих вероятностей характеризует неопределенность, выражаемую показателем энтропии по Шеннону. Снижение энтропии, достигаемое путем снижения вероятности отклонения от уровня потребления, максимизирующего двухпериодную полезность, требует обработки соответствующего количества информации, которое связано с соответствующими затратами времени, усилий и т.п. Чем больше информации будет обработано, тем вероятнее будет выбор оптимального уровня потребления, и наоборот.

Модель рационального невнимания позволяет вывести «липкость» цен из ограничений, накладываемых на потоки информации [23], показать реальные эффекты, которые может производить монетарная политика [3], а также связать бизнес-циклы с объемами обрабатываемой хозяйствующими субъектами информации [10, 16, 22] (см. также обзор в [1]). Если в этой модели индивид невнимателен непосредственно к выигрышам, получаемым в результате тех или иных решений, то в последние годы все больше получают распространение модели, использующие концепцию рационального невнимания, для определения пропускной способности канала, по которому индивид получает информацию. Это позволяет описать взаимодействие в процессе принятия решений частной и общей информации, получаемой в виде новостей [12] или представить решения, принимаемые взаимными фондами на основе информации о макроэкономической конъюнктуре [15].

3. Гетерогенные ожидания

Дискуссии относительно того, как индивиды действительно формируют свои ожидания и принимают на основе них свои решения, могут быть разрешены следующим образом. Можно предположить, что разные индивиды используют разные стратегии, – от «наивной» адаптации к текущей экономической конъюнктуре и экстраполяции трендов до рациональных ожиданий, – и поместить их в некоторую эволюционную модель, которая осуществит отбор наиболее эффективных из них. При этом эффективность должна учитывать, как точность используемой стратегии формирования ожиданий, так и трудность ее реализации. В зависимости от того, как решения, принимаемые отдельными индивидами, влияют на агрегированные макроэкономические показатели, будут взаимосвязаны индивидуальные выигрыши. В результате, может закрепиться как одна, так и несколько стратегий формирования ожиданий и принятия решений, сложиться то или иное распределение различных стратегий между индивидами. Акцент, таким образом, смещается с предположений относительно индивидуальных предположений и умозаключений, к предположениям относительно среды, в которой происходит отбор, что, предположительно, более верифицируемо.

Модели такого рода не новы и, в современном виде, их можно возвести к работам У. Брока и К. Хоммса конца 90-х годов прошлого века [7, 8]. Однако в последнее десятилетие сформировалась новая волна интереса к ним, благодаря развитию так называемых «макроэкономических экспериментов». Идея таких экспериментов состоит в том, чтобы отследить в лабораторных условиях поведение агрегированных величин, рассчитываемых на основе решений участников эксперимента. Это может быть динамика уровня цен, рассчитываемого на основе «сделок» купли-продажи участниками эксперимента некоего гипотетического актива. В результате оказывается возможным выявить такие аспекты макроэкономических процессов, которые остаются скрыты при наблюдении за реальными экономическими процессами. В частности – фактическую гетерогенность стратегий, которые используют индивиды при формировании ожиданий и принятии решений.

Например, эксперимент может быть организован следующим образом. Индивидам нужно спрогнозировать цену актива, которая будет объявлена экспериментатором. Объявляемая цена рассчитывается на основе формулы, не известной участникам, которая по тем или иным правилам агрегирует прогнозы, сделанные участниками (как правило, в формуле присутствует также некоторый независимый от прогнозов участников компонент). Участники получают выигрыши или штрафы в зависимости от того, насколько и в какую сторону они ошиблись в своих прогнозах. При этом эксперимент может быть организован так, что индивидам выгодно ошибаться в одном или в разных направлениях. В последнем случае, как правило, достигается более быстрая сходимость к равновесию, в то время как в первом, равновесие часто и вовсе не достигается.

Важно, что такой эксперимент, проводимый в несколько раундов, позволяет проследить не только общую динамику, но и динамику предсказаний цены, которые делают участники, а также сравнить эту динамику с получаемой на основе тех или иных моделей формирования ожиданий. Эксперименты показывают, что предсказания индивидов достаточно быстро адаптируются друг к другу, и, несмотря на то, что на первых этапах стратегии предсказаний могут быть различными, достаточно быстро остается только одна (после достижения координации между прогнозами, однако, некоторые стратегии могут вновь появиться в силу близости получаемых на основе их результатов). При этом, когда индивиды быстро сходятся к равновесию, побеждает адаптивная стратегия, что ожидаемо, поскольку быстрое достижение равновесия обычно обусловлено штрафом за ошибку. Когда индивиды могут получить выигрыш, одновременно отклоняясь от равновесия в каком-то направлении, побеждает стратегия жесткого следованию тренду (подробнее см. [13, 14]).

Можно заключить, что среда, в которой действуют индивиды (а не психологические закономерности) играет определяющую роль в том, какие модели формирования ожиданий утвердятся в деятельности экономических субъектов. Важно то, что, создавая индивидам возможности «зарабатывать» за счет согласованного отклонения от равновесия, среда стимулирует распространение стратегий, основанных на экстраполяции трендов, что приводит к надуванию «пузырей» в экономике, с последующей рецессией. Напротив, когда отклонение от равновесия чревато для индивидов потерями, экономика довольно быстро достигает стабильного состояния.

4. Распространение информации и сети социальных контактов

В то время как информация об экономической конъюнктуре или о проводимой экономической политике может поступать индивиду из общедоступных источников (хотя и несовершенным образом), информацию о перспективных направлениях вложения ресурсов, технологических возможностях и т.п. индивиды, как правило, получают за счет имеющихся у них социальных связей. Эти связи могут быть представлены в виде графа, характеристики которого будут связаны с макроэкономическими процессами, прежде всего – с экономическим ростом.

Существует два подхода к моделированию такого рода взаимосвязей. Во-первых, можно выделить показатели сетевого взаимодействия (например, частоту контактов) и связать их с исследуемыми процессами (например, экономическим ростом). Такой подход получил большее развитие и именно на нем мы сосредоточимся. Другая возможность – ввести в явном виде конфигурацию сети социальных связей и исследовать связь той или иной ее формы с экономикой. Реализация такого подхода в полной мере представляется затруднительной. Причина состоит в том, что не только конфигурация сети может оказывать влияние на экономические процессы, но и то или иное состояние экономической конъюнктуры должно влиять на сеть. Это обратное воздействие и представляет основную сложность: задача эндогенного формирования конфигурации сети социальных связей не решена в общем виде, а теоретико-игровые модели, описывающие соответствующее взаимодействие между индивидами, обычно характеризуются множественностью равновесий.

Фундаментальный вклад в развитие моделей экономического роста с учетом связей между производителями был сделан Р. Лукасом [21, 20]. Модель не предполагает явного представления сети социальных контактов в виде графа, демонстрирующего связи между отдельными производителями, а описывает социальные взаимодействия просто как вероятность каждого производителя встретиться с каждым. Если такая встреча происходит, производители сравнивают свои уровни производительности ($\tilde{z}$) и, если они не одинаковы, менее производительный из них копирует технологию более производительного.

Каждый производитель обладает единичным количеством труда (единственного фактора производства в модели), который распределяет между производством и социальным взаимодействием с другими производителями. Так что в момент времени *t* производство описывается функцией:

$$Y(t) = \int_0^\infty [1 - s(z,t)] z f(z,t) dz \,, \tag{5.1}$$

где *Y(t)* – валовой выпуск на душу населения (на одного производителя) в период *t*; *s(z, t)* – доля труда, потраченного на социальное взаимодействие с другими производителями (таким образом, $1 - s(z,t)$ – доля труда, задействованного непосредственно в производстве), *z* – уровень производительности, *f(z,t)* – функция плотности распределения уровня производительности по производителям в периоде *t*.

Частота контактов производителей друг с другом определяет распределение производительности в каждый период времени. Пусть *α[s(z,t)]* – вероятность, с которой один производитель встречает другого в течение некоторого промежутка времени, или доля от общего числа производителей, с которой ожидаемо встретится производитель, если нормировать общее число производителей к единице. После каждой встречи производительность менее производительного из встретившихся производителей становится равной производительности более производительного, в то время как производительность последнего остается неизменной. Можно показать, что в этих условиях:

$$\frac{\partial f(z,t)}{\partial t} = -\alpha[s(z,t)] f(z,t) \int_z^\infty f(y,t) dy + f(z,t) \int_0^z \alpha[s(y,t)] f(y,t) dy \,. \tag{5.2}$$

Интерпретация этого результата достаточно прозрачна. Первый член в правой части (5.2) представляет собой количество производителей, которые в момент времени *t* обладали производительностью *z* и встретили более производительных субъектов. В результате они поменяли свой уровень производительности на более высокий, и частота производительности уровня *z* в экономике уменьшилась. Второй же член представляет собой количество производителей, которые, напротив, имели производительность ниже *z* и в результате социального взаимодействия повысили ее до этого уровня.

Чем выше частота встреч *α[s(z,t)]*, тем более производительной будет становиться экономика. Впрочем, для повышения этой производительности, согласно формуле (5.1) придется жертвовать текущим производством. Следовательно, существует некоторая оптимальная величина *α[s(z,t)]*. Однако действительная частота встреч между производителями едва ли придет к оптимуму естественным образом. Социальная активность каждого производителя создает положительный внешний эффект для остальных, поскольку увеличивает вероятность, что он встретится с более производительными субъектами и «передаст» затем более высокую производительность менее успешным. Индивидуальные же решения, принимаемые производителями, не будут учитывать этот эффект и, значит, интенсивность социального взаимодействия окажется ниже оптимальной.

Модель Лукаса проливает свет на роль организаций и институтов, облегчающих социальное взаимодействие между индивидами, которую они играют в обеспечении экономического роста. Мы можем думать о таких исторических процессах как формирование образованного класса, развитие университетов, образование научных и культурных центров, как о процессах, способствующих интенсификации обмена идеями между членами общества. На этом пути можно поставить более глубокие вопросы: как подобные исторические процессы должны развиваться с ростом производительности экономики? Как нюансы организации взаимодействия между индивидами могут повлиять на экономический рост, особенно – в более сложных случаях, когда результат встречи между производителями зависит от того, насколько велика разница в их производительностях, от того, кто инициировал встречу и т.д.?

5. Принципал-агентские отношения и бизнес-цикл

В случаях, когда анализа выбора репрезентативного индивида недостаточно, но необходимо учесть взаимодействие между индивидами, выполняющими различные роли, моделирование несовершенной информационной среды осуществляется путем ввода асимметрии в распределении информации. Интерес к таким моделям возрос в связи с мировым финансовым кризисом, причины которого некоторые авторы усматривают в возросшем моральном риске в отношениях между финансовыми институтами (выступающими в качестве агентов) и остальными участниками рынка (принципалами),

чему способствовал ряд законодательных и структурных изменений на финансовых рынках США (например, отмена закона Гласса-Стиголла) (см., например, [2]).

Идея, что принципал-агентские отношения могут повлиять на ход делового цикла не нова и восходит к работам Б. Бернанке, М. Гертлера, Н. Кийотаки [5, 19]. Моральный риск, возникающий в этих отношениях, рассматривался как фактор, влияющий на глубину рецессии и ход восстановления после кризиса, однако, возможность того, что он может быть причиной циклических колебаний, не анализировалась. Механизм возникновения кризиса в результате информационной асимметрии между принципалом и агентом был показан в работах Дж. Фавары и Р. Майерсона [11, 29, 30]. Предлагаемые модели отличаются друг от друга с точки зрения конкретных аспектов взаимодействия принципала и агента, включаемых в модель.

В качестве иллюстрации мы опишем модель Майерсона. В ней рассматривается возможность заключить долгосрочный контракт с агентом, условия которого делали бы невыгодным для агента выполнять свои обязательства недобросовестно. Это обеспечивается перемещением основной суммы платежей агенту на конец срока действия контракта. Пусть M – ожидаемая рента, которую может извлечь агент из недостаточной информированности принципала, в расчете на рубль инвестиций; h – объем инвестиций, контролируемый данным агентом; α – вероятность получения агентом требуемых инвестором результатов при добросовестном поведении агента. Тогда система оплаты усилий агента, стимулирующая добросовестное поведение, выглядит следующим образом: в случае неудачи агент не получает ничего, в случае успеха – Mh/α.

В динамической модели предполагается, что агент может работать не более n периодов. Агент работает до первой неудачи; плата, получаемая агентами, которые продолжают работать, стимулирующая их добросовестное поведение, наращивается в соответствии со ставкой межвременных предпочтений ρ. Так что агент, проработавший s периодов, получает $Mh_0(1+\rho)^{s-1}/\alpha^s$. Это означает, что объем инвестиций, контролируемых агентом, должен возрастать.

Пусть ожидаемая рентабельность инвестиций, скорректированная на ставку межвременных предпочтений, в период t равна r_t. Тогда требование нулевой экономической прибыли означает, что $\sum_{t=t_0}^{t_0+n} r_t = M$. Но постепенно старые агенты замещаются «новым поколением». Это означает, что, например, для «поколений», вышедших на рынок с разницей в один период, должно выполняться: $r_0 + r_1 + \ldots + r_n = r_1 + r_2 + \ldots + r_{n+1}$, следовательно, $r_0 = r_{n+1}$. Таким образом, возникает цикл. Рентабельность обратно связана с величиной инвестиций, которая возрастает в течение функционирования «старого поколения» агентов; его уход с рынка приведет к оттоку инвестиций и рецессии.

Модель Майерсона интересна тем, что в ней моральный риск приводит к циклическим колебаниям экономической конъюнктуры за счет своей собственной логики, а не за счет нарастания системных рисков (как, например, в модели Фавары), реализация которых зависит от экзогенных шоков. Кризисы и их глубина, таким образом, зависят от организации экономики (в данном случае – разрешения принципал-агентских проблем), а не только от внешних непредвиденных событий, как это постулирует теория реальных бизнес-циклов, играющая ведущую роль в современных исследованиях циклической динамики экономики.

Заключение

Рассмотренные модели представляют наиболее перспективные направления развития макроэкономического моделирования с учетом несовершенства информационной среды, в которой экономические субъекты принимают свои решения. Хотя нельзя сказать, что они формируют некую целостную картину, позволяющую по-новому взглянуть на логику макроэкономических процессов, эти модели предлагают многообещающие подходы к изучению ряда важных вопросов. Если все же рискнуть сделать некоторое обобщение, то можно сказать следующее.

Последние несколько десятилетий развитие макроэкономических теории было связано с поиском микроэкономических оснований, на основе которых можно было бы объяснить закономерности, наблюдаемые на макроуровне. То, как отдельные экономические субъекты формируют свои ожидания, играет при этом ключевую роль, а значит, делает необходимым учет параметров информационной

среды принятия решений. Рассматриваемые в статье модели позволяют это сделать, и можно надеяться, что их распространение стимулирует существенный прогресс в макроэкономике как области знаний. В то же время, эти модели исходят из несовершенств информационной среды, как из данности.

Следующий шаг мог бы быть связан с исследованием источников таких несовершенств, с изучением того как институты, организации и социальные структуры, координирующие действия отдельных индивидов, определяют информационные ограничения, в которых принимаются решения, и какое значение это имеет для макроэкономической динамики. Очевидным препятствием на этом пути выступает сложность в моделировании обратных связей: от индивидов, с одной стороны, и макроэкономических процессов – с другой, к социальным структурам, институтам и организациям. Тем не менее, объем знаний, накопленный в отдельных областях исследований, позволят надеяться на возможность некоторого продвижения в этом направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гурьянов П.А.* Теория рационального невнимания: краткий обзор причин возникновения / Теоретические и практические проблемы развития современной науки. Сборник материалов XI международной научно-практической конференции. 2016. С. 52-54.
2. *Стиглиц Дж.* Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: Эксмо, 2011.
3. *Alvarez F.E., Lippi F., Paciello L.* Monetary shocks in models with inattentive producers // The Review of economic studies. 2015. Vol. 83. № 2. P. 421-459.
4. *Ball L., Mankiw N.G., Reis R.* Monetary policy for inattentive economies // Journal of monetary economics. 2005. Vol. 52. № 4. P. 703-725.
5. *Bernanke B., Gertler M.* Agency costs, net worth, and business fluctuations // The American Economic Review. 1989. P. 14-31.
6. *Branch W.A.* et al. Monetary Policy, Endogenous Inattention and the Volatility Trade-off // The Economic Journal. 2009. Vol. 119. № 534. P. 123-157.
7. *Brock W.A., Hommes C.H.* A rational route to randomness // Econometrica: Journal of the Econometric Society. 1997. P. 1059-1095.
8. *Brock W.A., Hommes C.H.* Heterogeneous beliefs and routes to chaos in a simple asset pricing model // Journal of Economic dynamics and Control. 1998. Vol. 22. № 8. P. 1235-1274.
9. *Carlstrom C.T., Fuerst T.S., Paustian M.* Inflation and output in New Keynesian models with a transient interest rate peg // Journal of Monetary Economics. 2015. Vol. 76. P. 230-243.
10. *Cheremukhin A.* et al. Asymmetric firm dynamics under rational inattention // Unpublished manuscript. 2013.
11. *Favara G.* Agency Problems and Endogenous Economic Fluctuations // Review of Financial Studies. 2012. № 25 (7). P. 2301-2342.
12. *Gaballo G.* Rational inattention to news: the perils of forward guidance // American Economic Journal: Macroeconomics. 2016. Vol. 8. №. 1. P. 42-97.
13. *Hommes C.* Behavioral rationality and heterogeneous expectations in complex economic systems. Cambridge University Press, 2013.
14. *Hommes C.* The heterogeneous expectations hypothesis: Some evidence from the lab // Journal of Economic dynamics and control. 2011. Vol. 35. № 1. P. 1-24.
15. *Kacperczyk M., Van Nieuwerburgh S., Veldkamp L.* A rational theory of mutual funds' attention allocation // Econometrica. 2016. Vol. 84. № 2. P. 571-626.
16. *Kacperczyk M., Van Nieuwerburgh S., Veldkamp L.* Rational attention allocation over the business cycle. National Bureau of Economic Research, 2009. № w15450.
17. *Khan H., Zu Z.* Estimates of the Sticky-Information Phillips Curve for the United States // Journal of Money, Credit, and Banking. 2006. Vol. 38. № 1. P. 195-207.
18. *Kiley M.T.* Policy paradoxes in the New Keynesian model // Review of Economic Dynamics. 2016. Vol. 21. P. 1-15.
19. *Kiyotaki N., Moore J.* Credit Cycles // Journal of Political Economy. 1997. № 105. P. 211-248.
20. *Lucas R.E., Moll B.* Knowledge growth and the allocation of time // Journal of Political Economy. 2014. Vol. 122. № 1. P. 1-51.
21. *Lucas R.E.* Ideas and growth // Economica. 2009. Vol. 76. № 301. P. 1-19.
22. *Maćkowiak B., Wiederholt M.* Business cycle dynamics under rational inattention // The Review of Economic Studies. 2015. Vol. 82. № 4. P. 1502-1532.
23. *Maćkowiak B., Wiederholt M.* Optimal sticky prices under rational inattention // The American Economic Review. 2009. Vol. 99. № 3. P. 769-803.

24. *Mankiw N.G., Reis R.* Imperfect information and aggregate supply. National Bureau of Economic Research, 2010. № w15773.
25. *Mankiw N.G., Reis R.* Pervasive stickiness (expanded version). National Bureau of Economic Research, 2006. № w12024.
26. *Mankiw N.G., Reis R.* Sticky information in general equilibrium // Journal of the European Economic Association. 2007. Vol. 5. № 2-3. P. 603-613.
27. *Mankiw N.G., Reis R.* Sticky information versus sticky prices: a proposal to replace the New Keynesian Phillips curve // The Quarterly Journal of Economics. 2002. Vol. 117. №. 4. P. 1295-1328.
28. *Mankiw N.G., Reis R.* What measure of inflation should a central bank target? // Journal of the European Economic Association. 2003. Vol. 1. № 5. P. 1058-1086.
29. *Myerson R.B.* A model of moral-hazard credit cycles // Journal of Political Economy. 2012. Vol. 120. № 5. P. 847-878.
30. *Myerson R.B.* Moral-hazard credit cycles with risk-averse agents // Journal of Economic Theory. 2014. Vol. 153. P. 74-102.
31. *Reis R.* Inattentive consumers // Journal of monetary Economics. 2006. Vol. 53. № 8. P. 1761-1800.
32. *Reis R.* Inattentive producers // The Review of Economic Studies. 2006. Vol. 73. № 3. P. 793-821.
33. *Simon H.* Designing organizations for an information-rich world // Computers, communication, and the public interest. 1971. № 37. P. 40-41.
34. *Sims C.A.* Implications of rational inattention // Journal of monetary Economics. 2003. Vol. 50. № 3. P. 665-690.
35. *Sims C.A.* Rational inattention: Beyond the linear-quadratic case // The American economic review. 2006. Vol. 96. № 2. P. 158-163.

Лебедин Н.Ю.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье на основе анализа мировых тенденций рассматривается необходимость и возможность формирования в России экономики знаний. С точки зрения изменений, происходящих в мировой и российской экономике, определяется перспективность экономики знаний как системы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности страны в условиях глобализации. Особое место в статье занимает анализ взаимного влияния процессов развития действующей системы образования и нарастающей роботизации российской экономики. Автор систематизирует существующие здесь проблемы и предлагает направления их решения с использованием возможностей государственного регулирования в целях перехода отечественного производства на качественно новый уровень.*

Ключевые слова. *Экономика знаний, глобализация, производство, образование, наука, конкурентоспособность, эффективность, экономическая политика.*

Lebedin N.Y.

THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY FORMATION AS KEY DIRECTION OF SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *The article examines the necessity and possibility of formation of Russia's knowledge economy based on the analysis of global trends. From the point of view of changes in world and Russian economy, it determines the prospects of the knowledge economy as the system that provides a high level of competitiveness of the country in terms of globalization. A special place in the article belongs to the analysis of mutual influence of processes: development of the current educational system and robotization of the Russian economy. The author systematizes existing problems and offers the ways of their solution on the base of state regulation for the transition of domestic production to a qualitatively new level.*

Keywords. *Knowledge economy, globalization, trade, education, science, competitiveness, efficiency, economic policy.*

Ключевые исторические события XX века в социальной, экономической, политической и военной сфере создали основу для перехода на совершенно новую форму общественно-экономического развития. Эволюция теории и практики постиндустриального общества, с новым пониманием места и роли человека, обусловила не только бурное развитие теории человеческого капитала, но и формирование экономики знаний. Сегодня мы наблюдаем связанные с этим трансформации на фоне процесса глобализации, что предъявляет новые требования к количеству и качеству человеческого капитала, а также обусловливает изменения в характере производства товаров и услуг. Во втором десятилетии XXI века

ГРНТИ 06.03.15
© Лебедин Н.Ю., 2017
Наталья Юрьевна Лебедин – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и социально-гуманитарных дисциплин Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова, Технического института (филиала) в г. Нерюнгри.
Контактные данные для связи с автором: 678960, Республика Саха Якутия, г. Нерюнгри, пр. Дружбы народов, д. 10, 30 (Russia, The Republic of Sakha Yakutia, Neryungri, Druzhby Narodov av., 10, 30). Тел.: +7 914 305 54 57. E-mail: volk.na2012@ya.ru.
Статья поступила в редакцию 11.07.2017 г.

человек становится подлинно главенствующей силой современной экономики. Именно человек является не только самым важным потребителем, но и важнейшим производителем материальных благ и услуг. При этом появление высокоэффективных инновационных технических средств не только не исключает человека из процесса производства, но и наоборот – усиливает роль человеческого капитала, повышая значимость интеллектуального труда.

Стремительное распространение Интернет-экономики создает для этого новые импульсы, демонстрируя, что в конкурентной борьбе на глобальном рынке выигрывают страны, обладающие наиболее развитой экономикой знаний. На базе возможностей этой новой экономики создаются новые средства производства (например, 3D-принтеры), активное внедрение которых ускоряет все процессы в производственной сфере. Усиление требований к интеллектуальному уровню рабочей силы, а также к интеллектуализации рабочего места, влечет за собой изменения в системе подготовки и развития рабочей силы, а также изменения в рамках всей системы производство-распределение-обмен-потребление. Новые технологии расширяют и возможности современных предприятий. Так, в ближайшем будущем те же 3D-принтеры можно будет использовать не только на территории предприятий, но и непосредственно в месте потребления создаваемой с их помощью продукции, например, на строительной площадке, при «печатании» строительных конструкций.

Еще один пример – строительство «умных домов». Здесь интересен не только процесс их возведения и оснащения, но и совершенствование потребления тех сервисов, которыми они обладают. Отмечаемое сегодня увеличение спроса на «умный дом» свидетельствует о наличии двух тенденций: повышение уровня человеческого капитала и рост материальных возможностей потребителей. Считаем, что одно без другого обеспечить невозможно. Даже те работники, профессии которых, казалось бы, не предполагают использования новых технологий, должны быть готовы стать их активными пользователями, чтобы обеспечить качественное производство того или иного товара или услуги. Например, водитель такси сегодня – это пользователь современного гаджета, а не просто управляющий автомобилем. Само понятие такси трансформируется, обозначая не только средство доставки пассажира из пункта «А» в пункт «Б», но и дополнительный сервис, удовлетворяющий его потребности в информации и коммуникации, например, за счет использования Wi-Fi в салоне автомобиля. Помимо этого, жители крупных городов сегодня имеют возможность самостоятельного перемещения из пункта «А» в пункт «Б» (при наличии смартфона) благодаря службе каршеринга.

Под влиянием новых технологий и роста числа людей, готовых к их практическому применению, создается целая индустрия самостоятельного использования сервисов, что, в конечном счете, стирает границы между производителем и потребителем, между обслуживающим персоналом и клиентом. Это становится фактором воздействия на человека и предполагает решение, как минимум, двух взаимосвязанных задач: формирование работника, не только соответствующего новым требованиям, но и способного эти требования создавать; перераспределение работников между отраслями производства благодаря возможностям Интернет-технологий и роботизации.

Статистика технологически развитых стран демонстрирует тенденцию роста эффективности труда при снижении количества занятых. Так, например, в США за последние полтора десятилетия численность рабочей силы в производственном секторе снизилась более чем на 40% (при кратном увеличении количества используемого высокотехнологичного оборудования). Это позволило значительно повысить производительность и интенсивность труда и добиться качественного улучшения выпускаемой продукции, при заметном снижении объемов отходов производства. В сфере обслуживания снижение численности работников было более умеренным и составило 15%, при значительном увеличении масштабов самой сферы. Это сопровождалось созданием новых рабочих мест в масштабе, значительно превышающем указанное снижение. Доля базовых отраслей национального хозяйства (добыча полезных ископаемых, обрабатывающая промышленность, энергетика, транспорт, сельское хозяйство, строительство) в валовой добавленной стоимости снизилась до 45% к настоящему времени с 70% в 70-е годы XX века.

В основе этого – резкое увеличение масштабов наукоемкого производства и сверхдинамичное развитие таких сфер, как банковская, страховая, логистическая, инжиниринговая деятельность, программирование, создание Интернета вещей и др. Эти изменения оказали значительное влияние и на основных потребителей фактора труд. Если еще 10–15 лет назад это были сферы, присущие постиндустриальному обществу (финансы, страхование, правоведение, телекоммуникации, а также развлечения

и туризм), то в настоящее время на первый план выходят наука, образование и создание новых технологий, т.е. сферы, соответствующие экономике знаний. Важнейшими профессиями сейчас становятся ученый, технолог, преподаватель, и их доля имеет тенденцию к постоянному росту [6, с. 7].

Какой вывод из этого следует? Он заключается в том, что стратегическая конкурентоспособность государства в современной глобальной экономике может обеспечиваться, прежде всего, благодаря постоянному процессу генерирования новых знаний, новых способов производства, а также создания высокотехнологичных товаров и услуг, что и предполагает активное движение к экономике знаний. Что же касается природных богатств (газа, нефти, угля, металлов и прочих полезных ископаемых), которые относятся к фактору производства – земля, то они по-прежнему будут играть важную роль для человечества, однако, со временем ее значимость будет снижаться. Вместе с тем, без экономики знаний не удастся обеспечить контроль над сохранением и рациональным потреблением ресурсов, а также защиту окружающей среды.

Государства, обладающие природными ресурсами, далеко не всегда способны получать абсолютную выгоду от их наличия. Лидерами в новых условиях смогут стать только те страны, в которых сформировалась и развивается экономика знаний. Круг этих лидеров сегодня обозначен, однако, в него может войти практически любая страна, если будет целенаправленно работать в данном направлении. Примером успеха в этой области могут служить такие страны, как Китай и Индия, а также ряд развивающихся стран, пусть не столь крупных, но делающих заметные успехи на пути к экономике знаний. Сегодня можно говорить о формирующейся тенденции смены такого признанного мирового лидера, как США [7, с. 27] (справедливости ради следует отметить, что это относится не ко всей экономике, а к ее отдельным сегментам).

Интересным будет здесь опыт Китая, где наблюдается переход основной доли в ВВП от промышленности к сектору услуг (если его доля в ВВП страны в 2014 г. составляла 48,1%, то в 2015 г. она увеличилась уже до 50,5%). Эти изменения происходят во многом благодаря увеличению объема финансирования в области инфраструктурных проектов, как со стороны государства, так и силами бизнеса [3]. В целом это дает положительные результаты, которые сопровождаются структурными изменениями в национальной экономике, способствующими формированию экономики знаний.

Что касается России, то потенциально она обладает рядом преимуществ, относящихся к человеческому капиталу, которые могли бы обеспечить ее место в списке мировых лидеров. Вкупе с имеющимися природными богатствами и огромной территорией это позволило бы нашей стране решать глобальные экономические задачи, исходя из собственных национальных интересов. Наша страна обладает развитым интеллектуальным потенциалом, а отечественная фундаментальная наука, основы которой были заложены еще в советский период, способна конкурировать в мире по многим направлениям, затрагивающим не только военную область и атомную энергетику. Аналогично выглядит и ситуация с российским образованием, хотя те изменения, которые происходят в последнее десятилетие в этой сфере, не позволяют говорить о ее динамичном развитии [8, с. 256].

При этом наблюдаются успехи отдельных высших учебных заведений, что позволяет им занимать заметные позиции в мировых рейтингах ведущих университетов. Так, в опубликованном в июне 2017 г. Шанхайском предметном рейтинге университетов Global Ranking of Academic Subjects (ARWU) присутствуют 12 российских вузов: Московский, Санкт-Петербургский, Томский, Новосибирский государственные университеты, Томский политехнический университет, Высшая школа экономики, МФТИ, МИФИ, МИСиС, Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Уфимский государственный авиационный технический университет и Белгородский государственный национальный исследовательский университет. При составлении данного рейтинга университеты оценивались по 52 параметрам, ключевыми из которых являлись продуктивность научной деятельности, индекс цитирования, количество материалов в ведущих журналах и награды международного уровня. В финальную часть рейтинга вошли 1409 университетов. Наилучшие позиции среди российских вузов – у МГУ, который занял 43-ю строчку по физике – это самый высокий результат из отечественных учебных заведений, представленных в этом рейтинге [1].

Тем не менее, считать российскую систему образования соответствующей требованиям экономики знаний пока еще рано. Для того, чтобы сформулировать направления по ее развитию, необходимо ответить на следующие вопросы:

1) адекватно ли количество и качество учебных заведений (особенно высших) задачам, которые стоят перед экономикой знаний;

2) насколько система оценки результативности российского образования соответствует интересам рынка в условиях экономики знаний, а выпускники высших и средних учебных заведений – требованиям рынка труда;

3) достаточно ли развита инфраструктура рынка образовательных услуг и система финансирования (государственная и негосударственная).

Очевидно, что ответы на эти вопросы будут неутешительными, поскольку демонстрируют, что действующая система образования неадекватна требованиям экономики знаний и во многих случаях не способствует развитию человеческого капитала, даже при наличии не всегда востребованного потенциала. Указанные проблемы можно рассматривать не только как наличие критических областей в отечественной системе образования, но и как направления, по которым следует ее развивать, с учетом имеющихся положительных тенденций. В частности, речь может идти о развитии прорывных технологий, в том числе – в области робототехники.

Следует подчеркнуть, что роботизация экономики относится к процессам, в наибольшей степени соответствующим экономике знаний. Но если в области подготовки специалистов данной сферы сегодня есть определенные положительные результаты, то в их практическом использовании наша страна еще значительно отстает от мировых лидеров. Так, по имеющимся данным, плотность роботизации в нашей стране примерно в 70 раз ниже, чем в среднем по миру. Если в 2015 г. в мировой экономике на 10 000 работников приходилось чуть меньше 70 промышленных роботов (запрограммированных манипуляторов), то в российской экономике – всего 1. Если же сравнивать российский уровень с уровнем стран-лидеров, то ситуация выглядит удручающе. Скажем, аналогичный показатель в Японии составляет 305 роботов, в Сингапуре – 398, а в Южной Корее он достигает 531. Интересны и данные, характеризующие приобретения таких роботов. В нашей стране эти показатели колеблются на уровне 500-600 продаж в год, что соответствует 0,25% мировых продаж. Несложные подсчеты показывают, что в России используется в общей сложности чуть более 8 тыс. таких роботов, в то время как мире их насчитывается более 1,6 млн штук. Мировым лидером по приобретению роботов является Китай, за ним следуют Южная Корея, Япония и США, а замыкает пятерку лидеров Германия. Так, Китай в 2015 году приобрел и оснастил свои предприятия 69 тыс. роботов, а на Германию пришлось чуть более 20 тыс. единиц [5].

Низкие показатели использования промышленных роботов нельзя связывать только с проблемами в системе образования. Причины этого более глубоки, и их характер обусловливает нашу позицию в вопросе формирования экономики знаний. Причины отставания в указанной сфере можно представить следующим образом:

- разрыв между системой образования (о чем шла речь выше) и квалификацией менеджмента (в том числе в технической сфере) ведет к дефициту знаний о возможностях современной робототехники;
- отсутствие в нашей стране собственного производства роботов (при наличии предприятий-разработчиков) не позволяет обеспечить потребности отечественной промышленности, в том числе – из-за продолжающегося действия экономических санкций;
- низкий уровень доходов населения создает препятствия для устойчивого роста спроса на высокотехнологичную инновационную продукцию;
- существующий уровень оплаты труда не создает стимулов для использования роботов, поскольку нередко менеджментом предприятий принимаются решения о создании дополнительных рабочих мест, не требующих высокого уровня образования и квалификации;
- недостаточный уровень подготовки работников не позволяет им эффективно обслуживать робототехнику, что ведет к дополнительным издержкам на техническое обслуживание и ремонтные работы в случае возникновения неисправностей (в том числе – связанных с человеческим фактором);
- значимая часть предприятий – потенциальных потребителей роботов – находится в руках государства (особенно – в оборонном комплексе и атомной отрасли), что затрудняет заключение контрактов на приобретение роботов, в том числе – в связи с экономическими санкциями против нашей страны.

Этот перечень направлений нельзя считать исчерпывающим. По мнению автора, они могут рассматриваться как основные, поскольку демонстрируют назревшую необходимость системного решения существующих проблем на пути формирования экономики знаний. Это требует модернизации многих важнейших институтов, особенно – институтов развития. Заметные изменения должны про-

изойти и в системе государственного регулирования, что позволит обеспечить эффективную обратную связь и на этой основе повысить эффективность взаимодействия всех участников процесса. Результатом должны стать позитивные изменения в системе отечественного предпринимательства, а также инвестиционной и инновационной деятельности, при переходе к экономике знаний.

Сегодня такая работа уже проводится, и подтверждением этому может служить принятая в нашей стране государственная программа «Информационное общество» [4], а также разработанная и представленная Правительству РФ на рассмотрение «Концепция развития цифровой экономики России» [2]. Завершая рассмотрение вопросов, связанных с формированием экономики знаний, следует подчеркнуть важность этой деятельности и ее соответствие стратегии социально-экономического развития, адекватно отражающей те изменения, которые сегодня происходят в России и в мире. Ее реализация, помимо прочего, будет способствовать обеспечению высокого уровня экономический и в целом национальной безопасности, что является важнейшим условием современного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. В Шанхайский рейтинг университетов ARWU вошли 12 российских вузов [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://lenta.ru/news/2017/06/28/rating (дата обращения 01.07.2017).
2. Концепция развития цифровой экономики России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dpfund.ru (дата обращения 5.07.2017).
3. *Невельский П.А.* Китайская перестройка // Ведомости. 2016, 21 января. С. 4.
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 313 (ред. от 31.03.2017 г.) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Информационное общество (2011–2020 годы)”». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162184 (дата обращения 23.05.2017).
5. Промышленная робототехника в России и мире. М.: Национальная ассоциация участников рынка робототехники, 2016.
6. *Славин Б.Б.* Взаимосвязь этапов развития информационных технологий и экономики // Информационное общество. 2015. № 6. С. 4-13.
7. *Харламова Т.Л.* Проблемы инновационного развития российской экономики в условиях «новой нормальности» // Проблемы современной экономики. 2016. № 3 (59). С. 27-30.
8. *Харламова Т.Л.* Эффективный менеджмент в современной системе образования как необходимое условие ее модернизации // Журнал правовых и экономических исследований. 2014. № 4. С. 255-260.

Курушина Е.В., Никонова А.С., Лузин Д.А., Шевелева Н.П.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОГО ЭЛЕКТРОННОГО РЫНКА ЕАЭС

Аннотация. *В статье анализируются процессы формирования единого электронного рынка в странах ЕАЭС. С использованием индексов развития компьютерных технологий, электронной торговли и сетевой готовности проведен сравнительный анализ изучаемых процессов со странами ЕС. Многовариантный прогноз индексов развития электронного рынка осуществлен на основе полученных регрессионных моделей и целевых индикаторов социально-экономического развития стран ЕАЭС. Для достижения среднеевропейского уровня жизни к сформированной Цифровой повестке ЕАЭС предложены дополнительные меры.*

Ключевые слова*. Интегрированный электронный рынок, страны ЕАЭС, индексы развития цифровой экономики.*

Kurushina E.V., Nikonova A.S., Luzin D.A., Sheveleva N.P.

FORMATION OF THE INTEGRATED DIGITAL MARKET OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION (EAEU)

Abstract. *The processes of formation of the single electronic market in the EAEU countries are analyzed in the article. The comparative analysis of the studied processes with the EU countries is conducted utilizing indices of the development of computer technologies, e-commerce and network readiness. The multivariate prediction of indices of the development of electronic market is performed on the basis of the obtained regression models and target indicators of the socio-economic development of the EAEU countries. The additional measures to the formed Digital agenda of EAEU are suggested to achieve the average European level of life.*

Keywords. *Integrated e-market, the EAEU countries, indices of development of the digital economy.*

Целью создания Евразийского экономического союза является всесторонняя модернизация, взаимовыгодное сотрудничество, достижение глобальной конкурентоспособности, экономический рост и повышение качества жизни населения. Недостаточная локационная и коммуникационная связанность экономического пространства обусловливает высокую стратегическую значимость формирования единой информационной инфраструктуры ЕАЭС. Модернизация экономики на основе цифровых коммуникаций позволит достичь долгосрочного технологического преимущества. Внедрение инфор-

---

ГРНТИ 06.51.77
© Курушина Е.В., Никонова А.С., Лузин Д.А., Шевелева Н.П., 2017
Елена Викторовна Курушина – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации производства Тюменского индустриального университета.
Алена Сергеевна Никонова – аспирант кафедры экономики и организации производства Тюменского индустриального университета.
Дмитрий Александрович Лузин – экономист НИПИ «Нефтегазпроект» (г. Тюмень).
Надежда Павловна Шевелева – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры экономики и организации производства Тюменского индустриального университета.
Контактные данные для связи с авторами (Курушина Е.В.): 625000, Тюмень, Володарского ул., д. 38 (Russia, Tyumen, Volodarskogo str., 38). Тел.: +7 912 924-57-22. E-mail: kurushina.tsogu@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 17.05.2017 г.

мационных технологий может значительно повысить надежность, качество проектных решений и снизить затраты [3]. Создание и управление единой системой электронного обмена данными, развитие информационно-маркетинговых центров и институтов управления цифровым рынком, формирование единого электронного рынка услуг стран-участниц ЕАЭС становятся ключевыми направлениями сотрудничества интегрирующихся экономик.

Отличительной особенностью современного международного бизнеса является сетевой принцип распространения информации [12]. Электронная коммерция, как наиболее важная составляющая глобальной сетевой экономики, включает электронную торговлю, электронное движение капитала, электронный обмен данными, электронные деньги, электронный маркетинг и банкинг [7]. Процесс модернизации экономики на цифровой основе предполагает не только внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), создание объектов инфраструктуры, но и благоприятной среды для формирования электронного рынка. Для оценки развития цифровой экономики авторы предлагают использовать систему показателей, включающую индекс развития ИКТ (ИИКТ), индекс электронной торговли (ИРЭТ) и индекс сетевой готовности (ИСГ).

ИИКТ, разработанный Международным союзом электросвязи, формируется на основе 11-ти показателей, агрегированных в 3 субиндекса [15]. При значительном отставании от Евросоюза странам ЕАЭС удалось сократить разрыв в уровне ИИКТ с 32% в 2010 году до 20% в 2015 году благодаря опережающему росту показателя по России (с коэффициентом 1,1), Казахстану (1,14), Армении (1,15), Беларуси (1,2) и Кыргызстану (1,36). Сравнительный анализ, проведенный по составляющим ИИКТ (рис. 1), показал, что по странам ЕАЭС наблюдается: достаточно высокое развитие навыков владения ИКТ (средняя продолжительность обучения, доля обучающихся в системе среднего образования, доля обучающихся в системе высшего профессионального образования); неудовлетворительное использование цифровых технологий (доля населения, пользующегося интернетом, количество абонентов фиксированной широкополосной связи, активная подписка на мобильную связь); недостаточный уровень доступа к ним (количество абонентов фиксированной телефонной и мобильной телефонной связи, международный интернет с широкой пропускной способностью, процент использования компьютера семьями, доля семей, имеющих доступ к интернету).

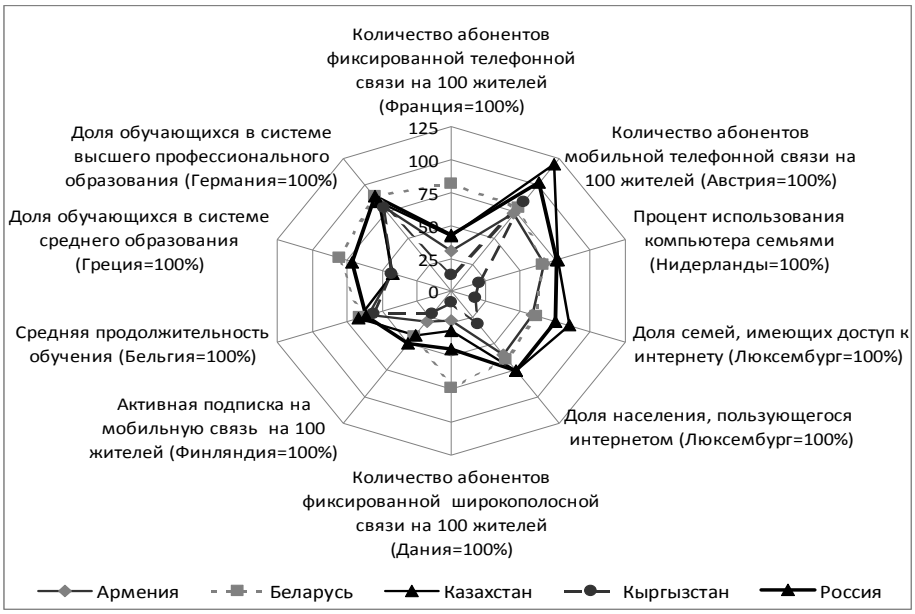


Рис. 1. Составляющие Индекса развития ИКТ по странам ЕАЭС за 2015 год (по нормированным значениям к максимальному по странам ЕС) [15]

Развитие глобальной сети Интернет является движущей силой и основополагающим фактором роста электронной торговли. По числу интернет-пользователей темп роста глобальной сети в ЕАЭС за 2000–2015 годы (3614,7%) значительно превосходил аналогичный показатель в ЕС (418,2%). На 2015 год

лидером по численности пользователей сети Интернет в ЕС выступает Германия (71,7 млн чел.), а в ЕАЭС – Россия (103,1 млн чел.). Уровень проникновения Интернета в странах ЕАЭС за исследуемый период увеличился с 1,9% до 67,1%, а в ЕС – с 19,7% до 79,3% охвата населения. По данному показателю страной-лидером ЕС являются Нидерланды (95,3%), а по ЕАЭС – тоже Россия (70,5%).

Динамика объемов электронной торговли за 2011-2015 годы в странах ЕАЭС отставала от стран ЕС как в абсолютном (прирост 4,9 млрд долл. против 156,8 млрд долл.), так и в относительном выражении (темп прироста 42,6% против 62,6%). Для анализа качественных изменений в сфере торговли на основе цифровых технологий был предложен показатель чувствительности электронной торговли по проникновению Интернета. По произведенным расчетам, на каждый процент прироста проникновения Интернета в странах ЕС приходится 0,738% прироста электронной торговли, а в ЕАЭС – только 0,045, что свидетельствует о недостаточных качественных преобразованиях евразийского рынка на основе цифровых технологий. Из трех анализируемых стран ЕАЭС (ввиду отсутствия необходимых данных по Армении и Кыргызстану) наиболее значительные трансформации рынка наблюдались в Казахстане (при коэффициенте чувствительности 0,449), а наименее существенные – в России (0,013). Наблюдаемый разрыв по доле электронной торговли в общем объеме торговли между странами ЕАЭС и ЕС к 2015 году значительно сократился (рис. 2).

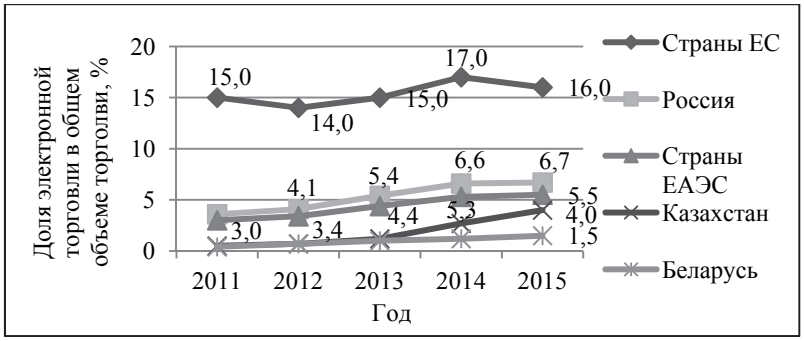


Рис. 2. Сравнительная динамика доли электронной торговли стран ЕАЭС [1; 2; 9; 13; 14]

В рейтинге UNCTAD B2C E-commerce Index в 2015 году Россия заняла 50 место, Беларусь – 62, Армения – 87, Казахстан – 88, а Кыргызстан – 109. По Индексу развития электронной торговли по странам ЕАЭС наблюдается не только большое отставание (57,6 по России против 89,7 по Люксембургу, лидерам в интеграционных союзах), но и наибольшая вариация значений. По странам ЕС дисперсия ИРЭТ составляет 82,047, а по ЕАЭС – 174,343. По всем составляющим ИРЭТ лидирует Россия. В качестве аутсайдера выступает Кыргызстан. Разброс значений по странам ЕАЭС в разрезе составляющих ИРЭТ составляет по: проникновению Интернета от 28% до 71%; доле интернет-покупателей, использующих банковские карты от 3% до 21%; безопасности использования интернет-сервера на 1 млн чел. от 50 до 69; почтовой надежности от 14 до 70. Анализ нормированных значений составляющих ИРЭТ свидетельствует о том, что наибольшее отставание наблюдается по доле интернет-покупателей, использующих банковские карты. Нормированное значение показателя составляет по России 30,4% от уровня аналогичного показателя по Люксембургу; 18,8% по Беларуси; 15,9% по Казахстану; 8,7% по Армении; 4,3% по Кыргызстану. Степень рассеивания данных Индекса развития электронной торговли в странах ЕАЭС является значительной (более 20%), а в ЕС – средней (от 10 до 20%).

Формирование единого электронного рынка на евразийском экономическом пространстве требует сближения уровня внедрения цифровых технологий интегрирующихся экономик. Для анализа трансформации экономики стран ЕАЭС на основе цифровых технологий был исследован не только уровень их внедрения, но и состояние деловой среды сети экономических агентов, поскольку при сопоставимых значениях ИИКТ (например, в Беларуси и Литве) размер цифровых дивидендов может различаться в 3-4 раза. Ежегодно Всемирный экономический форум и международная школа бизнеса INSEAD составляют рейтинг стран по Индексу сетевой готовности [19], формируемому на основе 53 показателей, агрегируемых в 4 субиндекса. Данные по Беларуси в рейтинге отсутствуют. Страны ЕАЭС имеют наибольшее отставание по составляющей воздействия цифровых технологий на эконо-

мику и социум (рис. 3). Степень достижения уровня страны-лидера ЕС (Нидерланды) по данному субиндексу составляет от 51,7% по Кыргызстану до 70% по Казахстану. По использованию сети Интернет правительством, физическими и юридическими лицами Кыргызстан только на 54,2% достигает уровня Люксембурга, а Россия – на 76,3%. По субиндесу «Окружающая среда» в ЕС лидирует Великобритания. Наилучшее состояние (76,8%) политической, нормативной, бизнес- и инновационной среды в ЕАЭС наблюдается в Казахстане, а в Кыргызстане уровень субиндекса достигает только 66,1% от показателя Великобритании. По степени готовности экономики, отражающей состояние инфраструктуры, экономической доступности и навыков, в странах ЕАЭС зафиксированы наиболее высокие значения субиндекса относительно лидера ЕС – Финляндии. Они составляют от 71,2% в Кыргызстане до 83,3% в России и Казахстане.

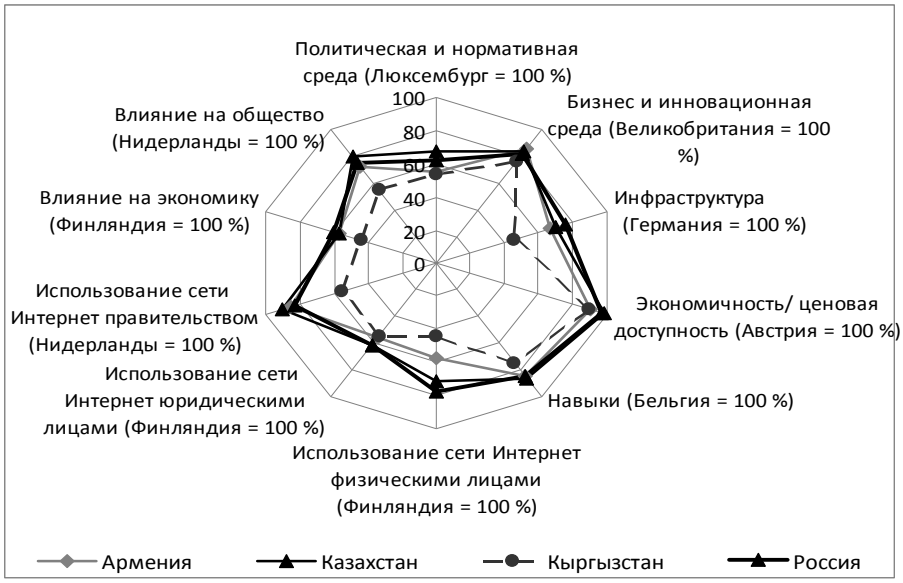


Рис. 3. Составляющие Индекса сетевой готовности по странам ЕАЭС за 2015 год (по нормированным значениям к максимальному по странам ЕС) [19]

В работе были исследованы зависимости влияния цифровой модернизации экономики на показатели социально-экономического развития стран мира (см. табл. 1) на основе данных [6; 11; 15; 16; 18]. Кроме того, выявлена степенная зависимость производительности труда в торговле от степени развития электронной торговли, измеряемой по ИРЭТ (R^2 = 0,82). Полученные зависимости были использованы для многовариантных расчетов прогнозных значений индексов и субиндексов развития электронного рынка ЕАЭС. Прогнозные оценки были даны, исходя из трех альтернативных вариантов целевых индикаторов. В основу первого (базового) варианта были положены предварительные оценки «Цифровой повестки в Евразийском экономическом союзе» [10]. Прирост ВВП от развития цифровой экономики, по предварительным оценкам, должен составить 20% в год. Адекватно этому должна измениться эффективность экономических процессов посредством цифровой трансформации и модернизации инфраструктур и систем управления. Прогнозируемый ВВП на душу населения к 2020 году составит 21 930,7 долл. США. По произведенным расчетам, обеспечение целевого индикатора может быть достигнуто при следующих значениях индексов: ИИКТ – 7,39; ИРЭТ – 72,9; ИСГ – 5,0.

Таблица 1

Регрессионные модели показателей социально-экономического развития стран ЕАЭС

Факторный признак (x)	Модель ВВП на душу населения		Модель Индекса качества жизни	
	У	R^2	У	R^2
Индекс ИКТ	$У = 99{,}37\ x^{2{,}698}$	0,847	У = 0,397 x + 3,9	0,574
Индекс электронной торговли	$У = 380{,}82\ e^{0{,}059x}$	0,851	У = 0,031 x* + 5,621	0,571
Индекс сетевой готовности	$У = 1{,}192\ x^{6{,}104}$	0,838	У = 0,935 x + 2,12	0,627

* Факторный признак – доля интернет-покупателей в общей численности населения.

В основу второго варианта прогноза заложены приоритеты развития страны-лидера ЕАЭС – России. В ее Концепции долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 года указано на то, что Россия должна войти в пятерку стран с максимальным объемом валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности. Для этого России необходимо достичь уровня экономического и социального развития, как у ведущей мировой державы XXI века. Для прогноза по второму варианту в качестве значения целевого индикатора был выбран ВВП, превышающий значение показателя четвертой страны в пятерке лидеров – Великобритании. В соответствии с этим условием, прогнозируемый ВВП на душу населения должен составить 20 818,9 долл. США. Такой уровень экономического развития (в соответствии с полученными регрессионными зависимостями) может быть обеспечен при следующих значениях индексов: ИИКТ – 7,25; ИРЭТ – 71,2; ИСГ – 4,96.

Третий вариант прогноза индексов формирования электронного рынка базируется на достижении странами ЕАЭС среднеевропейского уровня жизни. Для обеспечения соответствующего странам ЕС уровня Индекса качества жизни (7,0), развитие интегрированного электронного рынка должно достигнуть следующих значений индексов: ИИКТ – 7,78; доля интернет-покупателей в общей численности населения – 44,6; ИСГ – 5,5. Полученные результаты свидетельствуют о том, что приоритеты России обеспечиваются в любом варианте прогноза. Лучшим вариантом прогноза по вышеприведенным данным является третий вариант.

Дополнительная (по отношению к базовому варианту) система мер предложена авторами на основе опыта реализации цифровой повестки в странах ЕС и рекомендаций Всемирного банка. Она предусматривает: технико-технологические меры (расширение доступа к высокоскоростному Интернету, создание интегрированной интернет-платформы, создание безопасных платежных систем); организационные меры (формирование ГЧП по кибербезопасности, создание высокотехнологичных рабочих мест в сфере ИКТ; подготовка кадров в области инжиниринга); институциональные меры (установление единого порога налогообложения на уплату НДС, льготное налогообложение предприятий электронной торговли; внедрение практики лицензий на импорт продукции для уведомительного декларирования поставок с целью упрощения таможенных процедур и т.д.).

Для обоснования эффективности формирования единого электронного рынка ЕАЭС сформирована система из 24 показателей [8], отражающих эффекты электронной торговли с позиций населения (включая снижение цен, расширение покупательского выбора), правительств (рост налоговых поступлений, доли наукоемкой продукции в объеме экспорта и т.д.) и корпораций (снижение капитальных и текущих затрат, прирост прибыли). В связи с отсутствием необходимой статистической базы для оценки большинства эффектов и эффективности формирования электронного рынка в странах ЕАЭС, в том числе по капитальным затратам на создание информационно-коммуникационной инфраструктуры, авторами была произведена количественная оценка по четырем показателям на основе данных [4; 5; 17]. При достижении целевых индикаторов и индексов развития цифровой экономики по третьему варианту, по оценкам авторов, могут быть достигнуты эффекты, описанные в табл. 2. Увеличение числа рабочих мест, в том числе высокотехнологичных в сфере ИКТ и сопряженных отраслях, рассчитанное авторами и представленное в таблице, будет сопровождаться сокращением рабочих мест в некоторых сферах экономики в результате внедрения цифровых технологий, включая высвобождение кассиров, контролеров и других работников низкоквалифицированного труда.

Таблица 2

Обоснование эффектов формирования электронного рынка ЕАЭС

Показатель	Ед. изм.	Абсолютное значение
1. Прирост производительности труда в электронной торговле	%	15,2
2. Количество создаваемых высокотехнологичных рабочих мест (в сфере ИКТ)	шт.	86 865
3. Общее количество создаваемых рабочих мест	шт.	425 639
4. Прирост экспорта стран ЕАЭС	млрд долл. США	489,5

Успешность управления модернизацией экономики в странах ЕАЭС и повышение эффективности администрирования интеграционных процессов на основе цифровых технологий требует формирования баз данных и создания соответствующей системы мониторинга, включая показатели, необходи-

мые для расчета индексов и субиндексов развития цифровой экономики. Кроме того, возрастающая востребованность в объективных оценках предпринимаемых мер и эффектов по формированию электронного рынка обусловливает необходимость продолжения научного поиска в этом направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ассоциация казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://akib.kz/news/ show/id/38 (дата обращения 18.12.2016).
2. Ассоциация компаний интернет торговли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.akit.ru/analitika2015 (дата обращения 18.12.2016).
3. *Воронин К.С., Земенкова М.Ю.* Применение информационных технологий для моделирования процессов транспорта и хранения углеводородного сырья / В сб.: Нефтегазовый терминал: сборник научных статей Международной научно-технической конференции, 2015. С. 53-55.
4. Доклад о мировом развитии 2016 «Цифровые дивиденды». Обзор. Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия, 2016.
5. Евразийский экономический союз в цифрах, 2016. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook _2016.pdf (дата обращения 20.12.2016).
6. Индекс качества жизни, 2016. Гуманитарные технологии. Информационно-аналитический портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gtmarket.ru/ratings/quality-of-life-index/info (дата обращения 25.12.2016).
7. *Калужский М.Л.* Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Экономика, 2014. 328 с.
8. *Лузин Д.А., Шевелева Н.П., Никонова А.С., Курушина Е.В.* Показатели эффективности электронной торговли // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 1 (95). С. 5.
9. Национальные счета. Произведенный ВВП. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstatmain/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения 23.12.2016).
10. Пресс-центр «Открытые инновации 2016». "Цифровая повестка в Евразийском экономическом союзе". [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://forinnovations.ru/presscenter/News/34 (дата обращения 26.12.2016).
11. Рейтинг стран мира по индексу сетевой готовности, 2015 г. Гуманитарные технологии. Информационно-аналитический портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gtmarket. ru/ratings/networked-readiness-index/networked-readiness-index-info (дата обращения 18.12.2016).
12. Современная трансформация мировой экономики: возможности и риски развития для России: коллективная монография / под ред. А.И. Евдокимова, И.А. Максимцева, С.И. Рекорд. СПб: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 369 с.
13. *Танаев А.П.* B2C рынок электронной коммерции в Республике Беларусь // В мире научных открытий: материалы XVIII Международной научно-практической конференции. Центр научной мысли, 2015. С. 105-109.
14. Eurostat: E-commerce statistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat (дата обращения 24.12.2016).
15. The United Nations specialized agency for information and communication technologies – ICTs / Measuring the information Society report, 2015. [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.itu.int/en/ITU-D/ Statistics/Documents/publications/misr2015/MISR2015-w5.pdf (дата обращения 14.12.2016).
16. The World Bank: GDP per capita. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.worldbank.org (дата обращения 24.12.2016).
17. The World Bank: Exports of goods and services. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS. CD (дата обращения 20.12.2016).
18. United nations conference on trade and development: UNCTAD B2Ce-commerce index 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pdf-pages.com/d/UNCTAD-B2C-E-COMMERCE-INDEX-2016-unctad-org.pdf (дата обращения 24.12.2016).
19. World economic forum . Global information technology report 2015 . Appendix: Structure and computation of the Networked Readiness Index 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/appendix-structure-and-computation-of-the-networked-readiness-index-2015 (дата обращения 20.12.2016).

Петухова Р.А., Фирсова Е.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ПО ПРОЕКТАМ ГЧП В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ СУБЪЕКТА РФ

Аннотация. *В статье рассматриваются актуальные вопросы управления региональными финансами в части оценки эффективности налоговых льгот, предоставляемых по проектам ГЧП. Проанализирован региональный опыт применения налоговых льгот по соглашениям ГЧП. Сделан вывод о недостаточной проработанности и определенности налогового законодательства на федеральном уровне в части налогообложения проектов ГЧП и оценки эффективности налоговых льгот. Предложен подход для проведения анализа эффективности региональных налоговых льгот и иных налоговых мер стимулирующего характера, с точки зрения налоговых расходов бюджета.*

Ключевые слова. *Налоговая льгота, налоговые расходы бюджета, проект ГЧП, управление региональными финансами.*

Petuhova R.A., Firsova E.A.

ESTIMATION OF THE TAX BENEFITS EFFICIENCY BY PPP PROJECTS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE RUSSIAN REGIONS

Abstract. *The article considers topical issues of financial management in assessing the effectiveness of tax incentives provided by the PPP projects. Analyzes the regional experience of application of tax benefits under the PPP agreements. The conclusion is made about the lack of sophistication and certainty to tax legislation at the Federal level regarding the taxation of PPP projects and assessing the effectiveness of tax incentives. The proposed approach for the analysis of efficiency of regional tax exemptions and other tax incentives from the point of view of tax expenditures.*

Keywords. *Tax benefit, tax expenditure budget, a PPP project, management of regional finances.*

Система управления региональными финансами является необходимым инструментом совершенствования деятельности органов власти, так как позволяет оценить эффективность управления финансовыми ресурсами региона, а также способность органов власти удовлетворять требования потребителей к качеству предоставляемой продукции и услуг и соблюдать положения действующего законодательства.

С целью оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц субъектов РФ по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности разработана методика, утвержденная Приказом МЭР РФ от

ГРНТИ 06.73.15
© Петухова Р.А., Фирсова Е.А., 2017
Римма Алексеевна Петухова – кандидат экономических наук, профессор кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Елена Анатольевна Фирсова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Петухова Р.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-96-71. E-mail: petuhova_r@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 31.08.2017 г.

15.05.2014 г. № 266 [1]. Данная методика определяет порядок расчета и источники информации для определения более чем 30 показателей, характеризующих результативность усилий органов власти по таким направлениям, как улучшение положения России в рейтинге легкости ведения бизнеса, повышение уровня защищенности прав акционеров, заемщиков и инвесторов, развитие конкурентной среды на рынках товаров и услуг и т.п. Департаменты МЭР должны обеспечивать определение значений показателей в соответствии с методикой в срок до 1 мая года, следующего за отчетным.

В феврале 2016 г. в Приказ № 266 были внесены изменения, которыми, в числе прочего, были введены в методику показатели, характеризующие уровень развития сферы государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) в субъекте РФ. Необходимость оценки органов государственной власти с точки зрения результативности усилий по развитию в регионах системы ГЧП обусловлена особой значимостью этого института для стимулирования инвестиционной деятельности в субъектах РФ и стране в целом. В соответствии с законодательством РФ, ГЧП – это основанное на объединении ресурсов и распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании заключенного между ними соглашения в течение определенного периода времени [2]. Целью такого взаимодействия является привлечение в экономику частных инвестиций, обеспечение органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышение их качества.

Необходимость развития сферы ГЧП в России определена еще в 2008 г. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [3], в которой утверждается, что модернизация российской экономики и снятие инфраструктурных ограничений требуют поддержания величины государственных инвестиций на уровне не ниже 4% ВВП. Основную долю инвестиций предполагалось направить на развитие инфраструктуры, в первую очередь, в транспортной и энергетической сферах, в том числе, с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

Изменившиеся с момента принятия Концепции геополитические и экономические условия в РФ оказали существенное влияние на реально сложившуюся динамику бюджетных инвестиций и скорректировали их прогнозный объем на среднесрочную перспективу. Так, в соответствии с Федеральными адресными инвестиционными программами (ФАИП), утвержденными за период с 2015 по 2019 гг., объем бюджетных ассигнований на осуществление инвестиций за счет федерального бюджета РФ неуклонно сокращается. В абсолютном выражении сокращение бюджетных инвестиций в 2019 г. по отношению к 2015 г. составит 349 млрд руб. или 38% в относительном выражении. В таблице 1 отражен анализ динамики сумм бюджетных инвестиций, информация о которых содержится в ФАИП, за период с 2015 по 2019 гг.

Таблица 1

Динамика бюджетных инвестиций за счет федерального бюджета РФ за период с 2015 по 2019 гг. [4]

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	Изменение за 5 лет
Объем бюджетных ассигнований по ФАИП, млрд руб.	920	764	741	681	571	–349
Отношение к предыдущему году, %	x	83	97	92	84	62

Субъекты РФ за период с 2013 г. по настоящее время также в значительной мере утратили свои инвестиционные возможности, о чем можно судить по нарастанию объема государственного долга субъектов РФ, который по состоянию на начало 2017 г. составил 2 353 млрд руб. или 34% от суммы доходов бюджетов регионов за вычетом безвозмездных поступлений (таблица 2).

Таблица 2

Динамика государственного долга субъектов РФ за период с 2013 по 2017 гг. [5]

Показатель	1.01.13	1.01.14	1.01.15	1.01.16	1.01.17
Государственный долг субъектов РФ, млрд руб.	1 351	1 737	2 090	2 319	2 353
Прирост, млрд руб.	x	386	352	229	35
Темп роста, %	x	129	120	111	101

В сложившихся условиях дефицита инвестиционных ресурсов на уровне субъектов РФ и страны в целом еще большую актуальность приобретает определенное Концепцией в качестве одной из приоритетных задач для РФ налаживание институтов государственно-частного партнерства, что нашло отражение и в методике, определяющей порядок оценки качества управления экономикой региона органами власти. Показатель уровня развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте РФ, введенный в методику, базируется на определении значений трех составляющих его факторов: развитие институциональной среды в сфере ГЧП, нормативно-правовое обеспечение сферы ГЧП, а также опыт реализации проектов ГЧП в субъекте Российской Федерации.

Расчет значения фактора «Развитие институциональной среды субъекта Российской Федерации в сфере ГЧП» производится на основе оценок по совокупности таких критериев, как наличие в регионе уполномоченного органа в сфере ГЧП, наличие специализированной структуры, ответственной за сопровождение проектов ГЧП, учет механизмов ГЧП в документах целеполагания субъекта РФ и т.п. Одним из показателей также является наличие налоговых льгот и иных мер поддержки частных партнеров в регионе. Этот коэффициент характеризует наличие в субъектах РФ нормативных правовых актов, предусматривающих меры, стимулирующие применение механизмов ГЧП через налоговые льготы. На основе изучения и систематизации налоговых льгот, введенных субъектами РФ на своей территории [6-12], авторы создали выборку тех региональных налоговых льгот, которыми предусмотрены отдельные преференции инвесторам, осуществляющим капитальные вложения на основе соглашений о ГЧП (см. табл. 3).

Таблица 3

Региональный опыт применения налоговых льгот по соглашениям о ГЧП [6-12]

Субъект РФ	Дата начала действия льготы	Налог на имущество организаций	Налог на прибыль организаций
Томская область	1.01.2014	+	–
Республика Коми	1.01.2015	+	–
Ульяновская область	1.01.2016	+	–
Республика Адыгея	1.01.2017	+	–
Республика Бурятия	1.01.2017	+	+
Челябинская область	1.01.2017	+	+

Предоставление регионами налоговых льгот для инвесторов, реализующих проекты в рамках соглашений о ГЧП, появилось недавно, и сейчас этот процесс не является масштабным: всего в 6 субъектах РФ действуют налоговые льготы для участников соглашений о ГЧП. При этом льготы установлены в основном по налогу на имущество организаций, лишь в двух регионах льготы предоставлены по налогу на прибыль организаций. Ограничения, налагаемые регионами на инвесторов при предоставлении налоговых льгот, основаны на сроке действия соглашения о ГЧП и виде деятельности.

Основными видами региональных налоговых льгот, предоставленных в настоящее время по соглашениям о ГЧП, являются: по налогу на имущество организаций – полное освобождение от уплаты налога, снижение ставки и установление ставки на уровне 0%; по налогу на прибыль организаций – снижение региональной части ставки налога. Само по себе наличие льготы, предоставленной субъектом РФ частным партнерам в рамках соглашений о ГЧП, не свидетельствует о наличии значимого для инвесторов стимулирующего воздействия для осуществления инвестиции. При расчете показателя наличия налоговых льгот и иных мер поддержки частных партнеров в соответствии с методикой применяется понижающий коэффициент (от 0,5 до 1) на основании оценки эффективности реализуемых мер, которая определяется экспертным путем.

В силу недостаточной проработанности и определенности налогового законодательства на федеральном уровне в части налогообложения проектов ГЧП, возникают практические сложности при установлении налоговых льгот и иных налоговых мер стимулирующего характера и реализации механизма их применения на региональном уровне. При введении налоговых льгот образуются выпадающие доходы бюджетов бюджетной системы РФ, которые оцениваются Минфином России как налоговые расходы на основе количественного анализа реализации налоговой политики в части мер стимулирующего характера. В настоящее время в отчетности ФНС России представлена оценка нало-

говых расходов субъектов РФ в целом без выделения конкретных видов налоговых льгот, в связи с чем не представляется возможным достоверно оценить их эффективность. В целом по России выпадающие доходы бюджетной системы от использования налоговых льгот составили в 2013 году 2,9% ВВП (1 930,5 млрд руб.) и увеличились по сравнению с 2011 г. в 1,3 раза [13].

Начиная с 2011 г., Министерством финансов РФ ежегодно проводится оценка качества управления региональными финансами [14]. По итогам 2015 г. 15 субъектам РФ (в 2013 г. – 5) был присвоен показатель низкого качества управления региональными финансами. Одним из ключевых критериев при осуществлении оценки качества управления региональными финансами должен выступать показатель эффективности установления налоговых льгот. Согласно рекомендациям Минфина России, введение новых налоговых льгот или принятие иных решений, приводящих к возникновению выпадающих доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, возможно только после проведения обязательной оценки на предмет бюджетной, экономической и социальной эффективности. Подобная оценка должна проводиться, как на стадии подготовки проектов о введении налоговой льготы на региональном уровне, так и после установления на предмет оценки эффективности [15].

В соответствии с основными направлениями налоговой политики РФ, при установлении новых налоговых льгот и освобождений, должен быть определен их источник. В качестве такового, по мнению Правительства РФ, может рассматриваться отмена одной или нескольких неэффективных налоговых льгот. При этом отмене должны подлежать налоговые льготы, не оказывающие влияния на достижение одной из целей налоговой политики (стимулирование экономического роста) и не имеющие социального эффекта [13].

Одной из современных проблем в системе управления финансами субъекта РФ является отсутствие на федеральном уровне единого подхода для проведения анализа эффективности региональных налоговых льгот и иных налоговых мер стимулирующего характера, при оценке которых применяются методики, утвержденные исполнительными органами власти субъектов РФ. В разработанной Минфином РФ методике осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами [14] содержится всего два показателя, учитывающих влияние налоговых льгот:

1) наличие результатов ежегодной оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот и ставок налогов, установленных законодательными (представительными) органами власти субъектов Российской Федерации в соответствии с порядком, утвержденным нормативным правовым актом субъекта РФ;

2) соотношение недополученных доходов по региональным налогам в результате действия налоговых льгот, установленных законодательными (представительными) органами государственной власти субъектов Российской Федерации к общему объему поступивших региональных налогов.

Следует отметить, что информация по второму показателю находится в распоряжении Министерства финансов РФ и формируется исходя из годового отчета об исполнении бюджета субъекта РФ. Анализ региональных методик [16; 17; 18; 19; 20] тех субъектов РФ, которым по результатам оценки Министерства Финансов РФ 2015 года присвоена первая степень качества управления региональными финансами (Москва, Санкт-Петербург, Оренбургская область, Пермский край, Ставропольский край, Ямало-Ненецкий автономный округ), показал, что качественная оценка эффективности налоговых расходов проводится не во всех регионах. Во многих субъектах РФ отсутствуют результаты расчетов коэффициентов экономической и социальной эффективности налоговых льгот.

Проведенное исследование применяемой в Санкт-Петербурге методики оценки эффективности налоговых льгот выявило ряд важных проблем, в частности, отсутствие необходимых для анализа статистических данных о налоговых льготах в разрезе групп льгот по отраслям и сферам деятельности, что препятствует достоверности полученных результатов, определению влияния предоставленных налоговых льгот на различные показатели на макро- и микроуровне, например, определение взаимосвязи инвестиционной льготы и роста инвестиций и др. Это обстоятельство обусловлено многолетней практикой непредоставления налоговыми органами информации о налоговых льготах финансовым органам в соответствии с принципом соблюдения налоговой тайны.

Применение концепции налоговых расходов, с одной стороны, стимулирует участие частного сектора в социально-экономических государственных программах и увеличивает гибкость налоговых расходов, с другой стороны, должно быть направлено на повышение их бюджетной эффективности. Внедрение в российскую практику концепции «налоговых расходов» должно сопровождаться прове-

дением регулярной оценки эффективности налоговых льгот, результаты которой уполномоченный исполнительный орган субъекта РФ должен предоставлять в виде годового отчета.

При установлении налоговых льгот участникам проектов ГЧП и анализе их эффективности представляется целесообразным:

- идентифицировать налоговые льготы и определить перечень налоговых преференций и освобождений на федеральном уровне, которые входят в понятие налоговой льготы, для участников проектов ГЧП, на который должен быть направлен тщательный систематический анализ эффективности их применения;
- утвердить на федеральном уровне единый подход для проведения анализа эффективности региональных налоговых льгот и иных налоговых мер стимулирующего характера, например, при установлении конкретных налоговых льгот в рамках реализации проектов ГЧП возможно закрепление в законодательстве определенного перечня условий, соблюдение которых дает право налогоплательщику на их применение (целевой характер);
- определить участников налоговых отношений и виды экономической деятельности, на налоговые обязательства которых оказывают существенное влияние налоговые льготы при реализации проектов ГЧП, и оценить вероятность возникновения негативных эффектов на деятельность налогоплательщиков в случае отмены налоговой льготы;
- установить законодательное утверждение отчета о налоговых расходах региональных бюджетов как составную часть отчета об исполнении бюджета субъекта РФ;
- закрепить за соответствующим органом исполнительной власти субъекта РФ проведение оценки эффективности применения налоговых льгот (например, комитету по инвестициям Санкт-Петербурга возможно поручить проводить оценку инвестиционных налоговых льгот).

Для проведения качественного анализа эффективности налоговых льгот представляется целесообразным проводить анализ не только с позиции оценки налоговых расходов бюджета, но и их влияния на экономические показатели на макро- и микроуровне по видам экономической деятельности. В настоящее время при проведении подобного анализа на территории конкретного субъекта РФ возникают проблемы, связанные с отсутствием информации о налоговых льготах в отраслевом разрезе, поскольку в консолидированной налоговой отчетности отражается лишь общая сумма налоговых льгот по видам налогов, что не позволяет провести объективную оценку их эффективности.

Анализ эффективности установленных налоговых льгот должен служить основополагающим критерием для принятия государственных решений. Для достижения соответствия показателей результативности при реализации проектов ГЧП определенным критериям при оценке качества управления региональными финансами необходимо разработать, как один из важных элементов этой системы, методологию оценки эффективности налоговых льгот с позиции их влияния на количественные показатели развития российской экономики для достижения нового качества экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении методики расчета значений показателей оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности, в отношении которых Минэкономразвития России является федеральным органом исполнительной власти, ответственным за предоставление информации о достигнутых значениях показателей: Приказ Министерства экономического развития РФ от 15 мая 2014 г. № 266.
2. О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ.
3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р.
4. Официальный сайт Федеральной адресной инвестиционной программы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1 (дата обращения 05.06.2017).
5. Официальный сайт Министерства финансов РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/statistics/subbud/sub_debt (дата обращения 05.06.2017).

6. О налоге на имущество организаций: Закон Томской области от 27.11.2003 г. № 148-ОЗ.
7. О налоговых льготах на территории Республики Коми и внесении изменений в некоторые законодательные акты по вопросу о налоговых льготах: Закон Республики Коми от 10.11.2005 г. № 113-РЗ.
8. О налоге на имущество организаций на территории Ульяновской области: Закон Ульяновской области от 02.09.2015 г. № 99-ЗО.
9. О налоге на имущество организаций: Закон Республики Адыгея от 22.11.2003 г. № 183.
10. О некоторых вопросах налогового регулирования в Республике Бурятия, отнесенных законодательством РФ о налогах и сборах к ведению субъектов РФ: Закон Республики Бурятия от 26.11.2002 г. № 145-III.
11. О налоге на имущество организаций: Закон Челябинской области от 25.11.2016 г. № 449-ЗО.
12. О снижении налоговой ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков: Закон Челябинской области от 28.11.2016 г. № 453-ЗО.
13. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов: одобрены Правительством РФ 01.07.2014 г.
14. О Порядке осуществления мониторинга и оценки качества управления региональными финансами: Приказ Минфина РФ от 03.12.2010 г. № 552.
15. Об оценке качества управления региональными финансами по итогам 2015 года: Письмо Минфина РФ от 20.09.2016 г. № 06-06-09/55522.
16. О Методике оценки эффективности налоговых льгот, установленных законами Санкт-Петербурга: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 28.09.2016 г. № 862.
17. Об утверждении порядка оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот: Постановление Правительства Москвы от 26.12.2011 г. № 632-пп.
18. О порядке и методике оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) налоговых льгот: Постановление Правительства Оренбургской области от 29.06.2009 г. № 310-п.
19. Об утверждении Порядка оценки эффективности предоставляемых (планируемых к предоставлению) льгот по региональным налогам и ставкам, установленным законодательством Пермского края: Постановление Правительства Пермского края от 16.09.2013 г. № 1223-П.
20. О порядке предоставления организациями информации для оценки эффективности льгот по налогам, подлежащим зачислению в окружной бюджет: Постановление Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 20.11.2014 г. № 931-П.

Зейналов З.Г.

ЛИЗИНГОВЫЙ БИЗНЕС: ГЛОБАЛЬНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация. *В статье рассматриваются роль и место лизинга в современной экономике. Раскрывается современное состояние и тенденции развития мирового лизингового бизнеса. Исследуются развитие лизинга в Азербайджане, особенности сложившихся здесь правоотношений. Раскрываются нерешенные проблемы, в частности – противоречия законодательства, и предлагаются конкретные рекомендации по его совершенствованию.*

Ключевые слова. *Лизинговый бизнес, рынок лизинга, лизинговое законодательство, ускоренная амортизация, налогообложение.*

Zeynalov Z.H.

LEASING BUSINESS: GLOBAL AND NATIONAL TRENDS

Abstract. *The article examines the role and place of leasing in the modern economy. The current state and development trends of the global leasing business are revealed. The development of leasing in Azerbaijan, the peculiarities of the legal relations that have developed here are being investigated. Unresolved problems are revealed, in particular, the contradictions of the domestic legislation in this area and specific recommendations are proposed for its improvement.*

Keywords. *Leasing business, leasing market, leasing law, accelerated amortization, taxation.*

Введение

Становление рыночных отношений, происходящие в связи с этим экономические преобразования, требования, предъявляемые научно-техническим прогрессом к замене основных фондов, а также усиливающееся значение более рационального использования финансовых ресурсов обуславливают необходимость новых методов обновления технической базы производства, создания благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата. Как свидетельствует мировой опыт, одним из таких нетрадиционных и достаточно эффективных методов является лизинг. Этот признанный во всем мире универсальный инвестиционный инструмент позволяет, при известной ограниченности государственных финансовых средств, дополнительно привлечь крупные частные ресурсы для развития экономики и поддержки предпринимательства.

Значимость лизинга в условиях рынка общепризнанна, поэтому не случайно в экономической литературе его наделяют многочисленными эпитетами и даже аллегориями: «единственная перспективная форма привлечения инвестиций», «основной финансовый инструмент оживления отечественной промышленности», «лучший способ продажи оборудования», «высшая форма приобретения оборудования», «эффективный инвестиционный ресурс обновления производства», «прогрессивная финансовая технология», «самая выгодная сделка», «экономический катализатор», «метод снижения рисков в инвестиционной деятельности», «экономическое процветание напрокат», «курица, несущая золотые яйца», «спасательный круг для экономики», «высший пилотаж в бизнесе» и т.п. Именно лизинг слу-

---

ГРНТИ 06.73.65
© Зейналов З.Г., 2017
Закир Гаджи оглы Зейналов – доктор философии по экономике, доцент кафедры финансов и финансовых институтов Азербайджанского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: Республика Азербайджан, Баку, ул. Истиглалият, 6 (6, Istiqlaliyat str., Baku, Azerbaijan). E-mail: zeynalov.zakir@inbox.ru.
Статья поступила в редакцию 28.08.2017 г.

жит мощным импульсом стимулирования производства, инвестиций и технического перевооружения, даёт возможность предприятию без резкого финансового напряжения ускоренными темпами модернизировать свои основные фонды и выпускать высококачественную, современную продукцию.

Роль и место лизинга в современной экономике

Лизинговый бизнес, получивший за последние десятилетия широкое распространение во всем мире, является наиболее эффективным и востребованным инструментом технического перевооружения во всех отраслях экономики. Как свидетельствует международная практика, лизинг является не только важным каналом внедрения новых технологий, качественного совершенствования и увеличения производственного потенциала, но и действенным средством финансовой поддержки и стимулирования предпринимательства, уменьшения социальной напряженности, создания дополнительных рабочих мест, привлечения капитальных вложений и т.д. Во многих странах он стал одной из весомых составляющих инвестиционной политики, общепризнанным катализатором для модернизации производственной базы, ключевым методом финансирования инновационной деятельности. В целом насыщенность и разветвленность лизинговых операций служит индикатором развитости всей экономики страны и, в частности, экономических отношений в производстве.

Лизинг в своем классическом виде является универсальной и гибкой формой соглашений, способной использовать льготы в налогообложении и механизм страхования. Его быстрое развитие началось со второй половины XX века и было обусловлено характерными особенностями данного вида деятельности. Во-первых, лизинг, представляя собой сочетание особого вида финансовых услуг со специфической формой предпринимательства, объективно располагает большими шансами для развития в современной экономической ситуации в мире, когда в сфере оказания услуг финансового профиля все больше углубляется специализация, а накопление кредитных ресурсов происходит крайне неравномерно. Во-вторых, расцвет лизинга связан с тем, что он является уникальным инструментом развития малого и среднего бизнеса, который, хотя и по разным причинам, оказался на подъеме, как в развитых странах «треугольника» США – Западная Европа – Япония, так и в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки.

Именно для такого рода предпринимательских структур лизинг зачастую является единственным путем, позволяющим начать или расширить производственную деятельность, так как этот вид финансирования производства по своей сути более выгоден для предпринимателя по сравнению с приобретением оборудования за счет банковских кредитов. Другими словами, лизинг является сложной формой предпринимательской и финансовой деятельности, дающей возможность сочетать и комбинировать разного рода преимущества (финансовые, налоговые, инвестиционные), которые используют все его участники – лизингодатели, лизингополучатели, производители оборудования, страховщики и т.д. Лизинг соответствует макроэкономическим интересам соответствующих стран, что получает выражение в их экономической политике, в том числе в создании благоприятных условий для его функционирования. Он удобен как для вновь создаваемых компаний, не располагающих достаточным капиталом для развития производства, так и для крупных компаний, имеющих долговые обязательства и не желающих ухудшать свои финансовые показатели.

Если во многих странах мира лизинговая индустрия получила широкое распространение уже с 1950–1960-х годов, то в настоящее время интерес к данному виду бизнеса заметно усилился и в государствах СНГ. Масштабы лизинга в последних существенно возросли. Здесь увеличивается число и потенциал лизинговых компаний, расширяется поле их функционирования, уменьшается связанный с лизингом научно-информационный вакуум, улучшается экономическая и правовая инфрасреда его практической реализации, чему во многом способствовало совершенствование законодательной, нормативной и методической базы этой формы деятельности.

Мировые тренды развития лизинга

Рынок лизинга, также как и инвестиционный рынок вообще, проявляет высокую степень чувствительности по отношению к экономической конъюнктуре. В целом его развитие шло неравномерно и тесно коррелировалось с этапами технического обновления производства, а также с кризисными явлениями в экономике, для которых присуща определенная цикличность. Так, современный мировой финансовый кризис серьезно потряс рынок лизинговых услуг, как и другие сегменты финансового рынка. По данным международной статистики, в 2009 г. по сравнению с 2007 г. объем мирового рын-

ка лизинга сократился с 780,4 млрд долл. до 557,4 млрд долл., т.е. в 1,4 раза. В том числе по Европе этот показатель составил более 1,8 раза, а по Африке – почти 2,0 раза [7].

Продолжая восстанавливаться от последствий финансового коллапса, лизинговая индустрия в настоящее время демонстрирует положительные тенденции. Уже пятый год подряд, после глобального экономического кризиса, мировая лизинговая отрасль сохраняет оптимистичный прогноз и переживает рост объемов нового бизнеса. Согласно данным консалтинговой фирмы White Clarke Group, по лизинговым рынкам, входящим в ТОП-50, в 2015 г. объём нового лизингового бизнеса увеличился на 6,5% и превысил 1 трлн долл. (против 994,3 млрд долл. в 2014 г.). Около 95% общего мирового объема лизинга приходится на три региона – Северную Америку (40,6%), Европу (32,1%) и Азию (22,2%), причем, если по североамериканскому и азиатскому регионам этот показатель повысился на 1,6 процентных пункта (п.п.), то по европейскому он уменьшился на 2,6 п.п. Позитивный рост объемных индикаторов отрасли наблюдался в Латинской Америке (28,9% – самый высокий показатель среди всех регионов мира), Азии (14,4%) и Северной Америке (10,7%). В то же время, по Европе, Австралии/Новой Зеландии и Африке отмечалось снижение общего объема лизинга, выраженного в долларах США, – соответственно на 1,5%, 12,4% и 0,7%. При этом по Европе и Австралии/Новой Зеландии это было связано не с проявлением рецессии, а скорее, отражает влияние курса доллара на местные валюты [7; 8].

В то же время, следует отметить неравномерность динамики глобальной лизинговой отрасли. Так, после двух лет динамичного подъема (в 2011 г. – 20%, 2012 г. – 9%), в 2013 г. лизинговая индустрия показала довольно скромный результат – 1,7%. Уже в 2014 г. данный показатель превысил 6,8%, а в следующем году опять скатился до 1,1%. Наиболее глубокое проникновения лизинга в экономику (соотношение его годового объема с ВВП) отмечается в Эстонии – 4,31%. Затем следуют Швеция – 3,03, Великобритания – 3,02, Латвия – 2,68, Литва – 2,64, Дания – 2,50%. По отношению доли лизинга в совокупных инвестициях в основной капитал ведущие позиции занимают такие страны, как Австралия – 40,0%, Канада – 32,0, Великобритания – 31,1, Дания – 28,5, Эстония – 24,7, Швеция – 22,9 и США – 22,0% [7; 8].

За последние четыре года на лидирующую позицию в мировом лизинговом рынке вновь вышла Северная Америка, включающая США, Канаду и Мексику. Этот регион укрепил свои позиции в качестве крупнейшего рынка в мире: в 2015 г. объем нового бизнеса здесь составил 407,8 млрд долл., что на 26,3% превышает соответствующий показатель европейского региона. В настоящее время доля Северной Америки в общем мировом рынке лизинга оборудования достигла 42,1% [8]. На долю Европы приходится 33,2% мирового объема, а пять европейских стран входят в первую десятку стран мира по показателю нового бизнеса, что составляет 68% от общего объема. Доминирующими игроками в индустрии лизингового финансирования региона остаются Великобритания и Германия: на их долю приходится 46,9% европейского и 15,6% мирового рынка. Наиболее низкие результаты были зафиксированы в большинстве стран Центральной и Восточной Европы (Украина, Россия, Сербия, Эстония и др.) [7].

Объем нового лизингового бизнеса в Азии в 2015 г. увеличился на 14,4% и составил около 223 млрд долл. Крупнейшим игроком на азиатском лизинговом рынке остается Китай, увеличивший свой объем на 26%: в 2015 г. объем нового бизнеса здесь составил 136,45 млрд долл. Китайская лизинговая индустрия, несмотря на самый низкий рост ВВП за последние 25 лет, позиционируется как второй по величине рынок в мире по финансированию активов посредством лизинга и покупки в рассрочку. Японский лизинговый рынок восстановился после спада в предыдущем году (-17%), увеличившись на 9% в 2015 г. Объем нового лизингового бизнеса в стране вырос с 55 млрд долл. до 60,84 млрд долл., что было обусловлено принятой в 2013 г. «Стратегией возрождения Японии», когда лизинг стал инструментом для продвижения технологий. Достаточно высокие результаты развития лизингового бизнеса демонстрируют такие страны, как Корея, Тайвань и Индия. Оставшуюся часть из 50 лучших лизинговых рынков на 2015 г. составили четыре страны в Африке (Египет, Нигерия, Марокко и Южная Африка), пять – в Латинской Америке (Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия и Перу), а также Австралия и Новая Зеландия [8].

В целом мировые эксперты дают оптимистичные прогнозы развития лизинговой индустрии на ближайшие годы. В частности, устойчивый рост и хорошие перспективы для развития отрасли ожидаются в странах, входящих в первую «топ» ведущих лизинговых рынков мира (более 65% мирового объема), – США, Китае, Великобритании и Германии [8].

Лизинг в Азербайджане

В Азербайджане рынок лизинга находится в начальной стадии своего формирования. Процесс его становления условно можно разделить на три этапа. Первый характеризуется становлением института частной собственности и бизнес-деятельности, что создало потенциальные условия для развития лизинга как новой формы предпринимательства, максимально отвечающей требованиям научно-технического прогресса и гармонично сочетающей частные и общественные интересы. Так, в 1994 году впервые на постсоветском пространстве в Азербайджане был принят Закон о лизинге, предусматривавший значительные преференции для развития данной сферы деятельности, вплоть до освобождения от всех видов налогов и других весомых льгот. Однако, несмотря на это, реальное зарождение лизингового рынка сильно затянулось, что, на наш взгляд, было обусловлено слабой популяризацией предоставляемых им услуг среди субъектов хозяйствования, их неподготовленностью к восприятию лизинга в качестве действенного рычага модернизации производства, различными правовыми неувязками и т.д. И хотя было лицензировано несколько лизинговых компаний, они фактически бездействовали [4, с. 199-205].

Второй этап отмечен принятием в Азербайджане в 2000 г. таких законодательных актов как Гражданский [2] и Налоговый кодексы [6], заложивших нормативно-правовую основу для регулирования лизинговых отношений. В связи с существенным обновлением и расширением положений ГК АР о лизинге, принятый в 1994 г. самостоятельный закон об указанной сфере деятельности был отменен.

Ощутимый толчок развитию лизингового сектора в Азербайджане дала Международная финансовая корпорация (МФК), которая в 2003 г. приступила к реализации специального проекта, тем самым, положив начало третьему этапу его становления. Тесное сотрудничество МФК с правительственными органами, ведущими банковскими и страховыми структурами дало свои положительные результаты: совершенствовалась законодательная база, регулирующая лизинговую деятельность в стране, улучшался ее налоговый режим, повысилась осведомленность предпринимателей об основных лизинговых услугах и т.п. [5, с. 230]. За период 2003–2008 гг. ежегодно отмечалось как минимум удвоение портфеля азербайджанских лизинговых компаний. Однако приостановление некоторых преференций оказало сдерживающее воздействие на динамику развития отрасли. Так, если в 2008 г. портфель лизингового рынка достигал 265 млн долларов, то в последующие годы он заметно сократился – до 237 млн долларов (на 10,6%) в 2010 г. и 257 млн долларов (на 3,0%) в 2011 г.

Конкретные мероприятия по организации лизинговых компаний были намечены в программах государственной поддержки малого и среднего бизнеса в АР. В утвержденной в декабре 2012 г. Концепции развития «Азербайджан-2020: взгляд в будущее» лизинг назван в числе основных сегментов рынка финансовых услуг, важным финансовым источником реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов, улучшения технических условий производства [3, с. 16]. Определенные стимулы для развития лизинга предусмотрены во вступившем в действие с начала 2012 г. Таможенном кодексе [10]. В декабре 2015 г. в Налоговый кодекс Азербайджана внесены важные для стимулирования и повышения конкурентоспособности лизинговой деятельности изменения, согласно которым с 1 января 2016 г. отечественные лизинговые компании освобождаются от НДС при импорте объекта лизинга.

В результате сегодня в Азербайджане официально зарегистрированы свыше 30 лизинговых компаний (против 3 в 2003 г.). По состоянию на 2015 г., общий объем их лизингового портфеля (с учетом операций, осуществляемых через государственную лизинговую компанию «Агролизинг»), составил примерно 340 млн манат (рост по сравнению с 2003 г. почти в 90 раз). При этом преобладают сделки по лизингу грузового и пассажирского автотранспорта, строительной техники и оборудования по производству стройматериалов, медицинского оборудования. Учредителями ведущих лизинговых компаний являются, как правило, отечественные банки и коммерческие структуры, а также иностранные компании. Интересы отечественных лизинговых компаний представляет Ассоциация лизинговых компаний Азербайджана (АЛКА), которая выполняет связующую функцию между лизинговым сектором, с одной стороны, и другими организациями финансового профиля и государством – с другой.

Однако, несмотря на наличие определенных предпосылок для развития лизинга в Азербайджане, этот вид кредитования ещё не получил должного распространения и заметно уступает другим сегментам финансового рынка страны, тогда как в ряде государств СНГ (Россия, Украина, Белоруссия, Узбекистан, Казахстан и др.) и Балтии он практикуется довольно успешно, а в развитых странах на лизинг

приходится в среднем 1/3 всех инвестиций в реальные активы. Анализ практики банковской и предпринимательской деятельности свидетельствует о том, что обращение к лизингу является эпизодическим и не имеет сколько-нибудь важного экономического значения. Из всех зарегистрированных лизинговых компаний реально функционируют менее половины: созданные, в основном, при банках и обладающие доступом к источнику денежных ресурсов, а потому предлагающие свои услуги на сравнительно выгодных условиях.

В республике доля лизинга в ВВП (0,55%) и инвестициях в основной капитал (около 1,9%), по современным меркам, весьма незначительна. Это, на наш взгляд, является следствием отсутствия должного внимания и недооценки позитивных предпосылок для развертывания зарождающегося в стране лизингового бизнеса. Негативно влияют на лизинговый рынок и неблагоприятные тенденции, складывающиеся в азербайджанской экономике и, в частности, ее банковском секторе, под воздействием глобальных вызовов (ограниченный доступ к долгосрочным займам, удорожание банковских кредитов, девальвация национальной валюты, усугубление ситуации с финансовой устойчивостью и платежеспособностью лизингополучателей и т.д.). В то же время, согласно исследованию, проведенному Ассоциацией лизинговых компаний Азербайджана, потенциал лизингового рынка страны оценивается в пределах 2 млрд манат.

Нерешенные проблемы

Невостребованность лизингового бизнеса в АР – следствие существования серьезных препятствий, без устранения которых трудно рассчитывать на его успешное, динамичное развитие. На наш взгляд, основными причинами, сдерживающими развитие лизинговой отрасли в АР, являются:

- экономическая невыгодность лизинговых операций в связи с недостаточной разработанностью их правовой и нормативной базы, не вполне благоприятными условиями налогового, таможенного и валютного законодательства;
- трудности с фондированием и наличием качественных заемщиков;
- финансовая слабость банков и отсутствие должных стимулов кредитования лизингового бизнеса;
- дороговизна и зачастую короткие сроки выделения кредитных ресурсов;
- неразвитость инфраструктуры рынка и залогово-гарантийной системы;
- отмена механизма ускоренной амортизации на предмет лизинга;
- отсутствие надежной системы защиты прав кредиторов и вторичного рынка оборудования;
- низкий уровень менеджмента большинства предприятий – потребителей лизинговых услуг и транспарентности их финансовой деятельности;
- слабая государственная поддержка и отсутствие регулятивного органа;
- недостаточная квалификация кадров, ограниченность статистической базы, подготовки специалистов и научных исследований в этой области, простое незнание этого инструмента.

Устранение названных причин, решение сопряженных с ними вопросов придаст импульс развитию лизингового сектора и окажет положительное воздействие в целом на развитие экономики Азербайджана.

Перспективы развития лизинга

Согласно утвержденной Указом Президента Азербайджанской Республики от 6 декабря 2016 года «Стратегической Дорожной Карты по производству потребительских товаров на уровне малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике», к 2020 г. удельный вес лизинговых операций в ВВП страны должен достичь 2%, а к 2025 г. – 4%. В целях ускоренного развития лизинга в Азербайджане предусмотрена подготовка единого закона о лизинге, что будет способствовать формированию соответствующей законодательной базы и созданию более благоприятных условий для деятельности лизинговых компаний. Наряду с этим, предстоит обеспечить применение дополнительных льгот (в частности, в секторах, имеющих для страны особое значение) и разработка нового механизма регулирования, что даст субъектам малого и среднего бизнеса новые стимулы для использования лизинга в качестве альтернативного источника финансирования [9, с. 53-54].

Основные стимулы развития лизингового рынка и одновременно его главные препятствия сконцентрировались в области законодательства и регулирования. Это требует постоянного мониторинга нормативно-правовой базы лизинга со стороны правительства и парламента страны. Так, имеющиеся пустоты в регулирующих лизинговую деятельность положениях Гражданского кодекса (нормы о ме-

ждународном лизинге, вопросы залогового и гарантийного обеспечения, страхования лизинговых сделок и т.п.), безусловно, существенно ограничивает ареал деятельности лизинговых компаний и приводят к двояким трактовкам. Расширение и улучшение содержательности этих положений позволит достичь более полной их адекватности признанным международным нормам. В этом плане значимым событием для национального лизингового рынка могло бы стать присоединение нашей страны к Оттавской Конвенции о международном финансовом лизинге, что даст иностранным инвесторам необходимые гарантии при осуществлении ими лизинговых сделок в Азербайджане [1].

Пристального внимания заслуживает и вопрос возобновления действовавших до 1 января 2006 г. преференций по применению ускоренной амортизации на предмет лизинга. Их отмена, как показало время, негативно отразилась на модернизации технического парка функционирующих в экономике страны предприятий, особенно ненефтяного сектора. В данной связи представляется целесообразным предусмотреть в Налоговом кодексе Азербайджана право участников лизинговой сделки применять к основной норме амортизации специальный коэффициент ускорения (не выше 3). Это будет способствовать стимулированию спроса на лизинговое оборудование.

Учитывая сложившийся высокий спрос отечественных предприятий на иностранное оборудование, для развития международного лизинга важно совершенствовать действующее таможенное законодательство. Речь идет о предусмотренном в нем режиме временного ввоза, при котором товары подлежат полному или частичному освобождению от уплаты таможенных пошлин и налогов. Данный режим предусматривает выплату таможенных пошлин и налогов ежемесячно в размере 3% от суммы таможенных платежей, которая подлежала бы оплате в случае выпуска товаров для свободного обращения. Следует подчеркнуть, что для лизингополучателей подобная практика выгоднее, чем единовременная выплата всей суммы при ввозе оборудования. При этом принципиальным является вопрос о сроке временного ввоза основных средств. Известно, что для отдельных категорий товара он достигает трёх лет, по истечении которого они считаются выпущенными для свободного обращения. В данной связи беспроцентная рассрочка оплаты таможенных платежей в случае временного ввоза стала бы за счет достигаемой при этом экономии средств серьезным преимуществом для предпринимателей.

Наряду с этим, следует акцентировать внимание на следующем моменте. До сих пор лизинговые компании в отличие от банков и небанковских организаций не подключены к Централизованному кредитному реестру (ЦКР), действующему при Палате по надзору за финансовыми рынками Азербайджанской Республики (по азербайджанскому законодательству, на эти компании распространяется лишь деятельность частных кредитных бюро). Это, безусловно, снижает их возможности по предотвращению рисков, возникающих от неплатежей недобросовестных лизингополучателей. Поэтому лизинговые компании испытывают необходимость и острую заинтересованность в доступе к ЦКР. В сложившихся условиях, когда в банковской сфере республики отмечается рост проблемных кредитов, такое подключение является, на наш взгляд, весьма злободневным.

С ростом числа лизинговых компаний в Азербайджане несомненную актуальность приобретает вопрос их специализации, как это наблюдается в других странах, где данная отрасль уже набрала быстрые обороты. Это становится тем более востребованным в связи со стратегическим курсом на развитие ненефтяного сектора экономики страны. Отечественные лизинговые компании могли бы быть задействованы в обслуживании отдельных государственных проектов, которые будут осуществляться в различных отраслях данного сектора.

В данном аспекте представляется целесообразным отразить возможности лизинга в реформационных мероприятиях, проводимых в соответствии с разработанными в Азербайджане стратегическими дорожными картами по перспективам развития национальной экономики и ее основных секторов. Как известно, в них особый акцент сделан на приоритетных направлениях развития ненефтяного сектора экономики Азербайджана. В их числе – создание в Азербайджане региональных инновационных зон, в частности, техно- и агропарков высоких технологий. В связи с этим перед лизингом открываются большие перспективы. Так, основные средства резидентов этих высокотехнологических производственных структур могут формироваться и в дальнейшем модернизироваться посредством лизинга. Кроме того, с помощью лизинга может осуществляться реализация их товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Поэтому в разрабатываемых программах развития техно- и агропарков необходимо, на наш взгляд, всесторонне учесть потенциал лизингового бизнеса в решении вопроса их становления и функционирования.

Не менее важную роль лизинг может сыграть в решении основных задач, поставленных перед созданным недавно в Азербайджане Центром ABAD. Его главное предназначение – реализация проектов социальной направленности, например, оказание поддержки развитию малого и среднего предпринимательства, формирование конкурентоспособных семейных хозяйств. В этом деле лизинг, на наш взгляд, может внести свой посильный вклад в развитие.

Эффективному использованию потенциала лизинговой деятельности для развития экономики республики существенно мешает отсутствие регулятора лизингового рынка. Это фактически означает, что в Азербайджане в настоящее время не осуществляется комплексное регулирование и контроль деятельности лизинговых компаний, хотя она и сильно консолидирована с банковским бизнесом. Между тем, зарубежный опыт свидетельствует о значительном положительном воздействии лизинга на инновационные процессы в современном обществе при наличии должного регулирования складывающихся здесь экономических отношений.

В соответствии с этим опытом, действия регулятора лизингового рынка направлены, в первую очередь, на содействие развитию экономики страны за счет расширения использования данного финансового инструмента, внедрение передовой международной практики регулирования лизинга, диверсификацию лизингового портфеля, улучшение условий доступа отечественных предприятий к долгосрочному финансированию для приобретения основных средств, продвижение продукции азербайджанского производства на внешних рынках, снижение рисков для всех участников лизинговой деятельности, составление специального реестра лизинговых компаний и т.д. При этом целесообразным, на наш взгляд, представляется налаживание сотрудничества единого регулятора с АЛКА.

Дальнейшее развитие лизинговой индустрии предполагает наличие достоверной статистической базы. Отсутствие в настоящее время такого полноценного источника экономической информации не позволяет анализировать происходящие в данной отрасли процессы и, тем самым, сильно тормозит ее продвижение. Этим во многом объясняется также дефицит глубоких научных исследований в рассматриваемой области. Одновременно считаем необходимым расширить подготовку квалифицированных специалистов в области лизинга в ряде высших учебных заведений республики.

Заключение

Безусловно, спектр насущных вопросов и проблем, связанных с лизингом и требующих своего решения, довольно широк, и рамки данной статьи не позволяют детально осветить каждый из них. В их числе, в частности, лизинг недвижимости, инновационный и исламский лизинг, альтернативные источники фондирования лизинговых компаний и др. Принимая во внимание, что осуществление социально-экономических реформ ставится в настоящее время во главу угла государственной политики в Азербайджане, необходимо, на наш взгляд, в кратчайшие сроки подготовить и внести соответствующие коррективы и дополнения в нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере лизинга. При этом следует в полной мере использовать накопленный отечественными специалистами опыт в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ахмедов Э.* Лизинг – эффективный инструмент финансовой поддержки предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.azerbaijan-news.az/ index.php?mod=3&id=108 (дата обращения 22.10.2016).
2. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики (№ 779-IQ, 28 декабря 1999 года).
3. Концепция развития «Азербайджан – 2020: взгляд в будущее». Баку, 2012. 41 с.
4. *Муршудли Ф.Ф.* Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности Азербайджана в условиях финансовой глобализации: монография. Баку: Издательский Дом «Şərq-Qərb», 2013. 416 с.
5. *Муршудли Ф.Ф., Зейналов З.Г.* Международный банковский бизнес: лизинговая составляющая // Известия Национальной Академии Наук Азербайджана. Серия экономическая. 2013. № 4. С. 226-234.
6. Налоговый кодекс Азербайджанской Республики (№905-IQ, 11 июля 2000 года).
7. Сайт Европейской лизинговой ассоциации Leaseurope. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.leaseurope.org (дата обращения 22.10.2016).
8. Сайт консалтинговой фирмы White Clarke Group. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.white-clarkegroup.com (дата обращения 22.10.2016).
9. Стратегическая Дорожная Карта по производству потребительских товаров на уровне малого и среднего предпринимательства в Азербайджанской Республике. Баку, 2016. 96 с.
10. Таможенный кодекс Азербайджанской Республики (№164-IVQ, 24 июня 2011 года).

Смешко О.Г.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ: НА ПУТИ ПОСТРОЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. *Центральной проблемой, изучаемой в данной статье, является проблема преодоления неэффективности государственного управления в условиях коренного изменения прежней управленческой модели, усложнения современного общества, пересмотра роли государства и расширения его возможностей по управлению развитием страны. В статье анализируются основные итоги реформы государственного управления в Российской Федерации. Систематизированы подходы, применяемые отечественными исследователями к выделению этапов реформирования государственного управления, и раскрыты их особенности. Представлены основные концепции, обосновывающие необходимость реформы государственного управления и обозначены причины их распространения в России и в мире. На основе изучения эволюции изменений выделены ключевые проблемы современного этапа реформы, формулируются мероприятия, направленные на их преодоление.*

Ключевые слова. *Эффективность государственного управления, административная реформа, современные технологии управления, система управления.*

Smeshko O.G.

PUBLIC ADMINISTRATION: ON THE WAY OF BUILDING AN EFFECTIVE SYSTEM

Abstract. *The central problem studied by the author is overcoming the ineffectiveness of public administration in the conditions of a radical change in the previous management model, the complication of modern society, the revision of the role of the state and the expansion of its capabilities to manage the country's development. The article analyzes the main results of the reform of public administration in the Russian Federation. The approaches used by Russian researchers to identify the stages of public administration reform are systematized, and their features are revealed. The main concepts substantiating the need for public administration reform are presented and the reasons for their spread in Russia and in the world are indicated. Based on the study of the evolution of changes, the key problems of the current stage of the reform are outlined, and measures aimed at overcoming them are formulated.*

Keywords. *Efficiency of public administration, administrative reform, modern management technologies, management system.*

Введение

Система государственного управления в России уже длительный период времени находится в состоянии реформирования, главной целью которого провозглашено повышение уровня и качества жизни населения. Тот факт, что сегодня эксперты и специалисты в данной области ведут речь о новом этапе

ГРНТИ 82.13.27
© Смешко О.Г., 2017
Олег Григорьевич Смешко – доктор экономических наук, доцент, ректор Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики.
Контактные данные для связи с автором: 190103, Санкт-Петербург, пр. Рижский, 44 (Russia, St. Petersburg, Rizhsky av., 44). Тел.: 8 (812) 575-03-00.
Статья поступила в редакцию 08.06.2017 г.

реформы, но не о её завершении, не стоит воспринимать как подтверждение того, что процесс затянулся во времени. За это время были последовательно пройдены различные этапы в развитии реформы, в ходе реализации которых происходило изменение подходов к процессу организации и технологии реформирования. Данные изменения были вызваны как развитием представлений о том, какое государство и какое управление нужно нашему обществу, так и развитием самого российского общества и государства, институтов их составляющих, что не могло не привести к изменению первоначальных концепций и идей, подходов и инструментов реализации. Кроме того, реформа государственного управления – это комплексная модернизационная задача, решение которой возможно только при условии консолидации усилий всех ведомств и конструктивных политических сил. Сегодня Россия, пройдя свой путь в данном направлении, уже накопила немалый опыт, требующий внимательного изучения, чтобы выстроить наиболее эффективную траекторию дальнейшего развития системы государственного управления.

Этапы реформы государственного управления: подходы и основные характеристики

Особенностью современных исследований следует признать вариативность подходов к выделению этапов реформы государственного управления и определению их временных границ (см. рисунок). Большой пласт исследований (см., например, [1–5]) изучает процесс реформирования государственного управления в России через призму изменения взаимодействия политической системы, институтов государственного управления и общества. Цель этих исследований – определить характер и направления реформирования государственного управления, понять суть, возможности и пределы целенаправленного воздействия на основных участников процесса управления и отношения в системе «власть – бизнес – гражданское общество», увидеть перспективы развития, чтобы «задать новый вектор осмысления социально-экономического развития России в последнее десятилетие XX в. – первые десятилетия XXI в.» [2, с. 325].

Процесс реформирования государственного управления в этих исследованиях рассматривается в целом, с выделением крупных временных интервалов – современного периода, начинающегося на рубеже первого и второго десятилетия XXI в. (рубежом выступает Указ Президента Российской Федерации «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» № 601 от 7 мая 2012 г.), и предшествующих ему периодов, берущих отсчет с «перестройки», инициированной М.С. Горбачевым и получивших новый импульс развития в 2000-х гг. в связи с внедрением и началом функционирования новых технологий государственного управления.

Следующее направление исследований (см., например, [6, 7]), концентрируя внимание исключительно на проблемах организационного реформирования государственного управления, определяет этапы исходя из того, какой институт государственного управления был наиболее охвачен программами реформ. На этом основании в качестве самостоятельных этапов выделяются: реформа государственной службы, бюджетная реформа, реформа структуры федеральных органов исполнительной власти, реализованные в период с 1990-х по начало 2000-х гг.

Развивая эту идею далее, современный период времени представляется как этап, на котором необходимо «эволюционно изменить институциональный дизайн государственного управления в направлении повышения его инновационности и самообучаемости» [7, с. 28]. В качестве инструмента подобного изменения предлагаются государственные программы, роль которых – «распределение полномочий по принятию решений по целям и программам ... в соответствии с реальными центрами власти, обеспечивая сосредоточение политических решений на президентском уровне и предоставляя более широкие полномочия руководителям ведомств и структурам, специально созданным для программного управления» [7, с. 29].

Следует также выделить еще одно направление, в рамках которого исследователи особенное внимание уделяют функциональным аспектам реформы государственного управления [8-14]. В центре внимания у исследователей этого направления находится процесс модернизации функций государственного управления, посредством изучения которого раскрывается суть и цель внедрения таких инструментов государственного менеджмента, как целевое программирование, программное бюджетирование, федеральная контрактная система, проектный подход; анализируются достигаемые результаты, выявляются ограничения и проблемы, ограничивающие результативность деятельности органов государственной власти и управления.

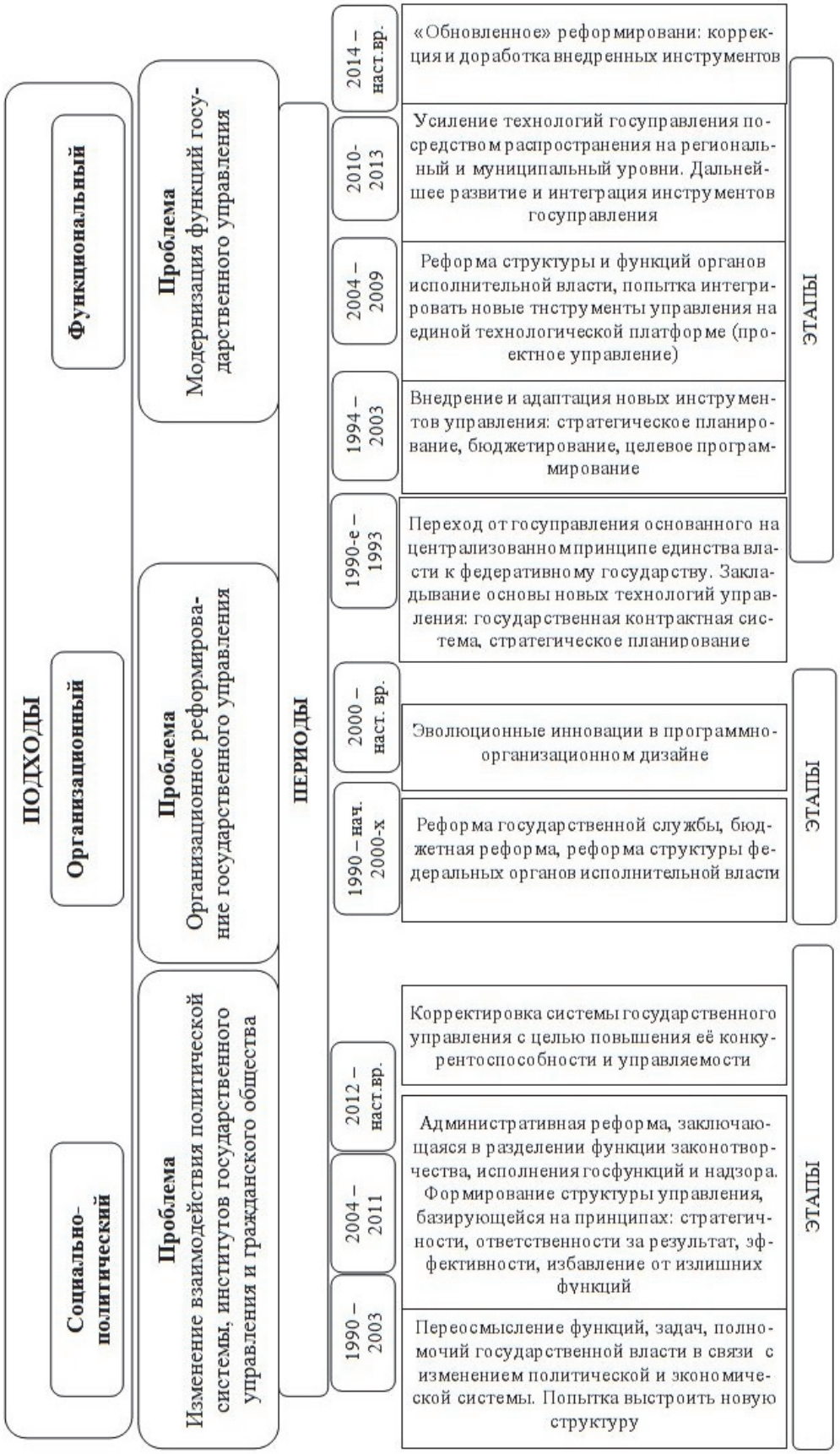


Рис. Подходы и основные характеристики этапов реформы госуправления (составлено автором)

В рамках данного направления исследования реформы выделяется пять этапов и, соответственно, пять периодов развития, в ходе которых осуществлялся последовательный переход от централизованной системы государственного управления к федеративному государственному устройству; закладывались основы новых технологий управления, соответствующих новому типу государства; одновременно с формированием новой управленческой структуры, наделенной новыми функциями, происходила адаптация и «настройка» новых инструментов государственного управления; осуществлялось распространение новых технологий и инструментов с федерального уровня на региональный и уровень местного самоуправления; производилась коррекция организационно-функциональной структуры государственного управления и интеграция инструментов менеджмента.

Концепции реформирования государственного управления

Российская модель государственного управления произрастает из социалистической модели, в основу которой был положен командно-административный подход, а жесткие правила чётко регулировали поведение участников управленческого процесса с целью получения запланированного результата. Организованное подобным образом государственное управление является по своей сути администрированием, базирующимся на создании формальных структур, жестких процедурах выработки, принятия и реализации решений. Отсутствие гибкости и невозможность учёта изменений, происходящих в окружающей среде, стало главным ограничителем командно-административной модели управления, что привело в 70-х – 80-х гг. XX в. к торможению развития национальной экономики, снижению производительности труда в её ключевых секторах, падению конкурентоспособности и эффективности государственных инвестиций.

Преодоление неэффективности государственного управления – проблема с которой столкнулись во второй половине XX в. не только Россия, но и страны с развитой экономикой, придерживающиеся совершенно иной модели государственного управления. В этот период традиционная для развитых стран модель государственного управления бюрократического типа (Public Administration), опирающаяся на концепцию рациональной бюрократии М. Вебера, перестала обеспечивать странам устойчивый экономический рост и преимущество в глобальной конкурентной борьбе. Таким образом, проблема модернизации государственного управления стала крайне актуальной не только для России, но и для большинства стран мира.

Столкнувшись с проблемой, развитые страны вступили на путь административных реформ, идеи которых привели к формированию новой концепции государственного управления, получившей название «нового государственного менеджмента» (New Public Management) [16] и, в последующем, к её модифицированной модели социальной координации (Public Governance). Россия, встав на путь рыночных реформ, политических и институциональных изменений, также восприняла идеи «менеджеристской» парадигмы и её последующей модификации – координационной парадигмы в государственном управлении [17].

В основу концепции «нового государственного менеджмента» была положена идея модернизации системы управления государством таким образом, чтобы она как можно более соответствовала системе управления коммерческим предприятием [18]. Целью подобной реформы признавалось построение разумно тратящего бюджетные деньги, т.е. рационального, экономного, результативного и «гибкого» государства, привлекательного для «клиентов» (своих граждан), конкурентоспособного в глобальном пространстве. Поскольку коммерческими предприятиями для достижения аналогичной цели применяется определенные инструменты менеджмента, позволяющие преодолеть неэффективность и громоздкость иерархических организационных структур, нерациональность использования имеющихся ресурсов, низкую результативность деятельности и неудовлетворенность потребителей качеством произведенного продукта или услуги, постольку такие технологии менеджмента как программное управление, бюджетирование, стратегическое планирование и проектный подход, применяемые ранее исключительно в коммерческом секторе, получили широкое внедрение в практику государственного управления.

Экспорт технологий менеджмента из коммерческого сектора, в целях их успешной адаптации, потребовал также и «перемещения» целого ряда принципов, механизмов и подходов управления, свойственных ранее коммерческим предприятиям. Например, принципы децентрализации и дерегулирования части властных полномочий, экономии бюджетных средств; механизмы управления по резуль-

татам, конкуренции в сфере оказания услуг и исполнения полномочий в государственном секторе; клиентоориентированный подход, корпоративный стиль работы, сокращение неэффективных, дублирующих функций и структурных элементов.

Однако, в ситуации импорта из коммерческого в государственный сектор подходов, технологий, инструментов, механизмов для достижения сходных результатов, помимо полноты и комплексности применяемых инструментов и технологий, необходимым условием выступает соответствие и согласованность институциональной среды, иначе применение реформационных подходов и инструментария не приведет к желаемым результатам. Ситуации рассогласованности инструментария и институциональных условий создали основу для разработки в теории и практике государственного менеджмента реформационного инструментария, позволяющего адаптировать управленческие новации, что и послужило основой «дрейфа» модели «нового государственного менеджмента» в сторону модели «социальной координации».

Специфика настоящего момента заключается в том, что поиск лучших практик и эффективных моделей государственного управления сегодня вышел на глобальный уровень. В рамках Всемирного экономического форума в начале текущего десятилетия всем государствам мира была предложена новая концепция правительства будущего – FAST Government (Flatter, Agile, Streamlined, Tech-enabled) [19]. Где *Flatter* (плоское) подразумевает, что правительство будущего должно обеспечить вовлечение граждан и бизнеса в процесс принятия решений на основе сетевого взаимодействия (использование социальных медиа, мобильных устройств, посредством онлайн обсуждения, консультаций, обзоров и других способов коммуникации) и широкого использования открытых данных, которые предоставляют гражданам и компаниям доступ к большему количеству общественной информации в простых в использовании, доступных для поиска электронных форматах.

Также правительство будущего должно стать организационно эффективным, что требует уменьшения уровней иерархии между высшим руководством и линейным персоналом, искоренения бюрократизма, модернизации бизнес-процессов, применения бизнес-аналитики в целях обеспечения принятия решений на основе фактических данных. Должны быть изменены процессы принятия решений как по вертикали, так и по горизонтали, чтобы обеспечить новыми данными и аналитической информацией политиков и иных лиц, выстроено сотрудничество внутри ведомства, агентства и министерства и между ними.

Особое значение в межправительственном и межсекторальном сотрудничестве приобретает сетевое взаимодействие. Сетевое взаимодействие в 21-м веке, обеспечит решение сложных проблем и выгоду, позволит экономить за счет роста объема и новаторских идей. *Agile* (гибкое) подразумевает гибкость и адаптивность. Признается, что успешные правительства должны быть в состоянии оперативно мобилизовать общественные и частные ресурсы на решение проблемы. Правительство будущего должно быть способно к само реорганизации, если определенные структуры и процессы больше не нужны.

Это требует высокой мобильности трудовых ресурсов, которые должны составлять высококвалифицированные специалисты, имеющие широкие возможности и способности по решению проблем, вооруженные актуальными данными, работающие в командах и сетях, часто с партнерами из частного сектора. Гибкость и адаптивность должна характеризовать государственных служащих и других лиц, включенных в работу правительства, а также организационные структуры и процессы, модели предоставления услуг, регулирующие и правовые структуры.

Streamlined (оптимальное) означает, что правительство в 21-м веке будет отмечено во многих странах сокращением численности государственных служащих. Уменьшение численности не должно приводить к сокращению сервисного обслуживания, поскольку должно быть тщательно спланированным, сопровождаться значительными организационными, технологическими и иными достижениями «гибких» правительств, что и приведет к малочисленным и оптимизированным организациям, которые могут процветать в новом мировом порядке. Адаптивные правительства, которые разделяют услуги, труд и ресурсы посредством сетевых подходов, могут стать оптимальными, осуществляя свою миссию эффективными и инновационными способами.

Tech-enabled (технологичное) означает, что правительство будущего должно быть технологичным, с технически подкованными трудовыми ресурсами. Политическая, законодательная и регулирующая структуры и процессы должны быть перепроектированы и согласованы с динамикой сетевого мира.

Информационная инфраструктура должна поддерживать новые способы сотрудничества, обмена информацией и интенсивное управление. Гибкие, оптимальные и технологичные правительства смогут привлечь и удержать государственного служащего нового качества, который компетентен в решении проблем, демонстрирует высокие результаты и инновации.

Современный этап реформы: ключевые вопросы и основные направления совершенствования

Многообразие аспектов рассмотрения процесса реформирования государственного управления и достигаемых в ходе реформы результатов позволяет сделать вывод, что на современном этапе развития государственное управление в Российской Федерации всё еще не достигает желаемого целевого состояния и необходимого уровня эффективности. Можно выделить следующие ключевые вопросы, на которые до настоящего времени не даны ответы, но решение которых необходимо найти в ближайшей и среднесрочной перспективе:

1) как повысить качество процессного управления и что представляют собой подходы, позволяющие оптимизировать функции государственного управления таким образом, чтобы последнее достигло функциональной эффективности;

2) что должна представлять собой система управления изменениями в государственному управлении, и является ли проектное управление решением проблемы перехода от эволюционных изменений системы государственного управления к инновационной системе управления изменениями, и, соответственно, должно систематично проводиться в жизнь;

3) какими новыми компетенциями должны обладать государственные служащие в условиях инновационных изменений и динамичной среды, и как должна быть, в связи с этим, сформирована система долгосрочной мотивации государственных служащих?

Основные направления дальнейшего совершенствования реформы государственного управления должны позволить нашему правительству стать адекватным новым вызовам и уметь быстро трансформироваться. Достижение этого нового качества, как образно было сформулировано участниками мозгового штурма «Ключевые вопросы реформы государственного управления» в рамках Красноярского экономического форума – 2017, должно превратить государство – бюрократическую машину в государство – платформу. «Платформенное» управление потребует значительного изменения той системы, которая сформировалась к настоящему времени, а именно:

- во-первых, изменения подхода к реализации планов и программ, что потребует создания (выделения) особенной структуры – стратегического центра, на который будет возложена ответственность за выработку стратегических приоритетов развития, их отбор, а также оценку согласованности приоритетов разных программ;
- во-вторых, изменения подхода к принятию решений, для чего потребуется отказаться от процессных показателей и перейти к управлению по целям, которые прямым образом влияют на качество жизни;
- в-третьих, изменения подхода к наделению руководителя, ответственного за достижение результатов в определенном процессе, ресурсами и полномочиями, а именно сделать полномочия (функционал) «плавающими», привязанными к решаемым задачам и ресурсам.

Заключение

Проведенное исследование не ставило своей целью предложить завершенную модель государственного управления и путь перехода к этой идеальной модели. В рамках настоящей статьи были с разных сторон, в различных концептах, представлены этапы реформирования государственного управления в современной России, проблемы, вызвавшие необходимость проведения реформы и основные достигаемый результаты. Описание отечественного опыта дополняется анализом ключевых идей, выдвигаемых современной наукой и практикой в обоснование необходимости реформ государственного управления.

На основе описания трансформации концепций реформирования государственного управления представляются новые подходы, технологии и инструменты, которые еще не стали обычными принципами и подходами отечественной системы государственного управления. Анализ основных вопросов и направлений совершенствования государственного управления позволяет сделать вывод, что российское правительство и гражданское общество в полной мере осознают весь спектр современных проблем, в состоянии критически оценить пройденный путь реформ и полученный опыт, а также воспринимать наиболее успешные зарубежные практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глинкина С.П.* К вопросу о разнообразии моделей капитализма, или Что мы построили в результате трансформации: доклад. М.: Институт экономики РАН, 2016. 25 с.
2. *Татаркин А.И., Берсенёв В.Л.* Крутой разворот к рынку. Экономическая реформа в России (1992–1998 гг.) и её последствия // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 2. С. 325–341.
3. *Богатырева Т.Г.* Управленческие трансформации XXI века: государство и экономика // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. Том 6. № 12А. С. 107–120.
4. *Полтерович В.М.* Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5. С. 34–56.
5. *Галкин А.И.* Перспективы развития административной реформы и дальнейшего совершенствования государственного управления в Российской Федерации // Альманах мировой науки. 2016. № 1-3 (4). С. 118–123.
6. *Лобанов В.В.* Модернизация государственного управления: проблемы и решения // Вопросы государственного и муниципального управления. 2010. № 2. С. 136–145.
7. *Купряшин Г.Л.* Административная реформа: модели и механизмы // Государственное управление. Электронный вестник. 2016. № 58. С. 6–38.
8. *Сапожников А.А., Касиненко Ю.А.* Современная технология административного управления: переходный этап развития // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2016. № 2. С. 57–62.
9. *Сапожников А.А., Касиненко Ю.А.* Современная технология административного управления: первый этап развития (1994–2003 гг.) // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2016. № 3. С. 45–53.
10. *Сапожников А.А., Касиненко Ю.А.* Современная технология административного управления: второй этап развития (2004–2009 гг.) // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2016. № 4. С. 30–35.
11. *Сапожников А.А., Касиненко Ю.А.* Современная технология административного управления: третий этап развития (2010–2013 гг.) // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2017. № 1. С. 25–35.
12. *Бычкова А.Н., Землянская А.В., Юдина М.А.* Административная реформа в Российской Федерации: ретроспективный анализ, итоги и перспективы // Инновационная экономика и общество. 2016. № 4. С. 2–11.
13. *Якимова М.Н.* Возможности и ограничения проектного подхода в контексте реализации нового государственного менеджмента // ArsAdministrandi. 2015. № 1. С. 16–27.
14. *Тория Р.А.* К вопросу о совершенствовании программно-целевых методов бюджетного планирования в России // Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2016. № 6. С. 77–85.
15. *Иванович О.В.* Концепция «рациональной бюрократии» М. Вебера // Философия и социальная история. 2009. № 9. С. 37–43.
16. *Christopher Pollitt, Geert Bouckaert*. A Comparative Analysis – New Public Management, Governance, and the Neo-Weberian State. Oxford, 2011. 386 p.
17. *Капогузов Е.А.* Институциональная структура производства государственных услуг: от веберианской бюрократии – к современным реформам государственного управления: монография. Омск: Изд-во ОмГУ, 2012. 408 с.
18. *Henry Mintzberg.* The Structuring of Organizations: A Synthesis of the Research. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://pdfs.semanticscholar.org/f412/496fab57101b4f4c00927927872494f1dffa.pdf (дата обращения 11.03.2017).
19. The Future of Government. Lessons Learned from around the World: Global Agenda Council on the Future of Government. World Economic Forum. Switzerland. Geneva. 2011. 52 p.

Соловейчик К.А.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ПОДСИСТЕМЫ ДИСПЕТЧИРОВАНИЯ СО СТАНОЧНЫМ ЦЕХОВЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В результате разработки алгоритма модуля диспетчирования производства на машиностроительном предприятии с целью роста экономически эффективной глубины передела впервые был создан алгоритм диспетчирования подразделения машиностроительного предприятия с возможностью интеграции со станочным цеховым оборудованием на базе программных продуктов, разработанных на платформе «1С:Предприятие 8» для отслеживания обеспеченности производственного процесса. Алгоритм отличается высокой степенью скорости расчетов на большом объеме данных.*

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

Soloveichik K.A.

INTEGRATION OF THE DISPATCHED SUBSYSTEM WITH EQUIPMENT (EXAMPLE OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE)

Abstract. *As a result of the development of the algorithm of the production dispatching module at the machine-building enterprise with the purpose of increasing the economically effective depth of the redistribution, the algorithm for dispatching a subdivision of a machine-building enterprise with the possibility of integration with machine tool equipment on the basis of software products developed on the platform "1C: Enterprise 8" was first developed to track the availability of the production process. The algorithm is characterized by a high degree of speed calculations on a large amount of data.*

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

В продолжение цикла статей [1, 2] по методологическим вопросам оптимизации производственного планирования, автоматизации и компьютеризации процессов управления производством, вызванных необходимостью роста глубины передела промышленной продукции [6], данная статья рассматривает вопросы экономики и управления машиностроительного производства в части диспетчеризации. Также при подготовке данной статьи нами были использованы уже упоминавшиеся в предыдущих публикациях источники [4, 7, 8, 9].

В рамках НИОКР осуществлена разработка программного продукта, обеспечивающего автоматизацию процесса посменного планирования, автоматизированное поступление оперативной информа-

ГРНТИ 55.01.75
© Соловейчик К.А., 2017
Кирилл Александрович Соловейчик – доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, вице-президент Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга, президент ОАО «ЛЕНПОЛИГРАФМАШ».
Контактные данные для связи с автором: 197376, Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 5 (Russia, St. Petersburg, Karpovki emb., 5). Тел.: 8 (812) 234-85-95.
Статья поступила в редакцию 12.05.2017 г.

ции о состоянии работы станочного оборудования машиностроительного предприятия. В результате исследования впервые были созданы запрограммированные в среде «1С:Предприятие» алгоритмы многокритериального планирования. Использование запрограммированных алгоритмов планирования и диспетчирования позволяет в разы (в зависимости от структуры производственного заказа) сократить время межоперационного пролеживания запасов, что приводит к сокращению производственного цикла, сроков поставки, затрат на хранение товарно-материальных ценностей.

Использование спроектированных автоматизированных средств интеграции позволяет значительно сократить время на сбор и агрегирование данных со станочного оборудования, повысить информированность об уровне загрузки оборудования и рабочих на производственных участках, сократить трудозатраты на дублирование ввода информации в информационные системы и на сбор исходных данных для выполнения учетной системой машиностроительного предприятия своих регламентных функций. Нами проведена разработка алгоритма, позволяющего обеспечить взаимосвязь производственного станочного оборудования с подсистемой диспетчеризации.

В разрабатываемом подмодуле предполагалось наличие следующего набора возможностей: сбор данных о состоянии оборудования в режиме реального времени; связывание поступающих сигналов с оборудования с данными, хранящимися в подсистеме диспетчирования; хранение собранных записей о событиях, поступивших с оборудования; обработка данных и представление аналитической информации по считанным данным (состояние станка, длительность выполнения работ и простоев, выполненная операция, рабочий) в виде отчетов с возможностью отборов и сортировки данных.

Для обеспечения считывания сигналов со станочного оборудования предполагалось задействовать следующие технические устройства: блок мониторинга СМПО, расположенный непосредственно на станке с ЧПУ; сканер штрих-кодов, подключенный к блоку мониторинга. Взаимодействие между подсистемой диспетчирования и устройствами предполагается организовать следующим образом: подсистема диспетчеризации выполняется на серверном оборудовании, блок мониторинга связан с серверным оборудованием при помощи локальной вычислительной сети. Сканер штрих-кодов подключается к блоку мониторинга при помощи кабеля, позволяющего передавать данные по протоколу RS-232.

Блок мониторинга связан со станком при помощи сигнальных кабелей, по которым передается информация о том, в каком состоянии находится станок в данный момент времени: в состоянии работы, простоя, либо в выключенном состоянии. На блоке мониторинга предусмотрено 6 кнопок для передачи уточняющей информации о состоянии работы оборудования. В подсистему диспетчеризации может быть передана информация о коде кнопки, нажатой на блоке мониторинга. Сигналы, формируемые оборудованием (станком, сканером штрих-кодов, блоком мониторинга), предлагают возможности для передачи данных в подсистему диспетчеризации. В предлагаемом алгоритме подмодуля интеграции предлагается использовать сигналы следующим образом:

- сигналы со сканера штрих-кодов предлагается использовать для передачи данных об отсканированном штрих-коде, размещенном на пропуске сотрудника, и штрих-коде операции в маршрутной карте. Для распознавания сотрудника по штрих-коду в подсистеме диспетчеризации предлагается добавить возможность печати штрих-кода сотрудника (рабочего) и прикреплять распечатанный штрих-код при предоставлении пропуска пришедшему на работу сотруднику;
- сигналы о состоянии оборудования предлагается использовать в моменты смены состояния оборудования для фиксации времени начала и окончания выполнения работ либо простоев. В случае если со станка не поступают сигналы о его состоянии, можно считать такой станок выключенным;
- в момент нажатия кнопки код кнопки может использоваться для получения кода причины простоя. Для этого предлагается назначить каждой кнопке блока мониторинга соответствующую причину простоя и разработать в подмодуле интеграции механизм сопоставления кода кнопки и причины простоя для каждой единицы оборудования.

С целью последующего использования поступающих данных, они, после поступления в подсистему диспетчирования, должны быть преобразованы в удобную для использования и анализа форму. Для преобразования данных об операции, рабочем, причине простоя предлагается использовать таблицы сопоставления исходных данных в составе подсистемы диспетчирования. Моменты изменения состояния предлагается преобразовывать в моменты начала/завершения выполнения работ и простоев оборудования в зависимости от состояния, в котором находилось оборудования до возникновения события смены состояния. В упрощенном варианте предполагается следующая последовательность получения информации в программе (рис. 1):

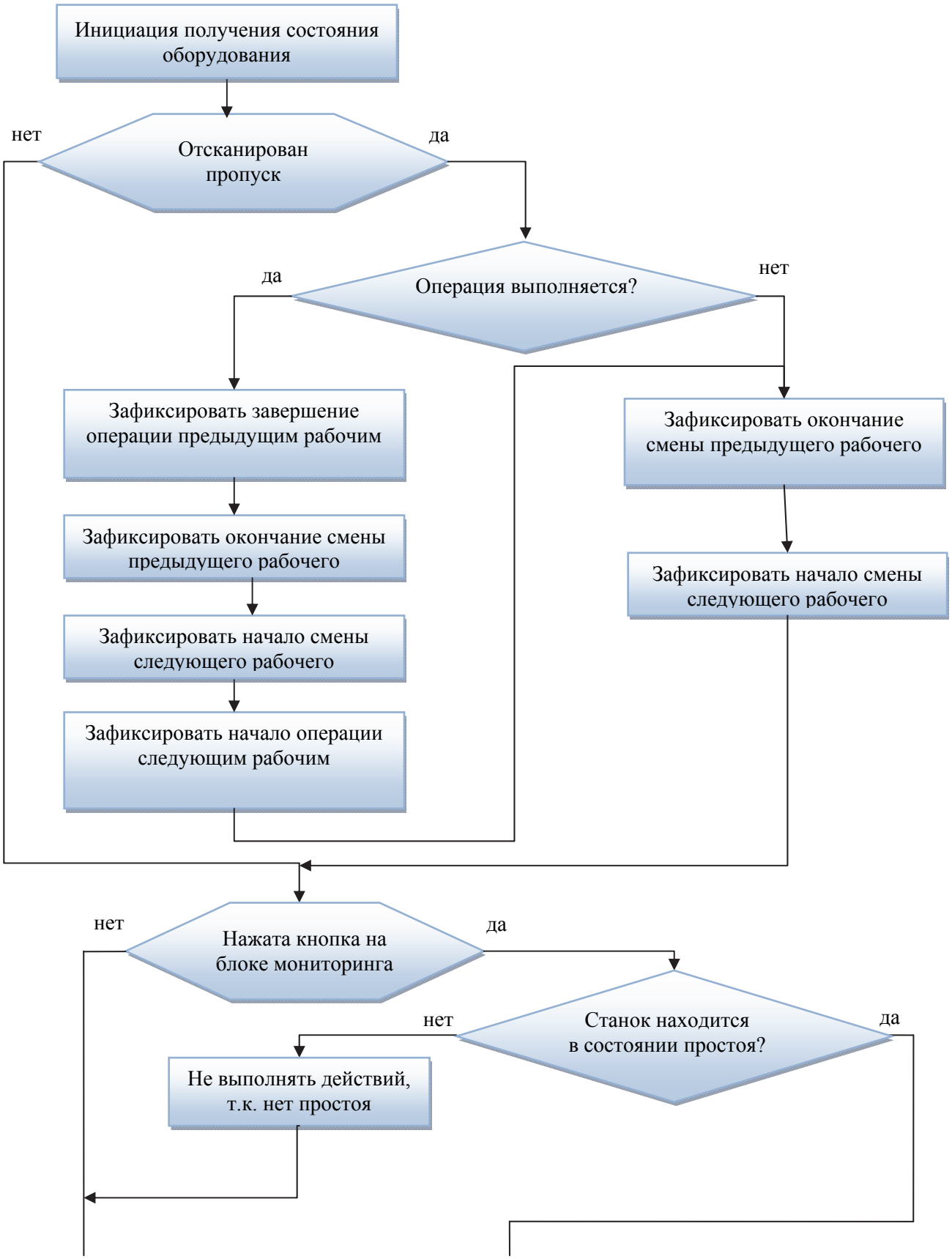


Рис. 1. Алгоритм работы подмодуля интеграции (начало)

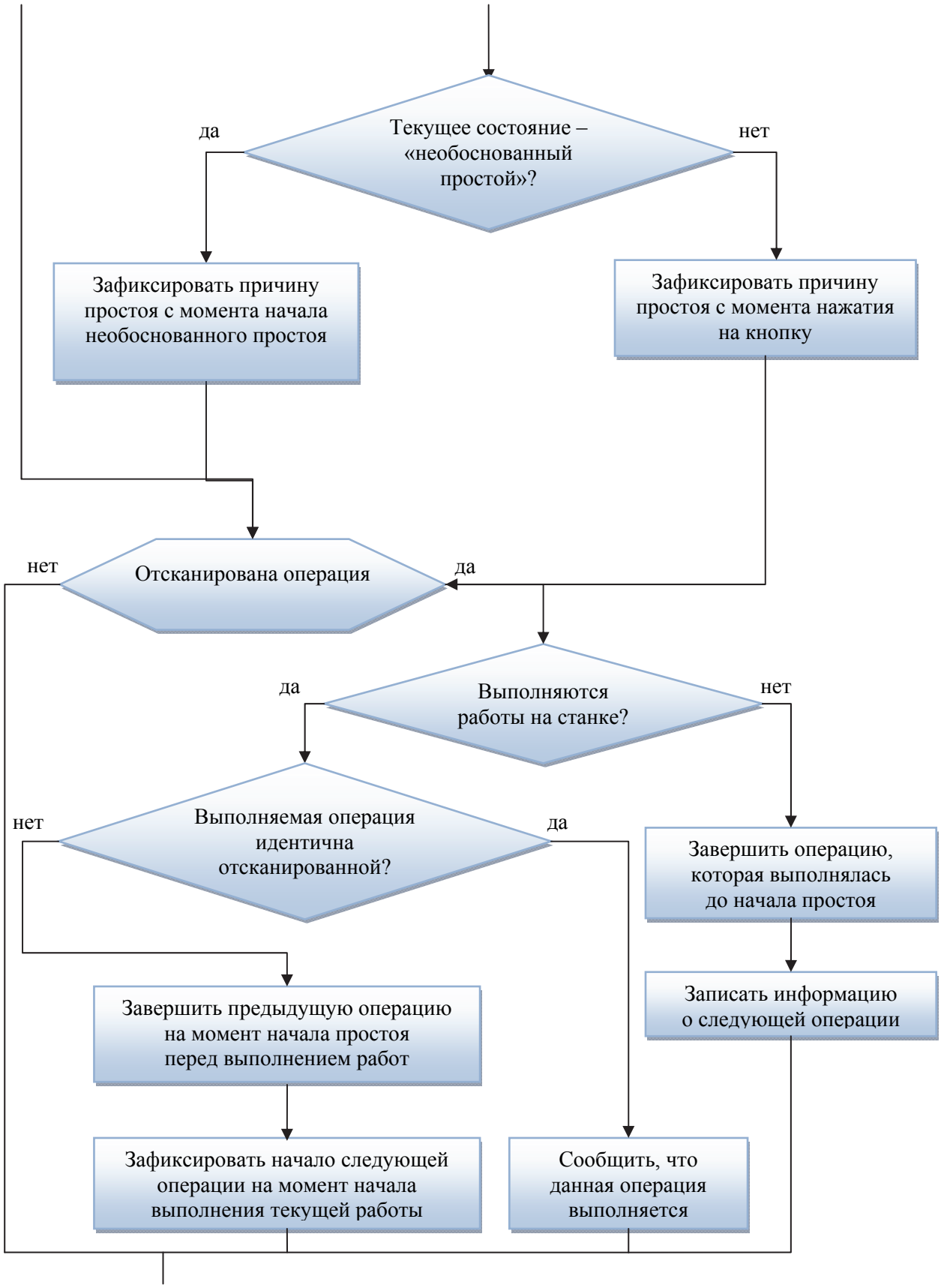


Рис. 1. Алгоритм работы подмодуля интеграции (продолжение)

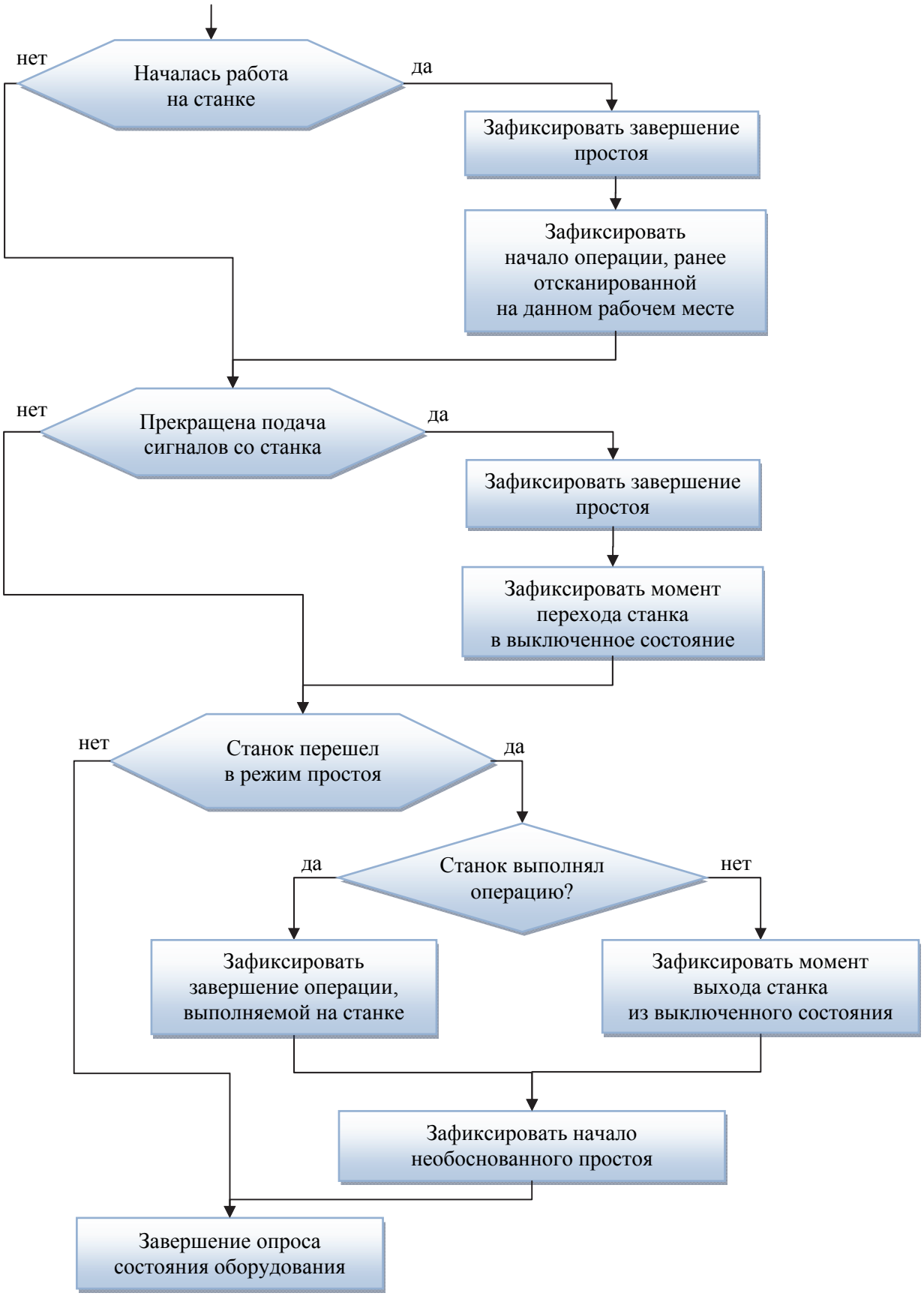


Рис. 1. Алгоритм работы подмодуля интеграции (окончание)

1. При выходе на смену рабочий сканирует штрих-код на собственном пропуске. Подмодуль интеграции должен передать в подсистему диспетчирования информацию о том, что завершена смена предыдущего рабочего и начата смена нового рабочего.

2. Рабочий запускает оборудование для обработки детали на операции. Подсистема диспетчеризации должна получить сигнал об окончании простоя и начале выполнения работ.

3. После начала операции рабочий сканирует по маршрутной карте штрих-код выполняемой в данный момент операции. Подмодуль интеграции должен связать начало операции с моментом начала текущей работы на станке. Таким образом, момент начала выполнения операции соответствует не моменту сканирования этой операции, а моменту начала текущих работ.

4. Станок завершает обработку детали на данной операции. Подмодуль должен передать информацию об окончании выполнения работ и начале простоя оборудования.

5. Рабочий нажимает одну из 6 кнопок на блоке мониторинга для того, чтобы зафиксировать причину простоя станка. Подмодуль интеграции должен связать начало простоя по определенной причине с моментом начала текущего простоя на станке. Таким образом, момент начала простоя по данной причине соответствует не моменту нажатия на кнопку на блоке мониторинга, а моменту начала текущего простоя.

6. Рабочий запускает оборудование для обработки детали на следующей операции. Подсистема диспетчеризации должна получить сигнал об окончании простоя и начале выполнения работ по ранее отсканированной операции.

7. После начала операции рабочий сканирует по маршрутной карте штрих-код выполняемой в данный момент операции. Подмодуль интеграции должен связать начало операции с моментом начала текущей работы на станке. Таким образом, на момент начала текущих работ подмодуль интеграции должен обновить информацию о начавшейся операции.

Возможны более сложные варианты последовательности событий, когда во время выполнения работ по одной операции станок многократно переходит в состояние простоя, сменяются рабочие, рабочие не нажимают на кнопки причин простоя либо нажимают многократно во время простоя, станок выключается. Разработан алгоритм работы подмодуля интеграции, учитывающий данные варианты. Алгоритм показывает шаги по опросу подмодулем интеграции текущего состояния оборудования. Инициация этапов опроса выполняется с заранее заданной периодичностью в несколько секунд либо непосредственно по сигналу с оборудования при сканировании штрих-кода, смене состояния станка, нажатии на кнопку блока мониторинга. При поступлении сигнала о том, что произошло сканирование, в подмодуль интеграции поступает отсканированный штрих-код (в числовом виде), после чего по данным подсистемы диспетчеризации происходит распознавание типа отсканированного объекта путем анализа таблиц сопоставления штрих-кода объекта со ссылкой на объект в информационной базе.

В случае, если произведено сканирование пропуска рабочего, подмодуль интеграции определяет, было ли ранее зафиксировано начало выполнение операции на рабочем центре. Если операция начата, подмодуль интеграции осуществляет фиксацию информации о том, сколько времени выполнял данную операция предыдущий рабочий с тем, чтобы при последующем завершении текущей операции начислить заработную плату данному рабочему пропорционально доле отработанного им на данной операции времени в общем времени выполнения операции.

В случае, если была нажата кнопка на блоке мониторинга на станке с ЧПУ, подмодуль интеграции определяет, находится ли оборудование в состоянии простоя. Только в этом состоянии возможна фиксация причины простоя. Если станок находился в простое длительное время, и при этом не происходило нажатий ни на одну из кнопок блока мониторинга, подмодуль интеграции передает в подсистему диспетчирования информацию о том, что простой является необоснованным. Если во время нажатия на кнопку на блоке мониторинга станок находился в состоянии необоснованного простоя, согласно разработанному алгоритму подмодуль интеграции должен принимать за время начала простоя, соответствующего нажатой кнопке, момент перехода в состояние необоснованного простоя.

Таким образом, предполагается, что рабочий будет обосновывать весь отрезок времени не обоснованного ранее текущего простоя. В случае, если отсканирована операция по маршрутной карте, подмодуль интеграции должен проверять, была ли начата данная операция. Если операция начата, подмодуль интеграции передает в подсистему диспетчирования информацию о том, что операция завершена. При этом должна учитываться смена рабочих на данном рабочем центре, если завершаемую

операцию последовательно выполняло несколько рабочих. После передачи сигнала о завершении операции подсистема диспетчеризации должна учесть эту операцию в интерфейсе сотрудников ОТК, которые имеют возможность отметить факт прохождения данной партией деталей контроля качества.

Блоки мониторинга производственного оборудования имеют дисплей для отображения текущей информации. Данную функциональность предполагалось использовать для отображения информации о состоянии оборудования, причине простоя (в случае, если оборудование простаивает), текущей операции (в случае выполнения работ на станке), рабочем и обрабатываемой детали, а также о длительности нахождения оборудования в текущем состоянии и моменте перехода в текущее состояние. Для обоснования простоев предполагалось задействовать все имеющиеся на блоках мониторинга кнопки. Разработан перечень причин простоя:

- наладка – процесс подготовки (настройки) станка с ЧПУ к обработке определенной детали. Замер инструмента, установка заготовки, поиск нулевых точек детали;
- техническое обслуживание (техническая проблема) – действия по замене масла, смазывающе-охлаждающей жидкости (СОЖ), настройке параметров системы ЧПУ, любые ремонтные работы;
- контроль детали – выполнение контроля за получившимися размерами, проверка качества изготовления детали. Данное событие позволяет оценить заключительное время обработки конкретной детали (партии деталей);
- нет программы – на станке отсутствует управляющая программа (УП) для обработки текущей детали. Причиной может служить ситуация, когда технолог-программист не подготовил или не передал на станок программу, либо оператор станка сам занят составлением программы обработки;
- нет материала – на станке отсутствует материал обработки (заготовка);
- нет работы – у оператора станка нет задания или документации (чертежа, технологической или маршрутной карты) для выполнения.

На каждом станке состав и порядок следования причин простоя, указанных на кнопках блока мониторинга, может различаться в зависимости от особенностей самого оборудования (степени изношенности оборудования, особенностей выполняемых операций и пр.) и требований участка к получению аналитической информации. В части информации о выполняемой операции в аналогичных алгоритмах предусмотрено либо автоматическое считывание информации непосредственно со стойки станка с ЧПУ (система Cimco MDC-Max), либо считывание из заранее внесенных маршрутных карт (Foreman MDC) [3, 8].

В отличие от рассмотренных ранее аналогичных алгоритмов, разработанный алгоритм предполагает наличие в подсистеме диспетчирования занесенных маршрутных карт, сформированных в автоматизированном режиме с использованием данных, передаваемых из PDM системы либо внесенных вручную. Таким образом, в разработанном алгоритме не предполагается наличие в подмодуле интеграции дублирующей информации о маршрутах производства. Информация о сотрудниках (вместе со штрих-кодами, печатаемыми на их пропусках) также не дублируется и используется подмодулем интеграции напрямую из подсистемы диспетчирования. Также важным отличием от аналогичных подмодулей интеграции с оборудованием является то, что разработанный алгоритм предполагает во время фиксации завершения операции передачу данной информации в подсистему диспетчирования для последующего начисления заработной платы данному рабочему.

В первую очередь, в разработку был запущен объект для установки в пользовательском режиме программных настроек для блоков мониторинга на станках с ЧПУ. Объект содержит иерархию рабочих центров по подразделениям (цехам и участкам). Предусмотрена возможность выбора рабочего центра для просмотра и изменения его настроек. Для каждого рабочего центра предусмотрена привязка к MAC-адресу блока мониторинга, установленного на рабочем центре. Такая привязка обеспечивает возможность однозначно определять поступающие с устройств сигналы и связывать их с соответствующим рабочим центром. На форме имеется возможность установить изображение рабочего центра, установить тип рабочего центра, а также стоимость станко-часа для определения суммарных затрат на простой оборудования.

Параметр «Тип станка» добавлен для возможности группировки однотипного оборудования в системе отчетности. Добавлена возможность изменения набора типов производственного оборудования, имеющегося на предприятии. Для этого используется справочник «Типы станков». Для установки ти-

па оборудования одновременно для нескольких рабочих центров, занесенных в подсистему диспетчирования, разработан интерфейс, автоматизирующий данную рутинную операцию. Данный интерфейс позволяет отобрать рабочие центры по определенным признакам (например, по принадлежности рабочего центра определенному подразделению, либо типу, либо группе в справочнике «Рабочие центры») и установить выбранный тип для всех отобранных рабочих центров. В ходе создания подмодуля интеграции с оборудованием был разработан код, позволяющий реагировать на события сканирования штрих-кода.

Данный механизм используется как для распознавания операции, отсканированной на рабочем месте сотрудника, использующего подсистему диспетчеризации на стационарном компьютере, так и для распознавания операции, отсканированной при помощи сканера штрих-кодов, подключенного к блоку мониторинга. Таким образом, при помощи сканеров штрих-кодов появилась, помимо автоматизации считывания данных с блоков мониторинга, также и возможность автоматизации считывания завершаемых операций на рабочих местах мастеров участков. Настройка сканеров штрих-кодов на стационарных компьютерах в программе реализована типовым механизмом платформы «1С:Предприятие 8», поэтому в дополнительной разработке не было необходимости.

Был разработан главный инструмент оперативного отслеживания состояния оборудования, отображающий текущее состояние работы оборудования, выполняемую операцию (с указанием времени начала и длительности выполнения операции) и обрабатываемую деталь. Интерфейс предназначен для начальника производства, мастера участка и диспетчера. Пользователь имеет возможность установить интервал автоматического обновления информации о состоянии. Также предусмотрена сортировка списка оборудования по наименованию, продолжительности нахождения в текущем состоянии, по настраиваемому списку причин простоя. Также имеется возможность отобрать рабочие центры, находящиеся в интересующих пользователя состояниях. Если на рабочем центре поддерживается система сканирования штрих-кодов, в строке с оборудованием отображается фамилия рабочего и деталь, обрабатываемая им.

Связь с блоками мониторинга реализована посредством разработанного веб-сервиса, встроенного в подмодуль интеграции. С блоков мониторинга считываются данные на серверную часть, после чего серверная часть передает в подмодуль интеграции все данные. Для хранения полученных данных разработан регистр, хранящий в каждой строке данные на момент их получения. При этом в каждый момент времени в регистр записываются две строки: первая строка завершает ранее запущенное состояние оборудование, вторая строка фиксирует начало нового состояния с указанного момента времени. Предусмотрена корректировка считанных данных и дополнение данных в случае сбоев при передаче данных.

Большую ценность разрабатываемого подмодуля интеграции представляет возможность предоставления руководителям полезной аналитической информации об используемом оборудовании, а именно о загрузке оборудования, длительности простоев и удельном весе простоев в общей продолжительности рабочего дня либо в суммарной продолжительности всех простоев. Для этих целей в ходе разработки подмодуля интеграции был разработан ряд отчетов, агрегирующих поступающую в систему информацию и представляющую её в различных разрезах. Разработаны следующие отчеты:

1. Диаграмма событий. Отчет показывает как совокупные данные, так и данные по отдельным рабочим центрам. Имеется возможность составлять отчеты по различным рабочим центрам и периодам.

2. Отчет по необоснованным простоям – отображает долю необоснованных простоев в общей длительности всех простоев.

3. Отчет по основному и вспомогательному времени. В данном отчете состояния оборудования группируются на основное и вспомогательное время.

4. Отчет по производственным операциям – позволяет увидеть длительность операций, информацию о рабочих, выполнявших операции, и обрабатываемых деталях.

В целях тестирования подмодуля взаимодействия подсистемы диспетчирования со станочным цеховым оборудованием был задействован участок с современными токарными станками с ЧПУ производственного подразделения ООО «ЛПМ-Механика», находящегося в составе ХОЛДИНГа ЛЕНПОЛИГРАФМАШ. На данном участке работает сотрудник, обслуживающий одновременно несколько станков. Работа подмодуля взаимодействия подсистемы диспетчирования со станочным оборудованием тестировалась, задействовав мощности сервера, имеющего следующие технические ха-

рактеристики: 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. В ходе тестирования работы подмодуля интеграции были выявлены и решены некоторые проблемы, перечисленные ниже.

Выявлено, что между моментом завершения операции и моментом начала следующей операции может пройти длительное время, из-за чего завершение операции (закрепленное за моментом начала следующей операции) может быть произведено со значительной задержкой, что означает невозможность своевременной отметки в подсистеме диспетчеризации о проверке качества детали после выполнения операции, а также задержке в начислении заработной платы данному рабочему. Для решения данной проблемы решено откорректировать алгоритм работы подмодуля интеграции, чтобы подмодуль воспринимал двойной сигнал со сканера штрих-кодов, распознавая подобный сигнал как сигнал о завершении текущей операции. На рисунках 2 и 3 показан обновленный алгоритм реакции подмодуля интеграции на сигнал об одиночном и двойном сканировании операции.

Возникли сложности с учетом причин простоя, поскольку рабочие не справлялись с задачей оперативной отметки причины простоя на блоке мониторинга. Проблема оказалась в том, что простои могут иметь небольшую продолжительность. В течение этого времени рабочий выполняет полезную работу (по смене детали, контролю детали), не обращаясь к блоку мониторинга. Поэтому принято решение программно определять причину простоя оборудования при возникновении простоев небольшой длительности. В частности, при начале простоя подмодуль интеграции в течение первых 20 секунд воспринимает простой как время, затраченное рабочим на выполнение контроля детали после выполнения операции, последующие 40 секунд подмодуль воспринимает как время на смену детали. Таким образом, от рабочего не требуется указывать причину простоя в случае, если простой длится менее 1 минуты. При отсутствии нажатий на кнопки блока мониторинга в течение времени, большего чем 1 минута, длительность простоя сверх этого времени автоматически воспринимается как необоснованный простой.

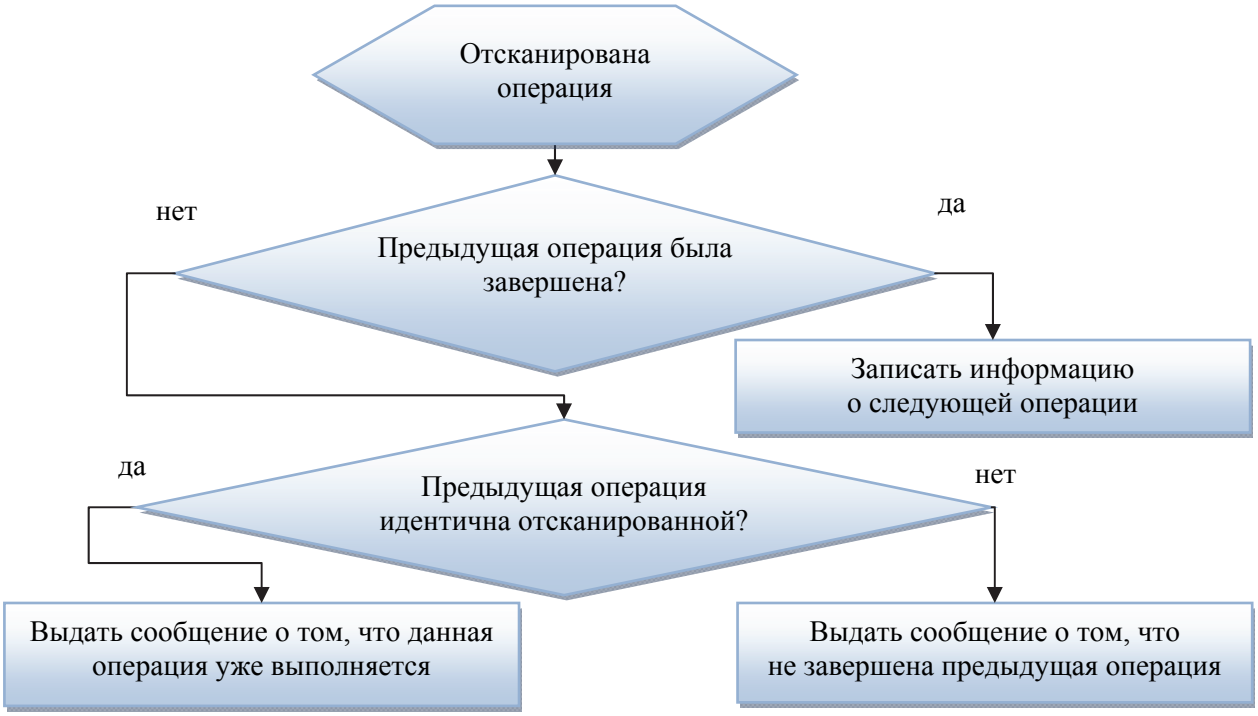


Рис. 2. Алгоритм реакции подмодуля на одиночное сканирование операции

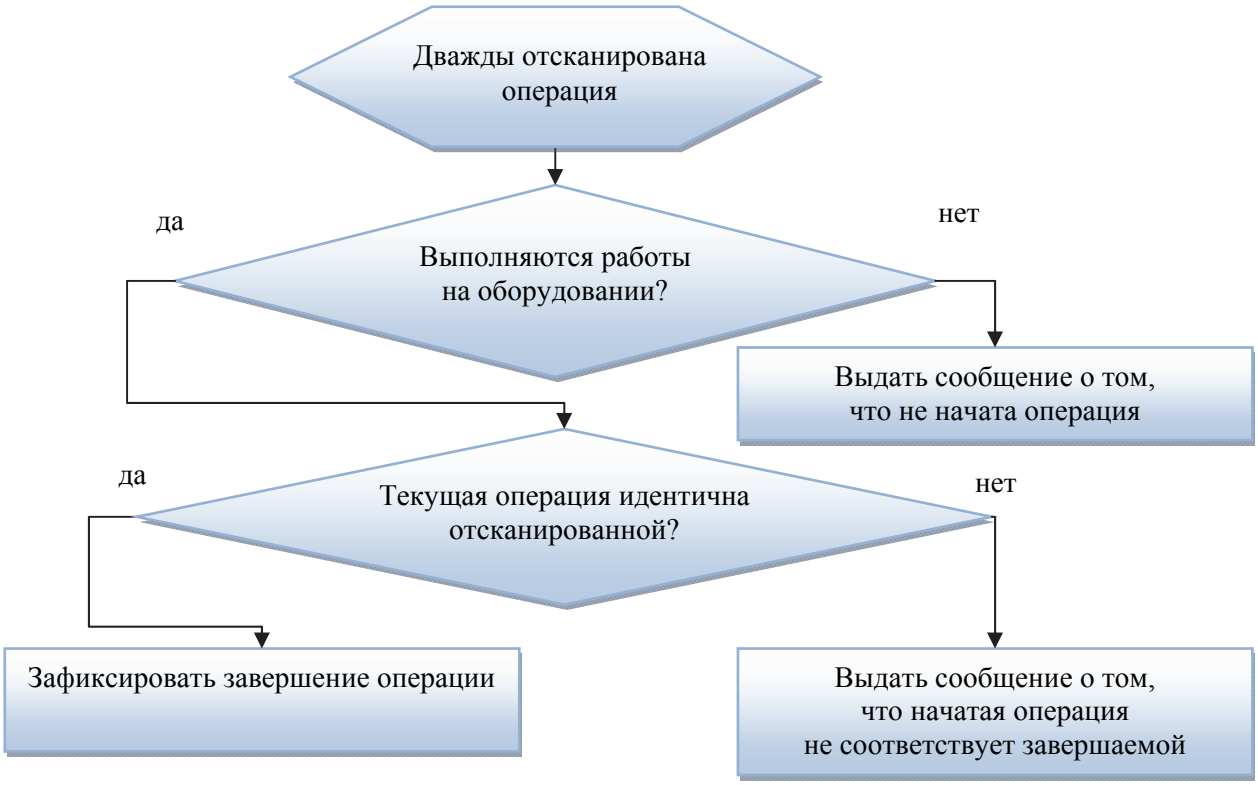


Рис. 3. Алгоритм реакции подмодуля на двойное сканирование операции

Возникли вопросы удобства местоположения блоков мониторинга на станках с ЧПУ. На примере тестируемых станков с ЧПУ было показано на практике, что наиболее удобным является размещение блока мониторинга в непосредственной близости от стойки станка с ЧПУ. Также появилась потребность иметь отчетность по работе оборудования в разрезе смен. Для этих целей в отчеты были добавлены параметры с возможностью выбора интересующих руководителя смен. При этом данные для построения отчета автоматически группируются в разрезе интервалов времени, указанных в свойствах смен. В целях проверки на работоспособность программы для ЭВМ проводился запуск в режиме тонкого клиента, толстого клиента, а также через WEB-интерфейс. Во всех случаях программа отрабатывала в штатном режиме, предоставляя заложенный в неё функционал в полной мере.

Результаты проведенного исследования можно применить для автоматизации серийного, дискретного производства. Внедрение автоматизированной системы 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. Главным результатом разработки и внедрения механизма интеграции со станочным оборудованием и основной учетной системой предприятия явилось снижение трудоемкости занесения данных, так как исчезла необходимость ручного занесения исходной информации, требующейся для подсистемы диспетчирования, а также была выполнена автоматизация подготовки документов по выработке рабочих со сдельной формой оплаты труда.

Если рассматривать среднесрочную перспективу, то очевидно стремление многих предприятий следовать концепции «Индустрия 4.0». Реализация подобной концепции приводит к качественным скачкам в повышении требований к ИТ-инфраструктуре, к её как аппаратной, так и программной части. Эффективность системы будет зависеть, прежде всего, от степени интеграции аппаратного обеспечения (стойки, контроллеры, датчики, счетчики, промышленные роботы и др.) и программного обеспечения, предназначенного для автоматизации управления производством. Другими словами, разработка предполагаемого программного модуля будет иметь спрос не только для автоматизации

действующих, управляемых человеком производственных систем, но и для человеконезависимых, полностью автоматизированных гибких производств.

Рабочая группа Национальной технологической инициативы по передовым производственным технологиям (кросс-рыночное направление НТИ), обеспечивает впервые в России технологическую поддержку зарождения и развития рынков будущего и высокотехнологичных компаний посредством развития передовых производственных технологий как в рамках рынка, так и путем кросс-отраслевого трансфера передовых технологий. Важным конкурентным преимуществом разрабатываемого модуля является адаптированность к потребностям отечественным машиностроительных предприятий. Отечественные машиностроительные предприятия имеют преимущественно дискретный тип производства. В условиях дефицита бюджетов на ИТ-развитие, у многих промышленных предприятий основной упор будет делаться на продвижение разрабатываемого решения для: предприятий ОПК; предприятий, уже использующих программную платформу «1С:Предприятие».

Суть бизнес-модели заключается в создании тиражируемого программного модуля. Единожды понесенные затраты на его создание окупаются при последующей реализации экземпляров программного модуля, точнее реализации неисключительных прав на его использование [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Методология оптимизационных подходов к процессам управления производством в машиностроении // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1 (103), ч. 2. С. 69-77.
2. *Аркин П.А., Соловейчик К.А., Аркина К.Г.* Реализация методологии оптимизационных подходов при разработке алгоритма модуля диспетчирования производства на машиностроительном предприятии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 2 (104). С. 94-100.
3. *Ловыгин А.* Foreman MDC – система нового поколения для мониторинга станков с ЧПУ // CAD/CAM/CAE Observer. 2007. № 6. С. 71-73.
4. *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.
5. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2016617323 от 01.07.2016.
6. *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.
7. *Kestner W., Blecker T., Hersatt C.* Innovative Logistics Management. Schmidt Erich Verlag, 2008.
8. MDC-Max Configuration Manual. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cimco.com/products/manuals/CIMCO_MDC-Max_Manual(EN).pdf (дата обращения 29.04.2016).
9. *Monk E.F., Wagner B.J.* Concepts in enterprise resource planning. Boston: Thomson Course Technology, 2013.
10. *Stadtler H., Kilger C.* Supply Chain Management and Advanced Planning. Concepts, Models, Software and Case Studies. Berlin: Springer, 2008.

Томшинская И.Н.

АДАПТАЦИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ К ОТРАЖЕНИЮ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОДСИСТЕМЫ

Аннотация. *Современная научно-образовательная подсистема как объект исследования многомерна. Для нее характерны: исторически сложившийся приоритет научно-образовательной подсистемы в регионе; инвестиционная привлекательность подсистемы; конкурентное взаимодействие с другими функциональными подсистемами, процессы дифференциации и интеграции во внутренней и внешней среде. Однако как сами региональные власти, так и субъекты научно-образовательной подсистемы вынуждены работать в среде постоянной информационной недостаточности.*

Ключевые слова. *Научно-образовательная подсистема, система региональных счетов, информативные инструменты развития, пространственно локализованные подсистемы.*

Tomshinskaya I.N.

ADAPTATION OF THE SYSTEM OF REGIONAL ACCOUNTS TO REFLECT THE BUSINESS PROCESSES OF SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL SUBSYSTEM

Abstract. *Modern scientific and educational subsystem as the object of study is multidimensional. It is characterized by a: historically, the priority of scientific and educational subsystem within the region; the investment attractiveness of the subsystems; processes of integration and differentiation in the external and internal environment; competitive interactions with other functional subsystems. However, how do the regional authorities and subjects of scientific and educational subsystem are forced to work in an environment of constant information failure.*

Keywords. *Research and education subsystem, the regional accounts system, informative development tools, spatially localized systems.*

Информационная недостаточность приводит к общественной потребности в региональном счетоводстве. По мнению М.В. Зелинской, различают два уровня потребностей [1]: потребность в учетно-аналитической информации самого региона как интегрального субъекта и собственника всех нематериальных активов, находящихся в составе системы региональных счетов (СРС); потребности в учетно-аналитической информации многообразных ее пользователей, которые получают к ней доступ на основе трансакций (купли-продажи) – при этом не имеет значения, находятся ли такие пользователи на федеральном уровне или на других уровнях. Для развития научно-образовательной подсистемы необходима полная и достоверная информация о ресурсах, факторах и результатах развития, а также о барьерах развития, для чего необходима система субрегиональных счетов (ССРС), адекватно обеспечивающих систему информационных потребностей.

ГРНТИ 06.61.23
© Томшинская И.Н., 2017
Ирина Николаевна Томшинская – кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29 (Russia, St. Petersburg, Polytechnic str., 29). Тел.: +7 911 297 07 48. E-mail: irigin@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 06.06.2017 г.

Официальные информационные ресурсы регионального уровня формируются региональными комитетами государственной статистики на основе средств электронной обработки данных с последующей загрузкой в региональные базы данных, регистры и субрегистры по основным направлениям статистики. Объективная оценка состояния системы субрегиональных счетов предполагает ее тестирование на комплементарность информации о регионе в виде совокупности сведений экономического характера, которые можно собирать, анализировать, передавать, хранить и использовать в процессе контроллинга.

Экономическая информация ССРС отражает состояние функциональной подсистемы в пространстве и во времени, поэтому одним из важных критериев для пользователя является адекватность информации. Под адекватностью информации мы понимаем соответствие образа, создаваемого с помощью полученной информации об исследуемой подсистеме с меньшей степенью неопределенности. Адекватность информации влияет на принятие решений. В теории информационных систем адекватность экономической информации выражается в трех аспектах [2]:

1) синтаксический – отображает формально-структурные характеристики информации, означает ее исследование без анализа смысла и полезности в целом как однородного потока, который измеряется количественно. Он способствует восприятию внешних структурных характеристик или способа представления информации;

2) семантический – предполагает исследование смысла сообщения. Он определяет степень соответствия образа объекта и самого объекта. На этом уровне анализируются те сведения, которые отражает информация, рассматриваются смысловые связи;

3) прагматический – заключается в оценке полезности сообщения для принятия конкретных решений. Прагматическая (потребительская) адекватность отражает отношение информации и ее потребителя, соответствие информации цели управления, которая на ее основе реализуется. Проявляются прагматические свойства информации только при наличии единства информации (объекта), пользователя и цели управления. Прагматический аспект рассмотрения связан с ценностью, полезностью использования информации при выработке потребителем решения для достижения своей цели.

Именно прагматический аспект адекватности информации связан с практическим применением ССРС. Но первоначальной базой для ССРС является статистическая отчетность, на основе которой и происходит построение ССРС. Система региональных счетов является региональной составляющая системы национальных счетов. Идея СРС сводится к созданию таких показателей развития экономики региона на различных стадиях процесса воспроизводства, которые были бы информативны и взаимоувязаны между собой. Разработка СРС связана с рядом проблем, среди которых выделяют:

- порядок межрегионального распределения затрат и результатов, не имеющих четкой территориальной привязки (услуги внешней торговли, банков и т.п.), или видов деятельности, присущих только национальной экономике в целом (оборона, центральное управление, денежная эмиссия и т.п.);
- четкое определение на мезоуровне понятий «резидент», «центр экономического интереса», «подсистема», «экономическая территория», «региональная экономика» и др.;
- учет экспорта и импорта товаров и услуг, а также перемещения денег и финансовых инструментов. Статистика межрегионального обмена значительно уступает статистике внешней торговли, что обусловлено природой региональной экономики и методологией учета [1];
- ограниченность или отсутствие достоверной информации.

Адаптация СРС к особенностям научно-образовательной подсистемы также сталкивается с трудностями. Выделим в данном отношении оценку потоков товаров и услуг и финансовых потоков между подсистемами региональной экономики, которые, как правило, играют определяющую роль. Недостаток информации о них становится существенным препятствием для построения системы субрегиональных счетов. Для достижения целей нашего исследования оценим научно-образовательную подсистему с помощью СРС. Сбор и анализ показателей для построения СРС может быть произведен только по состоянию на 2015 год, так как статистические данные носят запаздывающий характера на два года.

Первоначально построим счет «Производство» научно-образовательной подсистемы Санкт-Петербурга (табл. 1). Счет производства в СРС представлен достаточно полно. Данный счет отражает

операции, относящиеся непосредственно к процессу производства резидентов подсистемы. Характерной особенностью валового продукта подсистемы является то, что он содержит повторный счет стоимости товаров и услуг, которые были израсходованы в процессе производства других товаров и услуг – промежуточное потребление. Данный показатель по статистическим данным невозможно рассчитать, поэтому для анализа использована расчетная доля потребляемых товаров и услуг, использованных в процессе производства (за исключением основных средств, использование которых учитывается как потребление основного капитала).

Таблица 1

Структура счета производства научно-образовательной подсистемы Санкт-Петербурга

Год	Использование				Ресурсы
	Промежуточное потребление		Валовая добавленная стоимость		Выпуск в основных ценах, млн руб.
	млн руб.	%	млн руб.	%	
2008	31978	25	95933	75	127911
2009	35911	25	107734	75	143645
2010	35535	23	118965	77	154500
2011	39532	22	140158	78	179690
2012	38964	20	155856	80	194820
2013	52 095	23	174 598	77	226 693
2014	59 126	22	209 493	78	268 619
2015	64 699	22	229 508	78	294 207

Таблица 1 заполнялась по следующему алгоритму: по статистическим данным получен показатель «Валовая добавленная стоимость» (тождественен валовому региональному продукту, характеризует результат производства товаров и услуг в исследуемой подсистеме). Затем методом экспертных оценок определилась доля валовой добавленной стоимости в выпуске, что позволило определить показатель стоимости произведенных товаров и услуг (выпуск). На последнем этапе рассчитано промежуточное потребление как разница между выпуском в основных ценах и валовой добавленной стоимости. Данные, представленные в таблице 1, дают представление о доли валовой добавленной стоимости, а также о размерах данной подсистемы в общей системе региона. Но так как данные рассчитаны неточно, то конкретные выводы будет сделать сложно.

Для того, чтобы конкретизировать выводы об исследуемой подсистеме, рекомендуется составить ее отчетность, что позволит достаточно объективно оценить позиции данной подсистемы в регионе. Для дальнейшего углубления анализа необходимо сгруппировать показатели счета «Производство» региона по видам экономической деятельности, что невозможно сделать при наличии современных статистических данных. Это связано с тем, что составляющие научно-образовательной подсистемы находятся внутри разных видов деятельности: образование, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуги др.

Счет образования доходов Санкт-Петербурга, а тем более научно-образовательной подсистемы, в полном объеме в настоящее время не составляется. Методология его построения находится в разработке. Поэтому с помощью методов экспертных оценок можно оценить структуру счета доходов (таблица 2). Из таблицы 2 видно, что большая часть доходов уходит на покрытие оплаты труда наемных работников (включая отчисления работодателями страховых взносов, а также налоги на доходы и другие выплаты). Налоги научно-образовательной подсистемы составляют примерно 3%.

Таблица 2

Примерная структура счета образования доходов научно-образовательной подсистемы Санкт-Петербурга, %

Год	Использование			Ресурсы
	Оплата труда наемных работников	Налоги на производство, всего	Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы	Валовой региональный продукт
2015	95	3	2	229 508

Достаточно низкий показатель характеризуется льготами, представленным данной подсистеме: налог на добавленную стоимость не взимается с образовательной и научной деятельности. Налог на имущество научно-образовательные организации, находящиеся на территории Санкт-Петербурга, не платят. Подсистема демонстрирует достаточно низкий показатель валовой прибыли, представляющей собой ту часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета чистых налогов и расходов, связанных с оплатой труда наемных работников. Указанное обстоятельство обусловлено действующими правовыми ограничениями на формирование прибыли, которые создают условия для постоянного инвестиционного дефицита и формирования скрытых внелегальных доходов учредителей и менеджмента. Соответственно, счет образования доходов не раскрывает всей картины обеспечения интересов.

Отметим, что, помимо представленных выше двух основных счетов, неразвитость методик, процедур и инструментов учета на мезоуровне не позволяет сформировать остальные счета научно-образовательной подсистемы. Но с помощью СРС можно оценить динамику статьи «Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования», являющуюся элементом счета операций с капиталом Санкт-Петербурга (таблица 3). По результатам анализа таблицы 3 видно, что преимущественную долю в распределении инвестиций в основной капитал Санкт-Петербурга занимали привлеченные средства (2012 г. – 55,7%, 2013 г. – 52,8%, 2014 г. – 57,1%). Но 2015 год стал переломным в этом смысле, доля собственных средств и привлеченных сравнялась и стала одинаковой (50%). Привлеченные средства в данном контексте – это кредиты банков, инвестиции из-за рубежа, бюджетные средства (средства консолидированного бюджета (26,9%), включая средства федерального бюджета (12,6%); бюджета субъекта РФ (14,2%); средства внебюджетных фондов) и прочие средства.

Таблица 3

Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, %

Источники финансирования	2012	2013	2014	2015
Собственные средства (включая прибыль оставшуюся в распоряжении организации и амортизацию)	44,3	47,2	42,9	50,0
Привлеченные средства (включая средства бюджета)	55,7	52,8	57,1	50,0

Существующая система счетов недостаточно развита на региональном уровне и практически не развернута на субрегиональном уровне, что оставляет все пространственные локализации региональной экономики без инструментов учета и возможностей анализа ресурсов и результатов своей деятельности. В частности, применительно к научно-образовательной подсистеме невозможно отслеживать движение инвестиций, формирование сбережений, отток и приток ресурсов и другие позиции, что оставляет подсистему вне прогнозных построений и стратегических планов.

Существование научно-образовательной подсистемы ставит в повестку дня вопрос о составлении ее баланса, в основу которого правомерно положить метод «затраты – выпуск» В. Леонтьева. В модели межотраслевого баланса Леонтьева – четыре основных квадранта, отражающих определенные стадии производственного процесса: первый квадрант – объемы потребления на нужды производства; группировка продукта по использованию – второй квадрант; включение добавленной стоимости товара – третий квадрант; структура распределения дохода – четвертый квадрант.

Для составления баланса научно-образовательной подсистемы выделим три блока квадрантов. В I и II квадрантах отражаются, соответственно, промежуточный (производственный) и конечный спрос на ресурсы, в III квадранте – добавленная стоимость научно-образовательной подсистемы. Таким образом, по столбцам I и III квадрантов сумма промежуточного потребления и денежных средств представляет собой затраты на производство, а по строке I и II квадрантов сумма промежуточного и конечного спроса характеризует использование ресурсов. Определим возможности, которые предоставляет построение такого баланса исследуемой подсистемы совместно с предложенными счетами: анализ развития подсистемы; прогнозирование развития подсистемы; оценка ресурсоемкости подсистемы; определение направлений развития подсистемы.

Использование модели межотраслевого баланса позволяет решить ряд задач развития научно-образовательной подсистемы [3]: потребность в инвестициях, в том числе, в частных и государствен-

ных вложениях (для этого необходимо определить структуру создаваемых благ); потребность в трудовых ресурсах, которая возникает при увеличении конечного спроса на отдельные виды услуг подсистемы, учитывая не только прямые затраты, но и косвенные, индуцированные в смежных сферах; потребность в рабочей силе при сокращении спроса в научно-образовательной подсистеме с учетом снижения спроса на продукцию (услуги) смежных отраслей и, соответственно, снижение потребности в рабочей силе, что необходимо в условиях кризиса. Межотраслевой баланс является также отправным пунктом для анализа межотраслевых зависимостей цен. Такие расчеты позволят оценить научно-образовательную подсистему с точки зрения аффилированности к изменению регулируемых величин: транспортных и энергетических тарифов, тарифов на услуги ЖКХ и т.д.

Таким образом, в целях трансформации системы региональных счетов применительно к разработке соответствующего информативного инструмента развития пространственно локализованных подсистем научно-образовательного профиля, нами предложены: методика многомерного статистического анализа развития данных подсистем; составление их баланса на основе использования модели «затраты – выпуск»; адекватный учет интеллектуального капитала данных подсистем при составлении счета операций с капиталом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зелинская М.В.* Интегрированные информативные инструменты развития региональных экономических систем. Краснодар: ЮИМ, 2010.
2. *Избачков Ю.С., Петров В.Н.* Информационные системы. СПб.: Питер, 2006.
3. *Михеева Н.Н.* Таблицы «затраты – выпуск»: новые возможности экономического анализа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.berezovsky.krskstate.ru/statisnab/article/0/id/8316 (дата обращения 11.11.2016).

Дедюхина Н.В., Назарова В.А.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-СТРУКТУР ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. *В статье представлено обоснование практического использования показателя «вменённый доход» в методиках управленческого анализа для объективной оценки экономической эффективности функционирования сегментов деятельности ОАО «РЖД».*

Ключевые слова. *Экономическая эффективность, вменённый доход, сегменты деятельности, управленческий анализ, железнодорожный транспорт.*

Dedyukhina N.V., Nazarova V.A.

MANAGEMENT ANALYSIS OF THE RAILWAY TRANSPORT BUSINESS STRUCTURES AS A STRATEGY IMPLEMENTATION TOOL FOR THE TRANSPORT INDUSTRY SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract. *The article considers the grounds for the practical application of "imputed income" indicator in management analysis methods for the objective assessment of JSC “Russian Railways” business segments economic efficiency, the parent company of Russian Railways Holding Company.*

Keywords. *Economic efficiency, imputed income, business segments, management analysis, rail transport.*

Процессы глобализации и изменения традиционных мировых хозяйственных связей ставят перед Россией задачу рационального использования потенциала своего уникального экономико-географического положения и транзитного потенциала страны, что позволит не только добиться экономических эффектов от участия в международных перевозках, но и создать новые инструменты влияния России на мировые экономические процессы, включая формирование новых зон экономического притяжения и установление долгосрочных экономических связей.

Сегодня российские железные дороги являются второй по величине транспортной системой мира, уступая по общей длине лишь США, и выступают неотъемлемой частью евразийской железнодорожной сети, связывая экономическое пространство Европы и Восточной Азии. Железнодорожный транспорт, как наиболее значимый элемент единой транспортной системы Российской Федерации, обеспечивает более 40% пассажирских и грузовых перевозок на внутреннем рынке. Ведущее положение железных дорог определяется возможностью осуществлять круглогодичное регулярное движение, обеспечивая перемещение основной массы грузопотоков и мобильность трудовых ресурсов.

Однако, как показывает опыт, несмотря на особую значимость для развития отечественной экономики, бизнес-структуры железнодорожного комплекса не всегда способны адекватно и гибко реаги-

---

ГРНТИ 06.81.85
© Дедюхина Н.В., Назарова В.А., 2017
Наталья Вильгельмовна Дедюхина – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.
Валентина Александровна Назарова – ведущий бухгалтер сводного отдела отчетности инфраструктуры Северо-Западного регионального общего центра обслуживания – структурного подразделения центра корпоративного учета и отчетности «Желдоручет» – филиала ОАО «РЖД» (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Дедюхина Н.В.): 190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9 (Russia, St. Petersburg, Moskovsky av., 9). Тел.: +7 921 312 15 92. E-mail: deduhina@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 11.08.2017 г.

ровать на внешние вызовы, в результате чего их потенциальные возможности в получении экономических выгод могут обращаться в источники проблем. Среди таких проблем, которые выполняют роль сдерживающих факторов для дальнейшего социально-экономического развития страны, следует отметить следующие: недостаточность инвестиционных ресурсов, в том числе для обеспечения обновления основных фондов железнодорожного комплекса; техническое и технологическое отставание России от передовых стран мира по уровню железнодорожной техники; территориальные диспропорции с позиции развития инфраструктуры железнодорожного транспорта и пропускной способности железнодорожных линий, улучшения транспортной обеспеченности регионов; ограниченные возможности для роста объемов транзитных грузовых перевозок [1].

Для решения обозначенных проблем распоряжением Правительства Российской Федерации была утверждена Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года (далее – Стратегия развития – 2030) [1], предусматривающая поэтапную структурную реформу отрасли, которая будет способствовать решению таких важных стратегических задач, как повышение мобильности трудоспособного населения, снижение напряженности на рынке труда, уменьшение диспропорций между регионами с избытком и дефицитом трудовых ресурсов, повышение качества жизни населения, рост объемов торгового обмена ресурсами и товарами между регионами на внутреннем рынке. Железнодорожный транспорт должен трансформироваться из рискового фактора ограничения роста российской экономики в движущую силу устойчивого социально-экономического развития страны.

Новый вектор функционирования предприятий железнодорожного транспорта требует переосмысления теоретических и методологических подходов к учетно-аналитическому обеспечению управления транспортным бизнесом, одна из основных задач которого заключается в выявлении и мобилизации резервов повышения производственно-экономической эффективности и финансовой устойчивости бизнес-структур. Решение данной задачи, в частности, позволит достичь стратегических целей развития холдинга «РЖД» [2], включая повышение его инвестиционной привлекательности и глубокую интеграцию в евро-азиатскую транспортную систему.

Высокая востребованность в прикладных научных исследованиях в области экономики и менеджмента транспортной отрасли объясняется вовлечением Российской Федерации в реализацию межконтинентального инвестиционного проекта в сотрудничестве с Казахстаном «Новый шелковый путь», инициатором которого является Китай. «Новый шёлковый путь» не только позволит выстроить самые удобные и быстрые транзитные маршруты через центр Евразии, но и ускорит темпы экономического развития регионов Китая, России, Казахстана и соседних государств. Участие России в межконтинентальном проекте позволит: увеличить объемы транзита через её территорию и существенно ускорить окупаемость вложений в транспортную инфраструктуру, тем самым активизировать развитие регионов азиатской части Российской Федерации, сделать их более привлекательными для притоков новых инвестиций и проживания населения; укрепить положение Российской Федерации как крупного транс-евразийского коридора и «моста» между странами Востока и Запада; выстроить новые долгосрочные траектории партнерства с Китаем в условиях санкционного давления со стороны западноевропейских и американских партнеров; создать условия для ликвидации очагов военных конфликтов и неконтролируемых потоков мигрантов за счет вовлечения в экономические проекты трансграничных с Китаем стран – Афганистана, Пакистана.

Достижение обозначенных целевых установок становится возможным при условии повышения экономической эффективности функционирования железнодорожной отрасли в целом и её отдельных сегментов деятельности, стимулирования роста объемов перевозок, масштабов транспортного бизнеса и привлечения капиталов крупных инвесторов. На сегодняшний день продолжает оставаться нерешенной проблема объективной оценки экономической эффективности и изыскания резервов её повышения на уровне тех сегментов деятельности железнодорожного транспорта, которые имеют неперевозочный, сугубо затратный характер. Эти сегменты не приносят дохода, однако обеспечивают его получение на уровне других сегментов за счет одновременного создания и потребления новой добавленной стоимости [3]. К таким сегментам относится, например, предоставление услуг по использованию железнодорожной инфраструктуры, включая работы по эксплуатации, содержанию и ремонту инфраструктуры общего пользования, выполняемые предприятиями – структурными подразделениями Центральной дирекции инфраструктуры – филиала ПАО «Российские железные дороги».

Оценить результативность деятельности затратных сегментов бизнес-структур железнодорожного комплекса и их вклад в формирование финансового результата становится возможным при использовании методического инструментария управленческого анализа и подхода, который предусматривает условную передачу таким сегментам сбытовых функций, определение условного (вменённого) дохода и соответствующего финансового результата. В этом случае аналитическая информация, которая будет формироваться в системе управленческого учета, позволит не только объективно оценить продуктивность работы сегментных менеджеров [4], но и изыскать резервы повышения эффективности бизнес-процессов, исследовать влияние синергетических эффектов на конечные финансовые результаты деятельности корпоративной структуры при взаимодействии прибыльных и затратных сегментов, обеспечить рост отраслевых показателей инвестиционной привлекательности на уровне коэффициентов прибыльности и рентабельности [5, 6].

В настоящей публикации отражены результаты исследования практического использования предложенного подхода для оценки экономической эффективности функционирования бизнес-структур применительно к сегментам деятельности ОАО «Российские железные дороги» (далее – ОАО «РЖД»).

С позиции сегментарного подхода, дифференциация различных видов деятельности ОАО «РЖД» осуществляется в виде выделения отдельных направлений, таких как грузовые перевозки, пассажирские перевозки, предоставление услуг локомотивной тяги, предоставление услуг инфраструктуры, прочие виды деятельности. Данная сегментация отражает функциональное предназначение того или иного направления деятельности акционерного общества для выполнения поставленных задач – получения предпринимательского дохода и повышения рыночной стоимости корпоративной структуры. Обозначенное условие позволяет определить указанную сегментацию как первичную или функциональную.

Дифференциация функциональных сегментов железнодорожного комплекса базируется на соблюдении их следующих характеристик: масштабность размеров производственного потенциала и значимость выполняемых функций; принципиальные отличия конкретного сегмента от других сегментов деятельности в части условий его функционирования; идентичность спроса на производимую сегментом продукцию или оказываемые услуги со стороны внутрикорпоративных клиентов и внешних потребителей; устойчивость индикаторов оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности, обеспечивающая возможность их корректного сопоставления за различные интервалы времени; специфика производственных возможностей, которые требуют использования соответствующих компетенций персонала и позволяют достигать сегменту конкурентных преимуществ на рынке и внутри корпорации, к которой он принадлежит; соблюдение условия непрерывности функционирования сегмента в будущем.

Для оценки экономической эффективности функциональных сегментов ОАО «РЖД» воспользуемся исходными данными корпоративной отчетности за 2014–2016 годы об объемах потребляемых ресурсов и финансовых результатах (табл. 1), отразим в таблице 2 динамику экономической эффективности функциональных сегментов на уровне показателей рентабельности и сформулируем профессиональные суждения по результатам анализа расчетных показателей.

В нашем случае уровень рентабельности функционального сегмента определяется в процентном выражении как отношение полученного за период финансового результата к объему потребленных ресурсов, измеряемых показателем «расходы». С позиции оценки рентабельности по данным публичной финансовой информации лидером является сегмент «услуги локомотивной тяги», стабильно поддерживающий свою доходность на уровне около 35%, а наиболее проблемным выступает убыточный сегмент «услуги инфраструктуры» (табл. 2). По всем сегментам деятельности наблюдается рост показателей рентабельности, создавая для пользователей управленческой информации внешнее впечатление о повышении эффективности работы сегментных менеджеров; при этом наиболее интенсивный рост рентабельности происходит в сегменте «пассажирские перевозки», достигая значения 14,9% только за последний отчетный период. Отметим, что сегмент «прочие виды деятельности» является прибыльным наряду с другими.

Основной недостаток полученной аналитической информации заключается в том, что она не позволяет объективно оценить экономическую эффективность отдельных направлений деятельности, так как одно из них – предоставление услуг инфраструктуры – носит неперевозочный характер. Однако именно данный сегмент деятельности обеспечивает необходимые условия для получения дохо-

дов другими сегментами, такими как грузовые перевозки, пассажирские перевозки, услуги локомотивной тяги. Чтобы восполнить указанный недостаток, следует условно наделить сбытовыми функциями все функциональные сегменты деятельности ОАО «РЖД», определить соответствующие показатели вменённого дохода и финансовые результаты, которые затем использовать в методике расчета приведенных показателей рентабельности по отдельным направлениям деятельности, как наиболее информативных для изыскания резервов снижения ресурсоёмкости и повышения продуктивности функциональных сегментов, независимо от того, прибыльными или убыточными они являются по данным официальной корпоративной отчетности.

Таблица 1

Официальная информация о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности ОАО «РЖД» по функциональным сегментам за 2014–2016 годы, млрд руб.

Показатель	2014	2015	2016
Доходы, всего	1 401,7	1 510,8	1577,5
грузовые перевозки	1 105,6	1 203,9	1254,5
предоставление услуг инфраструктуры	99,0	99,8	104,6
предоставление услуг локомотивной тяги	10,3	10,5	10,9
пассажирские перевозки	10,0	11,8	17,0
доходы от прочих видов деятельности	176,8	184,8	190,5
Расходы, всего	1 343,2	1 427,2	1460,3
грузовые перевозки	1 048,1	1 137,4	1160,8
предоставление услуг инфраструктуры	119,4	109,0	112,4
предоставление услуг локомотивной тяги	7,6	7,8	8,1
пассажирские перевозки	10,5	11,9	14,9
расходы от прочих видов деятельности	157,6	161,1	164,1
Финансовый результат, всего	58,5	83,6	117,2
грузовые перевозки	57,5	66,5	93,7
предоставление услуг инфраструктуры	-20,4	-9,2	-7,8
предоставление услуг локомотивной тяги	2,7	2,7	2,8
пассажирские перевозки	-0,5	-0,1	2,1
результат от прочих видов деятельности	19,2	23,7	26,4

Составлено авторами на основе данных [11].

Таблица 2

Оценка динамики показателей рентабельности функциональных сегментов по данным финансовой отчетности ОАО «РЖД» за 2014–2016 гг., %

Сегмент (направление) деятельности	2014	2015	Изменение: 2015 к 2014	2016	Изменение: 2016 к 2015
Рентабельность грузовых перевозок	5,5	5,8	0,3	8,1	2,3
Рентабельность услуг инфраструктуры	-17,1	-8,4	8,7	-6,9	1,5
Рентабельность услуг локомотивной тяги	35,5	34,6	-0,9	34,6	0,0
Рентабельность пассажирских перевозок	-4,8	-0,8	4,0	14,1	14,9
Рентабельность прочих видов деятельности	12,2	14,7	2,5	16,1	1,4
Рентабельность деятельности общества	4,4	5,9	1,5	8,0	2,1

Составлено авторами на основе данных таблицы 1.

Для определения вмененного дохода, распределённого по сегментам деятельности, например, пропорционально объемам потребляемых трудовых ресурсов в процессе создания добавленной стоимости, воспользуемся опубликованными данными о численности персонала и его структуре (табл. 3) [10]. Значения показателя «вмененный доход», приведенного к объемам потребляемых трудовых ресурсов по функциональным сегментам деятельности ОАО «РЖД» за 2014–2016 гг. отразим в таблице 4.

Таблица 3

Расчетные значения показателя «списочная численность персонала» по направлениям деятельности ОАО РЖД за 2014–2016 гг.

Сегмент (направление) деятельности	Численность персонала филиала ОАО «РЖД», чел.	Структура численности персонала по сегментам деятельности филиала ОАО «РЖД», %	Расчетная списочная численность персонала ОАО «РЖД» по направлениям деятельности, исходя из заданной структуры численности персонала филиала, тыс. чел.		
			2014 г.	2015 г.	2016 г.
Грузовые перевозки	558	5,5	45,9	44,5	42,6
Предоставление услуг инфраструктуры	6 040	59,4	496,5	480,5	459,8
Предоставление услуг локомотивной тяги	2 749	27,0	225,7	218,4	208,9
Пассажирские перевозки	159	1,6	13,4	12,9	12,4
Прочие виды деятельности	664	6,5	54,3	52,6	50,3
Всего	10 170	100	835,8	808,9	774,0

Составлено авторами на основе данных [7, 8, 9, 10].

Таблица 4

Расчетные значения показателя «вменённый доход», приведенного к объемам потребляемых трудовых ресурсов функциональных сегментов деятельности ОАО «РЖД» за 2014–2016 гг., млрд руб.

Сегмент (направление) деятельности	Вменённый доход		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Грузовые перевозки	77,0	83,1	86,8
Предоставление услуг инфраструктуры	832,6	897,4	937,1
Предоставление услуг локомотивной тяги	378,5	408,0	425,8
Пассажирские перевозки	22,5	24,1	25,3
Прочие виды деятельности	91,1	98,2	102,5
Всего	1 401,7	1 510,8	1 577,5

Составлено авторами на основе данных таблиц 1, 3.

При определении показателей таблицы 4 нами использовался коэффициент распределения фактического дохода к выбранной базе ($К_{распр}$) – списочной численности персонала, который исчисляется на основе данных таблиц 1 и 3:

$$К_{распр}(2014) = \text{доход фактич.} / \text{численность персонала фактич.} = 1401{,}7 / 835{,}8 = 1{,}6770758.$$

Вменённый (условный) доход $Д_{усл}$ по сегменту деятельности «грузовые перевозки» в 2014 году определится как:

$$Д_{усл}(2014) = К_{распр}(2014) \times Элемент_{базы\ распр.}(2014) = 1{,}6770758 \times 45{,}9 = 77{,}0 \text{ млрд руб.}$$

Показатели вменённого дохода по другим сегментам деятельности в 2014, 2015, в 2016 гг. определяются аналогично. Результаты расчетов отразим в таблице 5, на основании которой оценим динамику показателей рентабельности, приведенных к показателям вмененного дохода функциональных сегментов ОАО «РЖД» (табл. 6). Показатели таблиц 5 и 6 свидетельствуют о том, что сегменты деятельности акционерного общества «услуги инфраструктуры» и «услуги локомотивной тяги» становятся лидерами, которые в наибольшей степени вносят свой вклад в формирование доходов общества в целом за последние три года, причём этот вклад неуклонно возрастает.

В то же время, обнаруживается убыточная деятельность сегмента «грузовые перевозки», а по сегменту «пассажирские перевозки» имеет место существенное ухудшение показателя рентабельности, которая упала на 32,7% только за последний год. Деятельность сегмента «прочие виды деятельности» характеризуется устойчивым отрицательным финансовым результатом, который ежегодно снижает прибыльность акционерного общества и ухудшает его инвестиционную привлекательность (табл. 5). Проведенное исследование позволило выявить разночтения в профессиональных суждениях по результатам анализа показателей официальной финансовой отчетности ОАО «РЖД» и тех же финансовых показателей, скорректированных в системе управленческого анализа по сегментам с учетом дополнительной внутрикорпоративной информации (табл. 7).

Таблица 5

Аналитическая информация о доходах, расходах и финансовых результатах деятельности ОАО «РЖД» по функциональным сегментам за 2014–2016 гг., млрд руб.

Показатель	2014	2015	2016
Вменённый доход, всего	1 401,7	1 510,8	1577,5
грузовые перевозки	77,0	83,1	86,8
предоставление услуг инфраструктуры	832,6	897,4	937,1
предоставление услуг локомотивной тяги	378,5	408,0	425,8
пассажирские перевозки	22,5	24,1	25,3
доходы от прочих видов деятельности	91,1	98,2	102,5
Расходы, всего	1 343,2	1 427,2	1460,3
грузовые перевозки	1 048,1	1 137,4	1160,8
предоставление услуг инфраструктуры	119,4	109,0	112,4
предоставление услуг локомотивной тяги	7,6	7,8	8,1
пассажирские перевозки	10,5	11,9	14,9
расходы от прочих видов деятельности	157,6	161,1	164,1
Финансовый результат, всего	58,5	83,6	117,2
грузовые перевозки	-971,1	-1054,3	-1074,0
предоставление услуг инфраструктуры	713,2	788,4	824,7
предоставление услуг локомотивной тяги	370,9	400,2	417,7
пассажирские перевозки	12,0	12,2	10,4
результат от прочих видов деятельности	-66,5	-62,9	-61,6

Составлено авторами на основе данных таблиц 1, 4.

Таблица 6

Оценка динамики показателей рентабельности функциональных сегментов ОАО «РЖД», приведенных к показателям вмененного дохода за 2014–2016 гг., %

Сегмент (направление) деятельности	2014	2015	Изменение: 2015 к 2014	2016	Изменение: 2016 к 2015
Рентабельность грузовых перевозок	-92,7	-92,7	0,0	-92,5	0,2
Рентабельность услуг инфраструктуры	597,3	723,3	126,0	733,7	10,4
Рентабельность услуг локомотивной тяги	4 880,3	5 130,8	250,5	5 156,8	26,0
Рентабельность пассажирских перевозок	114,3	102,5	-11,8	69,8	-32,7
Рентабельность прочих видов деятельности	-42,2	-39,0	3,2	-37,5	1,5
Рентабельность деятельности общества	4,4	5,9	1,5	8,0	2,1

Составлено авторами на основе данных таблицы 5.

Таблица 7

Выявленные разночтения в профессиональных суждениях по результатам финансового анализа и управленческого анализа информации о деятельности ОАО «РЖД»

Сегмент (направление) деятельности	Выводы по результатам анализа показателей официальной финансовой отчетности ОАО «РЖД» (табл. 1, 2)	Выводы по результатам анализа показателей ОАО «РЖД» в системе управленческого анализа (табл. 5, 6)
Грузовые перевозки	Прибыльный сегмент деятельности, причем его доходность неуклонно возрастает. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как высокая	Сегмент в наибольшей степени снижает доходность ОАО за счет отрицательного финансового результата, который является весьма значительным и устойчивым на протяжении трёх последних лет. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как неудовлетворительная

Окончание табл. 7

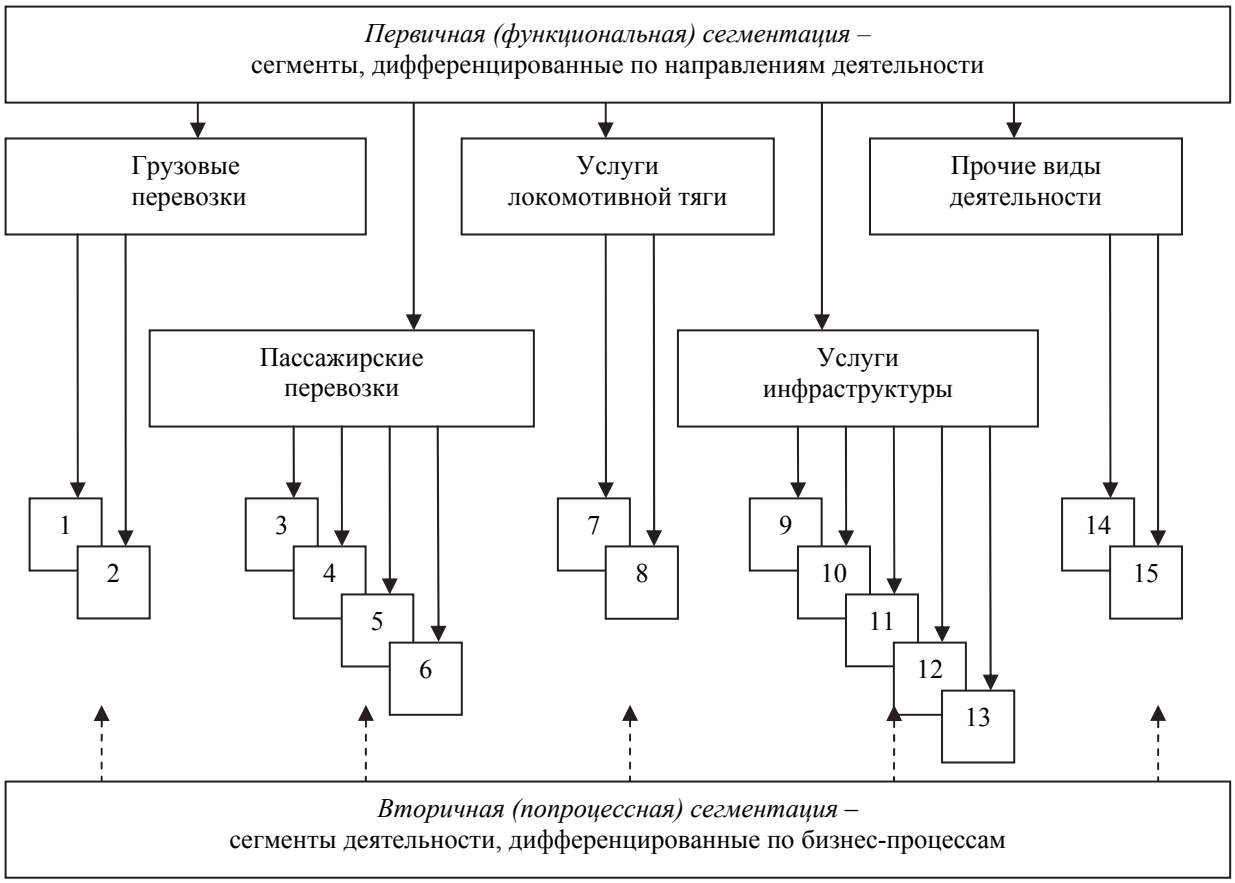
Сегмент (направление) деятельности	Выводы по результатам анализа показателей официальной финансовой отчетности ОАО «РЖД» (табл. 1, 2)	Выводы по результатам анализа показателей ОАО «РЖД» в системе управленческого анализа (табл. 5, 6)
Услуги инфраструктуры	Наиболее убыточный из пяти сегментов деятельности ОАО. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как неудовлетворительная	Данный сегмент деятельности вносит весомый вклад в формирование доходов ОАО и является высокорентабельным. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как высокая
Услуги локомотивной тяги	Рентабельность сегмента наиболее высокая, и поддерживается на стабильном уровне в течение последних лет – около 35%. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как высокая	Рентабельность сегмента наиболее высокая и характеризуется существенным ежегодным приростом. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как высокая
Пассажирские перевозки	Деятельность сегмента является убыточной в 2014, 2015 гг. и прибыльной в 2016 году. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как удовлетворительная, она повышается с течением времени	Деятельность сегмента прибыльна на протяжении трёх последних лет, однако уровень рентабельности за это время падает со 114,3% до 69,8%. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как удовлетворительная, однако она снижается с течением времени
Прочие виды деятельности	Рентабельность данного прибыльного сегмента неуклонно возрастает, её уровень превосходит рентабельность ОАО в целом. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как высокая	Сегмент является убыточным, причем его убытки более чем в 5 раз превосходили прибыль, полученную от пассажирских перевозок на протяжении трёх последних лет. Эффективность сегментного менеджмента оценивается как неудовлетворительная

Разработано авторами.

Поскольку в рассматриваемой методике определение величины вменённого дохода увязывается с объемами потребляемых трудовых ресурсов, следовательно, можно утверждать, что в качестве ключевого фактора мобилизации скрытых резервов повышения вмененного дохода на уровне убыточных сегментов деятельности необходимо рассматривать систему показателей, характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов, включая показатели производительности труда. По этой причине последующие этапы анализа в рассматриваемой методике должны предусматривать использование методов факторного технико-экономического анализа, включая оценку динамики показателей эффективности использования трудовых ресурсов каждого из функциональных сегментов и разработку мероприятий, обеспечивающих снижение трудоемкости бизнес-процессов и рост производительности труда.

Несмотря на значимость функциональной сегментации для решения задач производственного менеджмента и управления финансами корпоративной структуры, она, по нашему мнению, не является достаточной для изыскания резервов достижения максимально возможной эффективности сегмента, так как не учитывает различные условия формирования добавленной стоимости на уровне отдельных бизнес-процессов внутри каждого из функциональных сегментов. Восполнить этот недостаток позволяет аналитическая информация, которая может быть получена при условии использования вторичной попроцессной сегментации деятельности бизнес-структур. Сущность данной сегментации заключается в детализации центров затрат функционального сегмента на центры затрат тех бизнес-процессов, которые обеспечивают функционирование данного сегмента.

Например, применительно к функциональному сегменту «грузовые перевозки» могут быть выделены два ключевых попроцессных сегмента – «прием к перевозке, хранению и выдаче грузов, пломбирование грузовых вагонов и контейнеров» и «деятельность железнодорожных станций по выполнению грузовых операций». Полная попроцессная сегментации деятельности ОАО «РЖД» и её таксономические связи с функциональной сегментацией бизнес-структур акционерного общества представлены на рисунке.



1 – прием к перевозке, хранению и выдаче грузов, пломбирование грузовых вагонов и контейнеров;
2 – деятельность железнодорожных станций по выполнению грузовых операций;
3 – разработка и обеспечение выполнения графика движения пассажирских поездов;
4 – разработка и обеспечение выполнения графика движения пригородных поездов;
5 – разработка и обеспечение выполнения графика движения почтово-багажных поездов;
6 – организация специальных перевозок составами пассажирского парка;
7 – обслуживание поездов локомотивными бригадами на участках работы тепловозов;
8 – обслуживание поездов локомотивными бригадами на участках работы электровозов постоянного тока;
9 – управление техническими средствами железнодорожной автоматики и телемеханики;
10 – техническое обслуживание и текущий ремонт грузовых и рефрижераторных вагонов;
11 – диагностика и мониторинг объектов инфраструктуры;
12 – техническое обслуживание и ремонт путевых машин и специального подвижного состава;
13 – техническое обслуживание и ремонт путевого комплекса инфраструктуры и обеспечение безопасности движения поездов;
14, 15 – бизнес-процессы прочих видов деятельности.

Рис. Декомпозиция взаимосвязей функциональной и попроцессной сегментации деятельности ОАО «РЖД» (разработано авторами)

Объектами управления на уровне вторичной сегментации выступают показатели потребленных затрат с выделением затрат на оплату труда и численности персонала, которые будут оказывать непосредственное влияние на величину соответствующих затратных показателей функционального сегмента, финансовые результаты структурных подразделений и акционерного общества в целом. Обозначенный подход позволит оценить обоснованность планируемых и фактически потребленных материальных и человеческих ресурсов по каждому бизнес-процессу и, в случае необходимости, принять меры по обеспечению их оптимизации и сбалансированности. Разработка методического инструментария для практического использования такого подхода и результаты его апробации будут отражены в дальнейших публикациях авторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 июня 2008 г. № 877-р.
2. Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года, утв. Советом директоров ОАО «РЖД» от 23 декабря 2013 года № 19.
3. *Дедюхина Н.В.* Диагностика и финансовый мониторинг инвестиционных процессов операционных и географических сегментов бизнеса: монография. СПб.: Изд-во ИВЭСЭП, Знание, 2007. 108 с.
4. *Дедюхина Н.В.* Использование показателей продуктивности в мониторинге инвестиционных процессов: ограничения и новые возможности // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 4.
5. *Дедюхина Н.В.* Методологические аспекты анализа показателей рентабельности: новые решения // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2.
6. *Дедюхина Н.В.* Факторный анализ рентабельности в системе управленческого учета как инструмент повышения эффективности инвестиционных процессов // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4 (18).
7. Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» за 2014 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rzd.ru/static/public/ru? STRUCTURE_ID (дата обращения 10.08.2017).
8. Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rzd.ru/static/public/ru? STRUCTURE_ID (дата обращения 10.08.2017).
9. Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» за 2016 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rzd.ru/static/public/ru? STRUCTURE_ID (дата обращения 10.08.2017).
10. *Рубежанский П.Н.* Управление издержками функциональных дирекций ОАО «РЖД» на завершающем этапе реформы: Препринт № 13. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2013. 48 с.
11. Финансовая отчетность по российским стандартам. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ir.rzd.ru (дата обращения 10.08.2017).

Азимина Е.В.

КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье дается определение экономики инноваций как самостоятельной части экономической науки, рассматриваются основные предпосылки ее формирования, подробно анализируются категории экономического эффекта и эффективности инноваций, представлена классификация возможных экономических эффектов в зависимости от типа инноваций, сформулирована укрупненная модель формирования оптимального инновационного портфеля предприятия.*

Ключевые слова. *Экономика инноваций, эффект и эффективность инноваций, классификация эффектов от инноваций по уровням и типам.*

Azimina E.V.

THE CRITERIA OF THE COMPANY INNOVATIONS EFFICIENCY

Abstract. *There is an economy of innovation definition, the main preconditions of this economy presence in the article. The innovation economic effect and efficiency categories are detailed analyzed, classification of possible innovation effect based on innovation types is presented, the integrated model of optimal innovation portfolio is formulated by the author.*

Keywords. *Economy of innovation, effect and efficiency of innovation, classification of innovation effects by levels and types.*

Современной закономерностью развития общества является переход к инновационной экономике, основанной на знаниях, отличительной чертой которой является ускорение научно-технического развития, повсеместная активизация инновационной деятельности, как основного фактора долгосрочного и устойчивого развития. Отдельно следует отметить, что скорость изменения современного общества постоянно увеличивается, при этом происходящие трансформации носят радикальный характер, достаточно отметить сокращение длительности так называемых длинных волн (теория длинных волн Н. Кондратьева [11]), то есть промежутка времени между существенными изменениями технологического уклада, часто называемыми промышленными революциями. Так, человечество еще полностью не освоило возможности роботизации, а уже начинается моделирование и опытная эксплуатация образцов следующего поколения – кибер-физических систем, представляющих собой результат интеграции естественных биологических и искусственных механических систем на основе последних достижений биотехнологии и информационных технологий. Таким образом возникает принципиально новая система роста общественного богатства, построенная на эффективности инноваций и интеллектуального капитала.

ГРНТИ 82.15.01
© Азимина Е.В., 2017
Екатерина Валерьевна Азимина – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-602-23-04. E-mail: azimina.e@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 18.06.2017 г.

Очевидно, что для дальнейшего целенаправленного движения в рамках новой экономической инновационной парадигмы общественного развития требуется выявление и обобщение причинно-следственных связей, основных категорий и экономических закономерностей инновационной деятельности и связанных с ней инвестиций, методов оценки эффектов, формулировки критериев эффективности инноваций, т.е. развития экономики инноваций. В настоящее время экономика инноваций, как наука, во многом находится в состоянии становления, что делает актуальной разработку ее составных частей и научных подходов. Как отметил проф. Н.П. Иващенко (МГУ) [11]: «Это особенно важно в связи с имеющимся существенным дефицитом систематизированных знаний в области экономики инноваций и инновационного предпринимательского образования».

Экономику инноваций можно рассматривать как раздел экономической науки, который занимается изучением сущности и динамики экономических характеристик инноваций, их влияния на экономические показатели и долгосрочную эффективность и устойчивость хозяйствующих субъектов и экономики в целом, выработкой методов принятия оптимальных решений с использованием экономических критериев. В настоящее время содержание науки экономики инновации по-разному трактуется в научной литературе [4-8, 10-12]. В одних источниках имеется преобладание теории инноваций по отношению к экономическим рассуждениям, в других экономику инноваций подменяют экономическими расчетами инновационных инвестиционных проектов и инвестиционной теорией. По мнению автора, экономика инноваций должна отражать экономическое содержание теории инноваций и характеристик инновационной деятельности. В этой связи, наиболее важные теоретические положения и характеристики инновационных процессов, которые являются предпосылками для развития экономики инновации предприятия, следующие:

1. Теория длинных волн (смена технологических укладов), в основе которой лежит теория больших циклов экономической конъюнктуры (циклической динамики) Н.Д. Кондратьева.
2. S-образные кривые жизненных циклов (товаров, технологий, предприятий).
3. Модель диффузии инноваций.
4. Человеческий капитал, теория знаний и интеллектуальная собственность в инновационной деятельности.
5. Модели финансирования инноваций.
6. Инновационная среда и государственное управление инновациями.
7. Виды и классификация инноваций, включающие продуктовые, технологические и управленческие инновации.

Представленные характеристики теории инноваций определяют экономические характеристики инновационной деятельности на предприятия и ее эффективности, как предмета экономики инноваций. Инновационная деятельность предприятий с точки зрения сущности механизма получения эффекта может быть разделена на следующие два основных направления: деятельность для развития собственного бизнеса на основе внедрения инноваций, полученных как своими силами, так и путем покупки новшества для его дальнейшего внедрения в собственной хозяйственной деятельности; деятельность по разработке инновационной идеи для ее дальнейшей перепродажи как интеллектуального продукта, или покупка такой идеи для ее распространения и диффузии инноваций. Дальнейшее исследование вопросов экономики инноваций в настоящей статье связано с первым направлением инновационной деятельности.

Автором уже предложена классификационная модель инноваций предприятия, содержащая экономический результат, как отдельный критерий классификации, а также взаимосвязи между видами внедряемых инноваций и экономическими показателями эффективности для производства и потребителя а именно: снижение затрат на производство и доставку продукта, увеличение цены продукта, рост объемов продаж, сокращение потребности в оборотных средствах, рост нематериальных активов, приводящий в конечном итоге к росту прибыли и росту возврата на вложенный капитал [2]. На основании этой классификации и анализа основных предпосылок, формирующих экономику инноваций, следует отметить, что инновационная деятельность оказывает влияние на следующие экономические параметры деятельности предприятия: объем и структура продаж; цены реализации продукции предприятия; величина, как переменных, так и постоянных текущих затрат; объем инвестиций; величина рабочего (оборотного капитала).

При этом задача управления эффективностью инноваций требует более подробного рассмотрения всего многообразия возможных эффектов от внедрения нововведений, идентификации источников таких эффектов, причинно-следственных связей в рамках формирования общего результата работы предприятия. С этой целью на рисунке предложена классификация эффектов инноваций по уровням эффектов и по основным типам инноваций: продуктовым, технологическим, управленческим. Предлагается выделить три основных уровня рассмотрения эффектов инноваций, а именно: базовый, отражающий природу воздействия изменения, обусловленного инновацией на деятельность предприятия; результирующий, показывающий влияние инновации на основные параметры деятельности предприятия; комплексный, отражающий совокупное воздействие инновации на деятельность предприятия. Необходимость последнего уровня вызвана тем, что изменения, вызванные инновационной активностью предприятия, разнообразны и могут оказывать разнонаправленное воздействие на результирующие показатели, улучшая одни и ухудшая другие.

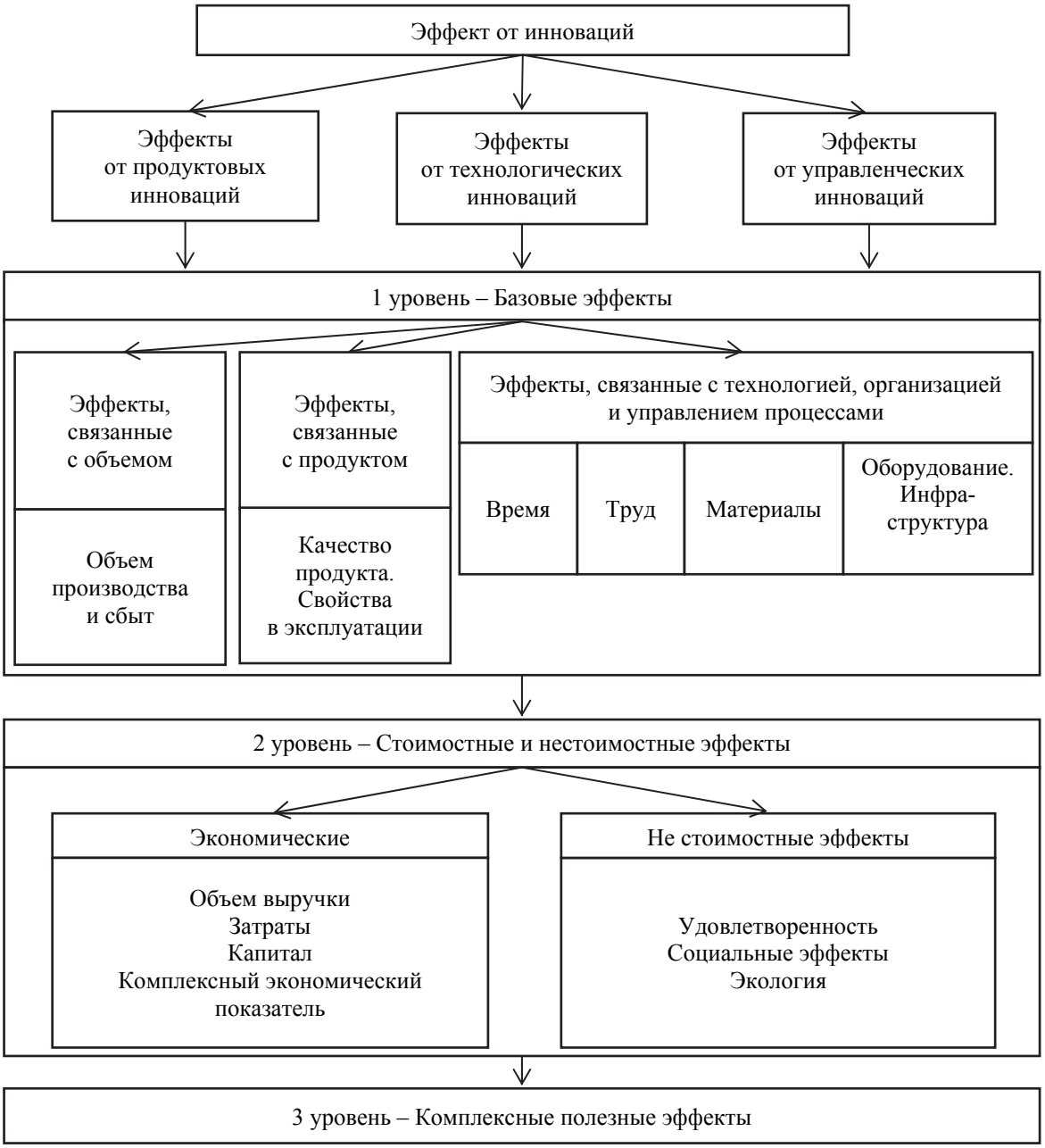


Рис. 1. Классификация эффектов от внедрения инноваций на предприятии (составлено автором)

Как видно из рисунка, эффекты первого уровня, объединяющие базовые эффекты, включают три основные группы первичных эффектов, а именно: эффекты от изменения объемов выпуска и сбыта; эффекты, связанные с продуктом; эффекты, возникающие в ходе операционной деятельностью при процессных технологических и операционно-управленческих преобразованиях, связанные с объемом всех видов ресурсов, необходимых для осуществления производственной деятельности (сырья и материалов, труда, средств и предметов труда). В качестве примера конкретной формы базовых эффектов можно привести следующие: сокращение длительности операционного цикла за счет повышения скорости и результативности принятия решений, оптимизации операций и бизнес-процессов, упрощения маршрутов транспортировки внутри цепочки создания стоимости; рост производительности труда, а при автоматизированном процессе – рост производительности оборудования; совершенствование взаимодействия при кооперации внутри цепи поставок.

Эффекты второго уровня содержат стоимостные (экономические) и нестоимостные эффекты. Экономические эффекты, возникающие вследствие наличия базовых эффектов первого уровня, включают: повышение объемов реализации, рост выручки при повышении цены, за счет включения в нее инновационной ренты [1], снижение удельных переменных затрат, сокращение постоянных расходов, оптимизацию размера и структуры рабочего капитала и т.п. Также следует отметить, что внедрение инноваций часто связано с нестоимостными (неэкономическими) эффектами: удовлетворенность новыми продуктами и лояльность клиентов к инновациям, развитие персонала организации, его мотивации и вовлеченности, результативность процессов и др. Помимо производственных эффектов инноваций, могут иметь решающее значение для социальных процессов повышение занятости, рост доходов, социальной защищенности, техники безопасности и комфорта в производстве и др.

Эффекты третьего уровня связаны с совокупным эффектом. Ввиду многогранности влияния инноваций на функционирование предприятия, его связей в цепи создания стоимости, в качестве обобщающего эффекта от инновации представляется целесообразным использовать комплексную экономическую категорию, показывающую полезность инноваций, которая должна суммировать различные виды стоимостных и нестоимостных эффектов, условно объединенных общей полезностью. Имеющиеся научные разработки в этом направлении предлагают на практике полезный эффект определять как комплексную оценку совокупности эффектов [9]. При этом очевидно, что вопрос методологии оценки комплексных эффектов инновационной деятельности является актуальным и требует отдельного, более подробного рассмотрения.

Представленная классификация эффектов инновационной деятельности позволяет сформировать сущностное понимание влияния изменений, вызванных инновациями, она должна быть положена в основу решения задачи выбора оптимального инновационного портфеля предприятия. При этом следует отметить, что достижение эффектов не всегда означает повышение эффективности деятельности, так как не учитывает размер затрат (текущих и инвестиционных), совершенных для достижения эффекта [3]. То есть оценка результата инновационной деятельности должна быть дополнена оценкой эффективности. В таблице приведен анализ соответствия экономических параметров деятельности, на которые влияют различные виды инноваций, и показателей экономических эффектов и эффективности, позволяющих оценить такое влияние.

Следует подчеркнуть, что задача формирования оптимального с точки зрения повышения эффективности деятельности портфеля инноваций не нова, экономической наукой уже предложены методы, хорошо зарекомендовавшие себя на практике. В основе комплексной оценки инноваций должна лежать полезность, объединяющая все экономические и неэкономические виды эффектов в показатель эффективности инноваций в их сопоставлении с затратами, понесенными на получение таких эффектов. Тогда для поиска оптимального инновационного портфеля может быть использована постановка задачи в виде:

$$\sum \text{Пi Иi} \rightarrow \max, \text{ при ограничении } \sum \text{Иi} \leq \text{И общ},$$

где Пi – полезности от различных i-х видов инноваций; Иi – инвестиции на различные инновации, обуславливающие эту полезность.

Решение данной задачи позволит определить наилучший инновационный портфель в условиях ограниченных ресурсов. Сложность практической реализации данной модели состоит в трудности объективного определения полезности инноваций, сравнения полезности различных по типам и видам

эффектов инноваций, наделении полезности количественным выражением. Вместе с тем, если по аналогии с задачей сравнения потребительской полезности различных товаров через ее стоимостное выражение, в качестве показателя полезности использовать показатель прироста стоимости предприятия в результате инновации, решение представленной модели возможно.

Таблица

Состав показателей эффектов и эффективности различных видов инноваций

Виды инноваций	Динамика экономических параметров	Показатели экономического эффекта	Показатели экономической эффективности
Продуктовые инновации	Цены (рост) Затраты (рост) Инвестиции (рост) Рабочий капитал (рост) Внеоборотные активы (рост)	Рост объемов реализации за счет цен на новый продукт Рост прибыли	Рентабельность капитала: $ROE = 100\% \frac{NOPAT}{Equity}$, $ROI = 100\% \frac{NOPAT}{Investment}$, $ROA = 100\% \frac{NOPAT}{Assets}$ Рентабельность инвестированного капитала: $ROIC = 100\% \frac{NOPAT}{Investedcapital}$
Технологические инновации	Цены (снижение) Затраты (снижение) Инвестиции (рост), Рабочий капитал (снижение/рост) Внеоборотные активы (рост)	Экономия затрат Оптимизация рабочего капитала Рост прибыли Рост реализации за счет большего объема сбыта	Рентабельность затрат: $\mathrm{ROCS} = 1 - \frac{\mathrm{EBIT}}{\mathrm{Sales}} = 1 - \mathrm{ROS}$, Рентабельность инвестированного капитала: $ROIC = 100\% \frac{NOPAT}{Investedcapital}$
Управленческие инновации	Цены (снижение) Затраты (снижение) Инвестиции (малы) Рабочий капитал (снижение)	Экономия затрат Рост объемов реализации Снижение объема запасов Рост оборачиваемости, Снижение оборотного капитала	Рентабельность оборотного капитала Рентабельность затрат Рентабельность инвестированного капитала: $ROIC = 100\% \frac{NOPAT}{Investedcapital}$

Составлено автором.

Комплексным критерием создания новой стоимости (прироста стоимости) может выступать показатель экономической прибыли – EP (economic profit) [1]:

$$\mathrm{EP} = \mathrm{NOPAT} - \mathrm{WACC} \times \mathrm{IC},$$

где NOPAT (net operating profit after taxes) – чистая операционная прибыль (прибыль до вычета финансовых статей, но после вычета налогов); IC (invested capital) – используемый капитал, рассчитываемый как собственный капитал плюс долгосрочные займы или как сумма внеоборотных активов и рабочего капитала; WACC (weight average cost of capital) – средневзвешенная стоимость используемого капитала.

В общем случае эффективность может быть достигнута путем решения оптимизационной задачи. Оптимальной будет считаться стратегия, предполагающая такой инновационный портфель, который будет обеспечивать максимальный прирост стоимости, созданный предприятием за период, на который осуществляется построение стратегии развития. Тогда экономико-математическая модель нахождения оптимума будет иметь следующий вид:

$$\sum_{t=1}^{n} \frac{EP_{It}}{(1+WACC)^t} \rightarrow \max, \text{ при } \sum \text{Иit} \leq \text{Иобщ}, \sum_{t=1}^{n} \frac{EP_{It}}{(1+WACC)^t} \geq 0,$$

где I – множество инноваций i, которые могут быть осуществлены в течение планового периода; $\mathrm{EP_{It}}$ – экономическая прибыль предприятия в t-ый период при осуществлении множества инноваций I;

n – последний год планового периода; Иit – инвестиции в t-ый период при осуществлении множества инноваций I, обуславливающие $ЕР_{It}$, Иобщ – лимит инвестиций на инновации.

В заключение можно отметить, что уже сформировавшееся отдельное научное направление – экономика инноваций – требует дальнейшего развития и систематизации накопленных теоретических и практических знаний, в том числе в части управления эффективностью инновационной детальности. Предложенная в статье систематизация экономических параметров влияния инноваций на результаты хозяйственной деятельности, экономических эффектов и показателей эффективности позволяет сформировать представление о многообразии воздействия инновационной деятельности на результаты работы предприятия и осуществить выбор критериев эффективности для оценки отдельной инновации.

В основе предлагаемого интегрированного подхода к выбору рациональной инновационной стратегии предприятия лежит категория полезности, обобщающая в себе стоимостные и нестоимостные эффекты инновации. Комплексным критерием экономической эффективности инновационной деятельности выступает критерий максимизации прироста стоимости бизнеса, основанной на концепции создания добавленной стоимости и рентабельности капитала, а показателем прироста стоимости в экономико-математической модели инновационной стратегии развития выступает экономическая прибыль.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азимина Е.В.* Управление эффективностью бизнеса. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 78 с.
2. *Азимина Е.В.* Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса // Известия СПбГЭУ. 2014. № 6 (90). С. 107-113.
3. *Азимина Е.В.* Развитие инновационного управления эффективностью предприятия // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 4 (ч. 5). С. 7-13.
4. *Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевязкин В.Б., Старовойтов М.К.* Модернизация экономики на основе технологических инноваций. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. 606 с.
5. *Голубев А.А.* Экономика и управление инновационной деятельностью. СПб.: СПбГУИТМО, 2012. 119 с.
6. *Горбашко Е.А.* Управление качеством. М.: Юрайт, 2012. 426 с.
7. *Казанцев А., Миндели Л.* Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. М.: Экономика, 2004. 518 с.
8. *Кузьмина С.Н.* Подходы к комплексной оценке инновационной деятельности на основе интеллектуального потенциала организации // Известия ИГЭА. 2012. № 4. С. 37-42.
9. *Леонова Т.И., Виноградов Л.В., Калажокова Ю.А.* Векторный подход при оценке и оптимизации качества объектов // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 10 (52). С. 27-31.
10. *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.
11. Экономика инноваций /под ред. Н.П. Иващенко. М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. 311 с.
12. Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности. В 2-х т. Т. 2: Финансовое обеспечение. Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2016. 709 с.

Ванюшкина В.В.

МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ БРЕНД-СТРАТЕГИИ ВУЗА

Аннотация. *Поступательное развитие вуза зависит от уровня организации стратегического маркетинга. Маркетинговая стратегия и бренд-стратегия, как её составная часть, могут сформировать успешную общую стратегию вуза. Интеграция стратегии брендинга с основной стратегией вуза и формирование бренд-ориентированного имиджа университета во многом предопределено идентичностью бренда. Идентичность бренда вуза выступает своего рода связкой в процессе маркетинговых межсубъектных коммуникаций и играет приоритетную роль в разработке стратегии вуза. Бренд-стратегия вуза рассматривается нами, как совместное создание социально-этической ценности бренда вуза, на основе применения лучших практик его идентификации, дифференциации и влияния на целевые аудитории.*

Ключевые слова. *Бренд вуза, бренд-стратегия, стратегический маркетинг, параметры бренда, социально-этический бренд вуза, идентичность бренда вуза.*

Vanyushkina V.V.

A MULTI-LEVEL APPROACH FOR THE CREATION OF THE UNIVERSITY'S BRANDS STRATEGY

Abstract. *The ongoing development of the university depends on the level of strategically marketing organization. Marketing strategy and brand strategy as a component of it, can form a successful overall strategy of the university. The integration of branding strategy with the main universities' strategy and the formation of brand-oriented university image are destined by the brands' identity. The identity of the universities' brand acts as a kind of a bunch during the intersubjective marketing of communication and plays a priority role in the development of the university strategy. Brand of universities' strategy regarded by us as the joint creation of social and ethical values of the universities' brand, based on the use of best practices of its identification, differentiation and impact on the target audience.*

Keywords. *University brand, brand strategy, strategic marketing, brands' options, social and ethical brand of the university, identity of the universities' brand.*

Разработка бренд-стратегии вуза базируется на теоретико-методологической платформе создания многоуровневого бренда, реализующего кластерный подход и создание инновационной образовательной системы. Многоуровневый формат бренда представляет собой связку «вуз-регион-страна», построенную на основе совместного создания и продвижения социально-этических ценностей вузовской деятельности. Очевидно, что управление социально-этическим потенциалом бренда вуза не может быть эффективным без разработки бренд-стратегии вуза с учётом целей и приоритетов его развития в научно-исследовательской, образовательной и общекультурной деятельности. При этом успешное развитие вуза зависит от уровня развития стратегического маркетинга и бренд-менеджмента.

Эволюционирование концепций стратегического маркетинга обозначило две наиболее важные стратегии – дифференциация и лидерство. В.Н. Домнин справедливо отмечает, что «бренды, являясь

ГРНТИ 06.81.55
© Ванюшкина В.В., 2017
Вера Владимировна Ванюшкина – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и логистики Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).
Контактные данные для связи с автором: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69 (Russia, Rostov-on-Don, Bolshsya Sadovaya str., 69)/ Тел.: +7 928 103 04 71. E-mail: vvv-job@bk.ru/
Статья поступила в редакцию 13.07.2017 г.

одним из главных инструментов стратегии дифференциации, способствуют реализации стратегии лидерства» [3]. О возрастании стратегической роли бренда в маркетинге пишет и И.В. Семёнов [6]. Он обращает внимание на «преимущественно латентный характер потребностей заказчиков на всех уровнях и ведущую роль потребителей в бизнес экосистеме». В своих рассуждениях, он делает акцент на «создании ценности в результате объединения усилий всех заинтересованных участников рынка и комплексность продуктового предложения, выраженную в предоставлении заказчикам всех уровней совместной ценности как способа решения их проблем» [там же].

Развивая этот тезис, можно констатировать необходимость внесения концептуальных изменений в традиционную трактовку бренд-стратегии в системе маркетинга влияния. Мы сделаем вывод, что маркетинговая стратегия и бренд-стратегия, как её составная часть, могут сформировать успешную общую стратегию вуза. Это означает, что поступательное развитие вуза зависит от уровня организации стратегического маркетинга. Вместе с тем, несмотря на всю очевидность этого вывода, значение маркетинговой стратегии в вузовской деятельности остаётся заниженным. Сложилось противоречие между новыми условиями функционирования бизнес-экосистемы и традиционной областью применения маркетинговых стратегий, в том числе и в вузовской деятельности. Возникает проблема выбора типа маркетинговой стратегии: регулирующего или упреждающего характера.

Обратимся к модели Томпсона-Стрикленда [7], известной как «пирамида стратегий». В ней с точки зрения 4-х уровней стратегического управления представлены: корпоративная стратегия; стратегия бизнес-единицы; функциональная стратегия; операционная стратегия. Обратим внимание на важность разработки научно-обоснованной программы структурной перестройки бренда вуза, подкреплённой соответствующими инвестициями и тщательным выбором приоритетов развития вуза на всех вышеуказанных уровнях. Это означает необходимость объединения структурных преобразований вузовской деятельности с системой маркетинга влияния, инструментами влияния на ключевые параметры бренда. И, значит, маркетинговая стратегия будет отнесена к функциональному уровню, а бренд-стратегия к уровню операционному.

Развивая идеи стратегического менеджмента, И.В. Семёнов предлагает 3-х уровневую пирамиду маркетинговой стратегии, в которой задействованы корпоративный уровень; уровень бизнес-единиц и уровень продукт-менеджмента (продуктовой линейки, марки, бренда). Такой подход к маркетинговому стратегическому планированию он аргументирует необходимостью реализации межфункционального компонента при управлении современной организацией. Маркетинговую стратегию вуза мы определим как совокупность стратегических действий маркетинг-менеджмента, направленных на совместное создание потребительской ценности и удовлетворение целевых аудиторий, позволяющее получить дополнительное конкурентное преимущество за счёт наилучшего предоставления данной потребительской ценности. В таком контексте, объективно обусловленным становится и применение стратегических маркетинговых усилий в политике брендинга вуза.

Эволюция основных концепций стратегического брендинга свидетельствует об их существенной трансформации за достаточно короткий период. Известны стратегии брендинга, связанные с продвижением маркированного товара и управлением имиджем. В 1990-е годы стратегический брендинг ставит во главу угла управление идентичностью бренда и управление капиталом бренда. На основе бренд-стратегий, применяемых в разные периоды времени, охарактеризуем эволюцию стратегического маркетинга в вузовской деятельности и представим её в виде таблицы.

Таблица

Эволюцию стратегического маркетинга в вузовской деятельности (составлено автором)

Период	Содержание	Способы реализации
1990-е – 2005 гг.	Распространение идей достижения долгосрочного успеха на рынке (Ж.-Ж. Ламбен)	Обеспечение успеха за счёт увязки результатов деловой активности с непрерывно изменяющимися требованиями рыночной среды
2005– 2014 гг.	Ориентация на рынок, как на бизнес-структуру (И.В. Семёнов, 2009); ориентация на совместное создание совокупной ценности (2011)	Совместное создание совокупной ценности

Обратим внимание на необходимость согласования бренд-стратегии вуза с его генеральной стратегией развития. «Если стратегия брендинга и стратегия вуза не согласованы, это создаёт серьёзные проблемы для развития бренда» [3]. Обосновывая необходимость бренд-стратегии вуза, обратим внимание на следующие ключевые направления маркетингового стратегического планирования:

- необходимость формирования сильного бренда с четкой идентичностью его важнейших характеристик;
- увеличение стоимости нематериальных активов вуза;
- унификация бренд-коммуникаций и формирование целостного бренда вуза;
- синергетический эффект маркетинговых коммуникаций;
- четкость внутренних представлений и согласованность социально-этических параметров бренда с другими его характеристиками;
- позитивное влияние бренда вуза на стратегических партнеров и целевые аудитории.

Согласование стратегии брендинга с общей стратегией развития бренда вуза достигается на основе применения методов SWOT-анализа и маркетингового форсайтинга. Интеграция стратегии брендинга с основной стратегией вуза и формирование бренд-ориентированного имиджа университета во многом предопределено идентичностью бренда. Поэтому данный параметр, определяющий совокупность характерных особенностей бренда вуза, играет ключевую роль в стратегическом маркетинговом планировании. В этой связи выделим сложившиеся подходы к определению понятия «идентичность параметров бренда».

Так, В.Н. Домнин под идентичностью бренда понимает систему ключевых признаков бренда, подчеркивающих его идентификацию и позволяющих дифференцировать его по отношению к брендам-конкурентам. Оценивая идентичность бренда, Ю.А. Бичун характеризует это понятие как «идеальное содержание, каким бренд наделяет его оферент» [2]. Исходя из необходимости согласования бренд-стратегии с общей стратегией вуза, Г.Л. Тульчинский подчеркивает, что идентичность бренда характеризуется «индивидуальностью, корпоративным сознанием, системой ценностей, метафорически запечатленной в символике бренда» [8].

Представленные нами характеристики идентичности бренда в той или иной степени созвучны с определением этого понятия, предложенным Д. Аакером. В его интерпретации «идентичность бренда – уникальный набор марочных ассоциаций, который стремится создать или поддерживать разработчик бренда» [1]. С нашей точки зрения, понятие идентичность бренда вуза – это система ключевых характеристик – особенностей, реализующих совокупность его идентификаторов, включая отражение уникальных социально-этических характеристик, обеспечивающих узнавание бренда целевыми аудиториями; формирующих его неповторимость. Итак, идентичность бренда вуза, как его важнейшая составляющая, с нашей точки зрения, должна включать социально-этические характеристики, формируемые в процессе совокупного создания его ценности.

Проведенный нами анализ показал, что в процессе совместного создания совокупной ценности бренда, конструктивную роль играет маркетинг влияния. Логично обратиться к модели влияния бренда, представленной В.Н. Домниным, как основе для «формирования потребительских ассоциаций и установок, при взаимодействии субъектов хозяйствования через коммуникации» [3]. В нашем случае коммуникационный процесс декодирования социально-этических параметров бренда вуза так же реализуется через межсубъектные коммуникации всех участников создания бренда. Можно заключить, что идентичность бренда вуза выступает своего рода связкой в процессе маркетинговых межсубъектных коммуникаций и играет приоритетную роль в разработке стратегии.

В данном контексте актуальность идентичности бренда вуза предопределена еще и тем, что целевые аудитории постоянно сталкиваются с множеством маркетинговых коммуникационных воздействий. Поскольку количество новых брендов постоянно растет, то и объём информации об их характеристиках постоянно увеличивается. Согласно экспертным оценкам, только в России в 2012 г. зарегистрировано свыше 40 000 товарных знаков и фактически действует около 300 000 товарных знаков [4]. Наряду с этим, усиливается роль конкуренции вузов: в России их количество в 2016 году составляло 876 единиц. Возрастает роль и международной конкуренции вузов. На фоне стандартизации деятельности вузов и унификации образовательной деятельности, идентичность бренда вуза обуславливает необходимость разработки уникальных и привлекательных образовательных программ.

При разработке бренд-стратегии вуза логично обратиться к понятию «имидж бренда вуза». Отметим, что есть определенные различия понятий «идентичность бренда вуза» и «имидж бренда вуза». Так, понятие «идентичность бренда вуза» характеризует то, каким разработчики хотели бы видеть бренд, и то, как бренд вуза воспринимали бы и оценивали целевые аудитории. В то же время, понятие «имидж бренда вуза» свидетельствует о фактическом его восприятии и оценке целевыми аудиториями. То есть, понятие идентичность бренда вуза – это то, как он должен восприниматься, а понятие имидж бренда вуза – это то, как он фактически воспринимается [3].

Сопоставление содержательного наполнения данных понятий позволяет говорить о целесообразности позиционирования бренда вуза на основе ключевых параметров, характеризующих его идентичность. То есть, процесс позиционирования бренда вуза можно представить в координатах, характеризующих его социально-этические характеристики. Мы рассматриваем их как, своего рода, базовую платформу бренда вуза. Такой подход базируется на рекомендациях Ж.Н. Капферера, который предлагает объединить ключевые особенности бренда в отдельном документе, названном им «платформа бренда» [5].

В нашем случае такую платформу составляют социально-этические параметры бренда вуза. Показательно то, что инструментарий концепции маркетинга влияния позволяет не только систематизировать характерные особенности бренда вуза, но и содействует позиционированию бренда на социально-этической платформе. При этом, важно отметить опасность стремления разработчиков бренда вуза к постоянному изменению параметров (с целью их совершенствования), характеризующих его идентичность. Несмотря на то, что бренд вуза находится в динамичной развивающейся внешней среде, уникальность его идентификаторов свидетельствует о последовательности и постоянстве политики брендинга. То есть между идентичностью и актуальностью бренда вуза прослеживается диалектическое единство, но не противоречие.

Исследователи обращают внимание на препятствия, возникающее в процессе реализации комплексного подхода к разработке ключевых параметров бренда вуза. Исходя из обобщения теоретических взглядов по данному вопросу, Д. Аакер выделяет ряд такого рода препятствий, называя их «ловушками» – опасностями. Согласно его представлению, эти препятствия выглядят так:

- излишнее акцентирование на имидже бренда и концентрация на тактических аспектах брендинга, что находит проявление в диалектике, тактике и стратегии;
- усиленное внимание к процессу позиционирования бренда, без понимания того, что этот процесс является составной частью идентичности бренда. То есть непонимание проблемы сочетания частного и общего;
- несоблюдение баланса политики брендинга и общей политики маркетинга. То есть «преувеличение способностей бренда влиять на потребительское поведение», что нарушает диалектику внешних и внутренних факторов;
- смещение акцента на свойства и характеристики продукта в ущерб пониманию того, что политика брендинга носит более широкий характер, чем продуктовая политика, в данном случае также не соблюдается диалектика частного и общего.

В.Н. Домнин, развивая идеи Д. Аакера, выделяет дополнительное препятствие к реализации комплексного подхода в брендинге и определяет его как «сведение характерных особенностей бренда к его идентификаторам» [3]. С нашей точки зрения, применительно к бренду вуза, существенным препятствием для реализации комплексного подхода при формировании его параметров является смещение акцентов на экономические метрики бренда в ущерб его социально-этическим параметрам. Корни этой проблемы базируются в сущностном восприятии деятельности вуза, не как общественно значимой деятельности, а как образовательной услуги. В последнее время всё чаще высказывается позиция об общественно значимой роли российских вузов и о том, что задача преподавателей состоит не в формировании суперпотребителя глобального мира, а в воспитании гражданина России, патриота страны [5].

Таким образом, мы приходим к пониманию того, что идентичность параметров бренда вуза должна быть не только уникальной, неповторимой и понятной, но и содержательно подтверждать социально-этическую, общественно значимую роль вуза. Именно, исходя из этого, бренд-стратегия вуза рассматривается нами как совместное создание социально-этической ценности бренда вуза, на основе применения лучших практик его идентификации, дифференциации и влияния на целевые аудитории.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аакер Д.* Создание сильных брендов. М.: Изд. дом Гребенникова, 2003.
2. *Бичун Ю.А.* Управление брендами. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
3. *Домнин В.Н.* Маркетинг брендов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.
4. *Капферер Ж.-Н.* Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. М.: Вершина, 2006.
5. *Лубков А.* Учитель – не продавец услуг, а учение – не потребитель // Культура. 2016, декабрь.
6. *Семёнов И.В.* Место маркетинговой стратегии в системе стратегического маркетинга организации // Конференция по маркетингу. СПб., 2015. С. 137-145.
7. *Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж.* Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Вильямс, 2006. 928 с.
8. *Тульчинский Г., Терентьева В.* Бренд-интегрированный менеджмент. Каждый сотрудник в ответе за бренд. М.: Вершина, 2006.

Орлова О.Ю.

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ РИСКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассмотрены методы математической статистики и статистического моделирования, на основе которых можно рассчитать или получить оценку вероятностей событий, приводящих к рискам в системе менеджмента качества.*

Ключевые слова. *Неопределенность, риск, система менеджмента качества.*

Orlova O.Y.

A MATHEMATICAL BASIS FOR THE PROBABILITY ASSESSMENT OF RISKS TO THE ORGANIZATION'S QUALITY MANAGEMENT

Abstract. *The article considers the methods of mathematical statistics and statistical modeling, which can be used to calculate or to estimate probabilities of events leading to risks in the quality management system. Given the necessary information about laws of distribution of discrete and continuous random variables, described most well-known methods for the representation of models of systems for risk assessment.*

Keywords. *Uncertainty, risk, quality management system.*

В настоящий момент наиболее актуальной проблемой при построении системы менеджмента качества, в связи с введением новой версии международного стандарта ИСО 9001 2015 года [1], является управление рисками. Положения риск-менеджмента как самостоятельного направления теории управления, в целом изложены в стандартах, в том числе в ГОСТ Р ИСО 31000-2009, ГОСТ Р ИСО 31010-2011 [3, 4] и в научной литературе по этой теме [5-13], однако все еще недостаточно обобщений, связанных с математическим обоснованием оценки рисков.

Понятие риска в менеджменте качества организации [2] определяется как влияние неопределенности на цели организации в области качества, что предопределяет необходимость исследования неопределённости и связанных с ней предположений и возможностей измерения. В общем случае неопределенность ассоциируется с невозможностью предсказать ход развития событий, или обоснованно описать события, происходившие в прошлом. Это связано с недостатком информации о том, что происходило в прошлом, или с отсутствием четкого понимания будущих результатов тех или иных действий.

В социальных системах, к которым относятся организации, неопределенность вызвана недостаточностью сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкой степенью предсказуемости и предвидения этих условий. Неопределенность обусловлена рисками планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях организации. Поскольку совокупность возмущающих факторов внешней и внутренней среды организации сложно предвидеть, требуется разрабатывать гипотезы для их оценки. Более того, при разработке стратегических решений неопределенность возрастает в геометрической прогрессии с удаленностью предполагаемого решения во времени.

ГРНТИ 82.15.01
© Орлова О.Ю., 2017
Ольга Юрьевна Орлова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры банков, финансовых рынков и страхования 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.: +79219338336. E-mail: Orlova.O@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 11.06.2017 г.

Причины возникновения неопределенности можно условно разделить на естественные и искусственные. Так, к естественной неопределенности можно отнести природные факторы (например, погоду). Искусственные виды неопределенности появляются в процессе человеческой деятельности и во взаимодействиях между организациями, и вызваны невозможностью предсказания результатов принимаемых решений, зависимостью от других субъектов рынка, неправильным выбором целей и т.п. – возникает ситуация полной неопределенности. Основными способами снижения неопределенности являются: получение дополнительной информации о системе, а также учет случайных факторов с использованием математической статистики. В этом контексте необходимо обратиться к понятию энтропии, которая по определению в теории информации является мерой неопределенности. Другой интерпретацией этого понятия является информационная емкость системы.

Необходимо учитывать, что понятие энтропии используется чаще всего для оценки состояния термодинамических систем, а вычисление информационной емкости социальной системы может вылиться в отдельную сложную задачу. С другой стороны, Клод Шеннон, американский математик (1916–2001), автор теории информации, определил задачу от обратного: количество информации равно разности энтропий до и после получения информации. Поэтому задача применительно к социальной системе становится неоднозначной: попытка получения дополнительной информации о системе должна снизить энтропию (т.е. неопределенность) в этой системе, а снижение энтропии определяется количеством информации, полученной от системы. При этом меры энтропии до сих пор не определены, и неискушенного исследователя может поставить в тупик утверждение, что чем меньше элементы системы подчинены какому-либо порядку, тем выше энтропия.

Неопределенность обуславливает риски, которые существуют объективно в заданных условиях деятельности организации и неотделимы от этой деятельности, они всегда принимаются во внимание в менеджменте качества. Это является предметом риск-менеджмента, который призван вырабатывать конкретные управленческие решения с учетом рисков, т.е. в ситуации неопределенности, а для учета рисков требуется получить их количественную оценку. В общем случае такие оценки можно условно назвать процентной и вероятностной. Объективная оценка риска основана на применении методов математической статистики и связана с определением вероятности каждого из возможных событий, их последствий или комбинаций событий и последствий. Следовательно, ключевым понятием в условиях ситуации неопределенности является вероятность.

Фундаментальными категориями теории вероятности являются случайные события или явления, исходы которых возможно многочисленно наблюдать, вероятность события и закон распределения вероятностей. Основными величинами, характеризующими вероятности, являются математическое ожидание и дисперсия. Зная только математическое ожидание случайной величины, нельзя предугадать, какие значения она может принимать, и будут ли они близки к математическому ожиданию. Поэтому для оценки близости расположения возможных значений случайной величины к ее математическому ожиданию вводится числовая характеристика, называемая дисперсией дискретной случайной величины.

Законом распределения случайной величины называется соотношение, позволяющее определить вероятность нахождения случайной величины в любом интервале ее возможных значений. Закон распределения вероятностей дискретной случайной величины описывает соответствие между возможными значениями случайной величины и их вероятностями. Рассмотрим свойства некоторых наиболее применимых законов распределения. Для описания вероятностных характеристик дискретных случайных величин обычно используются биномиальное распределение или закон распределения Пуассона. Однако большинство случайных величин в природе имеют непрерывный характер. На практике они могут быть приведены к дискретному виду путем составления выборки, но в общем случае исследуются с помощью ряда известных законов распределения непрерывных случайных величин. Для задания непрерывной случайной величины используются соответствующие функции распределения.

Задание закона распределения непрерывной случайной величины с помощью функции распределения не является единственным. Непрерывную случайную величину можно задать с помощью дифференциальной функции, которая называется плотностью распределения (или плотностью вероятности). Одним из простейших законов распределения вероятностей является равномерный. Равномерным называется такое распределение вероятностей, когда на интервале, которому принадлежат все возможные значения случайной величины, плотность распределения сохраняет постоянное значение.

Другим часто встречающимся законом распределения непрерывной случайной величины является показательное (экспоненциальное) распределение. Показательный закон распределения вероятностей встречается во многих задачах, связанных с простейшим потоком событий, под которым понимается последовательность событий, наступающих одно за другим в случайные моменты времени.

Еще один часто используемый вариант – нормальное распределение. Нормальный закон распределения непрерывной случайной величины играет важную роль в теории вероятностей и математической статистике, он является предельным законом, к которому приближаются многие известные законы распределения вероятностей. Кроме того, нормальный закону подчинено до 85% явлений природы и окружающей нас действительности, включая процессы производства и деятельности организаций. Нормальный закон распределения вероятностей проявляется во всех случаях, когда случайная величина является результатом большого числа многообразных факторов.

Для построения плотности распределения вероятностей в системе риск-менеджмента необходимо проводить регулярный мониторинг отклонений показателей наиболее значимых событий, ведущих к важным последствиям, от нормы, и вычислять дисперсии значений полученных статистических массивов, характеризующих возникновение отклонений по всей иерархии целей как внутри самой организации, так и от внешних факторов. В тех случаях, когда по выделенным параметрам, которые должны характеризовать риск, не представляется возможным собрать реальные статистические данные, для оценки вероятности рисков могут быть применены методы статистического моделирования.

Самым известным методом моделирования является метод Монте-Карло. Классическая задача оценивания математического ожидания случайной величины методом Монте-Карло состоит в следующем. Пусть удалось некоторым способом вычислить значения независимых реализаций случайной величины Y, у которой существуют и конечны ее математическое ожидание M_y и дисперсия D_y. Тогда среднее арифметическое значение оценки этой величины при достаточно большом n имеет нормальное распределение, и при заданном уровне доверия γ имеет место неравенство:

$$\left|M_y - \hat{Y}\right| \le \alpha \frac{\sqrt{D_y}}{\sqrt{n}},$$

где α – константа, определяемая выбором значения γ.

Марковские цепи, как статистическим метод, применяются в определении последствий рисков в теории надежности технических систем и устройств. Здесь не ставится задача предотвращения потенциальной угрозы и не назначается уровень допустимого риска. Главная цель – поддержание системы в работоспособном состоянии, предотвращение сбоев и неисправностей. Поэтому основным термином, с которым оперирует теория надежности, является отказ, и анализ отказов направлен на определение времени безотказной работы – вероятностной характеристики, позволяющей рассчитывать периоды времени для проведения планово-предупредительного технического обслуживания системы на основе показательного закона распределения, рассмотренного выше, где λ является характеристикой интенсивности отказов элементов системы. Если известны значения интенсивностей отказов всех элементов, составляющих систему, этого достаточно для расчета вероятности отказа всей сложной системы. Такой подход также может быть использоваться для решения обозначенной нами в статье задачи.

Байесовский анализ основан на том, что, имея информацию о зависимых переменных (следствиях), можно определить сравнительные вероятности исходных переменных (причин). Этот вид анализа базируется на теореме Томаса Байеса (1702–1761). На ней основана теория байесовских сетей (Bayesian networks), представляющих собой модель, которая отражает вероятностные и причинно-следственные отношения между переменными и позволяет произвести описание полного совместного распределения вероятностей. Совместная вероятность, в свою очередь, является наиболее полным статистическим описанием наблюдаемых данных. Байесовская сеть интегрирует два математических объекта: направленный ациклический граф с множеством вершин, каждая из которых моделирует некоторое событие, имеющее несколько состояний и описываемое случайной величиной; вероятностное распределение, заданное на множестве случайных переменных, соответствующих вершинам графа. В общем случае вершины байесовской сети могут представлять переменные любых видов, в том числе дискретные случайные величины с конечным количеством состояний, а также непрерывные величины. Байесовская теория используется как метод адаптации существующих вероятностей к вновь полученным экспериментальным данным.

Рекомендации по применению трех вышеописанных методов анализа приведены в международном стандарте ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска». В частности, для байесовского анализа в п. 26.3 Приложения «В» стандарта перечислен перечень входных данных, наличие которых требуется для активации метода: должны быть определены переменные изучаемой системы, причинные связи между переменными, условные и априорные вероятности, добавление объективных свидетельств к построенной байесовской сети, обновление доверительных оценок и апостериорные доверительные оценки. Такие рекомендации позволяют осознанно подходить к выбору того или иного метода анализа или понять, что от него следует отказаться в пользу другого метода.

Недостатками рассмотренных выше методов для точных расчетов вероятностей является отсутствие необходимой и достаточной информации, поэтому на практике применяется множество методов логического характера, которые представляют отдельную область исследования и будут рассмотрены автором в дальнейших работах. По результатам проведенного анализа мы пришли к следующим основным выводам:

1. Математическое обоснование риска в менеджменте качества основывается на исследовании неопределенности и вероятности, при этом неопределенность может быть частичной или полной, но в любом случае она может быть выражена только в терминах вероятности.

2. Представлена обобщенная логическая последовательность применения теории вероятностей и математической статистики для оценки рисков в менеджменте качества, центральными величинами в которой являются математическое ожидание и дисперсия, а методы оценки вероятности основываются, с одной стороны, на знании закона распределения случайной величины, а с другой, на применении математического моделирования.

3. Для оценки рисков в системе менеджмента качества могут применяться все основные методы теории вероятности и статистического моделирования, обобщенные в данной статье и позволяющие определить вероятности возникновения несоответствий в процессах системы менеджмента качества.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Система менеджмента качества. Требования.
2. ГОСТ Р ИСО 9000-2015. Система менеджмента качества. Основные положения и словарь.
3. ГОСТ Р ИСО 31000-2009. Менеджмент риска. Принципы и руководство.
4. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска.
5. *Акимов В.А., Лесных В.В., Радаев Н.Н.* Риски в природе, техносфере, обществе и экономике. М.: Деловой экспресс, 2004. 352 с.
6. *Горбашко Е.А.* Управление качеством. М.: Юрайт, 2016. 463 с.
7. *Королев В.Ю., Бенинг В.Е., Шоргин С.Я.* Математические основы теории риска. М.: Физматлит, 2011. 620 с.
8. *Леонова Т.И., Жукова А.Г.* Статистические методы в управлении процессами. СПб.: СПбГЭУ, 2014. 91 с.
9. *Магер В.Е., Леонова Т.И., Орлова О.Ю.* Вероятностная модель рисков в системе менеджмента качества организации // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. Т. 24. № 2. С. 23-32.
10. *Окрепилов В.В.* Менеджмент качества. В 2-х т. СПб.: Наука, 2007.
11. *Орлова О.Ю.* Математические основы риск-менеджмента в организации // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 12.
12. *Демиденко Д.С., Леонова Т.И., Малевская-Маневич Е.Д., Орлова О.Ю.* Экономическая модель управления рисками на предприятии // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 2 (ч. 2).
13. *Щербакова Ю.В.* Теория вероятностей и математическая статистика. М.: ЭКСМО, 2008. 160 с.

Гайдук А.Б.

ДОВЕРИЕ В БИЗНЕСЕ: ВОСПРИЯТИЕ ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ

Аннотация. *В статье исследуется взаимозависимость понятий «доверие» и «бизнес». В частности, выявляются плоскости, в которых изучаются вопросы доверия в бизнесе; определяются факторы, которые влияют на восприятие доверия в бизнесе общественностью, а также частично клиентами; устанавливаются факторы, влияющие на негативное восприятие доверия в бизнесе вышеупомянутыми целевыми группами в последние годы.*

Ключевые слова. *Доверие, бизнес, восприятие доверия, общественность.*

Hayduk A.B.

TRUST IN BUSINESS: THE PUBLIC'S PERCEPTION

Abstract. *In this article, the interdependence of the concepts of "trust" and "business" is investigated. Within the scope of this investigation the planes, in which the issues of trust in business are studied, are identified. The factors affecting the public's perception of trust in business and partly that of clients are determined. Additionally, the factors, which affect the negative perception of trust by the aforementioned target groups, are revealed.*

Keywords. *Trust, business, trust perception, public.*

Постановка проблемы

Финансовый кризис 2008 года как нельзя лучше отражает крупные события, вызвавшие потрясения доверия во всех организациях и отраслях промышленности в последние годы. По оценкам, мировые рынки потеряли более 15 трлн долл. США, а негативные последствия кризиса по-прежнему имеют место [21]. Учитывая обстоятельства, приведшие к такому глобальному кризису, наиболее очевидной причиной было безответственное поведение банков. Практика оценивания кредитного риска все в большей степени определялась корыстолюбием. Два глобальных банка в США, а именно Lehman Brothers и Bear Stearns, были первыми из числа тех, кто продемонстрировал безответственное банковское поведение и вызвал серьезные сбои в финансовой системе, что, в свою очередь, привело к массовому разрушению доверия к банковскому сектору.

Так, уровень доверия к банкам в 2009 году упал в США (по сравнению с 2008 годом) с 69% до 36% [22, с. 16]. Тем не менее, общественное восприятие доверия не распространялось только на банки, главным образом расположенные в США. В то время, как финансовый кризис привлек внимание общественности сначала к банковской практике, фокус ее внимания распространился также на другие

ГРНТИ 06.01.07
© Гайдук А.Б., 2017
Анна Богдановна Гайдук – кандидат экономических наук, профессор Университета Г. Хайльбронн (Германия), факультет Международного Бизнеса; ответственная за международную деятельность факультета; координатор сотрудничества между Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом и Университетом г. Хайльбронн.
Контактные данные для связи с автором: Германия, г. Хайльбронн, ул. Макса Планка, 39 (Max-Planck-Straße 39, 74081 Heilbronn, Germany). Тел.: (+49)-7131-504517. E-mail: anna.hayduk@hs-heilbronn.de.
Статья поступила в редакцию 17.06.2017 г.

отрасли, их предприятия и их финансовые операции. В других секторах промышленности, таких как автомобилестроение, также наблюдалось огромное разрушение уровня доверия, поскольку они подверглись государственному вмешательству посредством объявленных мер по спасению и финансовой помощи [20].

Кроме того, правительства и СМИ характеризовались снижением уровня доверия во всех регионах мира. Почти две трети опрошенных участников в возрасте от 25 до 64 лет из 20 разных стран заявили к концу 2008 года, что, помимо бизнеса, они доверяют правительствам, а также СМИ меньше, чем годом ранее [23, с. 2]. Так, средства массовой информации характеризовались снижением уровня доверия со стороны информированной общественности. Проведенный с 2008 по 2009 гг. опрос общественного доверия показал, что доверие к статьям в деловых бизнес-журналах снизилось с 57% до 44%, к освещению новостей на телевидении – с 49% до 36% [23, с. 3].

Целью данной статьи является исследование взаимозависимости понятий «доверие» и «бизнес». Задачи исследования состоят в следующем:

1. Выявить плоскости, в которых изучаются вопросы доверия в бизнесе.
2. Определить, какие факторы влияют на восприятие доверия в бизнесе общественностью, а также частично клиентами.
3. Установить факторы, влияющие на негативное восприятие доверия в бизнесе общественностью, а также частично клиентами в последние годы.

Сущность категории «доверие»

Доверие – это явление, которое возникает, оказывает свое влияние и уже нашло применение в различных научных и ненаучных областях. Например, доверие было и остается предметом исследований в философии, социологии, психологии или социальной психологии, а также экономике и бизнесе. Дискуссия о доверии берет свое начало в философских подходах и учениях Конфуция. В VI в. до н.э. Конфуций придает важное значение доверию и считает доверие принципом жизни человека, источником человеческой деятельности, на котором основаны другие принципы конфуцианства, такие как гуманность, законность, доброта и мудрость [7]. Более того, сохранение доверия приводит к восстановлению и увековечению сообщества или институциональных рамок.

Более глубокого понимания в этом контексте можно достичь, исследуя китайский символ *xìn*, который означает доверие. Он происходит от символов *rén* – для обозначения того, что свойственно человеку, и *yán* – для обозначения слов и, следовательно, указывает на то, что доверие происходит из этих двух значений [2]. *Xìn* также используется в китайском языке в контексте верности. Следовательно, верность является синонимом честности и указывает на то, что честное общение может расцениваться как основа доверия, которое эволюционирует из слов людей.

Рассматривая доверие с точки зрения других научных перспектив, Георг Зиммель, немецкий социолог и родоначальник исследований в этой области, рассматривал доверие как «одну из важнейших синтетических сил в обществе» [16, с. 326]. Георг Зиммель также относил доверие к неопределенности и обозначал его как «среднее состояние между знанием и неведением» [15, с. 263]. Другие социологи, такие как Никлас Луманн, избрали системно-теоретический подход для объяснения доверия [8, с. 8; 9]. Согласно этому подходу, доверие можно рассматривать как механизм, который способствует уменьшению социальной усложненности, но также рассматривается как рискованный шаг вперед.

Политолог и экономист Йошихиро Фрэнсис Фукуяма определил доверие как «ожидание, которое возникает в сообществе регулярного, честного и коллективного поведения, основанного на общепринятых нормах, со стороны других членов этого сообщества» [6, с. 26]. В соответствии с этим определением существует также более узкое значение доверия как «ожидание того, что партнер не будет демонстрировать приспособленческое поведение, даже в условиях краткосрочных возможностей и стимулов, при отсутствии контроля» [1, с. 97]. В течение последних двух десятилетий возникла научная дискуссия на актуальную тему о доверии с многочисленными определениями и ассоциациями. Хотя все эти определения доверия, как оказывается, имеют отношение к конкретному сценарию, они в то же время игнорируют экстенсивный характер доверия.

До сих пор ученые не смогли прийти к единому мнению относительно универсального определения доверия [11, с. 7]. Тем не менее, крайне важно найти общий язык для достижения лучшего пони-

мания доверия, относящегося к бизнесу. В этой связи определение доверия, которое соответствует этим требованиям и приобрело популярность среди исследователей и ученых, дала психолог Денис Руссо. Она определила доверие как «психологическое состояние, содержащее в себе намерение принять уязвимость на основании позитивных ожиданий относительно намерений поведения другого» [14].

Доверие в современной предпринимательской и управленческой практике

Доверие является предметом исследований в области бизнеса. Так, в фокусе научных исследований находятся: доверие потребителей, доверие внутри организаций и между ними, доверие между сотрудниками, доверие между сотрудниками и их руководством [12, с. 12]. Также выделяют так называемые 5 уровней или волн доверия в бизнесе [4]:

1. Уровни доверия ассоциируются с метафорой волнового эффекта, который распространяется изнутри наружу. В своей основе доверие к себе – это первый уровень. В отличие от других исследователей, создатель этого подхода Стивен М.Р. Кови разделяет идею о том, что в концепции доверия не требуется как минимум двух сторон. Скорее, доверие начинает зарождаться изнутри и затрагивает уверенность одного человека в его индивидуальных возможностях, а также его индивидуальной способности устанавливать и достигать собственных целей, придерживаться обязательств, которые были приняты в прошлом [4, с. 44]. Для достижения доверия к себе ключевым основополагающим принципом является вера в себя, которая сочетается с характером человека (например, честностью), а также с его компетентностью (возможностями индивида и достигнутыми результатами) [4, с. 54].

2. Следующий уровень доверия – это уровень взаимоотношений, который применим как к личностным, так и к профессиональным отношениям, и который содержит последовательное поведение в качестве основного принципа. На этом уровне действия должны следовать словам. В частности, поскольку слова действуют как сигнальная функция поведения и декларируют определенное намерение, которое сопровождается надеждой, а также и ожиданиями, чтобы влиять на доверие, фактическое поведение должно быть конгруэнтным и соответствовать этим словам [4, с. 125-130]. Уровень взаимоотношений в доверии имеет отношение к возможности доверять другим. Другими словами, речь идет о способности одной стороны использовать доверие для достижения цели и создавать взаимность. В связи с этим такое поведение в значительной степени соотносится с лидерством, и его также можно использовать в качестве мощного инструмента для мотивации сотрудников и, таким образом, создания культуры организации с высоким уровнем доверия [4, с. 223].

3. На следующем уровне, которым является организационное доверие, речь идет о создании и поддержании высокого доверия среди всех участников организации. Тогда продукты/услуги/добавленная стоимость могут быть созданы более легко, быстрее и с меньшими затратами. В связи с этим ключевым основополагающим принципом является согласование, поскольку легче добиться успеха, если коллеги доверяют друг другу и если системы организации, ее структуры, процессы, политика, в том числе система вознаграждений разработаны или согласованы для укрепления доверия. Как следствие, руководство поощряет сотрудников к творческому подходу, что приводит к их повышенной способности к инновациям, в противовес разъединению людей, что может привести к сокращению числа рабочих или служащих и высокой текучести кадров. Поэтому создание доверительной и надежной рабочей среды в значительной степени зависит от руководителей, которые отвечают за компанию.

4. На следующем уровне в фокус внимания попадают внешние заинтересованные стороны (стейкхолдеры) (клиенты компании, поставщики, дистрибьюторы или инвесторы). Мы говорим о так называемом рыночном доверии, с репутацией в качестве его основного принципа [4, с. 261]. Тогда как другие вышеназванные основополагающие принципы доверия измерить достаточно трудно, то репутация поддается количественному измерению с применением качественных или количественных подходов. В этом случае репутация в первую очередь касается бренда компании и сопровождается желанием купить продукт/услугу компании или же вложить в нее деньги [4, с. 263].

5. Последний из пяти уровней доверия отражает общественное доверие с вкладом в качестве его основного принципа [4, с. 273]. На этом этапе доверие в обществе возрастает, если добавленная стоимость создается посредством значимого вклада предприятия, который затрагивает других как часть общества в целом. В этой связи все большее число предприятий признают ценность вклада, тем более, что компании играют все более активную роль в решении глобальных проблем.

В нашем исследовании внимание сосредоточено на общественном доверии и частично на рыночном доверии, и в частности, на восприятии доверия в бизнесе общественностью, а также частично клиентами.

В последнее время наблюдается четкая тенденция относительно того, что общественность с возрастающим скепсисом воспринимает действия бизнес-структур и их лидеров. Так, почти половина опрошенных представителей общественности заявили, что они не верят в то, что компании действуют соответственно своим высказываниям [18]. В соответствии с Барометром доверия Эдельмана 2017 (Edelman Trust Barometer 2017), только 52% опрошенных представителей общественности (33 000 респондентов в 28 странах) заявили, что они доверяют бизнес-институтам. Доверие к бизнесу в 2017 г. продолжало снижаться по сравнению с предыдущими годами, хотя оно все еще остается выше, чем доверие к правительству или СМИ [28, с. 4]. Отвечая на вопрос, с чем именно они связывают доверие, в частности в бизнесе, представители общественности в основном назвали категории справедливости, общих ценностей и равных возможностей [28, с. 2]. Согласно донному исследованию, в 2017 г. также продолжало снижаться доверие к СМИ, правительствам и неправительственным организациям.

Какие факторы, кроме этого, влияют на степень восприятия общественностью доверия к бизнесу или же являются определяющими? Рассмотрим их.

Одним из важных факторов является отраслевой сектор, в котором работает компания. Так, в последние годы доверие к банкам и средствам массовой информации со стороны информированной общественности по-прежнему оставалось на низком уровне в сравнении с другими секторами (рис. 1). И наоборот, технологический сектор, автомобилестроение и пищевая промышленность возглавляли этот список [24, с. 13; 26, с. 9]. Однако, уровень доверия к инновациям в рамках одного, конкретного сектора не всегда автоматически совпадает с уровнем доверия к отраслевому сектору в целом, в котором они были разработаны.

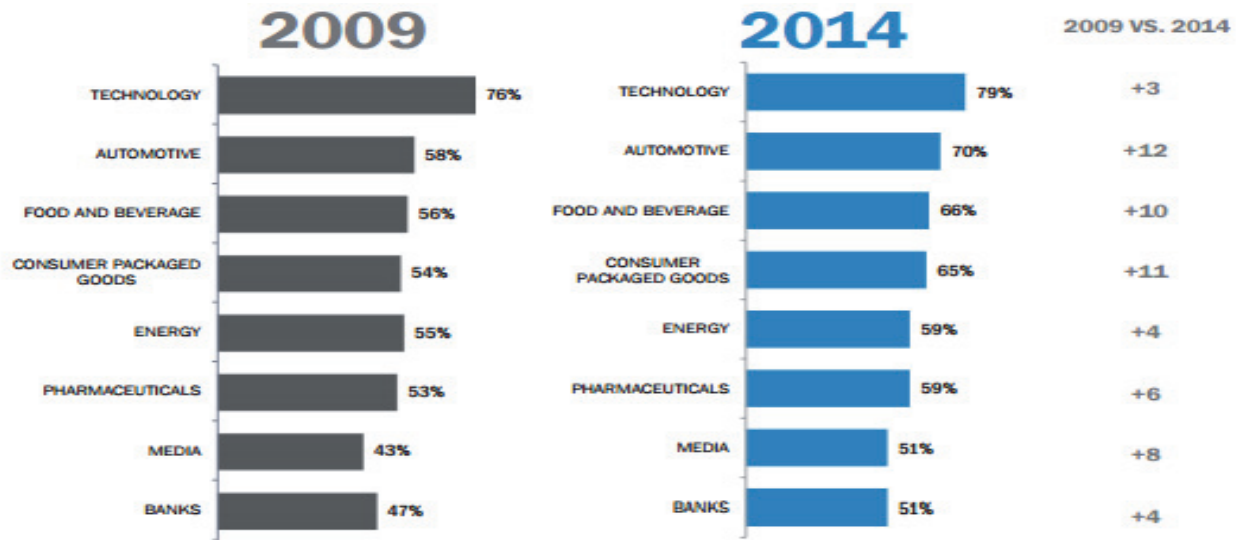


Рис. 1. Доверие к отраслевым секторам 2009 г. против 2014 г. [24, с. 13]

Например, в то время как сектор пищевой промышленности оценивается общественностью со значительным доверием и набрал в среднем 66% голосов опрошенных, то генетически модифицированные продукты питания как инновации из этого отраслевого сектора оцениваются общественностью со значительным недоверием и набрали, соответственно, лишь 35% голосов опрошенных. Аналогичную картину можно получить и относительно технологического сектора, который возглавляет диаграмму доверия отраслевых секторов. Так, доверие к инновации «cloud computing» на 17% ниже фактических показателей доверия к технологическому сектору, в рамках которого эта инновация была разработана [27]. Таким образом, уровни доверия к разным секторам значительно отличаются, а отношение общественности к нововведениям в этих секторах может характеризоваться большими отклонениями.

Второй существенный фактор связан с месторасположением головного офиса компании. Опрошенные участники согласились больше доверять компаниям, головной офис которых расположен в таких странах, как Швеция, Канада, Германия, Швейцария и Великобритания. Напротив, наибольшее недоверие было выражено относительно таких стран, как Мексика, Индия, Россия, Китай и Бразилия [24, с. 16; 26, с. 10]. Приблизительно 2/3 опрошенных респондентов из развитых экономик с недоверием относятся к инвестициям в своих странах из компаний, чьи головные офисы расположены в странах БРИК [24, с. 18]. В целом можно отметить, что недоверие проистекает из общего восприятия общественностью этих перечисленных стран.

Очевиден тот факт, что, в частности, уровень коррупции не единственный, но важный фактор, который определяет уровень доверия к бизнесу в этих странах. Так, например, взятки государственным чиновникам – это наиболее вопиющие действия, наносящие наибольший урон доверию в бизнесе [28]. Согласно данным Transparency International, скандинавские страны, а также Канада, США, Германия, Швейцария, Австралия имеют очень низкий уровень коррупции [3]. Одновременно бизнес в этих страны характеризуется высокой степенью доверия в противовес странам БРИК [24, с. 16; 26, с. 10]. Автор также предполагает, что кроме коррупции такие факторы, как прозрачная и открытая деловая практика и практика перемещения прибыли в другие страны во избежание уплаты налогов, будут определяющими в данном контексте.

Прямое отношение к местоположению головного офиса компании имеет третий фактор, им являются характеристики компании, в частности, размер предприятия и форма собственности. Было установлено, что в развитых странах доверие со стороны общественности к семейным компаниям почти в два раза выше, чем к компаниям, принадлежащим государству или крупным многонациональным корпорациям. Что касается размера предприятия, уровни доверия к компаниям малого и среднего бизнеса идентичны уровням доверия к семейным компаниям, а также превышают уровни доверия к крупным компаниям во всех регионах мира, за исключением Азии [24, с. 19].

Следующий важный фактор, который следует учитывать в контексте данного исследования, это вера/доверие к лидерам, в частности, к руководителям компаний. В целом, в настоящее время в бизнесе, а также других областях наблюдается отсутствие доверия к руководителям. Считается, что они не способствуют развитию своих организаций, тем самым подрывают их авторитет. Наблюдается огромный разрыв между невысоким уровнем доверия к бизнес-структурам и ничтожно низким уровнем доверия к их лидерам. Согласно Барометру доверия Эдельмана 2017, более двух третей всего опрошенного населения в 2017 году не уверены в том, что нынешние руководители могут решать проблемы своей страны или организации. Доверие к руководителям компаний сократилось в 2017 году на 12 пунктов до 37 процентов в сравнении с предыдущим годом [28, с. 4; 29, с. 17]. Называются такие основные проблемные зоны лидерства руководителей в бизнесе, как «принятие этических и моральных решений», «сообщение правды независимо от того, насколько сложной или непопулярной она является», «решение социальных или общественных проблем» [24].

Важным аспектом в контексте исследования восприятия доверия является рост, в частности, повышение этической осведомленности со стороны общественности и клиентов о положительном росте. В первую очередь, важно определение понятия положительного роста, поскольку из-за неопределенного характера происхождения термина могут возникнуть недоразумения и неправильные толкования. Положительный рост можно охарактеризовать такими четырьмя различными атрибутами, как реальный, включенный, ответственный и продолжительный.

Первый признак свидетельствует о том, что реальный рост может быть получен, например, посредством инноваций, которые обеспечивают удовлетворение потребностей и ожиданий общества. В этом контексте реальный рост создает благосостояние устойчивым образом, а не только переносит рыночные доли из одной страны в другую [19]. Инклюзивный рост подразумевает, что вместо создания благоприятной для бизнеса среды в регионах, богатых природными ресурсами, что приводит к ускоренной эксплуатации почвы, а также местной рабочей силы и местного населения, создаются такие условия для бизнеса, которые в первую очередь благоприятны и выгодны местному населению. Изучение третьего атрибута «ответственный рост» приводит к пониманию того, что позитивный рост требует осознания компанией ее воздействия на общество и окружающую среду, а также ее ответственного участия в улучшении условий жизни общества и окружающей среды. Здесь обычный акцент смещается от затрат и прибыли до уплаты налогов, состояния здоровья местного населения, благосос-

тояния и стабильности, а также общего воздействия на окружающую среду. Четвертый и последний атрибут «продолжительный рост» относится к позиции приближения к указанным трем атрибутам непрерывным образом посредством последовательных инвестиций [19].

В контексте исследования восприятия доверия, в частности клиентами, особого внимания заслуживает изучение роли инноваций и скорости их осуществления, поскольку инновации являются движущей силой развития и роста, в частности реального роста, о котором упоминалось ранее. Согласно опросу о восприятии бренда потребителями, две трети из 10 000 участников опроса из десяти ключевых рынков по всему миру заявили, что мотив компании для инноваций в основном определяется корыстолюбием и корпоративной прибылью [5]. Подчеркивая результаты другого опроса, 51% из 27 000 онлайн участников заявили, что темпы развития, а также изменения в бизнесе и его отраслях происходят слишком быстро, за ними следуют 19%, которые согласились, что это правильно, а 28% заявили, что темпы развития слишком медленные [25].

Следовательно, с этим выводом связано важное противоречие. На организационном уровне компании с высокой степенью организационного доверия более открыты для идей своих сотрудников, способствуют их творчеству, что увеличивает их способность к инновациям и результатам; в итоге компании разрабатывают больше инноваций за более короткий временной период. С другой стороны, на рыночном уровне это не всегда может быть адекватно воспринято клиентами. На данный момент, большинство представителей общественности оценивают темп инноваций как слишком быстрый. Чтобы прояснить это противоречие, необходимо провести дополнительные исследования.

Связанная с этим проблема в этом контексте заключается в том, что компании рассматривают инновации как существенный стимул конкурентоспособности, не признавая растущей сопротивляемости их клиентов к инновациям, которая основана на страхе перед неизвестным [25]. Например, с одной стороны дигитализация и технологические прорывы упростили, а также революционизировали поведение потребителей. С другой стороны, защита их личной конфиденциальности во всемирной сети рассматривается как серьезная общественная проблема. В 2011 году компания SONY была атакована хакерами, которые использовали в своих целях неэффективную систему безопасности SONY, что привело к краже персональных данных с более чем 100 миллионов счетов клиентов и общему урону, близкому к 2 миллиардам долларов [13]. В то время, как эта известная кибер-атака была осуществлена преднамеренно, сбои в системе данных в наши дни могут также возникнуть случайно или непреднамеренно, поскольку сотрудник компании совершенно случайно может оставить в поезде свой незашифрованный мобильный телефон, планшет или ноутбук с гигабайтами конфиденциальных данных. Следовательно, компании несут ответственность за принятие адекватных решений для защиты персональных данных и личной безопасности, а не просто представляют новые изобретения за более короткие периоды времени, не обращая внимания и не прислушиваясь к отзывам своих клиентов.

Кроме того, компании также должны тщательно оценивать не только потребности своих клиентов, но их опасения относительно намеренной или непреднамеренной утечки личной конфиденциальной информации [25]. Несмотря на общественную обеспокоенность вопросами безопасности и неприкосновенности частной жизни, 60% участников упомянули об экологических проблемах и выразили тревогу относительно чрезмерного потребления. Впоследствии 87% согласились прекратить покупать и потреблять инновационные продукты, если компании не смогут решить эти проблемы [5]. Таким образом, очевидно, что ожидания клиентов в отношении компании и ее практик растут, и они не ограничиваются только защитой персональных данных и безопасности. На самом деле, основная часть общественности также ожидает, что свои инновации компания должна дополнить личными и общественными выгодами.

Вследствие таких действий могут быть достигнуты положительные эффекты для общества от инноваций, которые улучшают жизнь и здоровье людей, но также и в более широкой перспективе, путем создания рабочих мест и укрепления инфраструктуры определенного сообщества. Как следствие, потребитель получает уверенность в практике компании, доверяет компании, а также доверяет ее инновациям. Достигнутое доверие может быть усилено за счет прозрачности результатов испытаний продуктов и их доступности для обзора без каких-либо ограничений; за счет партнерских связей с академическими учреждениями и повышения уровня зрелости инноваций путем инвестирования времени и денег в клинические испытания и бета-тестирование до того, как продукт станет доступным для основной массы населения [27].

Параллельно к инновациям, добавление личных и общественных элементов является для широкой общественности важнейшей ценностью в системе «ДНК компании». Они служат также в качестве положительных ожиданий со стороны широкой общественности относительно поведения бизнеса, что является ключевым моментом в самом определении доверия в этой статье, а следовательно – важными атрибутами в формировании восприятия доверия к бизнесу широкой общественностью. В исследовании Deloitte Millennial, в котором провели опрос 7806 участников об ожидаемых ими усилиях со стороны бизнеса, в качестве наиболее значимых были упомянуты создание рабочих мест (36%), получение прибыли (34%), улучшение общества (27%) и инновации (26%) [10]. При этом было выявлено несоответствие между ожидаемыми и реализованными бизнес-усилиями.

Как показано на рис. 2, наибольший отрицательный разрыв – 10% в общей сложности приходится на темы, связанные с обществом. Кроме того, второй по величине отрицательный разрыв – 8% относится к усилиям компании по улучшению доходов своих сотрудников. В некоторых областях способность компании получать прибыль и создавать благосостояние значительно превышает фактические ожидания. Хотя это говорит в пользу компании, в том же опросе 75% опрошенных в Deloitte Millennial поделились мнением о том, что компании по сути не стремятся улучшить общество в целом, потому что они все еще слишком сосредоточены на своих собственных целях [10, 17].

Эти данные созвучны результатам исследования Edelman Trust Barometer 2017 [29, с. 56-57]. Например, наиболее важными ожидаемыми атрибутами формирования доверия в бизнесе являются хорошее отношение к сотрудникам (62%), предложение высококачественных продуктов и услуг (59%), выслушивание клиентов (58%), этичная практика ведения бизнеса (56%), уплата справедливой доли налогов (56%), прозрачная и открытая практика ведения бизнеса (55%). В это же время, именно по этим критериям наблюдается наибольший отрицательный разрыв между ожиданиями и реализованными бизнес-практиками в пределах 15% до 19%, с наибольшим разрывом 19% по такому атрибуту, как хорошее отношение к сотрудникам.

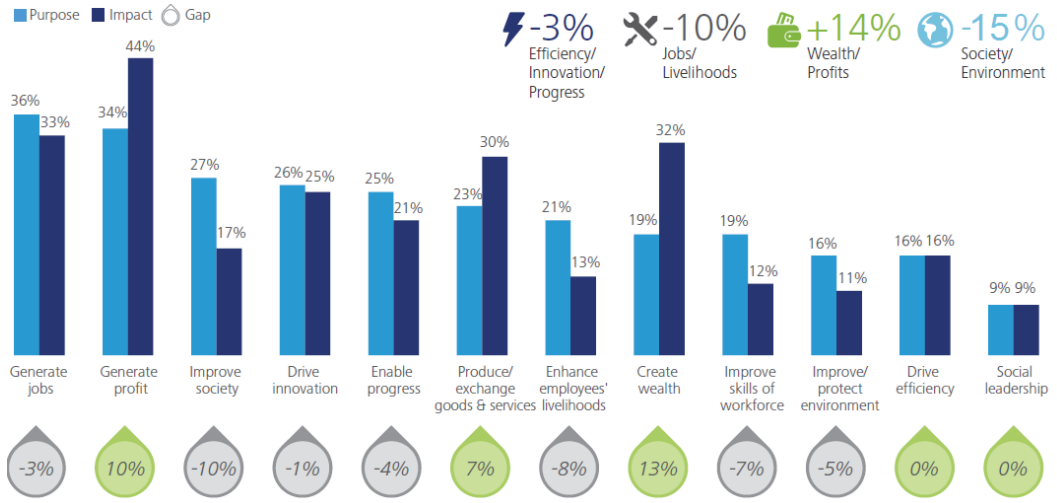


Рис. 2. Сравнение ожидаемых и реализованных бизнес-усилий [10]

Выводы

По итогам исследования можно резюмировать следующее. В фокусе исследования доверия в бизнесе находятся: доверие потребителей, доверие внутри организаций и между ними, доверие между сотрудниками, доверие между сотрудниками и их руководством. Один из подходов выделяет 5 уровней или волн доверия в бизнесе: доверие к себе, уровень взаимоотношений, организационное доверие, рыночное доверие и общественное доверие. Доверие к бизнесу характеризуется как очень сложное и многогранное в связи с тем, что восприятие его общественностью зависит от отраслевого сектора, страны происхождения, где находится головной офис компании, типа и размера компании, а также стиля управления. В последние годы можно говорить о кризисе стиля руководства компании с точки зрения его влияния на доверие в бизнесе.

Наблюдается огромный разрыв между невысоким уровнем доверия к бизнес-структурам и ничтожно низким уровнем доверия к их лидерам. Основными проблемными зонами лидерства руководителей в бизнесе считаются «принятие этических и моральных решений», «сообщение правды независимо от того, насколько сложной или непопулярной она является», «решение социальных или общественных проблем», обращение с сотрудниками / клиентами, что вызывает необходимость создания новых, усовершенствованных подходов в управлении персоналом. Обнаруженные в статье проблемы относительно хорошего отношения к сотрудникам и этической практики ведения бизнеса только лишний раз подтверждают эти выводы. Также как и инновации, личные и общественные элементы являются атрибутами, которые имеют решающее значение в формировании восприятия общественностью доверия к бизнесу, и их значение в последние годы постоянно возрастает. Одновременно эти области являются наиболее критическими, именно здесь существуют наибольшие расхождения между ожиданиями со стороны общественности и восприятием ею реальной ситуации в бизнесе.

Признавая, что обращение с сотрудниками, построение взаимоотношений с ними и с клиентами является неотъемлемой составляющей формирования доверия, бизнесу надлежит принять подход «изнутри наружу», который начинается с внимательного выслушивания позиций всех задействованных сторон. Необходимой предпосылкой для конкретных действий должно быть создание соответствующего контекста, объяснение экономических и социальных преимуществ инноваций и инновационных решений. Важность взаимодействия с сотрудниками подтверждается тем фактом, что они являются наиболее надежными представителями во всех аспектах бизнеса компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bradach J.L., Eccles R.G.* Markets versus hierarchies: From ideal types to plural forms // Annual Review of Sociology. 1984. Vol. 15. P. 97-118.
2. Chinesische Zeichen für “Brief/Vertrauen”. [On-line]. Available from: http://www.china-park.de/schriftzeichen/xin-4-brief (accessed 15 November 2015).
3. Corruption Perceptions Index 2015. Transparency International. [On-line]. Available from: http://www.transparency.org.nz/images/2016/CPI2015_map%20and%20country%20results_flyout.jpg (accessed 08 May 2017).
4. *Covey S.M.R.* The Speed of Trust – The one thing that changes everything. Free Press Simon and Schuster Inc. New York, 2006.
5. *Edelman R.* The Power of the Earned Brand. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/p/6-a-m/the-power-of-the-earned-brand (accessed 05 May 2017).
6. *Fukuyama Y.F.* Trust: Human Nature and the Reconstitution of Social Order. Free Press Paperbacks Books. New York, 1996.
7. Innovateus: What is Confucianism? [On-line]. Available from: http://www.innovateus.net/innopedia/what-confucianism (accessed 08 May 2017).
8. *Luhmann N.* Trust and Power. Chichester, 1979.
9. *Luhmann N.* Vertrauen: ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Enke. Stuttgart, 1989.
10. Mind the gaps. The 2015 Deloitte Millennial survey. Executive summary. [On-line]. Available from: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-wef-2015-millennial-survey-executivesummary.pdf (accessed 05 May 2017).
11. *Mühl J.K.* Organizational Trust. Springer International Publishing Switzerland, 2014.
12. *Neumann M.* Konsumentenvertrauen – Messung, Determinanten und Konsequenzen. Deutscher Universitäts-Verlag Wiesbaden, 2007.
13. Rethinking Personal Data: Strengthening Trust. World Economic Forum. [On-line]. Available from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_IT_RethinkingPersonalData_Report_2012.pdf (accessed 22 November 2015).
14. *Rousseau D., Sitkin S., Burt R., Camerer C.* Not so different after all: A cross-discipline view of trust // Academic Management Review. 1998. Vol. 23. № 3. P. 393-404.
15. *Simmel G.* Soziologie. Berlin, 1968.
16. *Simmel G.* The Sociology of Georg Simmel. Glencoe. Free Press, 1950.
17. The Deloitte Millennial Survey 2015. [On-line]. Available from: http://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/millennialsurvey.html (accessed 23 November 2015).
18. The Evolution of Trust in Business – From Delivery to Values. World Economic Forum. [On-line]. Available from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EvolutionTrustBusinessDeliveryValues_report_2015.pdf (accessed 08 May 2017).

19. Total Impact Measurement and Management. PWC. [On-line]. Available from: http://www.pwc.com/gx/en/services/sustainability/publications/total-impact-measurement-management/good-growth.html (accessed 08 May 2017).
20. *Weisman J.* U.S. Declares Bank and Auto Bailouts Over, and Profiable, New York Tiems. [On-line]. Available from: http://www.nytimes.com/2014/12/20/business/us-signals-end-of-bailouts-of-automakers-and-wall-street.html (accessed 08 May 2017).
21. *Yoon A.* Total Global Losses From Financial Crisis: $15 Trillion. Wall Street Journal. [On-line]. Available from: http://blogs.wsj.com/economics/2012/10/01/total-global-losses-from-financial-crisis-15-trillion (accessed 08 May 2017).
22. 2009 Edelman Trust Barometer. [On-line]. Available from: https://www.edelman.com/assets/uploads/2014/01/2009-Trust-Barometer-Global-Deck.pdf (accessed 05 May 2017).
23. 2009 Edelman Trust Barometer Executive Summary. [On-line]. Available from: https://www.edelman.com/assets/uploads/2014/01/2009-Trust-Barometer-Executive-Summary.pdf (accessed 08 May 2017).
24. 2014 Edelman Trust Barometer: Global Results. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2014-edelman-trust-barometer/about-trust/global-results (accessed 08 May 2017).
25. 2015 Edelman Trust Barometer: Executive Summary. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2015-edelman-trust-barometer/trust-and-innovation-edelman-trust-barometer/executive-summary (accessed 08 May 2017).
26. 2015 Edelman Trust Barometer: Global Results. Energy Sector. [On-line]. Available from: http://www.slideshare.net/EdelmanInsights/2015-edelman-trust-barometer-energy-sector-results (accessed 10 May 2017).
27. 2015 Edelman Trust Barometer: Trust and Innovation. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/insights/intellectual-property/2015-edelman-trust-barometer/trust-and-innovation-edelman-trust-barometer (accessed 05 May 2017).
28. 2017 Edelman Trust Barometer: Executive Summary. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/executive-summary (accessed 08 May 2017).
29. 2017 Edelman Trust Barometer: Global Report. [On-line]. Available from: http://www.edelman.com/global-results (accessed 08 May 2017).

Корнекова С.Ю.

О ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ СТРАН И РЕГИОНОВ

Аннотация. *Статья посвящена анализу продовольственной обеспеченности стран и регионов. Аргументируется точка зрения, согласно которой измерить с высокой степенью точности степень обеспеченности пищей и пищевыми веществами практически невозможно. Важен не только физический объем пищи, но и ее состав, соответствие тем или иным религиозным установкам и культурным традициям, влияние на сознание человека и т.д. Неоднозначен смысл самого понятия «обеспеченность пищей». Дается критическая оценка методике исчисления, так называемого индекса продовольственной безопасности. Автор полагает, что в ней фактически не учитывается фактор продовольственной независимости государств и идеологизируется эффективность институциональной среды в сфере продовольственной безопасности. Обращается внимание на иные подходы к определению степени продовольственной обеспеченности стран и регионов. Один из них связан с исчислением среднедушевой калорийности местного питательного рациона. В этом случае за основу берется калорийность базовых земледельческих культур и базовых продуктов животного происхождения в расчете на душу населения.*

Ключевые слова. *Продовольственная обеспеченность, калорийность, базовые элементы питания, острота продовольственной проблемы, индекс продовольственной безопасности.*

Kornekova S.Yu.

ON THE FOOD SECURITY OF THE POPULATION OF COUNTRIES AND REGIONS

Abstract. *The article is devoted to the food security of the countries and regions. It is argued that to measure with high precision the degree of food security and nutritional substances are virtually impossible. It is important not only food, but also its membership, compliance order or other religious and cultural traditions, the influence on human consciousness, etc. There is ambiguous meaning of the concept of "food security". Provides a critical assessment of the methodology for calculating the so-called food security index. The author believes that it in fact does not take into account the factor of food independence of states and exaggerated the effectiveness of institutional conditions in the area of food security. Attention is drawn to the different approaches to determining the extent of food security of countries and regions. One of them is related to local average calorie calculation nutritious diet. In this case,* calorie content *of basic agricultural cultures and basic animal products per capita.*

Keywords. *Food security, caloric, the basic elements of nutrition, the food problem, food security index.*

Непрерывно меняющаяся динамика объема производства и реализации продовольствия в мире, разительные сдвиги в продовольственном и кулинарном пространствах (вызванные, в частности, глобализацией экономики и участившимися миграциями населения) постоянно актуализируют проблему продовольственного обеспечения [1, 2, 3, 6, 9, 10, 11, 12 и др.], исследование которой «не успевает» за ее

ГРНТИ 06.61.33
© Корнекова С.Ю., 2017
Светлана Юрьевна Корнекова – кандидат географических наук, доцент кафедры региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 812 310-47-29. E-mail: S-Kornekova@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 08.06.2017 г.

динамикой. При этом проблема продовольственного потребления давно вышла за рамки сугубо экономической сферы, обретя множество культурных смыслов в духовной жизни общества.

Трудность измерения уровня обеспеченности пищей и пищевыми веществами населения отдельных стран и регионов мира обусловлена многими причинами. Прежде всего, нельзя абстрагироваться от неоднозначности самого понятия «обеспеченность пищей», имея в виду хотя бы такой, часто игнорируемый аспект, как влияние пищи на сознание человека. Важен не только физический объем пищи, но и ее состав, соответствие тем или иным религиозным установкам и культурным традициям, ведь ее прием – это еще и духовный акт, признаваемый большинством религий, философских течений и восточных практик. (Так, трапеза у индусов сродни священнодействию: спешка порицается не только при приеме пищи, но и ее приготовлении, а наслаждаться принято не только вкусом, но и ее видом, запахом, приятной беседой с гостями и друзьями).

Аргументом может служить и «биохимический смысл» воздействия некоторых продуктов питания на сознание человека, проявляющийся в выработке серотонина и допамина – эндорфинов, («гормонов счастья»), что признается многими учеными. Но даже без учета данного аспекта существует множество других факторов, влияющих на обеспеченность пищей и пищевыми веществами населения стран и регионов.

Во-первых, речь может идти не только о продуктах, богатых белками, углеводами или жирами, но и витаминами, минеральными веществами, микроэлементами (и даже пресными водами), дефицит или избыток которых может свидетельствовать о неполноценном питании и одинаково пагубно отражаться на здоровье людей.

Во-вторых, при обеспеченности пищевыми продуктами подлежат учету не только базовые элементы питания (зерновые, клубневые, молоко, мясо, птица, рыба, яйца и др.), но и множество других элементов пищевого рациона (овощи, фрукты, ягоды, грибы, орехи и т.д.), включая уникальные (членистоногие беспозвоночные, насекомые, собаки в КНР, кошки в Гане и т.д.). Энергетическую ценность некоторых элементов питания подсчитать просто невозможно, хотя многие народы их широко используют в пищу.

В-третьих, характер восприятия продуктов питания у народов существенно различается, что неизбежно вносит коррективы в методику подсчета уровня обеспеченности продуктами питания. Так, в основе питания индусов лежит древняя философия Аюрведа, согласно которой потребление мяса и рыбы должно быть минимизировано, поэтому, например, многочисленное поголовье крупного рогатого скота по известным причинам при расчетах не подлежит учету. Для иудеев, придерживающихся принципа потребления кошерной пищи (кашрута), кроме запрета свинины и мяса хищных животных и птиц, нельзя, например, использовать трефовую рыбу (не имеющую чешуи и плавников), ракообразных (крабов, раков, омаров, креветок), моллюсков (осьминогов, устриц, кальмаров) и т.д.

В-четвертых, в последние десятилетия рынок продовольствия пополнился искусственными напитками, продуктами-«симулякрами», имеющими вполне осязаемую вкусовую гамму либо имитирующими традиционные продукты («мясо» и «творог», производимые из сои, и др.). Массовое распространение сомнительных пищевых добавок (эмульгаторы, ароматизаторы и прочие «улучшители») и фастфуда вносит свои «поправки» в представления об уровне обеспеченности пищей и пищевыми веществами населения некоторых государств и целых регионов.

Эксперты одной из наиболее авторитетных научно-образовательных организаций США – National Geographic провели анализ структуры потребления сахаров, жиров, мясных, зерновых и других продуктов в рационе жителей различных стран мира и пришли к следующим выводам. Среднестатистический житель планеты ежедневно потребляет 2 870 ккал, из которых 45% (1 296 ккал) составляют зерновые изделия, 11% (327 ккал) – овощи и фрукты; 9% (272) – мясные продукты; 8% (235 ккал) – молочные продукты и яйца, 170 ккал приходится на другие продукты, при этом жиры и сахара составляют 570 ккал в день [8]. К этому можно добавить, что самой «переедающей» нацией является североамериканская (3 641 ккал в день против 1318 в КНДР и 1695 в Сомали), при этом в дневном потреблении калорий жителей США на жиры и сахара приходится рекордная в мире величина – 37%, в то время как в КНР на них приходится лишь 11% ежедневных калорий [там же].

Несмотря на опасное обострение ряда составляющих глобальной продовольственной проблемы, население мира стало есть заметно больше, чем его недалекие предки. Согласно экспертным оценкам, лишь за последние полвека среднедушевое количество доступных калорий выросло на 28% [8], хотя

значение подобной статистики не следует преувеличивать из-за сохраняющихся колоссальных региональных различий в продовольственном потреблении, не столько количественных, сколько качественных. К числу заслуживающих внимания относятся следующие установленные факты [там же]:

- из всех источников продовольствия на долю пшеницы и риса приходится около 37% калорий в мире;
- из нескольких сегментов продовольственного баланса человечества повышенной динамикой отличается потребление мяса;
- начиная с 1999 г. среднестатистический житель Китая стал потреблять мяса больше, чем среднестатистический житель США;
- с известной долей условности Индия может считаться вегетарианской страной, так как в рационе ее жителей доля мяса в потреблении калорий составляет около 1%;
- удельный вес калорий, потребляемых россиянами за счет мяса (11%) можно считать средним показателем среди стран, относящихся к рыночно развитым государствам;
- среднестатистический житель США (ведущей страны Запада) 37% калорий получает за счет жира и сахара.

Острота и характер продовольственной проблемы в различных странах и регионах мира отличаются неустранимой спецификой. Сложившееся в литературе представление о том, что для нескольких десятков рыночно развитых государств Западной Европы продовольственная проблема практически уже не существует, на наш взгляд, не может считаться корректным и, как минимум, нуждается в уточнении. Во-первых, сельское хозяйство части этих стран целиком не обеспечивает собственные нужды в продовольствии. Так, в начале 2000-х гг. уровень обеспечения в Великобритании и Германии составлял около 70%, Австрии – 75%, а в Швейцарии – лишь около 50%. Во-вторых, в силу природных особенностей, многие из них в любом случае вынуждены импортировать продукты тропического и субтропического земледелия (фрукты, кофе, какао, чай, специи и т.д.), а иногда – рыбу и морепродукты, кормовое зерно и т.д. В-третьих, суть продовольственной проблемы не исчерпывается констатацией того факта, что населению определенного государства неведомы состояния недоедания и голода. Продовольственная проблема – это не только производство продуктов питания, но и ресурсное обеспечение аграрного производства, и переработка сельскохозяйственного сырья, и сбыт продукции, и сфера общественного питания, и т.д. (Речь может, идти, например, о приобретших остроту медицинских последствиях переедания или о культивировании и использовании генно-модифицированных растений и ГМ-продуктов и т.д.)

Иная продовольственная ситуация сложилась, например, в КНР. Вопреки «зашкаливающим» демографическим показателям, современный Китай – крупнейший производитель сельскохозяйственной продукции в мире, в частности риса и пшеницы (см. рис. 1). Он избавился от хронического недоедания населения и даже превратился в страну нетто-экспортера отдельных продуктов питания, что стало возможным благодаря успешной социальной и экономической политике, а также использованию современных технологий в сельском хозяйстве. (Именно благодаря усилиям КНР мировой сельскохозяйственный рынок пережил настоящую «соевую революцию», особенно в связи с закупкой страной в 2010 г. на мировом рынке 60 млн т зерновых, причем 95% данного объема составили соевые бобы.)

Разумеется, в некоторых «глубинных» провинциях проявления нехватки продовольствия еще фиксируются, но в целом эта проблема в масштабах страны уже несущественна. Острота продовольственной проблемы в КНР кроется в другом – в специфических формах ее проявления:

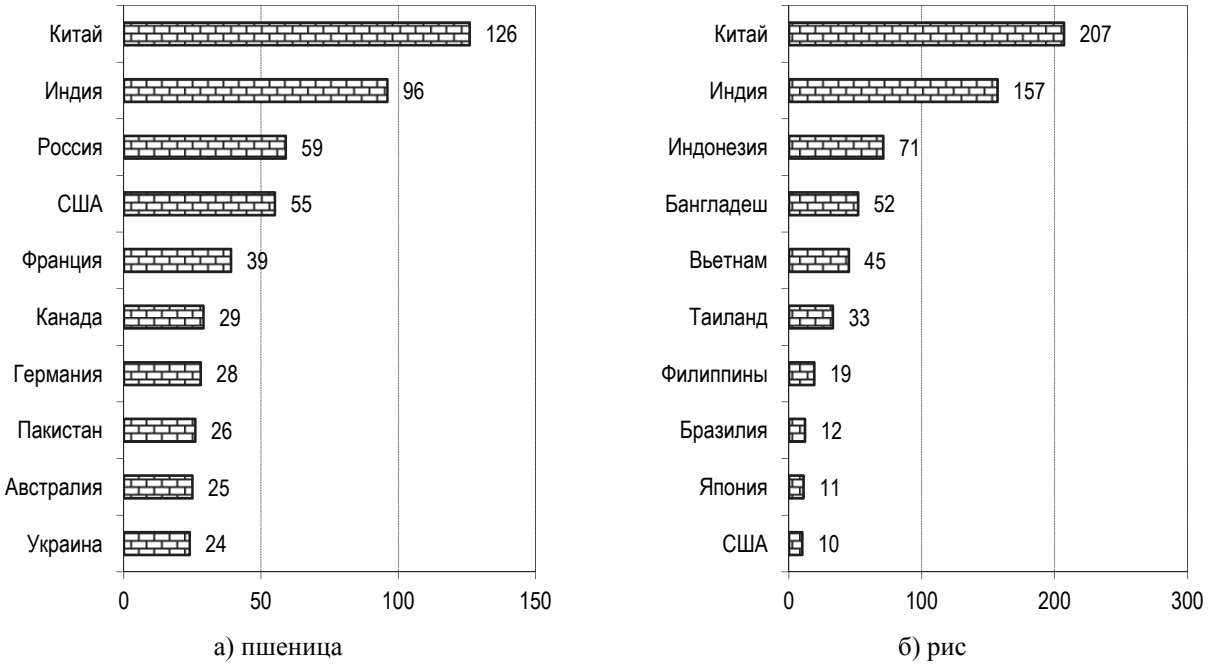
1. Благодаря ускоряющимся процессам урбанизации, к 2020 г. около 300 млн сельских мигрантов станут горожанами. Это означает резкое уменьшение трудового потенциала китайской деревни, превращение бывших производителей продовольствия в его потребителей. Применение методов агрохайтека позволит властям справиться с этой проблемой, однако этот путь чреват усугублением и без того острых экологических трудностей.

2. Сравнительно высокая эффективность сельского хозяйства в КНР обеспечивается благодаря масштабному применению минеральных удобрений и высокотоксичных и ядовитых сельскохозяйственных препаратов (особенно при выращивании овощей, фруктов и чая). В стране ежегодно используется 1,3 млн т ядохимикатов, что ни в одной стране мира больше не наблюдается. Согласно различным авторитетным источникам, в стране ежегодно деградируют миллионы гектар пахотных земель.

3. Вследствие истощения и загрязнения внутренних водоемов, а также ограничения ресурсов подземных вод в северных провинциях страны, в последние десятилетия начали снижаться урожаи пшеницы. Именно это обстоятельство побудило дополнить 3 главных стратегических вида продуктов питания (рис, кукуруза и пшеница) картофелем.

4. Согласно выводам самих китайских авторов, главной продовольственной проблемой Поднебесной (население которой стало более состоятельным и требовательным к качеству продовольственных товаров) остается продовольственная безопасность. Внимание загрязнению и заражению еды, к содержанию в пище жиров, углеводов, протеинов животного происхождения, микроэлементов и витаминов значительно повысилось. (В самом Китае стал достояние гласности и публично обсуждался скандал в Европе, связанный с обнаружением в детских смесях для кормления меламина, а также кадмия в рисе.)

5. Наконец, улучшение продовольственной ситуации в стране осложняется сохранением социального и регионального неравенства в доступности продуктов питания. Естественно, что индикаторами такого неравенства являются несопоставимые доходы различных слоев населения и цены продуктов питания, которые остаются серьезным барьером на пути к полноценному питанию.



Составлено автором по [4].

Рис. 1. Валовый сбор пшеницы и риса по 10-ти крупнейшим странам-производителям, 2014 г., млн тонн

О степени обеспеченности отдельными пищевыми ресурсами населения стран, регионов и континентов в учебной и популярной литературе (в первом приближении!) судят, например, по удельному весу территорий в сборе зерновых или их валовому сбору с учетом доли населения соответствующих таксонов. Подобный подход имеет право на существование, так как зерновые – базовый продукт продовольственного баланса.

В литературе известен так называемый индекс продовольственной безопасности (The Global Food Security Index), ассоциирующийся с одноименным исследовательским брендом британского журнала Economist, точнее – его аналитическим подразделением – The Economist Intelligence Unit [6]. Ежегодно (начиная с 2012 г.) исчисляющие данный индекс (и, соответственно, рейтинг стран) авторы исходят из определения продовольственной безопасности, сформулированного и утвержденного на Всемирном продовольственном форуме в 2016 г. (The 1996 World Food Summit).

Согласно ему, продовольственная безопасность соотносится с состоянием, при котором все люди страны в каждый момент времени имеют физический социальный и экономический доступ к доста-

точной в количественном отношении и питательной пище, отвечающей их потребностям и необходимой для ведения активной и здоровой жизни. Методика исчисления данного индекса базируется на учете 28 различных показателей, имеющих отношение к: уровню доступности и потребления продовольственных продуктов; наличию и достаточности продуктов питания; уровню качества и безопасности продуктов.

Автор не склонен преувеличивать ценность данной методики, и не потому, что исследовательская компания The Economist Intelligence Unit функционирует при активной финансовой поддержке американской транснациональной компании Dupon, имеющей свои далеко идущие коммерческие цели. Наша критическая позиция объясняется тем, что в данной методике «приглушен» акцент на продовольственную независимость государств и необходимость в ряде случаев осуществления политики импортозамещения, при этом несколько идеологизируется роль политики государства и эффективность институциональной среды в сфере продовольственной безопасности. В то же время, другие принципы (соблюдение экологической безопасности продуктов питания, сохранение окружающей среды, защита прав потребителей и др.) нами полностью разделяются.

По состоянию на 2016 год пять первых рейтинговых мест по Индексу продовольственной безопасности занимали США (индекс 89,0), Сингапур (88,2), Ирландия (85,4), Австрия (85,1) и Нидерланды (85). Россия, по расчетам авторов методики, занимала лишь сорок третье рейтинговое место с индексом 63,8 (рис. 2). Это место – несколько заниженное из-за ущербности используемой методики расчета индекса (на что акцентировано внимание выше). Однако спорность данного подхода не означает его бесполезность, хотя бы с точки зрения познавательной ценности.

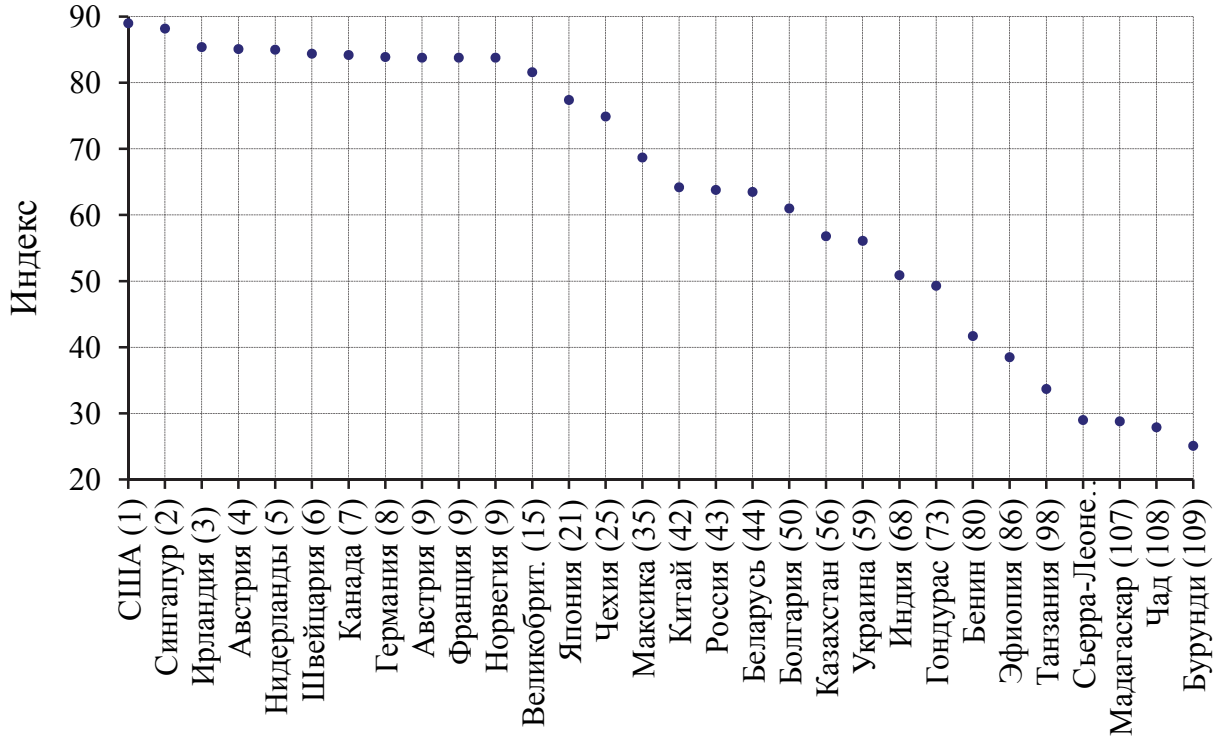


Рис. 2. Рейтинг отдельных стран мира по индексу продовольственной безопасности, 2016 г. (The Global Food Security Index. Сост. авт. по [6])

Существуют и иные подходы к определению степени продовольственной обеспеченности стран и регионов. Один из них связан, например, с исчислением среднедушевой калорийности местного питательного рациона. Он основан на оценке калорийности базовых земледельческих культур и базовых продуктов животного происхождения. К первым мы относим пшеницу, рис, кукурузу, ячмень, просо и сорго, сою, картофель и маниок (табл. 1), ко вторым (табл. 2) – свинину, говядину, птицу, молоко, яйца, рыбу, морепродукты.

Таблица 1

Объем заготовок базовых земледельческих культур в странах и регионах мира, 2016 г.

Страны и макрорегионы	Базовые земледельческие культуры, млн тонн							
	Пшеница	Рис	Кукуруза	Ячмень	Просо, сорго	Соя	Картофель	Маниок (кассава)
КНР	126,2	206,5	215,6	1,71	4,74	12,2	95,5	4,6
Индия	94,5	157,2	23,7	-	16,81	10,53	46,4	8,1
США	55,4	10,0	301,6	3,85	11,29	108,01	20,1	-
Россия	59,7	1,0	11,3	20,44	0,71	2,6	31,5	-
Южная Америка	24,0	27,4	130,6	3,75	8,9	156,8	15,9	32,4
Северная Америка	88,3	10,3	395,9	11,81	21,4	114,4	26,3	0,02
Африка	26,1	31,2	77,6	6,02	29,9	2,4	29,8	145,8
Мир	729,0	744,4	1035,3	144,3	95,7	308,4	385,1	268,3

Составлено автором по [6].

Таблица 2

Объем производства базовых продуктов животного происхождения в странах и регионах мира, 2016 г.

Страны и макрорегионы	Базовые продукты животного происхождения, млн тонн						
	Свинина	Говядина	Птица	Молоко	Яйца	Вылов рыбы (включая аквакультуру)	Вылов животных морепродуктов
КНР	54,45	6,55	17,50	42,2	28,99	32,12	23,45
Индия	-	0,96	2,76	146,3	3, 97	8,58	1,02
США	10,37	11,45	20,39	93,5	5,98	4,23	1,18
Россия	2,97	1,65	4,16	30,8	2,35	4,17	-
Южная Америка	5,81	16,36	21,57	70,5	5,79	9,27	2,61
Северная Америка	13,62	14,38	24,59	113,1	9,0	6,01	2,11
Африка	1,36	6,08	5,69	46,9	3,3	9,98	0,36
Мир	115,37	64,68	112,70	801,6	75,72	128,13	39,17

Составлено автором по [6].

Приведенные данные позволяют определить среднедушевую калорийность местного питательного рациона населения стран и регионов мира, основанную на оценке калорийности базовых земледельческих культур. Разумеется, предлагаемая методика слишком «трудозатратная» – в каждом отдельном случае калории необходимо умножить на объем урожая или производства мяса (молока, яиц и т.д.), а затем разделить на количество дней в году. Кроме того, следует учитывать, что калорийность разных сортов даже одного и того же вида зерновых может существенно различаться.

То же самое относится к базовым продуктам животного происхождения. Например, энергетическая ценность разных видов птицы существенно различается: если калорийность кур и цыплят составляет соответственно 165 и 156 ккал (100 гр), то индеек, уток и гусей – 197, 346 и 364 ккал, соответственно. Еще сложнее ситуация с оценкой энергетической ценности рыбы и морепродуктов – от 60 ккал (макрурус, навага, путассу, хек и др.) до 200-300 ккал (семга, сельдь, сайра крупная, стерлядь, угорь и др.) и т.д. В этих случаях при расчетах за основу мы предлагаем принимать наиболее востребуемые населением виды: в птицеводстве – куры, а в рыбной продукции – сельдь, минтай, треска, палтус, камбала, терпуг, сайра.

Из-за «фантастической» трудоемкости предлагаемая методика практически не находит применения в современных исследованиях. Между тем, есть убеждение в ее несомненной полезности, прежде всего для властей слаборазвитых стран, сотрудников Продовольственной и Сельскохозяйственной Организации ООН (ФАО), а также в познавательном отношении.

В заключение подчеркнем: масштабы мирового производства продовольствия в целом вполне соответствуют продовольственным потребностям нынешнего человечества. Но акцентируя внимание на продовольственной обеспеченности отдельных стран и регионов, следует помнить о трагичности нынешней продовольственной ситуации из-за неравномерного распределения продуктов питания, вследствие чего многие страны продолжают страдать от голода и недоедания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Климова Н.В.* Обеспечение продовольственной безопасности России как стратегическая задача государства // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2016. № 2. С. 74-89.
2. *Колесняк А.А.* Оценка уровня продовольственного обеспечения // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002. № 7. С. 7-9.
3. Продовольственная безопасность России // отв. за вып. А.И. Алтухов. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. 180 с.
4. Продовольственная и Сельскохозяйственная Организация ООН, статистическая база. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.faostat.fao.org (дата обращения 11.05.2017).
5. *Хохлов А.В.* Справочные материалы по географии мирового хозяйства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://mail.rambler.ru/#/folder/INBOX/15073/search (дата обращения 11.05.2017).
6. *Dichter E.* The Strategy of Desire. New York: Transaction Publishers, 1960. 314 p.
7. The Global Food Security Index: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://foodsecurityindex.eiu.com (дата обращения 28.02.2016).
8. What the World eat? National Geographic. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nationalgeographic.com/what-the-world-eats (дата обращения 11.05.2017).
9. *Fukutomi S.* Bottom-up Food: Making Rāmen a Gourmet Food in Tokyo // Food and Foodways: Explorations in the History and Culture of Human Nourishment. 2014. Vol. 22. № 1-2. P. 65-89.
10. *Kaplan D.* The Philosophy of Food. Berkeley, Los Angeles, London: University Of California Press, 2012.
11. *Turner K.L.* Buying, Not Cooking // Food, Culture & Society. An International Journal of Multidisciplinary Research. 2006. Vol. 9. № 1. P. 13-39.
12. *Vasquez C.* “I Am Not a Foodie…”: Culinary Capital in Online Reviews of Michelin Restaurants // Food and Foodways. 2015. Vol. 23. № 4. P. 231-250.

Клишин А.И.

ПОЭТИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД И КОГНИТИВНАЯ АСИММЕТРИЯ

Аннотация. *В статье кратко освещается история вопроса о качестве перевода, делается акцент на поэтическом переводе, вводится понятие «когнитивной асимметрии».*

Ключевые слова*. Когнитивная асимметрия, картина мира, поэтический перевод.*

Klishin A.I.

POETIC TRANSLATION AND COGNITIVE ASYMMETRY

Abstract. *In the article history of translation is touched upon in brief. The emphasis is placed on poetic translation and the term «cognitive asymmetry» is offered.*

Keywords. *Cognitive asymmetry, picture of the world, poetic translation.*

Проблемой, сохраняющей свою актуальность в течение двух последних тысячелетий, является определение степени соответствия оригинального текста переводному. Речь шла, прежде всего, о критике переводных текстов, которые, с точки зрения отправителей критических суждений, имели недостаточно сходства с оригиналом. В этой связи можно привести расхожие примеры полемики Марка Туллия Цицерона и его оппонентов, Иеронима Стридонского и монаха Паммахия, а также жесткие замечания Петра I в адрес своих «перевотчиков» и т.д.

Критика получателей перевода по поводу несоответствия в той или иной мере перевода оригиналу имеет давнюю историю, ведущую своё начало, по крайней мере, в Европе со времен упоминаемого нами Марка Туллия Цицерона. Такое положение дел было свойственно не только для практики перевода, существовавшей в античном мире, но и для славянского мира. Так, в 884 году Мефодий, возвратившийся из Византии в Моравию, приступил к переводу Библии на язык одной славянской общности, обитавшей между Болгарией и Словакией. Полноценный перевод появился лишь в 1876 году с пометкой «Одобрено Священным Синодом», и он был выполнен с иврита петербургским профессором Д.А. Хвольсоном. Это был Ветхий Завет. Что касается Нового Завета, то он переводился сразу несколькими православными священниками, причем с древнегреческого языка, что не могло не усилить степень асимметрии между оригиналом и выполненным переводом Нового Завета.

В наши дни ситуация изменилась, правда, не в плане отыскания методов перевода, которые позволили бы максимально сблизить содержательно, стилистически, прагматически и идеологически переводной текст и оригинальный. Речь идет, скорее, об описании причин, по которым перевод не может быть равноценным заменителем оригинала, поскольку, как отмечает В.Н. Комиссаров, «текст перевода никогда не может быть полным и абсолютным эквивалентом текста подлинника», цитируя С.Г. Бархударова [3, с. 118].

ГРНТИ 16.31.41
© Клишин А.И., 2017
Александр Иванович Клишин – доктор филологических наук, профессор, заведующий кафедрой английского языка Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-87-25. E-mail: dept.kaya@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 01.07.2017 г.

Неравнозначность объясняется с помощью геометрического термина «асимметрия», который достаточно уверенно укрепился в терминосистеме теории перевода. Выходя за рамки данной публикации, посвященной рассмотрению соответствия оригинала и его перевода С.Я. Маршаком, а также установлению их асимметрии, которая вполне естественна в ходе любой межъязыковой коммуникации, целесообразно осуществить краткий экскурс в историю становления термина «асимметрия» в лингвистической науке.

Первоначально, как известно, возник термин «симметрия», который был введен с V века до нашей эры пифагорейцами в Древней Греции, которые развивали свое учение о гармонии в живой природе. Много позже, уже в XIX веке, появились работы, посвященные симметрии растений. Наряду с данным термином в биологии появился и его антипод «асимметрия». Со временем понятие асимметрии прочно утвердилось в искусстве, архитектуре и лингвистике. В первой половине XX века С.О. Карцевский ввел в научный обиход ставшее классическим словосочетание «асимметрический дуализм лингвистического знака».

Распространяя термин «асимметрия» на более обширные субстанции, в конце XX века заговорили об асимметрической природе самого языка, ср., «любая порождаемая нашим языком речь обладает множеством смыслов» [2, с. 90]. Вслед за ними, Т.А. Казакова выделяет еще целый ряд типов асимметрии: ***языковая*** (различие грамматического и т.д. строя языков), ***речевая*** (различие ситуаций употребления языковых единиц, форм и структур), ***лингво-культурная*** (наличие, в частности, культурных лакун) и ***коммуникативно-психологическая*** (несоизмеримость личного опыта переводчика и автора) [1, с. 226].

Общеизвестен факт, что поэтический перевод ставит перед переводчиком куда больше проблем, чем перевод художественный. Помимо передачи стихотворного размера подлинника, существует и проблема передачи рифмы, мужской и женской, дактилической и гипердактилической. Естественно, что здесь не может не проявляться принцип асимметрии, так как рифма обусловлена фонетическим строем того или иного языка. В русском языке рифмование осуществляется за счет ударных гласных, а, например, в чешском языке, ударение фиксированное и всегда приходится на первый слог, что создает непреодолимое препятствие для переводчика.

Впрочем, все перечисленные виды асимметрии представляются естественными и имеющими свое объективное объяснение. Совершенно иным образом обстоит дело с другим видом асимметрии, который мы называем когнитивной асимметрией, связанной с картиной мира, представленной в поэтическом произведении, и картиной мира, переданной в переводе данного поэтического произведения. Проиллюстрируем это на примере фрагмента перевода стихотворения Р.Л. Стивенсона «Heather Ale» С.Я. Маршаком ([5, с. 6] – оригинал, [4, с. 44] – перевод):

From the bonny bells of heather	*Из вереска напиток*
They brewed a drink long-syne.	*Забыт давным-давно*
Was sweeter far than honey	*А был он слаще мёда,*
Was stronger far than wine.	*Пьянее, чем вино.*

В четырех строках оригинала содержится:

- указание на исходный материал – heather – *вереск,*
- фрагменты исходного материала – bells (of heather) – *цветки вереска в виде колокольчиков,*
- эстетическую характеристику – bonny – *красивые,*
- производителей действия – they – *они,*
- действие – brew – *сварили,*
- продукт – drink – *напиток,*
- вкусовую характеристику – sweeter – *слаще,*
- эталон сравнения 1 – honey – *мёд*,
- временную характеристику – long-syne – *давно забытый*,
- крепость продукта – stronger – *крепче*,
- эталон сравнения 2 – wine – *вино*.

Сопоставление компонентов ситуации, отображенной в оригинале и переводном текстах, свидетельствует о неполном воспроизведении таковых в переводном тексте. Таким образом, ситуация, или фрагмент картины мира в переводе предстает в несколько обедненном виде. Приведем в этой связи составленную нами сопоставительную таблицу.

Таблица

Соответствия передачи ситуативных компонентов в оригинальном и переводном текстах

Компоненты ситуации	Оригинальный текст	Переводной текст
1. Исходный материал	+	+
2. Фрагменты исходного материала	+	-
3. Эстетическая характеристика	+	-
4. Производитель действия	+	-
5. Действие	+	-
6. Продукт	+	+
7. Вкусовая характеристика	+	+
8. Эталон сравнения 1	+	+
9. Временная характеристика	+	+
10. Крепость продукта	+	+
11. Эталон сравнения 2	+	+

Исходя из того, что каждый из одиннадцати компонентов ситуации составляет величину, равную приблизительно 9%, можно подсчитать, что если в оригинале это 100%, то в переводе – 63%. Иначе говоря, 37% содержания оригинала не получило своего отражения в переводном тексте. Тем не менее, несмотря на невозможность полноценной передачи исходного текста на языке перевода, переводные тексты, выполненные талантливыми общепризнанными переводчиками, знакомят мировое сообщество с великолепными литературными шедеврами и произведениями, вызывая высокое эстетическое чувство.

Перечень разновидностей асимметрии в переводоведении не заканчивается приведенными в данной публикации и может быть продолжен и упорядочен. Типология асимметрий должна открываться ***графической*** асимметрией, которая является явной, лежащей на поверхности и не требующей глубокого лингвистического анализа, например, оригинал выполнен на латинице, перевод – в кириллице. К более глубинным асимметриям следует отнести ***возрастную***. Так, произведение, написанное умудренным жизненным опытом автором, и переведенное хоть и квалифицированным, но из разряда начинающих, переводчиком, могут быть в какой-то мере асимметричны.

Можно также предположить факт существования в отдельных случаях перевода ***гендерной*** и ***религиозной*** асимметрий. В самом деле, могут ли переводиться полноценно так называемые «женские романы» переводчиком мужского пола, а произведения, написанные, например, автором-буддистом и содержащие элементы буддизма, переводчиком, исповедующим иную религию или атеистом? Наконец, самой сложной, на наш взгляд, является асимметрия ***идеологическая***. Данная асимметрия требует особо тщательного анализа и с точки зрения ее как таковой, и в плане связи с другими типами асимметрии.

Можно также вести речь об асимметрии ***количественной*** и ***пунктуационной***, которые, так сказать, лежат на поверхности и воспринимаются визуально. Первая сводится, во многих случаях, к различию в количестве слов в английском предложении и переводе его на русский язык, вторая заключается в значительных расхождениях в системах пунктуации в обоих языках. Пунктуационная асимметрия состоит в различии в количестве и качестве знаков препинания в английском тексте и его русском переводе. Приведем частный пример ([5, с. 7] – оригинал, [4, с. 45] – перевод):

The king rode, and was angry,
Black was his brow and pale,
To rule in a land of heather
And lack the Heather Ale.

Король глядит угрюмо
И думает: «Кругом
цветет медовый вереск,
А мёда мы не пьем».

В оригинале используются три запятые и одна точка, завершающая предложение, в русском переводе – двоеточие, кавычки, оформляющие прямую речь, одна запятая и точка, завершающая предложение. Правила пунктуации в обоих языках, как известно, различаются.

Представляется необходимым в качестве выводов свести уже известные и выявленные в данной статье новые виды переводческих асимметрий в схеме, приведенной на рисунке.

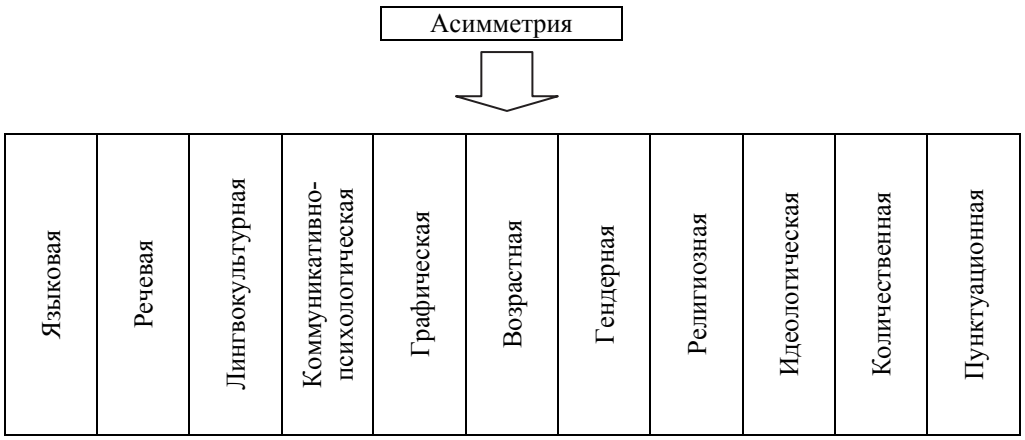


Рис. Типология переводческих асимметрий

Все приведенные типы переводческих асимметрий свидетельствуют о степени расхождений перевода и оригинала с разных точек зрения – графической и гендерной, идеологической и пунктуационной, коммуникативно-психологической и количественной и т.д. Иными словами, приведенные асимметрии свидетельствуют о степени познания переводчиком оригинала, и в связи с этим все выявленные частные виды асимметрии укладываются в общую когнитивную асимметрию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Казакова Т.А.* Асимметрия как системное отношение в условиях перевода // Университетское переводоведение. Вып. 10: Материалы X Международной конференции по переводоведению «Федоровские чтения», 23-25 октября 2008 г. СПб.: СПбГУ, 2009. С. 225-229.
2. *Карцевский С.О.* Об асимметрическом дуализме лингвистического знака // История языкознания XIX–XX веков в очерках и воспоминаниях. М., 1965. Ч. 2. С. 85-93.
3. *Комиссаров В.Н.* Современное переводоведение. М.: ЭТС, 2002. 424 с.
4. *Маршак С.Я.* Собрание сочинений, т. 1-8. М.: Художественная литература, 1968–1972. Т. 3.
5. *Stevenson R.L.* Heather Ale (A Galloway Legend) // История культуры Великобритании. Ч. 2: Тексты для чтения и перевода. Казань: Казан. гос. ун-т, 2007. С. 6-8.

Быков А.И.

ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕНТРОВ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ЧЕРНОМОРСКОЕ КОЛЬЦО»

Аннотация. *Анализируются тенденции реализации проекта «Черноморское кольцо». Проводится сравнительный анализ деятельности Организации черноморского экономического сотрудничества и других объединений. Предлагаются мероприятия по формированию Международного центра консультирования, а также центров, занимающихся внутренним консультированием.*

Ключевые слова. *Организация черноморского экономического сотрудничества, Международный центр консультирования, проект «Черноморское кольцо».*

Bikov A.I.

FORMATION OF COUNSELING CENTERS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE "BLACK SEA RING" PROJECT

Abstract. *The trends in the implementation of the Black Sea Ring project are analyzed. A comparative analysis of the activities of the Organization of the Black Sea Economic Cooperation and other associations is carried out. Proposals are made to establish an International Counseling Center, as well as centers engaged in internal counseling.*

Keywords. *Organization of the Black Sea Economic Cooperation, International Counseling Center, Black Sea Ring Project.*

В современных условиях реализуемые проекты обеспечивают основу для развития не только отрасли, но и народного хозяйства страны в целом. Тем самым, обеспечиваются предпосылки для роста конкурентоспособности страны на мировом уровне. В этой связи, реализуемость проектов становится важным элементом дальнейшего эффективного развития и становления России на мировом рынке. Следовательно, необходим действенный механизм, обеспечивающий реализуемость проектов. Одним из таких механизмов становится механизм оказания консалтинговых услуг. Данный механизм приобретает актуальность особенно в условиях укрепления многостороннего сотрудничества, положенного в основу реализации проекта Черноморского международного транспортного коридора.

Отметим в этой связи, что особенностью проекта «Черноморское кольцо» является включение в него отдельных проектов, что требует учета особенностей каждого из них. Так, например, строительство автодороги на Таманском полуострове, соединяющей строящийся мост через Керченский пролив и порт Тамань с федеральной трассой А-290 (М-25) «Новороссийск – Керченский пролив» реализуется по направлению «автомобильные дороги», а непосредственно строительство самого моста через Керченский пролив осуществляется по направлению «крупнейшие мосты». Таким образом,

ГРНТИ 06.71.57
© Быков А.И., 2017
Алексей Игоревич Быков – аспирант кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Каменоостровский пр., д. 73-75, кв. 24 (Russia, St. Petersburg, Kamenoostrovskiy av., 73-75, 24). Тел.: 8 (921) 966-01-71. E-mail: aibykov@rambler.ru.
Статья поступила в редакцию 10.07.2017 г.

прежде всего, необходимо сопоставить программные мероприятия, а также условия реализации каждого из проектов. В этой связи, возникает необходимость включения проекта «Крымский мост» в цельный проект «Черноморское кольцо», что и было осуществлено. При этом, нерешенными остаются задачи согласования принятого решения с другими странами-участниками ОЧЭС.

Проект строительства автодороги был начат 2 октября 2015 года и планируется к завершению к октябрю 2018 года. К этому же периоду должно быть окончено строительство моста через Керченский пролив, работы по которому были начаты 5 сентября 2014 года. Утвержденная в феврале 2016 года сметная стоимость моста составила 211,9 млрд руб. в ценах IV квартала 2015 года. Общая длина транспортного перехода составит около 19 км. Движение планируется осуществлять по четырем полосам для автомобилей и двум путям для железнодорожного транспорта [3].

В целом, реализация международных проектов имеет свои особенности. Так, при правовых, экономических и политических разногласиях становится труднодостижимым завершение ранее начатых проектов. Изменение условий финансирования ведет к пересмотру доли финансового участия каждой из стран. Кроме того, необходимо учитывать, что такой цельный проект как «Черноморское кольцо», потребует в дальнейшем затрат по обслуживанию, связанных с эксплуатацией дороги вокруг Черного моря и транспортной инфраструктуры вокруг нее.

Также важным представляется и то, что реализация проекта «Черноморское кольцо» осуществляется в рамках ОЧЭС. Отметим, что современные экономические объединения основываются на единстве подходов к ведению экономической деятельности, теряя при этом свой суверенитет. Это ведет к пересмотру использующихся механизмов. По мнению автора, прежде всего необходимо использовать опыт уже действующих союзов, доказавших свою эффективность, а также применяемого ими инструментария.

Так, цель создания ОЧЭС схожа с целью деятельности другого интеграционного сотрудничества – ГУАМ – международной региональной организации, объединяющей Грузию, Украину, Азербайджан и Молдавию. Деятельность такого союза была направлена на налаживание альтернативного пути поставки энергоносителей в Европу [1]. Согласно [2], деятельность ГУАМ должна была способствовать урегулированию локальных конфликтов без участия России, защите национальных интересов, экономической и таможенной интеграции. Несмотря на то, что ОЧЭС, как межправительственная организация, объединяющая 12 государств, создана для развития сотрудничества, мира, стабильности и процветания в бассейне Черного моря [4], энергетические интересы стран-участниц по-прежнему остаются доминирующими.

Кроме того, необходимо учитывать деятельность стран-участниц ОЧЭС в связи с их участием в других интеграционных объединениях. Отметим в этой связи, что некоторые из стран-участниц ОЧЭС являлись членами ЕС, НАТО, Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ), известной также, как Ташкентский договор [1]. Тем не менее, вне зависимости от истинных причин формирования различного рода объединений, а также условий участия стран в других союзах, представляется важным использование странами-участницами ОЧЭС действенных механизмов, обеспечивающих дальнейшее эффективное развитие.

Таким образом, в складывающихся условиях хозяйствования в основу взаимодействия интеграционных объединений должна быть положена не только общность политических, экономических или иных интересов стран-участниц, но и возможность применения действенного механизма, обеспечивающего достижение поставленных целевых ориентиров развития. На проходившем в мае 2017 года 25-м юбилейном саммите ОЧЭС была отмечена нехватка как финансовых средств для деятельности Организации, так и их источников [5]. Кроме того, проблемой, требующей скорейшего решения, стало превалирование двусторонних договоров сотрудничества над многосторонними в рамках ОЧЭС.

В результате, для стимулирования развития механизма развития проектного сотрудничества в Черноморском регионе во время председательствования России в ОЧЭС было принято решение о выделении РФ 1 млн долл. [6]. Предполагалось, что использование этих средств позволит расширить проектную деятельность по следующим областям: возобновляемой энергии, энергоэффективности, «зеленых» технологий, развития малого и среднего предпринимательства, улучшения региональной и муниципальной инфраструктуры, наращивания экспортного потенциала государств региона. В апреле 2017 года было завершено согласование пакета учредительных и оперативных документов по функционированию механизма развития проектного сотрудничества [6]. Однако, только финансовая под-

держка не способна обеспечить достижение поставленных целей. Необходим комплекс мер по оказанию различного рода помощи при реализации, в частности, проекта «Черноморское кольцо».

Автор считает, что в современных условиях консультационное обеспечение является той неотъемлемой составляющей, которая должна обеспечить целостность предоставляемых мер поддержки при реализации проекта «Черноморское кольцо». На наш взгляд, значительный перечень консультационных услуг при реализации проекта «Черноморское кольцо» должен предоставить Международный центр консультирования. Особо следует отметить, что после окончания данного проекта, Центр должен быть закрыт или переориентирован на работу с другим проектом. Все международные консультации должны осуществляться специалистами данного Центра. При этом, внутреннее консультирование, связанное с включением других проектов в цельный проект «Черноморское кольцо», должно осуществляться на уровне отдельно взятой страны.

Эффективность взаимодействия работы консультационных центров должна определяться результативностью самих проектов. Координацию действий консультационных центров должен осуществлять Международный центр консультирования (МЦК). В работе этого Центра могут принимать участие представители стран-участниц ОЧЭС, а также иные лица, незаинтересованные в деятельности ОЧЭС. Регламент работы МЦК должен утверждаться ежегодно совместно со всеми заинтересованными сторонами.

При этом, следует учитывать, что деятельность МЦК также требует существенного финансирования. Отсутствие требуемого объема финансовых ресурсов будет ставить под сомнение эффективность деятельности не только самого Центра, но и ОЧЭС. По мнению автора, средства на функционирование МЦК должны поступать от функционирования уже реализованных проектов. Тем самым, взаимозависимость результативности деятельности Центра и проектов будет определять их дальнейшую целесообразность функционирования и развития.

Таким образом, дальнейшее развитие деятельности проекта вокруг Черного моря при участии МЦК требует рамочного закрепления основ взаимодействия стран-участниц ОЧЭС и Международного центра консультирования. По мнению автора, рамки такого взаимодействия должны устанавливаться законодательно, что требует унификации соответствующих норм права. Кроме того, важен сам механизм взаимодействия. Его разработка должна отвечать интересам всех заинтересованных сторон, а также достижению поставленных целей в определенные сроки. Кроме того, механизм должен закреплять взаимозависимость результатов работы МЦК и членов ОЧЭС в процессе реализации проекта «Черноморское кольцо».

На наш взгляд, именно отсутствие такой взаимозависимости не позволило ранее используемым механизмам в процессе реализации проекта «Черноморское кольцо» доказать свою эффективность. Таким образом, своевременность использования консалтинговых услуг при реализации цельного проекта «Черноморское кольцо» может позволить достичь установленных целевых ориентиров развития в определенный ранее временной период, формируя тем самым необходимый потенциал для интеграции отечественной транспортной сети в мировую.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саммит ОЧЭС в Стамбуле: дружба с Москвой вместо поставок газа в Европу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.armeniasputnik.am/analytics/20170522/7394764/sammit-ochehs-v-stambule-druzhba-s-moskvoj-vmesto-postavok-gaza-v-evropu.html (дата обращения 30.05.2017).
2. ГУАМ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.geopolitics.ru/2012/08/guam (дата обращения 30.05.2017).
3. Российские порты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ruxpert.ru/Крупные_российские_проекты_(строящиеся) (дата обращения 30.05.2017).
4. Организация черноморского экономического сотрудничества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ria.ru/spravka/20170521/1494660609.html (дата обращения 30.05.2017).
5. *Кузьмин В.* Связаны одним морем // Российская газета – Столичный выпуск № 7275 (109), 2017.
6. Россию на саммите ОЧЭС в Стамбуле представит Медведев. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tass.ru/ekonomika/4265874 (дата обращения 30.05.2017).

Воробьев О.В.

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДОЛИ СОБСТВЕННИКА В ДОХОДАХ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОСТАВЕ ЕДИНОЙ ТЕХНОЛОГИИ, РЕАЛИЗОВАННЫХ В ЭКСПОРТИРУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *Составной частью управления инновациями является законный учет результатов интеллектуальной деятельности, которые выступают в роли объектов управления. В статье рассмотрена разработанная автором методика определения доли собственника в доходах от использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии, реализованных в экспортируемой продукции.*

Ключевые слова*. Единая технология, результат интеллектуальной деятельности, сложные многокомпонентные изделия, методика идентификации.*

Vorobjev O.V.

METHODOLOGY OF DETERMINING OWNER'S SHARE IN EXPORT REVENUES FROM INTELLECTUAL ACTIVITY (ON THE EXAMPLE OF UNIFIED TECHNOLOGY)

Abstract. *An integral part of innovation management is the lawful accounting of the results of intellectual activity, which act as management objects. The article considers the methodology developed by the author in order to determine the owner's share in revenues from using the results of intellectual activity as part of a single technology implemented in exported products.*

Keywords. *Unified technology, results of intellectual activity, complex multi-component products, identification methods.*

Важной частью управления инновациями является определение доли собственника в доходах от использования результатов интеллектуальной деятельности (РИД), особенно в случаях, когда создано сложное многокомпонентное изделие (СМИ) в составе единой технологии. Более подробно теоретические вопросы связи управления инновациями и результатами интеллектуальной деятельности изложены в монографиях [1-3, 6, 12, 13].

С введением в действие части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в нашей стране появился новый объект правового регулирования - единая технология (глава 77 «Право использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии» [5]), нормативное правовое регулирование работы с которой раскрывает ряд нормативных правовых актов [7, 9]. До недавнего времени Роспатент при подготовке и заключении лицензионных договоров с организациями-разработчиками и производителями продукции, в том числе в составе единой технологии, на право использования результатов интеллектуальной деятельности, полученных за счет государственных средств, в процессе вовлечения их в экономический и гражданско-правовой оборот, руководство-

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.
Статья поступила в редакцию 02.06.2017 г.

вался приказом Министерства юстиции Российской Федерации от 21 марта 2008 г. № 72 «Об утверждении Порядка взимания платежей в соответствии с лицензионными договорами, заключаемыми при вовлечении в гражданско-правовой оборот результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, и их предельных размеров» [11]. Приказ утратил силу в соответствии с [8].

Анализ показывает, что в процессе вовлечения в гражданско-правовой оборот РИД, возможны следующие ситуации:

1. При создании экспортируемого образца СМИ использованы РИД, правообладателем которых является Российская Федерация, и при этом предприятие-экспортер не участвовало в финансировании разработки. В этом случае исключительные права на РИД целиком принадлежат государству.

2. Создание экспортируемого образца СМИ осуществлялось предприятием-экспортером за свой счет. РИД, принадлежащие Российской Федерации, не использовались. В данном случае предприятию принадлежат все права на РИД.

3. Государство и предприятие-экспортер финансировали создание экспортируемого образца СМИ совместно. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации (пункт 3 части 4 статьи 1229) можно определить, что «доходы от совместного использования РИД или средств индивидуализации распределяются между всеми правообладателями поровну, если соглашение между ними не предусматривает иное». В этом случае доля прав государства на РИД будет определяться договорными документами.

4. Экспортируемый образец СМИ создавался за счет средств федерального бюджета с привлечением средств предприятия-экспортера, либо предприятие использовало РИД, принадлежащие Российской Федерации, но доли правообладателей документально не оговорены.

В первых трех случаях распределение доходов от реализации между создателями регламентируется российским законодательством или договорными документами. В ситуации, когда предприятие участвовало в разработке экспортируемого образца СМИ или использовало РИД, принадлежащие Российской Федерации, для определения доли прав государства на РИД необходимо оценить вклад сторон в создание данного образца. Порядок определения доли прав, в случае использования РИД, принадлежащих государству, законодательно не регламентирован. Согласно [11] данные о доле государства в правах на РИД представляются лицензиатом с последующей экспертизой по их выявлению, проводимой ФГБУ «ФАПРИД» Роспатента.

Перечисленные обстоятельства выявили в процессе заключения лицензионных договоров и определения размеров лицензионных платежей ряд проблем, связанных с отсутствием единой методологии определения вклада разработчиков образцов СМИ в интеллектуальную составляющую экспортируемой продукции, учитывающей ее сложность и специфику создания. Тот факт, что разными предприятиями используются различные методические подходы к оценке доли государства в правах на РИД, приводил к тому, что у специалистов возникали трудности с экспертизой материалов предприятий-экспортеров и оценкой правильности расчета размера лицензионного платежа, взимаемого за предоставления права использования РИД, принадлежащих государству.

В связи с этим, была поставлена задача разработки комплексной методики, позволяющей осуществлять ориентировочную оценку доли государства в правах на РИД в ходе осуществления экспортных поставок образцов СМИ в рамках сотрудничества с зарубежными странами. А в случае привлечения к проведению оценки дополнительных экспертов и документации по анализируемому объекту, дающей возможность осуществлять расчет величины платежей, взимаемых в соответствии с лицензионными договорами, заключаемыми при вовлечении в гражданско-правовой оборот РИД военного, специального и двойного назначения.

Применяемые предприятиями методики оценки прав на РИД, используемые при производстве экспортных образцов СМИ, в основном базируются на изучении степени преемственности научно-технических решений в экспортируемом образце по сравнению с отечественным образцом-аналогом. Результаты анализа рассматриваются при установлении прав (в отношении определенных нематериальных объектов), принадлежащих Российской Федерации, предприятию и третьим лицам. При совместном правообладании в отношении нематериальных объектов, либо их совокупностей, что встречается в большинстве практических случаев, устанавливаются доли прав указанных правообладателей. Основные недостатки существующих подходов к определению вклада сторон в создание экспортных образцов СМИ в составе единой технологии представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные недостатки существующих подходов к определению вклада сторон в создание экспортных образцов СМИ

Подходы к определению вклада сторон	Основные положения	Недостатки
На основе подсчета числа листов технической документации, приведенных к формату А4	Предполагает сравнение проекта-преемника с проектом-прототипом по числу листов технической документации	Формальный подход, поскольку разные листы могут содержать различное количество РИД. Помимо этого, наполняемость каждого листа может различаться
По стоимости разработки	Предполагает сравнение проекта-преемника с проектом-прототипом по стоимостным показателям	Сложность сопоставления ценовых показателей советского (нерыночного) и современного (рыночного) периодов. Отсутствие необходимых исходных данных
По объему трудозатрат на разработку документации	Предполагает сравнение проекта-преемника с проектом-прототипом по объему трудозатрат	Сложность сопоставления трудозатрат советского и современного периодов в связи с совершенствованием средств производства (оргтехника, программное обеспечение, персональные компьютеры и т.д.)
По объему информации в байтах, содержащейся в одном листе документации, переведенной в электронную форму	Предполагает сравнение проекта-преемника с проектом-прототипом по количеству байтов информации, содержащейся в электронном документе	Формальный подход, поскольку разные листы электронного документа могут содержать различное количество РИД. Необходим единый стандарт программного обеспечения, применяемого для обработки всей документации

Анализируя приведенные подходы, можно сделать вывод, что наиболее объективно оценить долю участников экспорта позволяет подход, использующий стоимостные показатели разработки РИД, предполагающий сравнение экспортного образца с образцом-аналогом, созданным для российского заказчика по стоимостным показателям, характеризующим суммарные затраты на разработку сравниваемых образцов. Однако, при проведении практических расчетов с использованием стоимостного метода, затруднительно, а в ряде случаев – невозможно получить необходимые исходные данные. В настоящее время отсутствует достоверная информация о затратах на разработку образцов СМИ, созданных в 70-х и 80-х годах прошлого века, на уровне составных частей. Помимо этого, большую сложность представляет процесс сопоставления ценовых показателей советского (нерыночного) и современного (рыночного) периодов.

В связи с этим, была разработана методика оценки доли государства в правах на РИД, основанная на применении экспертных методов, предполагающих декомпозицию и сравнение экспортного образца и его образца-аналога на основе интуитивно-логического анализа. Использование для проведения оценки экспертных методов не требует большого объема исходных данных и затрат времени на их подготовку, что позволяет осуществлять расчет доли прав на РИД с приемлемой точностью и в сжатые сроки. Основным недостатком рассматриваемой методики является то, что предлагаемые для проведения оценки доли государства в правах на РИД в составе единой технологии показатели не позволяют в явном виде учитывать то обстоятельство, что на экспортируемый образец СМИ в составе единой технологии могут быть оформлены охранные документы, правообладателями которых может являться как государство, так и третьи лица.

С учетом изменений нормативной правовой базы, регламентирующей порядок расчета величины лицензионных платежей за предоставление права использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации, в разрабатываемой методике вместо коэффициента «доля государства в правах на РИД» необходимо использовать коэффициент «доля Российской Федерации в доходах, получаемых от использования РИД». Исходя из анализа, доля государства в доходах, получаемых от использования РИД, понятие более широкое, чем доля государства в правах на РИД. Доля государства в доходах не обязательно должна быть привязана к долям правообладателей. Помимо этого, в последнее время набирают силу противники взимания лицензионных платежей, считая их нецелесообразными и негативно сказывающимися на инновационном процессе в стране.

Для ослабления их позиций необходимо, чтобы в формуле расчета доли государства в доходах фигурировали коэффициенты, стимулирующие предприятия, например: создавать новое без привлечения бюджетных средств; обеспечивать правовую охрану созданных РИД вне зависимости от того – предприятие или государство будет являться их правообладателем. Помимо этого, расчет доли государства в доходах не должен быть трудоемким, чтобы взимание платежей не потеряло свою экономическую целесообразность. В связи с этим, предлагается в состав показателей, характеризующих долю Российской Федерации в доходах, получаемых от использования РИД, включить следующие: коэффициент преемственности составных частей образца СМИ; коэффициент правовой защищенности составных частей образца СМИ; корректирующий временной коэффициент. Перечень показателей, характеризующих долю Российской Федерации в доходах, получаемых от использования РИД, их сущность и обозначение приведены в таблице 2.

Таблица 2

Перечень показателей, характеризующих долю Российской Федерации в доходах, получаемых от использования РИД

Наименование показателя	Сущность показателя
Коэффициент преемственности составных частей образца – $\kappa_{ПР}$	Характеризует насколько экспортируемый образец конструктивно отличается от его образца-аналога, созданного по заказу Российской Федерации. Отражает вклад предприятия в интеллектуальную составляющую экспортируемого образца и стимулирует предприятие создавать новые РИД, а также самостоятельно совершенствовать производимую продукцию. Изменяется в диапазоне от 0 до 1
Коэффициента правовой защищенности составных частей образца – $r_{ПЗ}$	Характеризует степень защиты экспортируемого образца свидетельствами и патентами, выданными Роспатентом или зарубежными патентными ведомствами. Стимулирует предприятия оформлять охранные документы на разрабатываемую продукцию, как в случае если правообладателем является само предприятие, так и в случае если правообладателем является государство. Изменяется в диапазоне от 0 до 1
Корректирующий временной коэффициент – $n_{вр}$	Отражает во сколько раз время разработки экспортируемой продукции (в месяцах) отличается от времени разработки образца-аналога. Коэффициент корректирует изменение уровня развития техники за время, прошедшее с момента разработки образца-аналога до времени его модернизации предприятием с целью экспорта за рубеж. Изменяется в диапазоне от 0 до 1

В структуру методики предлагается включить следующие разделы: область применения; термины и определения; исходные данные; порядок расчета доли государства в доходах от использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации; сбор и обобщение результатов оценки доли государства в доходах от использования РИД.

В разделе «Область применения» раскрывается назначение разработанной методики. Методика предназначена для определения доли государства в доходах от использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации.

В разделе «Термины и определения» приводятся основные понятия и определения рассматриваемой предметной области, используемые в методике, а также ссылки на нормативные документы в которых они фигурируют.

Раздел «Исходные данные» включает в себя две группы материалов.

Первая группа содержит материалы, представляемые в соответствии с приказом Роспатента от 10 декабря 2012 г. № 157 [10]:

1) копии учредительных документов и документов о государственной регистрации организации;

2) копия договора комиссии с государственным посредником и выписка из контракта государственного посредника с иностранным заказчиком с указанием: названия, номера и даты контракта, страны и организации импортера, наименования работ (услуг), общей стоимости контракта, сроков и графика этапов работ, условий оплаты работ, а также положений, касающихся определения условий использования РИД, передаваемых иностранным заказчикам, и (или) обеспечения их правовой охраны, с иностранным заказчиком;

3) форма 1 по учету РИД, использованных при производстве поставляемой продукции военного, специального и двойного назначения, утвержденная совместным приказом Минюста России и Минпромнауки России от 17 июля 2003 г. № 173/178 (при наличии);

4) копия решения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, в соответствии с которым организации – разработчики и производители участвуют в выполнении контракта на ее поставку (при наличии);

5) копии охранных документов (патентов, свидетельств и др.) (при наличии);

6) копии актов обязательной и (или) инициативной инвентаризации (при наличии);

7) сведения о НИОКР, результатом проведения которых явилось создание СМИ;

8) сведения о результатах НИОКР, полученных за счет средств федерального бюджета, которые могут быть использованы при выполнении НИОКР, предлагаемых для проведения в интересах иностранных заказчиков.

Вторая группа включает дополнительную информацию об экспортируемой СМИ, необходимую для проведения расчета:

1) паспорт экспортного облика (состав экспортируемого СМИ и схема деления, оформленная с учетом ГОСТ 2.711-8; комплект поставки; основные отличия экспортируемого СМИ от аналогичной продукции (прототипа), созданного (создаваемого) в интересах российского заказчика) [4]. Если в паспорте экспортного облика отсутствует информация об образце-аналоге или возникли сомнения в правильности его выбора, за образец-аналог принимается наиболее близкий по технической сущности образец СМИ, созданный или создаваемый в интересах российского заказчика;

2) перечень структурных функционально-технологических схем (СФТС) типовых образцов СМИ;

3) комплект технической документации на экспортируемое СМИ и ее образец-аналог (в случае если расчет по методике осуществляется предприятием-экспортером).

Раздел «Порядок расчета доли государства в доходах от использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации» раскрывает последовательность проведения оценки, которая включает следующие этапы.

1. Декомпозиция анализируемого образца на составные части. На данном этапе осуществляется разбиение анализируемого образца на основные функциональные подсистемы (элементы), а также выделение составных частей каждой подсистемы. В целом для проведения расчета по методике достаточно двух уровней декомпозиции. В случае необходимости, в зависимости от исходных данных и предмета экспертизы, декомпозиция анализируемого образца может иметь 3 и более уровней декомпозиции. При отсутствии в паспорте экспортного облика информации о структуре анализируемого образца, для его декомпозиции используются структурные функционально-технологические схемы (СФТС) типовых образцов.

2. Определение долей подсистем в образце. Определение долей подсистем в образце производится по критерию функциональности и предполагает определение основных целевых задач образца и сопоставление подсистем образца с целевыми задачами, в решении которых они участвуют.

3. Определение коэффициента преемственности составных частей образца.

4. Определение коэффициента правовой защищенности составных частей образца.

5. Определение корректирующего временного коэффициента.

6. Итоговый расчет доли государства в доходах от использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации.

Раздел «Сбор и обобщение результатов оценки» раскрывает порядок обобщения результатов проведенного расчета и формирования заключения о значении доли государства в доходах от использования РИД, права на которые принадлежат Российской Федерации.

Таким образом, нами была разработана и описана в статье методика определения доли собственника в доходах от использования результатов интеллектуальной деятельности в составе единой технологии, реализованных в экспортируемой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев А.А., Аркин П.А.* и др. Инновационные процессы управления конкурентоспособностью. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 80 с.

2. *Алексеев А.А., Аркин П.А.* и др. 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.* и др. Инновационное развитие промышленного комплекса: методология управления. СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. 191 с.
4. ГОСТ 2.711. Схема деления изделия на составные части: Постановление Государственного комитета СССР по стандартам от 23 июня 1982 г. № 2485.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ: офиц. текст 01.01.2017 // Парламентская газета. № 214-215. 21.12.2006.
6. *Евстафьев В.Ф., Наумов А.В., Хитрова Л.Н.* Управление правами на результаты научно-технической деятельности. М.: ПАТЕНТ, 2008. 255 с.
7. О передаче прав на единые технологии: Федеральный закон от 25.12.2008 № 284-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 29.12.2008. № 52 (ч. 1). Ст. 6239.
8. О признании утратившими силу некоторых приказов Министерства юстиции Российской Федерации: Приказ Минюста России от 05.08.2013 № 138 // Российская газета. № 187. 23.08.2013.
9. О порядке управления правами на единые технологии, принадлежащими Российской Федерации (вместе с «Правилами управления правами на единые технологии, принадлежащими Российской Федерации»): Постановление Правительства РФ от 22.12.2010 № 1089 // Собрание законодательства РФ. 03.01.2011. № 1. Ст. 229.
10. Об утверждении порядка взимания лицензионных платежей за предоставление права использования результатов интеллектуальной деятельности гражданского, военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат Российской Федерации, их предельных размеров, сроков уплаты, а также оснований для освобождения от уплаты платежей, уменьшения их размеров или возврата: Приказ Федеральной службы по интеллектуальной собственности от 10.12.2012 № 157 // Российская газета. № 96. 07.05.2013.
11. Об утверждении Порядка взимания платежей в соответствии с лицензионными договорами, заключаемыми при вовлечении в гражданско-правовой оборот результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения, и их предельных размеров: Приказ Минюста РФ от 21.03.2008 № 72 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 16. 21.04.2008.
12. *Степанов В.В.* Правовая охрана технологий. СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. 106 с.
13. *Шаламов А.С.* Интегрированная логистическая поддержка наукоемкой продукции. М.: Университетская книга, 2008. 464 с.

Воронова Т.И.

СОВРЕМЕННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Аннотация. *В статье рассмотрено многообразие видов и классификаций торговых посредников. В том числе обозначена классификация торговых посредников по их роли в процессе товародвижения, по объему выполняемых функций. Описаны наиболее актуальные, по мнению автора, типы торговых посредников. Ввиду отсутствия в литературе разделения предприятий по базовым товарным группам, формирующим основу ассортимента, автором предложена к рассмотрению новая классификация посреднических предпринимательских структур оптовой торговли потребительскими товарами в зависимости от базовых категорий товаров, формирующих их ассортимент и определяющих бизнес-формат торговли.*

Ключевые слова. *Оптовая торговля, классификация торговых посредников, форматы торговли.*

Voronova T.I.

MODERN CLASSIFICATION OF ENTREPRENEURIAL STRUCTURES OF WHOLESALE TRADE IN THE CONSUMER MARKET

Abstract. *The article describes the types and classification of resellers. Reseller classification is described on their role in the process of physical distribution, on volume of the function performed. Describe the most relevant, according to the author, types of resellers. Due to the fact that there is no classification of enterprises in the literature by product groups, forming the basis of the assortment, the author proposed a new classification of resellers, depending on the basic categories of goods that generate their range and define business-trade format.*

Keywords. *Wholesale, reseller classification, trade formats.*

Одним из приоритетов политики социально-экономического развития Российской Федерации является повышение качества жизни населений. Улучшение жизни населения находится в прямой зависимости от качества оказываемых услуг и качества товаров ежедневного потребления. В этой связи Правительством Российской Федерации приоритетом признано развитие сферы торговли, в частности, создание такой товаропроводящей системы, которая обеспечила бы эффективную дистрибуцию для производителей (широкий географический охват, большая пропускная способность, низкие удельные издержки) и эффективное удовлетворение потребностей населения (физическая и ценовая доступность товаров, высокое качество товаров и услуг) [2].

Многообразие видов и классификаций торговых посредников определено потребностями рынка, на котором эти посредники играют свою роль. Классификация торговых посредников по наиболее важным, по мнению автора, признакам приведена на рисунках 1-5. В основу классификации положена классификация предприятий торговли, приведенная в ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли» [1] и в учебной литературе [3, 4]:

ГРНТИ 06.71.15
© Воронова Т.И., 2017
Татьяна Игоревна Воронова – аспирант кафедры торгового дела и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 186-62-50. E-mail: t-voronova.spb@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 22.08.2017 г.

1) магазин-склад – универсальное оптовое или мелкооптовое торговое предприятие, с широким ассортиментом продовольственных или непродовольственных товаров. Реализация товара происходит преимущественно из транспортной тары (ящики, контейнеры) крупными (относительно крупными) партиями;

2) центр оптовой (мелкооптовой) торговли – универсальное торговое предприятие, с широким ассортиментом продовольственных или непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. Отличительной особенностью такого типа оптовых (мелкооптовых) предприятий является то, что в торговом зале размещается товар в соответствующей, готовой к транспортировке, упаковке и оптовой расфасовке. Здесь же располагается образец товара с подробным описанием;

3) общетоварный склад – может быть специализированным или неспециализированным по функциям и ассортименту. Степень специализации определяется наличием зон складирования с определенными температурными и иными требованиями. Выполняет исключительно функции складирования товара клиентов;

4) торговый дом – неспециализированное оптовое торговое предприятие, с комбинированным ассортиментом товаров. В той или иной степени, торговый дом интегрирован в сферу производства и финансов. Выступает как добровольный ассоциативный союз производственных, транспортных, торговых, банковских, страховых организаций;

5) компании «cash-and-carry» – неспециализированные предприятия мелкооптовой торговли, которые торгуют ограниченным ассортиментом наиболее ходовых товаров, продают их мелким розничным торговцам. Как правило, не занимаются доставкой. Дословный перевод – «плати и уноси». Многие магазины cash-and-carry продают товар не только магазинам, но и обычным покупателям.

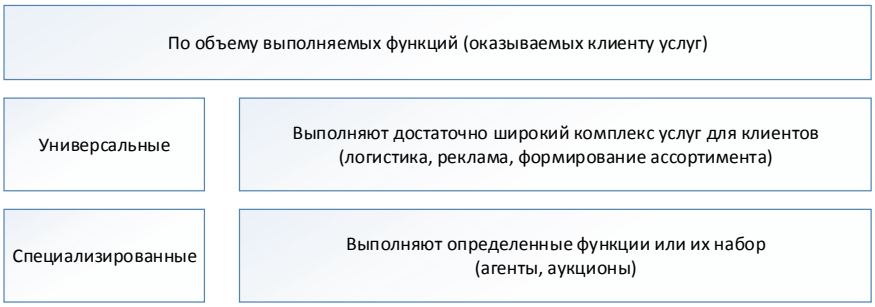


Рис. 1. Классификация торговых посредников по объему выполняемых функций

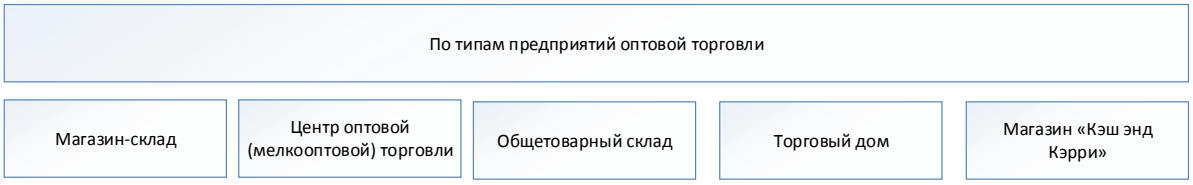


Рис. 2. Классификация торговых посредников по типам

Помимо приведенной классификации, возможно выделение торговых посредников по типу выполняемых ими функций:

1) дилер представляет интересы конкретного производителя. При этом между производителем и дилером заключается договор, в котором прописаны основные обязанности по продвижению продукции. Клиентами дилера могут выступать как оптовые, так и розничные покупатели;

2) дистрибьютор действует от своего имени, обладает собственными каналами сбыта продукции, работает с такими же, как и он, посредниками. Дистрибьютор может иметь эксклюзивное право продажа товара производителя на конкретной территории;

3) брокер – это посредническое лицо между двумя заинтересованными сторонами. Брокер выступает от имени клиента и получает доход в виде комиссионного вознаграждения;

4) агенты – выделяют промышленных, сбытовых, торговых агентов. Суть их работы заключается в содействии заключению сделок в интересах клиента. Получают доход в виде вознаграждения по трудовому контакту с заказчиком;

5) консигнатор получает от клиента товар на свой склад и продает его от своего имени, но за счет клиента к определенному сроку;

6) комиссионер – продает товар комитента (владельца товара), действует на основании договора комиссии.

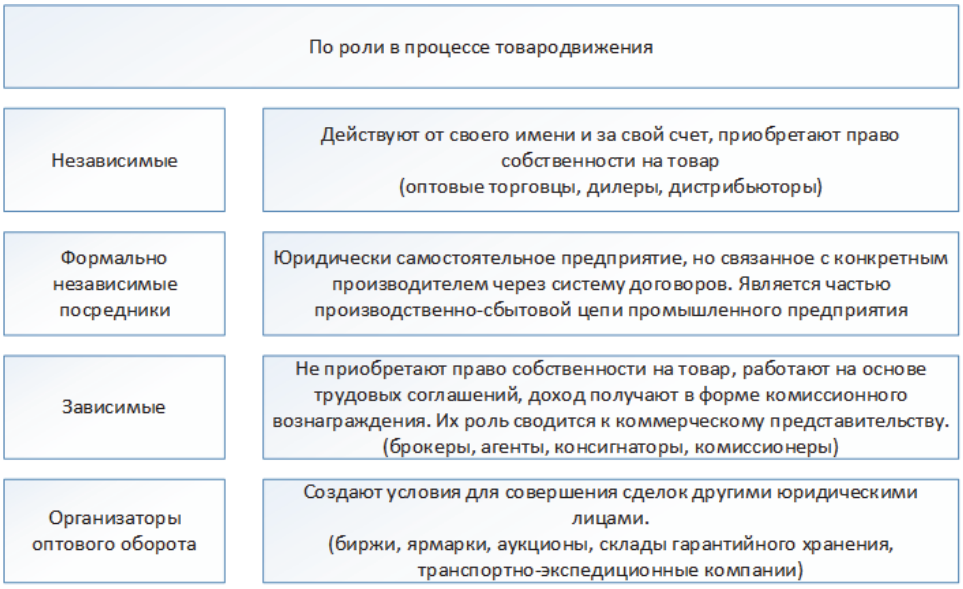


Рис. 3. Классификация торговых посредников по роли в процессе товародвижения

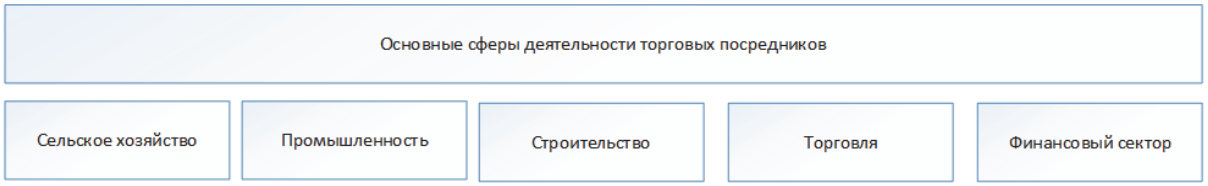


Рис. 4. Основные сферы деятельности торговых посредников

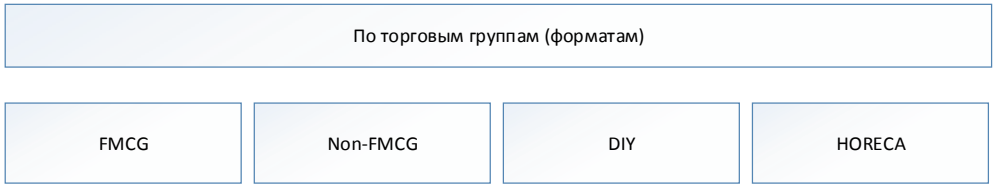


Рис. 5. Классификация торговых посредников по товарной специализации

В литературе [1, 3, 4] определено разделение предприятий оптовой торговли по сферам деятельности, однако не рассматриваются их группировки (классификации) по базовым товарным группам, формирующим основу ассортимента. Отсутствие такой классификации предпринимательских структур оптовой торговли на рынке потребительских товаров является серьёзным упущением, так как современные бизнес-форматы торговли строятся на основе определенного категорийного (товарного) баланса для формирования конкурентоспособного торгового предложения, отвечающего на потребительский спрос с учетом его характеристик (в первую очередь, по частоте предъявления: повседнев-

ный, периодический, эпизодический спрос). В этой связи, по мнению автора, следует предложить к рассмотрению новую классификацию посреднических предпринимательских структур оптовой торговли потребительскими товарами в зависимости от базовых товарных групп (категорий товаров), формирующих их ассортимент и определяющих бизнес-формат торговли (рисунок 5):

1) сегмент FMCG (fast moving consumer goods – можно перевести как «быстро оборачиваемые потребительские товары»). В этот сегмент включены товары повседневного спроса, регулярно используемые в личном потреблении людей. К этой группе относят продукты питания, бытовую химию, косметику и т.д.

2) non-FMCG – товары предварительного выбора, которые не используются регулярно в личном потреблении. Их потребление растянуто во времени, а срок использования длительный. К этой группе относится бытовая техника, мебель, одежда, автомобили и т.д.;

3) DIY (англ. аббревиатура от “Do It Yourself” – сделай сам) – товары для обустройства дома. На сегодняшний день под DIY-сетями понимают строительные гипермаркеты с широким ассортиментом товаров – от сухих смесей, гвоздей до сантехники, освещения и товаров для обустройства дома;

4) HORECA – товары для сферы гостеприимства (общественного питания и гостиничного хозяйства). Название «HoReCa» происходит от первых двух букв в словах Hotel, Restaurant, Cafe/Catering (отель – ресторан – кафе/кейтеринг).

Оптовая торговля может быть охарактеризована как сектор экономики, в котором степень специализации постоянно растет. В действительности, установившееся разнообразие в оптовой торговле чрезвычайно велико. Такое разнообразие предлагает покупателям и продавцам выбор различных каналов, подсказанных такими соображениями, как размер, уровень сегментирования рынка, финансовая сила, предлагаемые услуги и выбранный метод работы. Оно также обусловливает интенсивность маркетингового потока или функциональную мобильность, когда любая функция, осуществляемая на уровне оптовой торговли, может быть передана от одного типа агентства к другому.

При анализе каналов важно понимать, какие специфичные роли различные оптовики исполняют, чтобы, когда канал проектируется или корректируется, можно было выбрать подходящий тип организации. Значимой информацией в этом смысле является то, участвует ли оптовик во всех или только в нескольких маркетинговых потоках (физическое владение, собственность, стимулирование, переговоры, финансы, риск, заказ и оплата).

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли.
2. Приказ Минпромторга России № 2733 от 25.12.2014 г. «Об утверждении стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года».
3. *Голиков Е.А.* Оптовая торговля. Менеджмент, маркетинг, логистика, финансы, безопасность. М.: Экзамен, 2004.
4. *Киселева Е.Н., Буданова О.Г.* Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения. М.: Вузовский учебник, 2008.

Горчакова Е.А.

О НЕОБХОДИМОСТИ УНИФИКАЦИИ КРИТЕРИЯ ОТБОРА ПРОЕКТОВ КООПЕРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КЛАСТЕРЕ

Аннотация. *В статье предложена модель проектного офиса кластера, обеспечивающего заключение договоров между участниками на основе максимизации рентабельности будущих проектов. Критический анализ возможных параметров отбора проектов в кластере позволил обосновать критерий стоимости капитала, инвестированного участниками в проект, который отличается от классического подхода альтернативности инвестиций и учитывает согласованность, экономическую эффективность и асимметричность информации при принятии решений, как участником будущей кооперации, так и проектным офисом.*

Ключевые слова. *Кластер, координация, дизайн рынков, проектный офис, кооперация, стоимость капитала, взаимодействие.*

Gorchakova E.A.

ABOUT THE NECESSITY OF SELECTION CRITERION´S UNIFICATION OF COOPERATION PROJECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CLUSTER

Abstract. *In article the model of the project office of the cluster to ensure the conclusion of contracts between members on the basis of maximization of profitability of future projects. Critical analyses of possible parameters of project selection in the cluster enabled to prove the cost of capital criterion, invested by participants in cooperation project that differs from classical approach of the investment alternative. It considers coherence, economical effectiveness and information asymmetry under taking decisions both by the participant of future cooperation and by the project office.*

Keywords. *Cluster, coordination, design of matching markets, project office, cooperation, cost of capital, interaction.*

Введение

Кластерная инициатива в экономике России постепенно становится объективной реальностью, и участие промышленных предприятий в проектах кластеров предопределяет рост и развитие промышленности в целом. Кластеризация, не являясь единственным источником роста промышленности, во многом, для категории малых и средних предприятий становится мэйнстримом, позволяющим не только реализовать технологическое преимущество, но и получить доступ к ресурсам и рынкам. Ключевой экономической категорией, обеспечивающей подобные преимущества, становится координация (в частных случаях – кооперация) в рамках кластерного взаимодействия.

Как показывают исследования [1, 6], российские высокотехнологичные кластеры в среднем имеют не менее 30 участников, но в одних кластерах высокий уровень взаимодействия, а в других – недоста-

---

ГРНТИ 06.71.03
© Горчакова Е.А., 2017
Евгения Александровна Горчакова – аспирант кафедры экономики в энергетике и промышленности Национального исследовательского университета МЭИ (г. Москва).
Контактные данные для связи с автором: 111250, Россия, г. Москва, Красноказарменная ул., 14 (Russia, Moscow, Krasnokazarmennaya str., 14). Тел.: +7-495-362-75-60. E-mail: Eva.Gorchakova@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 12.08.2017 г.
Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10149), в Институте проблем рынка Российской академии наук.

точный (по критериям Европейского стандарта кластерного превосходства в зрелом кластере не менее 15% участников кластера должны взаимодействовать друг с другом). В одном из успешных российских кластеров – Камском кластере по автомобилестроению – в 2013 году было 43 участника, в 2015 году стало 213, при этом 74% участников охвачены совместными проектами.

Не ставя целью в данной статье обосновывать общеизвестные преимущества кооперации [4] в рамках эффективного и востребованного кластера, обратим внимание на следующую стадию кластерного развития – переход от стадии создания и роста к стадии зрелости и активного взаимодействия с предприятиями участниками кластера. В этих условиях существенно возрастает роль концепции кластерного дизайна рынков [8, 9] и, в частности, проектного офиса кластера, как организатора проектирования новых рынков. В связи с этим необходимо формирование нового инструментария, в том числе и системы показателей, связанных с отбором проектов, приемлемых, как для отдельного участника, так для кластера в целом.

Постановка задачи и дискуссия

Наиболее перспективной моделью кластерного развития в настоящее время становится кластерный дизайн рынков [14], основанный, прежде всего, на корректном функционировании проектного офиса. Такой подход обеспечивает тот факт, что кластерная интеграция, в отличие от вертикальной интеграции [3], становится зависимой от предпочтений ее участников, их желания взаимодействовать и наличия предмета обмена между участниками кластера. В рамках этой общей задачи, мы выделяем частную проблему: каким образом модифицировать и унифицировать критерий отбора проектов на предприятии, чтобы обоснованно соглашаться с инициативой кластера.

На наш взгляд, искомое решение должно опираться на унификацию подходов к отбору проектов, как на предприятии, так и в проектном офисе кластера, чтобы выявить возможность взаимодействия. Следует отметить, что, по нашему мнению, в этом случае не применимы технологии, используемые банковскими и инвестиционными институтами, основанными либо на неполной информации, либо на отсутствии доступа к ресурсам [14]. Тем не менее, опираясь на анализ, выполненный в многочисленных работах [2, 4, 7, 10, 11, 15], следует определить, что базовые критерии должны носить финансовый характер, понятный и прозрачный для стейкхолдеров потенциального взаимодействия.

Модификация расчета цены капитала для цепочек создания стоимости в кластере

Поставленная задача содержит два ключевых аспекта. Это выбор модели взаимодействия участников кластера и унификация критериев для отбора проектов в выбранной модели.

1. О модели взаимодействия.

Проектный офис кластера, формируя модель взаимодействия, может использовать как равновесный, так и неравновесный подход. В последнее время предпочтение для кластеров отдается как неравновесным [13], так и неоднородным системам [5], когда для реализации цепочки стоимости необходимо организованное взаимодействие между относительно устойчивым потенциалом промышленного предприятия и селективной средой рынка. Этот взгляд подтверждает предпосылку о необходимости функционирования проектного офиса. Проектный офис кластера, формируя модель взаимодействия в условиях неравновесности, должен заключать договора на основе тех ресурсов, которые обеспечат максимизацию рентабельности будущих проектов, осуществляя передачу рыночного решения (отбора) участникам цепочки создания стоимости. Источник же конкурентного преимущества должен быть локализован проектным офисом и распределен между всеми участниками взаимодействия. Проектный офис кластера, определив конкурентное преимущество, должен сформировать предварительную (проектную) цепочку создания стоимости на основе потенциальных (иногда неопределенных) участников и организовать процесс поиска заинтересованных участников на основе выбранных критериев. Таким образом, модель взаимодействия в устойчивом кластере должна носить институциональный характер, описываться совокупностью договоров, иметь единую информационную базу и единство (унифицированность критериев принятия решений).

2. Унификация критериев.

Ключевой идеей унификации, обеспечивающей достижение поставленной цели, является выбор не единого показателя, а базового параметра (или базовых параметров), который позволил бы обеспечить унификацию критериев с позиции информационного единства.

3. Обоснование выбора базового параметра унификации.

Поиск базового параметра позволил сформировать несколько теоретических положений, которые сузили поле исследования:

- денежный поток предприятия, завершающий цепочку создания стоимости, является достоверным параметром для всех участников кластера;
- денежный поток предприятия, участвующего в цепочки создания стоимости. Если предприятие находится в промежуточных этапах цепочки, оно должно ориентироваться на информацию, получаемую от конечного участника и информацию о сбалансированности рентабельностей всех участников. Необходимое условие «честного» взаимодействия – наличие договоров, ограничивающих рентабельность поставщика не выше рентабельности продавца в минимальном случае или же в идеальном случае – единой рентабельности, регулируемой трансфертными ценами всей цепочки;
- рентабельность отдельных участников цепочки создания стоимости должна быть учтена в базовом параметре;
- трансфертные цены участников определены принципами ценообразования и позволяют прогнозировать поведение участников в цепочке стоимости в случае высокой инфляции, уникальных случаев подорожания (удешевления) сырья, различных выходов из строя оборудования и т.д.;
- издержки транспортировки, логистики, складирования и рекламы. Контроль этих издержек проектным офисом должен быть максимальным (нормирование в рамках бюджета), иначе у предприятий после соблюдений договоренностей по базовым принципам возникнет возможность переноса части трансформационных издержек на трансакционные;
- спонтанное финансирование. В кластерном взаимодействии отдельные участники имеют возможность смещения приоритетности платежей из-за временного разрыва между сроками оплаты дебиторской и кредиторской задолженностей или максимизации отсрочки при нерегулируемых взаимоотношениях с проектным офисом. Поэтому следует в предварительных соглашениях закрепить способы оплаты, предоплаты по договорам цепочки стоимости, отсрочки по платежам. Этот параметр должен унифицироваться (например, через создание единого бюджета на весь проект);
- кредитные гарантии. Российские кластеры (особенно созданные при поддержке правительств субъектов РФ) выбирают гарантии по необеспеченным кредитам участников кластера. Это решение требует унификации, в частности, введения раздельного учета, что обеспечит целевое использование привлеченных средств;
- прямое государственное финансирование. Если институциональная поддержка включает в себя приобретение оборудования, технологий, то это оборудование, технологии должны принадлежать не отдельному предприятию – участнику кластера, а всей цепочке создания стоимости (что на практике фактические невозможно реализовать);
- прямой государственный заказ. Данный параметр невозможно унифицировать в случае его получения любым участником цепочки создания стоимости, но, тем не менее, если государственный заказ получен проектным офисом, то он должен быть унифицирован;
- государственная поддержка. Цепочка стоимости при осуществлении государственной поддержки должна сохранить конкурентные преимущества в достаточно продолжительный период времени после прекращения такой поддержки на основе институционального рычага [20]. В противном случае государственная поддержка сведена к простому потреблению ресурсов, полученных на нерыночной основе.

Таким образом, рассмотрев набор параметров, который должен быть учтен в механизме отбора проектов, делаем вывод, что методику отбора необходимо формировать на основе цены капитала, инвестированного участниками в проект кооперации. В качестве базовой методики расчета цены капитала была выбрана известная методика расчета цены капитала инновационно-технологического центра – ИТЦ (Cost Capital Science Park – CCSP) [12, 13] на основе цены привлекаемых источников капитала (WACC, Weight Average Cost of Capital). Такой подход обоснован предпосылкой, что любые операции, приносящие доход организации, невозможно осуществить без активов, которые должны быть профинансированы за счет собственного капитала, долгосрочного и краткосрочного заемного капитала. К капиталу также должны быть отнесены и государственные инвестиции, несмотря на сложившуюся практику реализации использования бюджетных средств через контракты.

Опираясь на возможность развития данного подхода путем дополнения, уточнения или замены отдельных параметров аддитивной формулы, модифицируем известную формулу следующим образом: исключаем влияние аренды на стоимость капитала, так как аренда в отличие от ИТЦ не должна иметь существенное значение для эффективности кооперации; учитываем вклад каждого участника кооперации в виде поправочного коэффициента (полученного как отношение доли вклада вновь созданной стоимости участника ко всей стоимости капитала всей цепочки создания стоимости); учитываем вклад факторов, которые не могут быть унифицированы отдельным слагаемым.

Таким образом, расчет цены капитала для цепочек создания стоимости в кластере (Cluster and Enterprises Cost Capital – C&E CC) может быть осуществлен следующим образом:

$$\boldsymbol{C\&ECC} = \sum_{i=1}^{n} \boldsymbol{R_i^e w_i^e} + \boldsymbol{R_{coop}^e w_{po}^e} + (\mathbf{1} - \boldsymbol{T}) \left[\boldsymbol{R_d} \sum_{i=1}^{n} \boldsymbol{w_i^d} + \boldsymbol{R_d} \left[\sum_{i=1}^{n} \boldsymbol{w_i^{dgr}} + \boldsymbol{w_{po}^{res}} \right] + \boldsymbol{R_{coop}^e} \sum_{i=1}^{n} \left(\boldsymbol{w_i^{sf}} + \boldsymbol{w_i^{gf}} \right) \right] +$$

$$+ \sum_{i=1}^{n} (\boldsymbol{R_i^e} + \Delta \boldsymbol{R_i^{coop}}) \boldsymbol{\beta w_i^p} + \boldsymbol{R_{coop}^e} \sum_{i=1}^{n} \boldsymbol{w_i^m} * \boldsymbol{k_i^d},$$

где i=1, ..., n – участники цепочки создания стоимости; R^e_i – требуемая (плановая) доходность собственного капитала каждого участника, R^e_i всегда меньше, чем R^e_{coop}; R^e_{coop} – требуемая плановая доходность всей цепочки создания стоимости; R_d – стоимость привлеченных заемных средств; ΔR_i^{coop} – дополнительная доходность, полученная за счет сокращения трансакционных издержек внутри цепочки создания стоимости; w^e_i – доля капитала участников цепочки создания стоимости (кооперации) (во многих случая для проектного офиса она будет нулевой, кроме случаев интеграции кластеров с бизнес-инкубаторами, технопарками или индустриальными парками); w^d_i – доля капитала, полученного по кредитам банков под залог имущества; $w^{d\,gr}_i$ – доля капитала, полученного по кредитам банков под гарантийное обеспечение проектного офиса; w^{sf}_i – доля капитала, образовавшегося в ходе спонтанного финансирования, как доля отсрочки платежей в ходе исполнения обязательств; w^{gf}_i – доля капитала, образовавшегося в результате предоплаты по государственному заказу, полученному проектным офисом; w^{res}_{po} – доля резервов проектного офиса на обеспечение гарантийных обязательств по кредитам, для которых выдана гарантия проектного офиса; w^p_i – доля собственной реинвестированной прибыли каждого участника; w^m_i – доля свободного капитала, инвестированного участниками ради получения дополнительного дохода по собственной инициативе; β – систематический риск, учитывающий опережающий или запаздывающий темп роста R^e_i по отношению к темпу роста R^e_{coop}; k^d_i – коэффициент распределения выплат по инвестированному капиталу каждого участника по собственной инициативе ради получения дополнительного дохода.

Представленная модель расчета позволяет оценить эффективность участия в проекте каждого участника, учитывая интересы всей цепочки стоимости, показывая цену каждого привлеченного рубля в проект кооперации, как для всей цепочки стоимости, так и для каждого участника.

Заключение

Представленные результаты исследования процессов кооперации в кластере позволяют утверждать, что цена капитала должна являться основным критерием при отборе проектов при решении задачи формирования конкурентоспособного проекта. Единая стоимость капитала для всех участников позволяет не только оценивать эффективность проекта в целом, но и построить имитационную модель, позволяющую прогнозировать эффективность участия и регулирование получения дохода в кластерной цепочке создания стоимости каждого участника. Взаимодействие внутри кластера должно давать лучший результат, нежели прямое рыночное привлечение капитала, и в этом случае эффективность кластера будет гарантирована, равно как и заинтересованность участников. Отсутствие прямой задачи получения прибыли управляющими и проектными структурами кластера (даже при наличии управляющей компании или заинтересованного институционального агента) подтверждает практическую возможность использования представленного в статье инструментария планирования параметров взаимодействия в рамках проектов кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бортник И.* Становление инновационных кластеров в России: итоги первых лет поддержки // Инновации. 2015. № 7. С. 26-36.

2. *Бригхем Е., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001. 1094 с.
3. *Горчакова Е.А.* Сравнительный анализ взаимодействия вертикально-интегрированных структур и региональных кластеров // Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016): Сборник трудов. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. С. 219-225.
4. *Демочкин С.В., Степнов И.М.* Интеграционные процессы в промышленности региона: монография. М.: БИНОМ: Лаборатория знаний, 2010. 163 с.
5. *Ищенко М.М., Степнов И.М.* Региональное управление неоднородными экономическими системами: монография. М.: Экономика, 2011. 186 с.
6. Карта кластеров России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://map.cluster.hse.ru/list (дата обращения 01.03.2017).
7. *Ковальчук Ю.А., Поляков С.Г., Степнов И.М.* Практическое руководство по анализу конкурентной стратегии предприятия. М.: Лаборатория базовых знаний, 2004. 149 с.
8. *Ковальчук Ю.А., Степнов И.М.* Перспективность использования методологии дизайна рынков соответствия в деятельности национальных проектных офисов (на примере кластерных проектов) // Друкеровский вестник. 2016. № 4. С. 65-74.
9. *Ковальчук Ю.А., Степнов И.М.* Кластерный дизайн рынка: новая парадигма или мистификация? // Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития. Пленарные доклады. Материалы Пятого Международного форума. М.: ИПР РАН, 2016. С. 205-210.
10. *Потанина Ю.М.* Некоторые аспекты финансового моделирования в реализации стратегии управления капиталом // Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе: Сборник научных статей. М.: МГИМО-Университет, 2012. С. 184-197.
11. *Потанина Ю.М.* Отражение стратегии управления капиталом в управленческой и финансовой отчетности / В кн.: Российская экономика: пути повышения конкурентоспособности. М.: МГИМО-Университет, 2009. С. 606-617.
12. *Рыгалин Д.Б.* Алгоритм отбора проектов в инновационно-технологическом центре // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2008. № 4. С. 144-149.
13. *Рыгалин Д.Б.* Инновационные взаимодействия: компетентностный подход к развитию неравновесных экономических систем: монография. М.: МИЭТ, 2008. 144 с.
14. *Stepnov I., Kovalchuk J.* About the Issue of Decision Making Irrationality in the Activity of the National Industrial Modernization Design Office // Indian Journal of Science and Technology. 2016. Vol. 9 (42).
15. *Tversky A., Kahneman D.* Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. Readings in Formal Epistemology. Springer International Publishing, 2016. P. 493-519.

Кабзиманян М.Г.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

Аннотация. *В данной статье рассмотрены проблемы и препятствия, которые существуют на данный момент для создания валютной зоны в условиях Евразийского союза, а также, выделены некоторые изменения, которые необходимо осуществить до начала процесса валютной интеграции. Итоговые выводы отражают изначально изложенную в статье гипотезу об отсутствии необходимых условий для создания оптимальной валютной зоны, в силу этого следует провести в незамедлительном порядке ряд мер по гармонизации как валютной политики, так и других сфер экономики стран ЕАЭС.*

Ключевые слова. *Валютная интеграция, оптимальная валютная зона, евразийский союз, монетарная политика, гармонизация валютной политики.*

Kabzimanyan M.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CURRENCY INTEGRATION OF EURASIAN ECONOMIC UNION

Abstract. *In this article, all possible problems and obstacles that exist for creation of a currency area in the countries of Eurasian Economic Union are analyzed, and some changes that need to be made before the process of currency integration begins are also highlighted. The final conclusions reflect the hypothesis initially set forth in the article about the absence of the necessary conditions for the creation of an optimal currency area, therefore a number of actions should be implemented immediately to harmonize both the monetary policy and other spheres of the economy of Eurasian Economic Union countries.*

Keywords. *Currency integration, the optimum currency area, the Eurasian Union, monetary policy, the harmonization of monetary policy.*

За последние десятилетия резко увеличилось количество интеграционных процессов между странами. Для многих регионов экономическая, торговая и валютная интеграция является привлекательной ввиду стабилизации и ускорения развития экономики данных стран. С 2015 года на территории СНГ официально начал свое существование Евразийский союз, в который на данный момент входят Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия и Россия. В настоящее время рассматриваются различные проекты по интеграции различных сфер экономики стран ЕАЭС, в особенности острую тему для дискуссий составляет вопрос валютной интеграции для данных стран. Создание валютной зоны является решающим этапом при экономической интеграции, которому должна предшествовать многоступенчатая и эффективная интеграция всех остальных сфер экономики.

Высокий интерес к валютному союзу проявляется по многим регионам в силу высокого уровня долларизации многих стран и увеличения их зависимости от доллара США. Более того, в рамках валютного союза появляется возможность создания стабильной и устойчивой валюты, являющийся необходимым условием для сбалансированного развития страны. Что касается вопроса валютной инте-

---

ГРНТИ 06.51.77
© Кабзиманян М.Г., 2017
Мэри Горовна Кабзиманян – кандидат MBA в Американском университете Армении (г. Ереван).
Контактные данные для связи с автором: 0033, Республика Армения, Ереван, ул. Арам Хачатрян, 24, 9 (Republic of Armenia, Yerevan, Aram Khachatryan str., 24, 9). Тел.: +37493009779. E-mail: marykabzimanyan@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 20.06.2017 г.

грации между странами ЕАЭС, то существует несколько вариантов, уровней развития данного процесса: скоординированная валютная политика, новая единая валюта или единая валюта в виде рубля, наднациональная валюта. Однако, на данном этапе становления Евразийского союза слишком рано рассматривать возможность введения единой валюты, так как использование единой валюты является наивысшим этапом при валютной интеграции. Но следует также обратить внимание на то, что валютная интеграция требует долговременной и тщательно продуманной подготовки, поэтому этот вопрос нельзя назвать преждевременным.

Проанализируем работы экономистов, посвященных эмпирическому анализу критериев для построения оптимальной валютной зоны, а также построению моделей на основе них. Рассмотрим результаты, к которым данные экономисты пришли. В 1996 году Айхенгрин и Байоми сделали попытку применения критериев и показателей, выведенных в теории, на практике [1]. Они решили построить свою модель на основе волатильности обменного курса и создали методику, по которой её можно было бы рассчитать. Волатильность данного показателя они обозначили индексом Оптимальной валютной зоны (ОВЗ). Гипотеза данной работы подразумевала следующее – вышеизложенные индикаторы нуждаются в обменном курсе как инструменте, направленном на их стабилизацию. Рассмотрим построение самой модели и обозначение показателей:

$$SD(e_{ij}) = \alpha + \beta_1 SD[\ln(y_i) - \ln(y_j)] + \beta_2 DISSIM_{ij} + \beta_3 TRADE_{ij} + \beta_4 SIZE_{ij},$$

где $SD(e_{ij})$ – стандартное отклонение обменного курса национальных валют стран i и j; α и β (с индексами) – коэффициенты; $SD[\ln(y_i) - \ln(y_j)]$ – стандартное отклонение разности логарифмов реального ВВП стран i и j; $DISSIM_{ij}$ – сумма разностей удельного веса сельской, минеральной и промышленной продукции в общем экспорте стран i и j; $TRADE_{ij}$ – средняя величина доли экспорта в ВВП для стран i и j; $SIZE_{ij}$ – средний показатель логарифмов реального ВВП (в долл. США) для стран i и j.

Принимая к сведению все предпосылки о взаимосвязи различных показателей, рассмотренных в данной модели, которые были приняты авторами, можно выявить оптимальные значения для коэффициентов β_1, β_2, β_3 и β_4. Положительный знак должны иметь коэффициенты β_1, β_2, β_4. А β_3 должен быть отрицательным. Выводом данного анализа являлось то, что все рассмотренные характеристики имели значимость, а также были нужного знака. Байоми и Айхенгрин доказали возможность практического применения некоторых критериев теории ОВЗ.

Рассмотрим следующую модель, построенную по идентичному принципу, которая была предложена в 2001 году [7]. Главной мыслью работы, которую автор хотел доказать, являлось то, что при изменении показателей может возникнуть ситуация, когда надо будет изменить обменный курс страны, более конкретно – номинальный. Эта модель дала возможность обнаружить тесную и стабильную связь между индикаторами разных видов шоков, финансовыми показателями и курсом национальной валюты, что подтверждает аспекты работ по теории ОВЗ.

Джонанг и Сохолм в 1999 году проанализировали в своей работе потенциал вступления в Европейский Союз Финляндии и Швеции [4]. Методом исследования является кросс-секторный анализ макроэкономических индикаторов для этих стран. Согласно результатам данной работы, и Швеция, и Финляндия имели возможность построить оптимальную валютную зону, используя либо единую валюту, либо единую монетарную политику. В 1997 году Дибооглу и Хорватс, а в 2001 году и Линг используют другой метод анализа – построение авторегрессионной модели [2; 5]. Линг пришел к выводу, что в Азии можно выделить три перспективных валютных союза – Сингапур с Малазией, Япония с Южной Кореей и Тайвань с Гонконгом.

Глубокий анализ провел в 2012 году украинский экономист О. Гончар, который изучил синхронизацию деловых циклов для 12 стран – участников Европейского Союза [3]. Данное исследование дает возможность сделать следующий вывод: деловые циклы в интегрированных странах имеют значительную тенденцию к синхронизации после интеграционного процесса, что означает, что симметричность деловых циклов – эндогенный критерий теории ОВЗ. Многие экономисты, проводившие анализы критериев теории ОВЗ, пришли к выводу, что ряд показателей оптимальности является эндогенным фактором [6]. Данный факт является одним из недостатков и признаков неэффективности многих аспектов данной теории, так как изучение некоторых критериев становится бессмысленным.

После проведения сравнительного макроэкономического анализа стран Евразийского союза были выявлены факторы, которые могут служить препятствием при создании валютного союза. Более того,

была изучена степень взаимосвязи России с остальными странами ЕАЭС на примере Армении. Наиболее существенными выводами, которые были получены в результате данного анализа, являются следующие пункты:

- следует отметить нестабильность обменных курсов национальных валют стран-участников, что является рискованным при создании валютного союза, так как объединение подверженных высокой волатильности валют обуславливает множество проблем как для реального, так и для финансового сектора в будущем;
- в денежно-кредитной и валютной политике, проводимой в странах ЕАЭС, наблюдаются положительные изменения – в России и Казахстане начиная с 2015 года (переход на режим таргетирования инфляции). Также правительствами стран-участников рассматриваются на сегодняшний день проекты по гармонизации валютного регулирования и снятии валютных ограничений для стран ЕАЭС. Однако, на данном этапе становления Евразийского союза не наблюдается согласованной политики Центральных Банков, о чем свидетельствует разнородность показателей монетарной политики стран ЕАЭС;
- финансовая система не развита ни в одной из стран ЕАЭС. Так, одной из важнейших проблем для стран ЕАЭС на данный момент является становление эффективного финансового сектора с целью улучшения стабильности стран и повышения степени противостояния внешним шокам, что является одним из необходимых условий для успешной гармонизации валютной политики;
- страны ЕАЭС имеют различную структуру экономики, а также разнонаправленную макроэкономическую политику, их экономические циклы не совпадают. Прежде чем интегрировать валютную политику, страны ЕАЭС должны диверсифицировать структуру своей экономики, уменьшив при этом риски воздействия экономической ситуации в мире на её состояние;
- принимая во внимание значимость интеграции в фискальной сфере для построения оптимальной валютной зоны, можно заключить, что налогово-бюджетная политика стран ЕАЭС нуждается в гармонизации, так как в ином случае она, скорее всего, учинит сложности при валютной интеграции. Следует заметить, что на данном этапе становления Евразийского союза уже идут обсуждения по синхронизации фискальной политики и возможности применения новшеств к 2018 году;
- наблюдается недостаточно тесная торговая связь между странами ЕАЭС. Более того, различаются основные торговые цели: Казахстан и Россия – экспортоориентированные страны, когда как Армения и Киргизия – импортоориентированные. Структуры импорта и экспорта стран-участников союза сильно варьируются. Данные результаты свидетельствуют о наличие препятствий и в торговой сфере для осуществления эффективной валютной интеграции;
- Россия имеет каналы сильного воздействия на экономику стран ЕАЭС. На примере Армении, была выявлена сильная зависимость её экономики от экономической ситуации в России. Данная зависимость является рискованной в силу нестабильности страны-лидера, а именно России. Страны ЕАЭС должны стремиться минимизировать зависимость от экономики РФ и развивать различные сферы своей экономики, с целью построения конкурентоспособной и развитой экономической системы.

Были также рассчитаны 12 прокси-критериев для стран ЕАЭС. Выяснив, по каким критериям, какие страны соответствуют или нет, по полученным результатам мы составили таблицу, указывающую, по скольким критерием каждая из стран готова к валютной интеграции. Можно сделать вывод, что ни одна страна полностью не готова к валютной интеграции с Россией. Лучший результат у Армении – она подходит по 8 критериям из 12. Готовность Казахстана и Киргизии соответствует 7 критериям. Наименьшее соответствие наблюдается в Беларуси – 6.

Далее, для проверки эффективности применения данных критериев для стран ЕАЭС был проведен кросс-секционный анализ. Предпосылкой для модели являлось то утверждение, что волатильность обменного курса должна зависеть от рассмотренных критериев теории ОВЗ:

$$\mathrm{SD}(\mathrm{E_{ij}}) = \alpha_0 + \alpha_1 \mathrm{SD}(\mathrm{Y_{ij}}) + \alpha_2 \mathrm{SD}(\mathrm{M_{ij}}) + \alpha_3 \mathrm{SD}(\mathrm{CPI_{ij}}) + \alpha_4 \mathrm{SD}(\mathrm{IP_{ij}}) + \alpha_5 \mathrm{TRADE_{ij}} + \alpha_6 \mathrm{SIZE_{ij}} + \alpha_7 \mathrm{FA_i} + \alpha_8 \mathrm{MT_{ij}} + \varepsilon_{ij}$$

где $\mathrm{SD}(\mathrm{E_{ij}})$ – стандартное отклонение темпов роста обменного курса для стран i и j; $\mathrm{SD}(\mathrm{Y_{ij}})$ – абсолютное значение разницы волатильности экономических циклов для стран i и j; $\mathrm{SD}(\mathrm{M_{ij}})$ – абсолютное значение разницы волатильности денежных шоков для стран i и j; $\mathrm{SD}(\mathrm{CPI_{ij}})$ – абсолютное значение

разницы волатильности темпов индекса потребительских цен для стран i и j; $SD(IP_{ij})$ – абсолютное значение разницы волатильности темпов изменения индекса промышленного производства для стран i и j; $TRADE_{ij}$ – средняя величина удельного веса торговли между странами i и j в ВВП страны i; $SIZE_{ij}$ – средняя величина отношения ВВП страны i к ВВП страны j; FA_i – соотношение объема финансового рынка к ВВП страны i; MT_{ij} – соотношение денежных переводов из страны j в страну i к ВВП страны i;

Рассматривались показатели для каждой пары стран ЕАЭС, а также были добавлены данные таких стран, как Таджикистан, Узбекистан, так как в дальнейшем не исключено их присоединение к союзу. Было решено их рассмотреть, ввиду потребности в большем количестве наблюдений для регрессионного анализа. Данный анализ должен подтвердить эффективность применения вышеизложенных критериев. В результате анализа было выявлено, что критерии относительно симметричности внешних шоков эффективны для применения для стран ЕАЭС, что нельзя сказать о критерии сходства инфляции. Также, критерии по интенсивности взаимной торговли и развитию финансового сектора можно считать возможными для применения. Однако, знаки коэффициентов показателя размера экономики и показателя объема денежных переводов не соответствуют изначально поставленным гипотезам. Это делает их применение для оценки готовности стран ЕАЭС к созданию валютной зоны невозможным.

Таблица

Соответствие стран ЕАЭС критериям ОВЗ

Показатель	Армения	Казахстан	Беларусь	Киргизия	Россия
Индекс ОВЗ	+	+	-	+	X
Корреляция экономических циклов	+	+	+	-	X
Абсолютное значение разницы волатильности реальных шоков	-	+	+	+	X
Корреляция темпов индекса промышленного производства	+	-	+	-	X
Корреляция денежных шоков	+	+	+	-	X
Абсолютное значение разницы волатильности денежных шоков	+	+	-	+	X
Корреляция темпов инфляции	-	-	+	+	X
Абсолютное значение разницы волатильности темпов инфляции	+	+	-	+	X
Показатель объема взаимной торговли	-	-	+	-	X
Показатель размера экономики	+	-	-	+	X
Показатель развитости финансового сектора	-	+	-	-	+
Показатель объема денежных переводов из России	+	-	-	+	X
Всего «плюсов» (максимум – 12)	8	7	6	7	

Учитывая потребность в длительной, продуманной и многоступенчатой подготовке к валютной интеграции, необходимо начать разработку определенных мер по преодолению наиболее важных проблем и препятствий на пути становления оптимальной валютной зоны уже на данном этапе развития Евразийского Союза:

- странам ЕАЭС необходимо провести ряд согласованных изменений в налогово-бюджетной политике с целью гармонизации фискальной сферы;
- неразвитость финансового сектора является серьезной проблемой для экономики всех стран ЕАЭС. Становление стабильной и развивающейся финансовой сферы будет способствовать ускорению валютной интеграции и уменьшению потерь;
- необходимо увеличение интенсивности взаимной торговли между странами союза;

- следует диверсифицировать экономическую структуру стран ЕАЭС, в особенности структуру экономики России, с целью уменьшения зависимости от ресурсо-добывающей отрасли и снижения рисков возникновения внешних шоков;
- разработка ряда мер для гармонизации денежно-кредитной и валютной политики стран ЕАЭС: более глубокая интеграция банков стран-участников Евразийского Союза; согласование валютных ограничений при валютном регулировании; валютная интервенция для поддержания курсов валют в пределах согласованного отклонения; введение коллективной валюты – общего платежного средства, которое будет осуществлять роль коллективной единицы для взаиморасчетов.

Итак, в ходе работы была доказана изначальна поставленная гипотеза: страны Евразийского Союза не готовы к созданию валютной зоны в рамках ЕАЭС, так как не удовлетворяют важным критериям для успешной валютной интеграции. Однако, не следует считать данный вопрос преждевременным, так как требуются многие годы на создание необходимых условий для построения оптимальной валютной зоны. Европейским странам понадобилось примерно 50 лет для создания наиболее эффективного валютного союза на сегодняшний день. Поэтому, страны ЕАЭС, рассматривая в своих долгосрочных планах дальнейшую интеграцию в рамках данного союза, должны начать разработку поэтапного плана гармонизации всех сфер экономики, в том числе и валютной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bayoumi T., Eichengreen B.* Ever Closer to Heaven? An Optimum Currency Area Index for European Countries // European Economic Review. 1997. P. 761-770.
2. *Dibooglu S., Horvath J.* Optimum Currency Areas and European Monetary Unification // Contemporary Economic Policy. Western Economic Association International. 1997. Vol. XV.
3. *Gonchar O.* Economic convergence and business cycle synchronization in the euro zone. Lviv, Polytechnic National University, 2012.
4. *Jonung L., Sjoholm F.* Should Finland and Sweden Form a Monetary Union? Blackwell Publishers Ltd., 1999.
5. *Ling H.* Optimum Currency Areas in East Asia. A Structural VAR Approach // ASEAS Economic Bulletin. 2001. № 18. P. 206–217.
6. *Mongelli F. P., De Grauwe P.* Endogeneities of optimum currency areas; What brings countries sharing a single currency closer together? ECB Working paper series № 468, 2005.
7. *Stanoeva G.* The Theory of Optimal Currency Areas: an Application to Ten Central and East European Countries. LAREefi, University Mintesquieu–Bordeaux IV, 2001.

Клушанцев Д.В.

ВЛИЯНИЕ МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ РАСХОДОВ НА ДОСТОВЕРНОСТЬ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГООБЛАГАЕМОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ДЛИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЦИКЛОМ

Аннотация. *В статье исследуется влияние методики формирования расходов на достоверность исчисления налогооблагаемой прибыли на примере предприятий радиоэлектронной промышленности. Проведено сравнение алгоритмов формирования налогооблагаемой прибыли и прибыли до налогообложения. Проанализировано влияние методики формирования незавершенного производства на исчисление налогооблагаемой прибыли. Сделан вывод о том, что при длительном цикле производства целесообразно для целей налогообложения все статьи затрат считать прямыми.*

Ключевые слова. *Налогооблагаемая прибыль, прибыль от продаж, промышленность, длительный производственный цикл.*

Klushantsev D.V.

THE INFLUENCE OF THE EXPENSES COMPOSITION METHOD ON THE RELIABILITY OF TAXABLE PROFIT CALCULATION OF ENTERPRISES WITH LONG PRODUCTION CYCLE

Abstract. *The article considers the research of the influence of expenses composition method on the reliability of taxable profit calculation on the example of the enterprises of the radio electronics industry. The comparison of the algorithms of taxable profit and profit from sales composition is presented. The influence of work in progress composition method on the calculation of taxable profit is analysed. Finally the article draws a conclusion that for purpose of tax calculation all cost items should be considered direct.*

Keywords. *Taxable profit, profit from sales, industry, long production cycle.*

В настоящее время для предприятий с длительным производственным циклом характерно существенное различие между прибылью до налогообложения и налогооблагаемой прибылью. Вопросам их взаимосвязи посвящены труды Сытник О.Е. [1], Рахматуллина Ю.Я. [2]. Однако в их работах не исследуется влияние алгоритма формирования расходов на достоверность исчисления налогооблагаемой прибыли в отношении производственных предприятий определенных видов деятельности. С целью удовлетворения интересов как предприятий, так и государства, требуется научно обоснованная методика формирования налогооблагаемой прибыли.

Нами проанализирована отчетность российских предприятий радиоэлектронной промышленности за 2012–2016 гг., входящих в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса [3]. Особенностью исследованных предприятий является индивидуальный и мелкосерийный тип производства и его длительный цикл (больше года). На основе данных, раскрытых в сети Интернет [4], исчислено отклонение налогооблагаемой прибыли от прибыли до налогообложения. Результаты расчета представлены в таблице 1.

ГРНТИ 06.81.45
© Клушанцев Д.В., 2017
Дмитрий Владиславович Клушанцев – аспирант 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) 458-97-30. E-mail: Dimitryfinec@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 15.07.2017 г.

Таблица 1

Отличие налогооблагаемой прибыли от прибыли до налогообложения по предприятиям радиоэлектронной промышленности

Название организации	Отклонение	
	2016	2015
ОАО «Раменское приборостроительное конструкторское бюро»	16%	113%
ОАО «Завод «Радиоприбор»	-9%	3%
ОАО «ЦНПО «Ленинец»	6%	216%
ОАО «НПО «Стрела»	41%	-14%
ОАО «Рыбинский завод приборостроения»	18%	-69%
ОАО «Завод «Энергия»	-77%	≤ -100%
ОАО «НПП Конверсия»	≤ -100%	≤ -100%
ОАО «НПО «Квант»	≤ -100%	убыток в налоговом и бухгалтерском учёте

Положительное значение отклонения означает превышение налогооблагаемой прибыли над прибылью до налогообложения, отрицательное – наоборот. По предприятиям, исчислившим убыток с целью налогообложения или включившим в расчёт налогооблагаемой прибыли убытки прошлых лет, показатель отклонения получается ≤ -100%. Исходя из таблицы 1, можно сделать вывод о том, что налогооблагаемая прибыль существенно отличается от прибыли до налогообложения у исследованных предприятий радиоэлектронной промышленности.

Следует отметить, что прибыль до налогообложения и прибыль от продаж отличаются друг от друга за счет прочих доходов и расходов, например, курсовых разниц, процентов по займам. Кроме того, у некоторых предприятий часть прочих расходов в налоговом учёте не признается. Поскольку основную долю прибыли до налогообложения составляет прибыль от продаж, предметом нашего дальнейшего исследования являются доходы и расходы, связанные с реализацией. Рассмотрим алгоритм формирования прибыли от продаж и налогооблагаемой прибыли на примере трех предприятий (таблица 2).

Таблица 2

Формирование налогооблагаемой прибыли от реализации и прибыли от продаж за 2016 г. (тыс. руб.)

Показатели	Предприятия		
	1	2	3
Доходы от реализации	1 916 831	1 181 125	188 504
Расходы, связанные с реализацией	1 695 613	924 965	110 371
прямые	1 690 084	614 793	80 701
косвенные	5 529	310 172	29 670
Налогооблагаемая прибыль от реализации	221 218	256 160	78 133
Выручка	1 916 831	1 181 125	188 504
Себестоимость	1 695 613	888 090	103 424
Прибыль от продаж	221 218	293 035	85 080

Первый вариант – расходы, связанные с реализацией, по налоговому учёту совпадают с величиной себестоимости. Состав прямых затрат по налоговому учёту у данного предприятия максимально приближен к составу затрат, формирующих себестоимость, поэтому значения прибылей практически совпадают. Во втором и третьем случаях расходы в налоговом учете значительно выше, чем себестоимость реализованной продукции. Поэтому налогооблагаемая прибыль от реализации меньше, чем прибыль от продаж. Прежде всего, это связано с тем, что часть общепроизводственных и управленческих расходов в налоговом учёте списана единовременно, что не противоречит нормам Налогового кодекса. Однако данные виды расходов занимают существенную величину в структуре затрат (по исследованию автора более 50% [5]).

Поэтому при длительном цикле производства встает вопрос о целесообразности единовременного списания таких расходов. Чем длиннее цикл производства и меньше реализация, тем выше вероятность того, что себестоимость меньше, чем расходы, связанные с реализацией. Напротив, при коротком цикле производства в результате получаем незначительную разницу между налогооблагаемой прибылью от реализации и прибылью от продаж.

У предприятий, активно получающих новые заказы, складывается ситуация, обусловленная существующей методикой формирования налогооблагаемой прибыли от продаж. С увеличением объема производства «длительных» изделий предприятие несет новые объемы косвенных затрат, которые в налоговом учёте списываются в полном объеме в текущем периоде. В бухгалтерском учёте, напротив, они включаются в состав незавершенного производства. В результате налогооблагаемая прибыль от реализации оказывается меньше прибыли от продаж. При ежегодном увеличении объёма получаемых заказов такая ситуация может продолжаться на протяжении нескольких лет, пока не замедлится темп роста объёмов получаемых заказов.

На исчисление налогооблагаемой прибыли оказывает влияние алгоритм формирования незавершенного производства, а именно: состав включаемых в него статей. Во-первых, проведем анализ объема незавершенного производства по данным бухгалтерской отчетности за 2012–2016 гг. [4] предприятий радиоэлектронной промышленности. Для этого исчислим долю незавершенного производства в общей сумме затрат (таблица 3) по формуле:

$$\text{Процент НЗП в затратах} = \frac{\text{НЗП}_{\text{к}}}{\text{НЗП}_{\text{н}} + \text{З}} * 100,$$

где $\text{НЗП}_{\text{к}}$ – незавершенное производство на конец периода; $\text{НЗП}_{\text{н}}$ – незавершенное производство на начало периода; З – затраты за период.

Таблица 3

Результаты расчета процента незавершенного производства в затратах за 2012–2016 гг.

Название организации	Доля НЗП в затратах				
	2016	2015	2014	2013	2012
ОАО «Раменское приборостроительное конструкторское бюро»	20%	16%	18%	31%	29%
ОАО «Завод «Радиоприбор»	27%	16%	20%	20%	22%
ОАО «ЦНПО «Ленинец»	32%	26%	65%	71%	50%
ОАО «НПО «Стрела»	н.д.	16%	41%	31%	30%
ОАО «Таганрогский научно-исследовательский институт связи»	н.д.	н.д.	33%	21%	44%
ОАО «НПО «Импульс»	н.д.	н.д.	78%	47%	51%
ОАО «Завод радиотехнического оборудования»	н.д.	н.д.	29%	19%	44%
ОАО «НПО «Квант»	н.д.	н.д.	82%	36%	53%

Из таблицы следует, что предприятия радиоэлектронной промышленности имеют большой объем незавершенного производства по сравнению с объемом затрат за анализируемый период.

Во-вторых, рассмотрим различия в составе статей затрат в незавершенном производстве. При исчислении себестоимости продукции исследуемыми предприятиями (в бухгалтерском учёте), согласно действующей методике, часть общепроизводственных и управленческих расходов остается в незавершенном производстве. В налоговом учёте: в соответствии со ст. 318 Налогового кодекса предприятие имеет право самостоятельно устанавливать состав прямых расходов, которые войдут в состав незавершенного производства. Чаще всего в исчислении налоговой базы по прибыли исследуемых предприятий используются два варианта: (1) часть общепроизводственных и управленческих расходов остается в незавершенном производстве и в налоговом учёте; (2) все общепроизводственные и управленческие расходы единовременно списываются в том же налоговом периоде.

Первому варианту соответствует первый случай в таблице 2. Второму – второй и третий. В первом варианте незавершенное производство совпадает в бухгалтерском и налоговом учёте. Во втором варианте объемы списываемых затрат не соответствуют объему затрат, реально понесенных для создания продукции, прибыль от которой рассчитывается за период. Поэтому при единовременном списании общепроизводственных и управленческих расходов рассчитанные значения налогооблагаемой прибыли от реализации недостоверно отражают фактический результат деятельности предприятия.

По нашему мнению в налогообложении для исследованных предприятий радиоэлектронной промышленности и других, находящихся в сходных условиях, при длительном цикле производства целесообразно все статьи затрат считать прямыми для целей налогообложения. И соответственно незавершенное производство следует формировать по всем статьям затрат. Это означает необходимость использования методики, позволяющей достоверно относить общепроизводственные и управленческие расходы к конкретным единицами продукции: и произведенным, и находящимся в составе незавершенного производства.

Предложенная автором методика расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода [5] позволяет реализовать расчет налогооблагаемой прибыли и незавершенного производства в таких условиях. Так, отдельным группам общепроизводственных и управленческих расходов (собранным по выполняемым процессам) присваивается носитель затрат. Каждая единица продукции несет конкретный набор носителей затрат, пропорционально объему которых распределяются расходы. В данной методике расходы связываются с выполнением процессов над продукцией. Поэтому расходы будут отнесены на весь ее объем, независимо от того, выпущена она или еще изготавливается. В результате использования предложенных рекомендаций величина налога на прибыль становится более достоверной, и поэтому приемлема и для предприятий, и для государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Сытник О.Е.* Интеграция систем финансового и налогового учета в части формирования информации о доходах и расходах организации // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 21. С. 2-6.
2. *Рахматуллин Ю.Я.* Оптимизация доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учёте от продаж в коммерческих организациях // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2014. № 2. С. 255-258.
3. Приказ Минпромторга России от 15 апреля 2015 г. № 815 «Об утверждении перечня организаций, включенных в сводный реестр организаций оборонно-промышленного комплекса».
4. Центр раскрытия корпоративной информации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.e-disclosure.ru (дата обращения 04.07.2017).
5. *Клушанцев Д.В.* Разработка модели расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода // Экономика и управление. 2015. № 6 (116). С. 74-78.

Костыря И.А.

КРЮИНГОВЫЕ УСЛУГИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. *Тема повышения эффективности и сокращения издержек крайне актуальна для любой компании, морская сфера деятельности не стала исключением. Основные составляющие конкурентоспособности – это профессионализм и высокая производительность, а также сокращение затрат. Но конкурентоспособные морские компании не сокращают расходы с помощью системы обучения для моряков. Инвестиции в программы набора и подготовки морских кадров дают судоходным компаниям конкурентное преимущество. Судоходные компании предпочитают пользоваться услугами крюинговых компаний для эффективного управления морским персоналом, которые в полной мере курируют мореплавателей. В статье рассматривается процесс обучения, подготовки и переподготовки морских кадров, как на законодательном уровне, так и со стороны судовладельца.*

Ключевые слова. *Крюинговые услуги, морской персонал, человеческие ресурсы, обучение, конкурентоспособность, морской бизнес, морской рынок труда.*

Kostirya I.A.

SERVICES CREWING AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF SHIPPING COMPANIES

Abstract. *The topic of increasing efficiency and reducing costs is extremely relevant for any company; the maritime industry has not become an exception. The main components of competitiveness are professionalism and high productivity, as well as cost reduction. Nevertheless, competitive marine companies do not cut costs by the training system for seafarers. Investments in recruitment programs and training of marine personnel give to navigational companies a competitive advantage. Shipping companies prefer to use the services of manning agencies for effective management of maritime personnel, where seafarers are fully supervised by crewing managers. The article describes the process of training maritime personnel, both at the legislative level and on the part of the ship-owners.*

Keywords. *Services crewing, human resources, training, competitiveness, maritime business, Maritime Labor market.*

Основная цель образования и дополнительного профессионального обучения в морской сфере деятельности – получение высококвалифицированных специалистов, эффективно выполняющих свою работу. На сегодняшний день, под влиянием мирового финансового кризиса, морская бизнес-среда изменилась, происходит сильное давление на морские организации, становится сложно «держаться на плаву». Это приводит к тому, что любая, даже маленькая ошибка или замешательство могут обернуться для компании большими потерями, учитывая специфику работы в море, как финансовыми, так и человеческими. Чтобы оставаться впереди конкурентов, морские компании должны «работать на опережение», путём стимулирования нововведений и реноваций.

ГРНТИ 06.52.01
© Костыря И.А., 2017
Илона Александровна Костыря – аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, ул. Ольги Форш, д. 1, к. 4, кв. 163 (Russia, St. Petersburg, Olgi Forsh str., 1/4, 163). Тел.: 8 (921) 565-96-68. E-mail: ilonchik@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 08.06.2017 г.

Стратегическое позиционирование процесса обучения и системы развития морских кадров напрямую способствует чёткой организации бизнес-целей и задач любой морской организации, так как все сферы деятельности в морском бизнесе взаимосвязаны. Главная цель стратегического позиционирования обучения – определить максимально выгодную систему подготовки и переподготовки морских специалистов, учитывая опыт конкурентов. Современные тенденции подчеркивают важность подготовки морских кадров и развития их интеллектуального капитала, так как эти составляющие являются критическим фактором конкурентного преимущества морских компаний.

Развитие партнерских отношений и создание платформы для обмена знаниями (например, консультантов и/или академических научных партнёров в качестве профильных экспертов в предметной области) улучшилось. Для разработки специализированных учебных программ в системе корпоративного обучения, на уровне образовательных учреждений, морские центры часто тесно сотрудничают с партнёрами из научных академических кругов, чтобы иметь возможность подготовить перспективных моряков с высоким потенциалом, которые впоследствии займут руководящие позиции на судне. Чаще всего организацию и контроль обучения морских специалистов в судоходных компаниях проводят крюинговые компании, отвечающие за документальную и профессиональную готовность морских кадров, направляя моряков в морские тренинговые центры дополнительного профессионального образования, где они проходят необходимую подготовку.

Стратегия по обучению персонала очень важна для судовладельцев. Непрерывное обучение морских специалистов способствует приобретению ими знаний и навыков, что впоследствии повышает эффективность работы их судоходной компании. Роль HR-отдела заключается в создании, развитии и внедрении продуманного до мелочей плана стратегического профессионального обучения, развитии персонала и в организации процесса повышения квалификации без отрыва от рабочего процесса. Отправной точкой является глубокое понимание морской бизнес-среды, знание стратегических целей организации, четкое понимание процесса обучения и развитие различных возможностей по повышению эффективности работы моряков. HR-отдел должен разработать стратегический план обучения (на высоком уровне, принимая во внимание все действия, которые организация осуществляет по увеличению конкурентоспособности), который должен соответствовать коммерческим целям и финансовым показателям судоходной компании.

Специфика деятельности судоходных организаций, бизнес-цели, навыки, подготовка, опыт и численность человеческих ресурсов напрямую влияют на выбор программы обучения, которой должен придерживаться отдел по работе с морскими кадрами. Эффективность работы судоходной компании может быть достигнута уже на ранней стадии подбора персонала. Для отбора членов экипажа, морские компании проводят психометрические тесты, интервью, проверку профессиональных способностей и пытаются составить набор личных установок кандидата.

На начальном этапе существует ряд обязательных морских курсов, которые должен закончить любой член экипажа. Обязательный список подготовок, которые должен пройти моряк в зависимости от должности, прописан в «Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты 1978 года с поправками», Конвенция ПДМНВ 78, STCW (International convention on standards of training, certification and watchkeeping for seafarers,1978, as amended). Обязательные для всех членов экипажа курсы STCW включают в себя 5 обязательных подготовок:

- Basic Safety Training and Instruction – начальная подготовка и инструктаж по вопросам безопасности;
- Advanced Fire Fighting – борьба с пожаром по расширенной программе;
- Medical First Aid certificate – оказание первой медицинской помощи на судне;
- Proficiency in survival craft and rescue boats other than fast rescue boats – специалист по спасательным шлюпкам и плотам, дежурным шлюпкам, не являющимся скоростными дежурными шлюпками;
- Training for seafarers with designated security duties – подготовка моряков, имеющих назначенные обязанности по охране.

А также следует упомянуть обязательные курсы для командного состава палубных офицеров:

- ECDIS – использование электронной картографической навигационной информационной системы (ЭКНИС);
- ARPA – использование системы автоматической радиолокационной прокладки (САРП);

- RADOPS – использование радиолокационной станции;
- GMDSS (Global Maritime Distress and Safety System) – ГМССБ (Глобальная морская система связи при бедствии).

Все названия подготовок указаны, в первую очередь, на английском языке, так как английский язык является международным языком у моряков дальнего плавания. По конвенции ПДМНВ 78 данные сертификаты имеют срок действия 5 лет. Профессиональная грамотность приобретается после прохождения квалификационных курсов, где обучение построено как на изучении теории, так и на применении её на практике, путём учебного моделирования на специальных тренажерах-симуляторах и имитации опасных ситуаций на воде – в бассейне. Также для приобретения профессиональных навыков очень важным пунктом является аттестация и наставничество со стороны опытных моряков со стажем уже непосредственно на борту судна во время прохождения учебной практики.

Именно поэтому для получения морского рабочего диплома необходимо иметь стаж плавания в море не менее 12 месяцев, в том числе не менее 6 месяцев с выполнением обязанностей в должности – для командного состава, и стаж плавания в море не менее 2 месяцев для начальной позиции рядового состава. Стаж плавания, список необходимых документов и сертификатов для получения рабочего диплома, а также процедура дипломирования прописаны и закреплены на государственном уровне в Приказе Министерства транспорта Российской Федерации от 15 марта 2012 г. № 62 «Об утверждении Положения о дипломировании членов экипажей морских судов».

Помимо обязательных курсов существует огромное количество дополнительных сертифицированных подготовок, в зависимости от специфики перевозимого груза, типа судна или каких-либо иных пожеланий по совершенствованию тех или иных компетенций экипажа. Совершенствование навыков поддерживается путём тренировок и расширенного моделирования (на тренажёрах нового поколения, создающих имитацию различных географических положений, погодных условий, нестандартных ситуаций на судне), курсов по лидерству и командообразованию, а также практикуются индивидуальные тренинги и подготовки в соответствии с требованиями судоходной компании.

Постоянный анализ и контроль эффективности нужен для поддержания актуальных результатов деятельности компании. Поэтому система обучения, которой должна придерживаться конкурентоспособная судоходная компания, не должна ограничиваться только корабельными курсами. Морские подготовки предполагают также и внешние курсы, помимо обязательных по конвенции ПДМНВ 78. Существует ряд подготовок, направленных на улучшение эффективности и личных качеств, негласно ставших обязательными для «топового» состава экипажа, которые входят в матрицу обязательных подготовок почти каждой конкурентоспособной судоходной компании, например:

- Bridge Team and Resource Management – организация ходовой навигационной вахты (для палубных офицеров);
- Engineroom Recourse Management – управление составом вахты машинного отделения на уровне эксплуатации (для механиков);
- Leadership & Teamwork – навыки руководства и работа в команде;
- Crew Recourse Management – Управление ресурсами экипажа.

Выбор курсов связан с политикой безопасности, производительности и контроля потерь. Цели структурированного обучения на борту судна – приобретение теоретических знаний, ознакомление и учебно-тренировочные занятия по различным направлениям, расширение компетенций, развитие процесса наставничества и планирование обучения следующего ранга. Разработанная программа по сертифицированной подготовке и обучению моряков добавляет ценности и повышает уровень безопасности на судне, повышая рейтинг судоходной компании. Обучение высокого качества и соответствующей квалификации является необходимым условием для поддержания высоких стандартов работы судоходной компании. Именно поэтому, как уже было сказано, кроме законодательно обязательных свидетельств о квалификации (рабочий диплом и различные сертификаты о прохождении курсов), в соответствии с ПДМНВ 78, необходимо понимать стратегическую важность грамотного управления судном и взаимодействия с командной высшими членами экипажа.

Для моряков, претендующих на высшие позиции, обучение и повышение квалификации является законодательно обязательным для продвижения по службе. Существует ряд программ, а также набор «знаний, пониманий и профессионализма», обязательных для изучения на той или иной позиции в

составе экипажа судна. Соответственно, чем выше должность, тем больше список обязательных подготовок, по окончании которых моряк получает сертификат международного образца, которые нужно пройти. Подтверждать квалификацию необходимо раз в 5 лет или при переходе на новую позицию. Чаще всего судовладелец, заботящийся о процветании своей компании, помимо обязательных курсов по конвенции ПДМНВ 78, разрабатывает собственную программу обучения, самостоятельно формирует свою матрицу подготовок и курсов, обязательных, именно в этой компании, для различного уровня должностей. Разработанная система помогает улучшить квалификацию экипажа, укрепить корпоративную культуру и повысить безопасность на судне.

Именно поэтому, большое количество компаний сегодня создают HR-отделы, отделы по управлению человеческими ресурсами, вместо традиционного «отдела кадров», которые существовали в прошлом [1, 2 и др.]. Чаще всего в структуре управления судоходной компании это та часть компании, которая несет ответственность перед генеральным директором, советом директоров и акционерами за быстрое и успешное решение оперативных вопросов внутри команды. Морская компания должна видеть развитие своих сотрудников, для этого разрабатывается «План контроля за эффективностью деятельности компании» («Performance Management Plan»).

Это стратегический инструмент, в котором разрабатываются стратегические цели компании и пути их достижения. Цели этого инструмента заключаются в принятии взаимосвязанных решений, планов по развитию потенциала экипажа, созданию эффективной системы вознаграждения и поощрения команды, а также помощи в принятии объективных и справедливых решений. Используя план управления производительностью, руководство может определить потребности в обучении [4].

Подводя итог, отметим, что квалифицированный морской персонал является наиболее ценным активом для судовладельца на борту [3]. Поэтому компании должны соответствовать требованиям, за которые они несут прямую ответственность, а хорошо обученный экипаж играет важное значение для любой морской компании, которая хочет продемонстрировать то, что ответственность имеет огромную роль в управлении компанией. Это показатель того, что клиент может доверить компании свой груз и быть спокойным, так как ответственность за свою команду и её развитие – это качества устойчивой конкурентоспособной судоходной компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Плотников В.А., Дривольская Н.А.* Мотивационный климат как элемент внутренней институциональной среды организации // Экономика и предпринимательство. 2016. № 3 (ч. 2). С. 680-684.
2. *Пшеничникова С.Н., Рыбакова Е.А.* Проблемы подготовки рабочих кадров для инновационного развития экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 3 (29). С. 21-24.
3. *Костыря И.А.* Особенности конкурентоспособности человеческих ресурсов на морском рынке труда // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 4 (106). С. 148-151.
4. *Barsan E., Surugiu F., Dragomir C.* TransNav // International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation. 2012.

Лубская Е.В.

СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ СО СТРАНАМИ АЗИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ СФЕРЕ

Аннотация. *В статье представлен анализ направлений сотрудничества российских нефтегазовых компаний и представителей азиатского бизнеса. Рассмотрены текущие совместные проекты и выделены перспективные области для дальнейшего развития. Акцентируется внимание на деятельности ПАО «НК «Роснефть» как наиболее передовой компании в вопросах продвижения вверх по цепочке добавленной стоимости и выхода на соответствующие восточные рынки. Указаны перспективные направления развития не только российско-азиатских отношений, но и сотрудничества в рамках ЕАЭС-АТР.*

Ключевые слова. *Мировая торговля, нефтегазовая промышленность, российский бизнес, страны Азии.*

Lubskaia E.V.

RUSSIA'S COOPERATION WITH THE COUNTRIES OF ASIA IN THE OIL AND GAS SPHERE

Abstract. *The article presents an analysis of the directions of cooperation between Russian oil and gas companies and representatives of Asian business. Current joint projects are considered and areas for further development are identified. Attention is focused on the activities of PJSC "NK" Rosneft "as the most advanced company in terms of moving up the value chain and entering the respective eastern markets. It indicates the prospective directions of development of not only Russian-Asian relations but also cooperation within the framework of the EAEU-the Pacific Rim.*

Keywords. *Asian Countries, International Trade, Oil and Gas Industry, Russian Business.*

В настоящее время наблюдается нестабильность на мировых энергетических рынках, которая в совокупности с осложнением отношений России со странами Запада сделала приоритетным восточное направление развитие нефтегазового сектора отечественного бизнеса и экономики страны в целом. Это также отражено в Энергетической стратегии России на период до 2035 года, согласно которой экспорт нефти в страны АТР к 2035 году должен увеличиться в 1,8-2,2 раза, а газа – в 8-9 раз [7, с. 8].

Страны Азии, и в особенности Китай, демонстрируют значительный экономический и демографический рост, что влечет за собой увеличение спроса на энергоресурсы. По оценкам компании BP, к 2035 году мировой ВВП увеличится вдвое, и 60% этого увеличения будет происходить за счет роста экономик Азии. Основными драйверами этого процесса будут Китай и Индия, и, как ожидается, их экономики будут расти в среднем на 5,5% в год в период до 2035 года [8]. С другой стороны, ограниченность ресурсной базы не позволяет азиатским странам удовлетворить возрастающий спрос за счет внутреннего развития. Так, например, потребление угля, нефти и газа в Южной Корее и Японии почти на 100% удовлетворяется за счет импорта (см. табл.).

ГРНТИ 06.51.65
© Лубская Е.В., 2017
Елена Владимировна Лубская – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 964-70-89. E-mail: e.lubskaia@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 10.06.2017 г.

Таблица

Структура энергобаланса ведущих стран АТР, 2015 г. [9]

Страна	Доля в первичном потреблении страны					Зависимость от импорта		
	Нефть	Природный газ	Уголь	Атомная энергия	ВИЭ	Нефть	Природный газ	Уголь
Китай	18,2%	5,7%	64,3%	1,0%	10,8%	57,9%	29,7%	8,6%
Индия	28,4%	7,1%	58,0%	3,2%	3,3%	82,0%	34,7%	29,6%
Япония	41,1%	24,4%	27,7%	1,5%	5,3%	99,8%	97,6%	100,8%*
Республика Корея	45,1%	16,0%	26,5%	11,4%	1,0%	98,9%	100,1%*	99,4%

Примечание: величины более 100% означают наличие реэкспорта данных видов топлива.

Недостаточность национальной ресурсной базы приводит к увеличению импорта в страну энергоресурсов. Основная часть энергоресурсов импортируется в азиатский регион из стран Персидского залива, в основном из Саудовской Аравии (10% от общего объема импорта стран Азии), ОАЭ (9,5%) и Катара (7%). Однако с 2011–2012 гг. наблюдается постепенно снижение доли указанных стран в азиатском импорте, в то время как импорт из России уверенно растет и в 2015 году составил 7,3% от общего объема [2]. Также эту тенденцию можно проследить при анализе экспорта товаров энергетической группы из России (см. рисунок). На графике видно, что объем экспорта в страны АТР уверенно растет в указанный период, в то время как в экспорте в страны ЕС прослеживается тенденция к снижению.

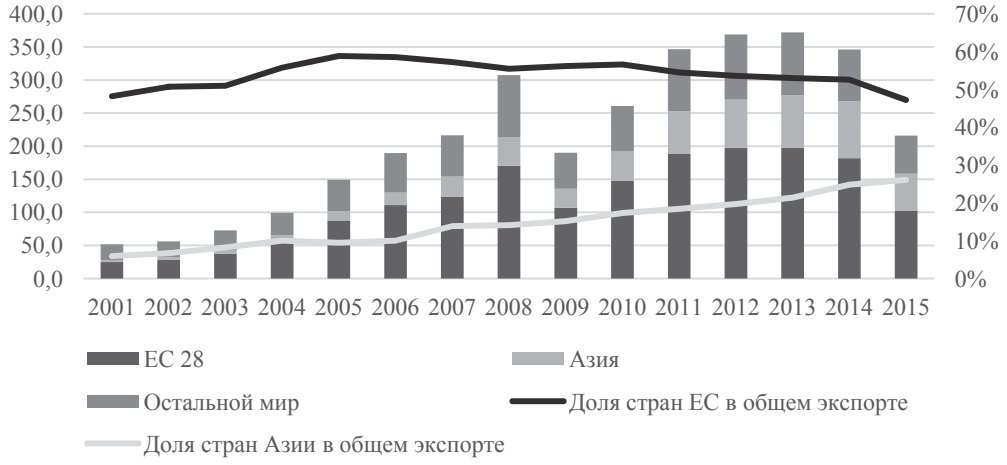


Рис. Динамика объемов российского экспорта энергетических товаров по регионам мира, млрд долл. США (левая ось) и доля в общем объеме экспорта в % (правая ось) [2]

Основную роль в продвижении восточного направления развития нефтегазовой промышленности России играют регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока, которые обладают крупнейшими месторождениями первичных энергоресурсов, и где в данный момент идет активный процесс освоения территорий, возведение нефте- и газотранспортных систем. Но, в тоже время, нефтегазовая промышленность является одной из самых капиталоемких отраслей, и это отражается на каждой производственной стадии отрасли. В последнее время, с усилением взаимного интереса между российскими производителями и рынками азиатских стран, можно наблюдать рост числа совместных российско-азиатских предприятий.

В газовой промышленности основные совместные проекты сосредоточены в области добычи и транспортировки природного газа. Главной газотранспортной магистралью является Сила Сибири – 1, строительством которой занимаются совместно CNPC и ПАО «Газпром». Помимо этого, ведется активное взаимодействие по западному маршруту Сила Сибири – 2, который пройдет через территорию Алтайского края и будет поставлять газ в западные области Китая. Также продвигается сотрудничест-

во по реализации проекта по поставкам газа с территорий Дальнего Востока в Китай, что станет третьей составляющей сотрудничества России и Китая в газовой отрасли. Меморандум о намерениях о поставках газа по данному маршруту был подписан осенью 2015 года [5].

Также важное значение в развитии сотрудничества России со странами АТР имеет сжиженный природный газ, основными потребителями которого в азиатском регионе выступают Япония и Южная Корея. На данный момент на территории России СПГ производит только один завод (Сахалин-2), принадлежащий Газпрому (50% плюс 1 акция), Shell (27,5% минус 1 акция), а также японским компаниям Mitsui (12,5%) и Mitsubishi (10%), и большая часть объемов СПГ (80%), произведенных на данном заводе, направляется в Японию [4]. Мощностей данного завода не хватает, чтобы полностью обеспечить спрос со стороны азиатских стран. Газпромом ведется строительство второго завода «Ямал СПГ», однако, наиболее вероятно, что завод будет введен в эксплуатацию в 2020 году (при заявленных сроках 2017–2020 гг.), а заявленные ранее правительствами России и Японии совместные проекты по возведению новых заводов на территории Дальнего Востока (Владивосток и Сахалин) на сегодняшний день остаются под вопросом.

Крупнейшим каналом поставок нефти в Азию является нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий Океан», мощности которого в ближайшее время будут увеличены с созданием дополнительных ответвлений для поставок сырью на территории Китая. Однако стоит отметить, что основной интерес для ведущих компаний из азиатских стран представляет сектор добычи ресурсов. Покупая российское сырье, иностранные компании транспортируют его на свои заводы, где происходит дальнейшая переработка. Такая практика не позволяет российским компаниям участвовать в последующих стадиях производства, на которых образуется большая часть добавленной стоимости.

Согласно расчетам, произведенным по методологии Информационно-координационного центра НИУ ВШЭ по взаимодействию с Организацией экономического сотрудничества и развития [1], на этапе добычи сырой нефти создается лишь 38% всей добавленной стоимости произведённых впоследствии светлых нефтепродуктов. Анализ показал, что при продвижении дальше по технологической цепочке доля, приходящаяся на добывающий сектор снижается, и основная часть добавленной стоимости формируется в процессе производства технологически-ёмкой нефтехимической и химической продукции. Большинство отечественных компаний, несмотря на заявленную в их официальных документах стратегию вертикальной интеграции и расширение сектора переработки, сфокусированы на секторе добычи сырой нефти и природного газа. Стоит отметить, что практически все российские компании предпринимают меры по модернизации и расширению сети своих нефтеперерабатывающих заводов, но в общем объеме их деятельности в переработке задействованы меньше половины производственных мощностей.

В этом контексте интересно рассмотреть пример ПАО «НК «Роснефть». С одной стороны, компания заключила в 2013 году крупный контракт сроком на 25 лет с китайской компанией CNPC на поставку 325 млн т сырой нефти. Данная сделка имела большое значение для развития восточного направления бизнеса, и многие эксперты назвали ее «сделкой века» [6]. Также Роснефтью осуществляется совместная с китайской CNPC и индийской ONGC разработка крупнейшего месторождения в Восточной Сибири – Ванкор. С другой стороны, руководство Роснефти нацелено на сотрудничество во всех этап производства нефтехимической продукции. Так, главный исполнительный директор Роснефти И. Сечин 16 мая этого года, выступая в Пекине на форуме «Один пояс – один путь», заявил: «Мы готовы рассмотреть совместную инвестиционную работу по всей технологической цепочке – в добыче, в инфраструктуре, переработке и транспортировке углеводородов» [6].

Важным шагом на пути диверсификации Роснефтью своей деятельности и вертикальной интеграции бизнеса является совместный проект с компанией CNPC по строительству Тяньзиньского НПЗ в Китае, мощность которого составляет 16 млн переработки нефти в год. Помимо этого, ведется активная работа по созданию совместного с китайской Sinopec газоперерабатывающего и нефтехимического комплекса в Восточной Сибири, также компания «Роснефть» подписала соглашение с китайской химической корпорацией Chem China о создании уникального нефтехимического технологического кластера на Дальнем Востоке, который будет поставлять продукцию на рынки АТР.

Активная работа Роснефтью ведется не только в производственной сфере, но и в области нефтесервисных услуг. Компания подписала меморандум о стратегическом сотрудничестве с лидером рын-

ка нефтесервисных услуг, китайской Shandong Kerui Petroleum Equipment, что позволит Роснефти не только оптимизировать свои затраты, но и приобрести нефтепромысловое оборудование на более выгодных условиях.

Стоит отметить, что, несмотря на то, что указанные проекты являются единичными, и основная доля мощностей российских нефтегазовых компаний сосредоточена в секторах добычи первичных ресурсов, пример деятельности Роснефти по диверсификации своей деятельности и выходу на азиатские рынки посредством создания совместных предприятий является показательным и демонстрирует наиболее перспективный путь для российских компаний.

Нефтегазовая отрасль является одной из немногих отраслей, в которой существует несколько входящих потоков ресурсов (сырая нефть и природный газ), и целый ряд различных продуктов нефтехимического производства на выходе. Именно поэтому та ресурсная база, которой обладает Россия, имеет ключевое значение и определяет повышенный интерес со стороны азиатских компаний. С другой стороны, на рынках стран АТР уже работают, как национальные компании региона, так и крупнейшие мировые игроки рынка, что является значительным препятствием для выхода на рынки указанных стран. Поэтому, учитывая специфику азиатского бизнеса, наиболее перспективным представляется путь, который выбрала компания «Роснефть», через создание совместных предприятий на территории России (что обеспечит развитие территорий Восточной Сибири и Дальнего Востока) и азиатских стран (для выхода на новые рынки и трансфера технологий).

В процессе выхода российского бизнеса на рынки стран АТР и входа на более доходные стадии производства важную роль играет поддержка правительства. Спецификой азиатского бизнеса является то, что активную роль в международных сделках компаний и в особенности в процессе переговоров играет правительство. Так, крупные сделки получают дипломатическую поддержку влиятельных азиатских политиков (президент, премьер-министр, министр иностранных дел), посещающих партнерские страны для переговоров о сотрудничестве в сфере разработки месторождений. И существенная поддержка со стороны российских властей позволит обеспечить равноправное участие в сделке и наиболее выгодное представление интересов отечественных компаний.

Азиатские компании проявляют интерес не только к России, но и к другим странам ЕАЭС. Несмотря на то, что остальные страны-участницы объединения не обеспечивают такого значительного вывоза энерготоваров в АТР, они представляют интерес в качестве транспортных узлов в единой евразийской транспортной системе. Так был реализован ряд транспортных и инфраструктурных проектов на территории стран Центральной Азии, в частности, Казахстана и Туркменистана [3], а дополнительным стимулом к развитию транспортной и сопутствующей инфраструктуры является инициатива создания Экономического пояса «Шелкового пути».

Исходя из изложенного, можно утверждать, что восточное направление развитие нефтегазового сектора России является одним из перспективных направлений. Взаимодействие российского и азиатского бизнеса основывается на растущем спросе на энергетические товары со стороны стран АТР и их желании диверсифицировать свои источники импорта за счет поставок из России. Подтверждением этой тенденции служит возросшее количество совместных проектов между отечественными и азиатскими компаниями. Однако важным является тот факт, что большая часть таких проектов сосредоточена в секторе добычи, и добытые ресурсы экспортируются для дальнейшей переработки за рубеж. Такая ситуация создает опасную для российских компаний перспективу остаться замкнутыми на начальных этапах производства и быть неспособными конкурировать на нефте- и газохимических рынках стран АТР.

Этой проблемы активно старается избегать компания «Роснефть» за счет диверсификации своей деятельности и создания совместных предприятий по всей цепочке добавленной стоимости (разработка месторождений и добыча, нефтехимическое и химическое производство, а также нефтесервисные услуги). Такой подход совместно с поддержкой российских властей обеспечит более выгодное положение отечественных компаний на азиатских рынках. А при включении всех стран ЕАЭС в процессы активного взаимодействия и интеграции на евразийской территории существуют перспективы создания единой энергетической системы, в которой страны ЕАЭС будут выступать не только источниками ресурсов, но поставщиками транспортных и транзитных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдашева С.Б., Буданов И.А., Голикова В.В., Яковлев А.А.* Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости (на примере трубной и мебельной промышленности России) // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 3. С. 361-377.
2. База данных UNCTAD. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/EN (дата обращения 15.05.2017).
3. Введение в эксплуатацию газопровода Центральная Азия – Китай. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cnpc.com.cn/ru/zytrqgdzt/zytrqgdzt_2.shtml (дата обращения 03.03.2017).
4. Курилы в обмен на трубу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.gazeta.ru/business/2016/12/16/10431503.shtml#page1 (дата обращения 03.03.2017).
5. Маршрут газопровода из России в Китай. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aif.ru/dont-knows/infographics/1174438 (дата обращения 03.03.2017).
6. Пресс-релизы ПАО «НК «Роснефть». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rosneft.ru/press/releases (дата обращения 18.05.2017).
7. Энергетическая стратегия России на период до 2035 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.energystrategy.ru/ab_ins/source/ES-2035_09_2015.pdf (дата обращения 15.04.2017).
8. Energy Outlook 2035. London: BP, February 2015.
9. Energy Outlook. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook/energy-outlook-downloads.html (дата обращения 03.05.2017).

Мячин Н.В.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЗАКУПОК ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД РОССИИ

Аннотация. *В статье представлена методика, позволяющая оценить эффективность работы российской сферы закупок по различным показателям с применением методов кластерного, дисперсионного и корреляционного анализа, а также выявить и установить характер взаимосвязи между отдельными показателями развития сферы закупок.*

Ключевые слова. *Методика оценки, эффективность сферы закупок.*

Myachin N.V.

METHOD OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF THE PUBLIC PROCUREMENT IN RUSSIA

Abstract*. In the article the technique is presented, which is able to evaluate the efficiency of the Russian procurement using the methods of cluster, dispersion and correlation analysis, and to identify the nature of the interrelation between different indicators of development of the public procurement.*

Keywords. *The technique of evaluation, efficiency of procurement.*

Мониторинг закупок лежит в основе контрактной системы и имеет первостепенное значение для повышения эффективности проведения торгов. Такой мониторинг может осуществляться по двум направлениям – оценка эффективности деятельности отдельных заказчиков или конкретных закупочных процедур и оценка качества работы сферы закупок в целом. Методики оценки эффективности деятельности отдельных заказчиков и закупок широко представлены в официальных источниках и научной литературе [1-3], в то время как методики оценки сферы закупок в целом по различным показателям нуждаются в разработке. Выявление оценки эффективности функционирования сферы закупок необходимо как государственным уполномоченным органам для понимания направлений дальнейшей работы по развитию и совершенствованию прокьюремента, так и участникам контрактной системы для долгосрочного планирования своей деятельности.

За 2016 год через контрактную систему было распределено более 5 трлн руб., что составляет практически треть расходов государственного бюджета [4]. Динамика основных показателей развития сферы государственных закупок в России с 2012 по 2016 годы представлена на рисунке 1. При этом Счетной палатой Российской Федерации за 9 месяцев 2015 года было выявлено более 1 100 злоупотреблений на общую сумму 34,2 млрд руб., а по итогам 9 месяцев 2016 г. – около 2 тыс. фактов нарушений на общую сумму более 38 млрд руб., т.е. число нарушений увеличилось почти в два раза [5].

Для оценки эффективности работы контрактной системы России нами разработана методика на основе методов статистического анализа данных из официальных источников [7-9]. Были отобраны шесть показателей, характеризующих конкуренцию, экономию, прозрачность, а также планирование при осуществлении закупок (см. табл. 1).

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, 1 (Russia, St. Petersburg, Pilot Pilutov str., 1). Тел.: +7 981 888-38-73. E-mail: nmyachin@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 19.07.2017 г.

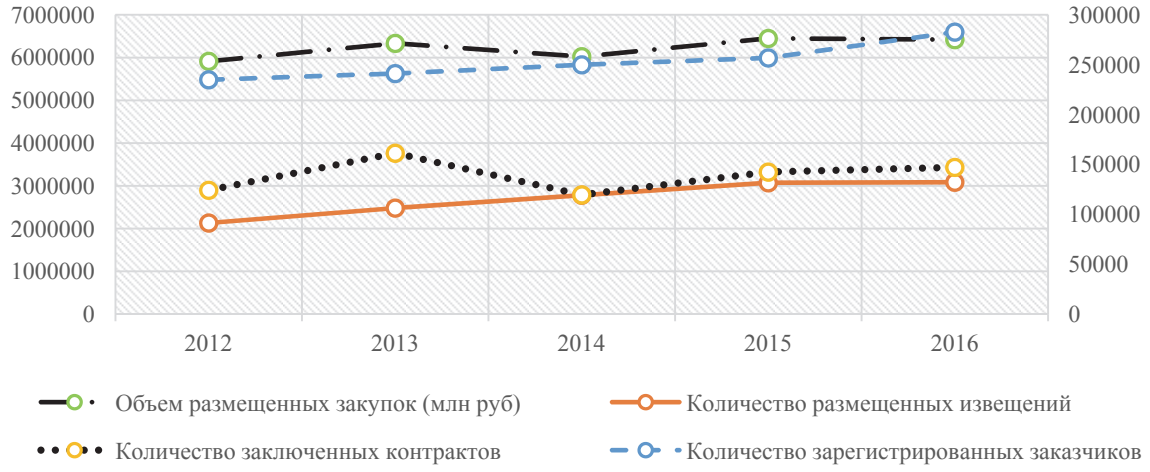


Рис. 1. Динамика основных показателей развития сферы государственных закупок в России [7]

Таблица 1

Показатели эффективности работы системы государственных закупок России [7; 8]

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
1. Среднее число участников состоявшихся процедур закупок	3	3,2	2,4	2,7	2,7
2. Средняя экономия по результатам торгов, %	12,2	11,8	8,5	10,4	8,2
3. Гарантированная прозрачность федеральных заказчиков, %	4	8	5	11	7
4. Доля закупок у единственного поставщика, %	21,6	21,1	17,8	22	23,9
5. Потери от закупок по завышенным ценам, млн руб.	275	265,5	278,2	247,3	180
6. Доля закупок в декабре, %	9,2	17,3	17	15	14

О повышении эффективности работы контрактной системы свидетельствуют рост одних показателей и снижение других. Нами предлагается разбиение показателей на две группы: повышаемые (1, 2, 3) и понижаемые (4, 5, 6). Критерием присвоения статуса определенному показателю является его приоритетное изменение направления, свидетельствующее о повышении эффективности работы системы закупок. Для оценки эффективности работы системы закупок применялся кластерный анализ методом k-средних [10], т.е. априори задаются два кластера. Решение данной задачи осуществляется в программном пакете STATISTICA 10.

Вначале проводится проверка на соответствие эмпирических данных эффективности работы сферы закупок нормальному закону распределения. Поскольку выборка имеет малый объем (n = 5), применятся критерий Колмогорова-Смирнова [11, с. 285]. Расчетные значения критерия Колмогорова-Смирнова $D_{расч}$ меньше табличного значения $D_{табл}$ = 0,624 для объема выборки n = 5 и уровне значимости α = 0,05. Следовательно, нулевая гипотеза о нормальном распределении не отклоняется, можно считать, что эмпирическое распределение не отличается от нормального.

Для проведения кластерного анализа в первую очередь выполнятся стандартизация значений переменных. После завершения кластеризации проводится дисперсионный анализ для исследования значимости различия средних значений показателей. Дисперсионный анализ показал, что кластеризация была проведена «качественно», уровень значимости p-критерия Фишера менее 0,05 для каждой переменной. Далее проводится оценка полученных результатов.

В таблице 2 представлены элементы кластеров и расстояния до центров кластера. Чем меньше расстояние до центра кластера, тем более явным представителем кластера выступает показатель. Эталонным вариантом разделения показателей является ситуация, при которой к первой группе относятся показатели 1, 2, 3; ко второй – 4, 5, 6. При этом, планомерный рост показателей первой группы и снижение показателей второй группы говорит об эффективной работе системы закупок. Графическое отображение результатов кластеризации представлено на рисунке 2. Средние всех показателей отличаются друг от друга, за исключением данных 2014 года, что можно объяснить введением в действие контрактной системы в сфере закупок.

Таблица 2

Элементы кластеров и расстояния

Показатель	Кластер	Расстояния
1. Среднее число участников состоявшихся процедур	1	0,525120
2. Средняя экономия по результатам торгов	1	0,330459
3. Гарантированная прозрачность заказчиков федерального сегмента	2	0,420120
4. Доля закупок у единственного поставщика	2	0,344854
5. Потери от закупок по завышенным ценам	1	0,396617
6. Доля закупок в декабре	2	0,642597

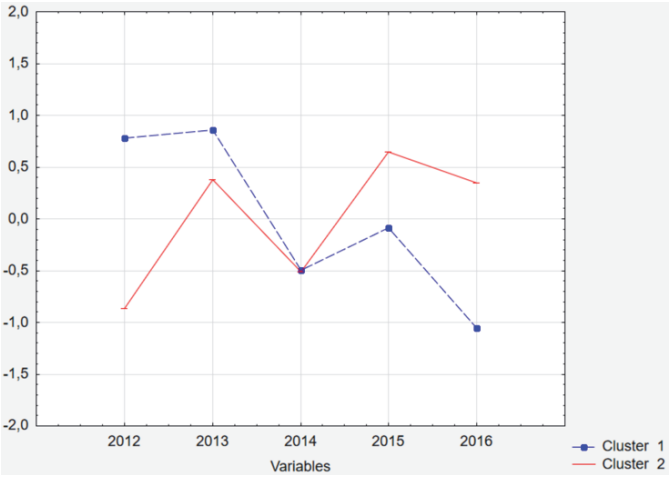


Рис. 2. График средних для каждого кластера

В первый кластер вошли показатели со снижающимися значениями по пяти годам, а во второй – с повышающимися. При этом, наименьше различие между кластером 1 и 2 наблюдается в 2014 году, точки их средних значений практически совпадают. Однако в контексте нашего исследования особый интерес представляют не значения переменных, а их динамика. Для подтверждения результатов анализа методом k-средних проведен кластерный анализ методом древовидной кластеризации. В силу малого объема выборки и уже имеющихся данных дисперсионного анализа применен метод Варда в качестве правила объединения кластеров. Результаты кластеризации представлены на рисунке 3 в виде дендраграммы иерархической классификации.

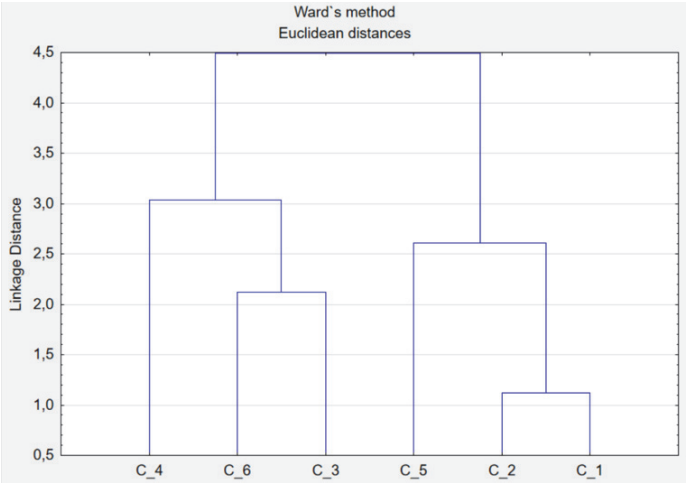


Рис. 3. Дендрограмма иерархической классификации

Элементы C_1, …, C_6 на рисунке соответствуют порядковым номерам показателей эффективности из таблицы 1. Результаты древовидной кластеризации подтвердили данные, полученные в ходе анализа методом k-средних – на 4,5 шаге показатели объединились аналогичным образом в два кластера. Результаты кластерного анализа, проведенного методом иерархической классификации, не только подтверждают данные, полученные методом k-средних, но и позволяют выдвинуть предположение о наличии взаимосвязи между показателями. Список показателей был дополнен количеством поправок законодательства о закупках, чтобы, в том числе, оценить эффективность работы законодателя. Для установления характера взаимосвязи между показателями проведен корреляционный анализ, результаты которого приведены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты корреляционного анализа показателей

Показатель	1	2	3	4	5	6	7
Среднее число участников состоявшихся процедур	1	0,84	0,06	0,36	0,16	-0,60	-0,22
Средняя экономия по результатам торгов	0,84	1	-0,009	0,07	0,47	-0,84	-0,39
Гарантированная прозрачность заказчиков федерального сегмента	0,06	-0,009	1	0,36	-0,28	0,46	0,44
Доля закупок у единственного поставщика	0,36	0,07	0,36	1	-0,45	0,39	-0,40
Потери от закупок по завышенным ценам	0,16	0,47	-0,28	-0,45	1	-0,82	0,03
Количество поправок законодательства о закупках	-0,60	-0,84	0,46	0,39	-0,82	1	0,32
Доля закупок в декабре	-0,22	-0,39	0,44	-0,40	0,03	0,32	1

Полученные данные подтверждают результаты иерархической кластеризации. Так, сильная корреляция наблюдается между показателями, объединившимися в кластер на первом шаге – «Среднее число участников состоявшихся процедур» и «Средняя экономия по результатам торгов» (0,84). Помимо этого, сильное корреляция возникает между показателем «Количество поправок законодательства о закупках» и показателями «Среднее число участников состоявшихся процедур», «Средняя экономия по результатам торгов».

Таким образом, получены следующие результаты: динамика показателей конкуренции и экономии в сфере закупок носит отрицательный характер, в то время как значения показателей закупок у единственного поставщика и закупок в декабре растут с 2012 года; показатель «Гарантированная прозрачность заказчиков федерального сегмента» был отнесен в кластер с повышающимися показателями, что частично свидетельствует о повышении открытости и прозрачности системы закупок; показатель «Потери от закупок по завышенным ценам» был отнесен в кластер с понижающими показателями, что частично свидетельствует о повышении эффективности планирования и нормирования в сфере закупок; выявлена сильная зависимость между уровнем конкуренции и средней экономии по результатам проведения закупок, что подтверждает факт необходимости обеспечения конкурентной борьбы в сфере закупок; выявлена сильная отрицательная зависимость между количеством правок законодательства о закупках и показателями конкуренции и экономии, что свидетельствует о неудовлетворительной работе законодателя по правовому регулированию сферы закупок.

По итогам исследования можно сделать вывод о том, что сфера закупок в России, несмотря на все принимаемые меры, на сегодняшний день функционирует недостаточно эффективно. Работа по повышению эффективности и результативности осуществления закупок остается важнейшей задачей уполномоченных государственных органов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Распоряжение Главы Республики Саха (Якутия) от 23.07.2015 г. № 664-рг «Об утверждении методики оценки эффективности осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Республики Саха (Якутия)».
2. *Лапин А.Е., Киселева О.В., Кумунджиева Е.Л.* Подходы к оценке эффективности контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 1 (34). С. 30-35.

3. *Перов К.А.* Разработка методики расчета экономической эффективности размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: научно-исследовательская работа. М., 2006.
4. Федеральный закон от 14.12.2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год».
5. Выступление Председателя Счетной палаты Т.А. Голиковой на конференции «Развитие контрактной системы в сфере закупок: законодательство, аудит, инструменты». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://audit.gov.ru/press_center/news/25110 (дата обращения 03.03.2017).
6. В 2016 г. положительных изменений в развитии системы корпоративных закупок не произошло. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/activities/control/29015 (дата обращения 15.02.2017).
7. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://new.zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html (дата обращения 05.03.2016).
8. Проект «Национальный Рейтинг Прозрачности Закупок». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nrpz.ru/raiting_2014.html#uchastniki (дата обращения 01.05.2017).
9. Доклад о результатах мониторинга применения Закона № 44-ФЗ за 2016 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depfks/2017100205 (дата обращения 03.04.2017).
10. *Большакова Л.В., Примакин А.И., Яковлева Н.А.* Применение кластерного и дискриминантного анализов в процессе обработки и интерпретации статистических данных при обеспечении экономической и информационной безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник СПб ун-та МВД России. 2014. № 2 (62). С. 148-155.
11. *Елисеева И.И., Юзбашев М.М.* Общая теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2004. 656 с.

Рослякова Н.А.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ И МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ В КОНТЕКСТЕ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Аннотация. *Работа анализирует основные тенденции интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Основываясь на выводах более ранних работ, автор определяет основные направления развития для экономических систем разных уровней. Обосновывается взаимное увязывание производственных процессов российской и белорусской стороны. Разрабатываются аспекты сервисной и транзитной функций. В рекомендациях акцент сделан на малые и средние города, как на объекты, обладающие меньшим набором возможностей.*

Ключевые слова. *Российско-белорусское приграничье, малые и средние города, экономическое развитие, интеграционные процессы.*

Roslyakova N.A.

TRENDS OF DEVELOPMENT OF RUSSIAN BORDER REGIONS AND SMALL AND MEDIUM SIZED CITIES IN THE CONTEXT OF EURASIAN INTEGRATION

Abstract. *The paper analyzes the main trends of integration processes in the post-Soviet space. Based on the early works, the author defines the main directions of development of different levels economic systems. The paper supports the opinion about linking of production process in the Russia and Belorussia. One develops aspects of service and transit functions. In the recommendations is accent on small and medium sized cities as objects with a smaller set of possibilities.*

Keywords. *Russian-Belarusian borderland, small and medium sized cities, economic development, integration processes.*

Основной спецификой интеграционных процессов на постсоветском пространстве является их инициация сверху, что отмечается во многих работах [3; 4; 6]. Первым следствием этой особенности стало то, что торговля между странами не выступила тем важным катализатором, каким она являлась для стран Азии и Латинской Америки [1; 2; 4; 12]. Важным же является то, что государственные интеграционные соглашения служат стимулом к росту взаимодействия приграничных регионов (по оценкам они являются значимым фактором в ТС и ЕЭП [14]), однако со временем теряют свою значимость.

Объединение регионов российско-белорусского приграничья протекало также под влиянием распоряжений сверху. Данная территория действительно обладает внутренним экономическим единством, что проявилось через схожие тенденции в инвестировании, развитии отраслей и через устойчивость экономических связей. Так, например, в работе Ю.Д. Квашнина исследуются взаимные инвестиции и их влияние на экономическое развитие [5]; И.Г. Ушачёв исследует подходы к развитию сельскохозяйственного комплекса в рамках межстрановой интеграции [13]; в работе А.С. Липина и О.В. Поляковой исследуется устойчивая динамика торговой отрасли [7]. Другим важным выводом является то, что вследствие интеграции регионы оказываются в состоянии существенно изменять ха-

ГРНТИ 06.52.42
© Рослякова Н.А., 2017
Наталья Андреевна Рослякова – научный сотрудник Лаборатории экономической динамики и управления инновациями Института проблем управления Российской академии наук (г. Москва).
Контактные данные для связи с автором: 117997, Москва, Профсоюзная ул., д. 65 (Russia, Moscow, Profsoyuznaya str., 65). Тел.: 8 (981) 143-87-67. E-mail: roslyakovaNA@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 31.08.2017 г.

рактеристики своей экономической деятельности (институциональны аспекты, смена экспортной ориентации на импортную, смена преобладающих видов экспортируемой продукции, основная экономическая специализация города и т.п.) в довольно короткие сроки [9].

Основной особенностью при определении экономических эффектов от интеграции является то, что национальные тенденции преобладают. Импульсы, порождённые вследствие интеграционного движения, часто оказываются не в состоянии изменить ход национальной тенденции. Для российско-белорусского приграничья – это тенденция к оттоку населения и сокращению численности работников. С другой стороны, влияние в плане географического распространения эффектов оказывается гораздо шире, чем территория, где непосредственно имело место интеграционное преобразование. Это проявилось в распространении влияния белорусских транспортной и торговой отраслей вплоть до Санкт-Петербурга и Москвы, что произошло за счёт вытеснения транспорта и торговли российских регионов.

Очевидно, явления, протекающие на общегосударственном и надгосударственном уровне, в разной степени влияют на экономические единицы уровней государственного управления, расположенных ниже. Чем ниже уровень управления, тем меньше возможностей для адаптации и трансформации экономической системы. Ниже речь пойдёт о возможностях российских приграничных регионов и малых и средних городов, расположенных в пограничной российско-белорусской зоне.

За годы после снятия российско-белорусской границы (2006 г.) наблюдается общий прирост экспортно-импортных потоков. Большую активность в данном направлении проявили именно российские регионы, где прирост экспорта составил более 6 раз, а импорта – 4 раза. Экспортные операции белорусских регионов приросли втрое, импортные – в полтора раза. При этом белорусская сторона получила более ощутимые эффекты от объединения экономического пространства, что выразилось: в ускорении роста инвестиций и смещении инвестиционных интересов в регионы, граничащие с Россией (доля Витебской, Могилёвской и Гомельской (трёх приграничных) областей увеличилась с 30% в 2001 г. до 38% в 2006 г.); в ускоренном росте заработных плат в 2005–2012 гг. в сельском хозяйстве Гомельской (12,7 раза) и Витебской областей (11,2 раза) и промышленности Могилёвской области (11,4 раза) при общебелорусском росте в 10,9 раза; также имела место оптимизация бизнес-структур, выразившаяся в росте числа зарегистрированных предприятий при сохранении тенденции к сокращению численности занятых (подробнее об этом – см. в [9]).

По мнению автора, ограничителем для развития эффектов интеграции в российских регионах выступили изменения отраслевой структуры, которые имели место в 2005–2013 гг. Среди основных можно отметить: интенсивное сокращение отрасли сельского хозяйства для всех регионов (при этом было установлено, что у Смоленской и Псковской областей существует относительное преимущество в её развитии); сокращение промышленности, более интенсивное в Брянской обл., и менее интенсивное в Смоленской и Псковской обл.; наблюдается существенный рост торговой отрасли Брянской обл., который происходит на фоне роста транспортной отрасли и импорта Могилёвской и Гомельской обл.; наблюдается рост строительной отрасли в Брянской и Псковской областях, который на среднесрочном горизонте отрицательно связан с инвестициями и не способствует положительным изменениям в экономике.

Таким образом, развития отраслей, которые могут способствовать развитию экономики и реализации интеграционного потенциала, не происходит. Доказательством является тот факт, что промышленность российского приграничья с 2005 г. переориентировалась с производства машин и оборудования на производство металлов (среднее изменение порядка 15-20% от объёма промышленного производства). То есть, для предотвращения упрощения российской структуры промышленного производства необходимо формировать комплексные отрасли, которые локально будут создавать продукт с высокой прибавочной стоимостью.

Другой вектор воздействия – это оптимизация развития трудоёмких отраслей, таких как транспорт, торговля и связанное с ними сельское хозяйство. Сокращение доли транспортной отрасли связано как с внутренними, так и с внешними процессами. Сокращение торговли (Псковская, Смоленская обл.) и вытеснение местных торговых организаций (Брянская обл.) приводит к сжатию местной транспортной отрасли. В свою очередь, этот процесс усиливает сокращение доли сельского хозяйства, что приводит к сокращению численности работников и вытеснению населения в иные регионы. С одной стороны, поддержание данных отраслей без учёта эффективности деятельности производств не

будет способствовать встраиванию регионов в интеграционные процессы. С другой стороны, отсутствие регулирования может привести к выходу многих предприятий из хозяйственной деятельности и обострению социальных проблем. Развитие этих направлений на условиях оптимального минимума может оказать самое действенное влияние на нормализацию социального положения регионов.

Наиболее уязвимыми территориями в рамках мощных глобальных процессов остаются малые и средние города: часто они являются моногородами, то есть не имеют предпосылок для диверсификации и перестроения экономики. Также усложняют процесс включения в интеграционные взаимодействия негативные демографические тенденции (отток населения, увеличение среднего возраста жителей, высокая смертность и т.п.). Как следствие, возникает ловушка: имея малый экономический потенциал и негативную демографическую ситуацию, города могут развиваться по ограниченному перечню направлений, при этом данный перечень сокращается.

Динамика численности населения и занятости в целом в малых и средних городах рассматриваемого нами региона показывает, что прирост населения имеется только в трёх городах (Злынка, Почеп и Рудня) с российской стороны, тогда как с белорусской стороны прирост наблюдается в четверти городов. Следовательно, можно утверждать, что с белорусской стороны наблюдаются процессы перераспределения человеческого капитала, который движется вслед за более высокой заработной платой. С российской стороны виден отток человеческого капитала из приграничья в центральные районы страны. Бюджетная несамостоятельность также является важным тормозом в интеграционных процессах; получая большую долю дотаций из бюджетов субъектов более высоких уровней, малые и средние города лишаются самостоятельности в распределении средств. Приоритеты определяются на более высоком уровне и часто без учёта потребностей и возможностей конкретных мест.

В ряде работ использовалась методика SWOT-анализа для стратегического планирования развития малых и средних городов [8; 10; 11]: в работах сделаны выводы о способности и склонности малых и средних городов к включению в интеграционные процессы. Также более подробно освещены аспекты сервисной, транспортной и туристической ориентации малых и средних городов в контексте процессов евразийской интеграции. Основной вывод очевиден и заключается в том, что те города, в которых условия для межрегиональных и международных хозяйственных взаимодействий более благоприятные, демонстрируют лучшие показатели развития. И напротив, города, слабо развитые в хозяйственном отношении, демонстрируют тенденции деградации производственной и социальной сферы. В результате анализа выделилось 4 группы городов.

Первую группу городов составляют 14 городов – Великие Луки, Невель, Новосокольники, Печоры, Пыталово, Дно (Псковская обл.), Дятьково, Жуковка, Унеча, Клинцы, Новозыбков (Брянская обл.), Рославль, Вязьма, Сафоново (Смоленская обл.). Все города данной группы имеют крупные промышленные предприятия. Исключение составляют города Пыталово и Новосокольники, где наиболее крупными являются предприятия транспортной сферы (железнодорожные депо). Основными мерами по включению городов данной группы в интеграционные процессы должны стать содействие встраиванию в международные производственные цепочки, расширение рынков сбыта. То есть, предприятия данных городов следует активно включать в программы и планы при формировании региональной инвестиционной и экономической политики. При этом главным индикатором успешности включения таких городов (в сущности, являющихся моногородами) является нормализация социально-демографического состояния.

Поскольку почти все города, за исключением городов Дятьково, Дно и Жуковка, находятся на трассах международного значения, важным направлением развития можно считать обслуживание транзитного потока. При этом в ряде городов уже наблюдается предрасположенность к подобной деятельности в виде довольно высокой обеспеченности местами общественного питания, бытового и сервисного обслуживания. Ряд городов имеет значимость как культурные и туристические центры (Великие Луки, Печоры, Рославль). Реализовать данное направление возможно через организацию должного информационного обеспечения (распространение информации в сети Интернет на уровне выше, чем региональный; оформление информационных стендов и указателей на дорогах и т.п.). Углублению такой специфики деятельности может способствовать организация небольшого и доступного гостиничного сектора и сектора общественного питания, обеспечение местных жителей торговыми площадями.

Вторая группа насчитывает 13 городов – Десногорск, Ельня, Починок, Рудня, Ярцево (Смоленская обл.), Остров, Пустошка, Себеж (Псковская обл.), Карачев, Почеп, Стародуб, Сураж, Фокино

(Брянская обл.). В большинстве городов данной группы также присутствуют крупные (в региональном и муниципальном масштабе) промышленные предприятия. Однако преимущество отдаётся уже не промышленному, а сервисному направлению развития. Изменившаяся специализация видна по развитому уже сервисному сектору. Важно отметить, что данные города демонстрируют прирост населения. Это является иллюстрацией того факта, что население осознаёт высокий потенциал сервисно-транзитного сектора и в состоянии осуществлять переток за более выгодными условиями жизни. Как основные направления развития стоит назвать углубление и диверсификацию сервисной функции.

Это означает, например, что заведения общественного питания могут оказывать дополнительный, более высококлассный сервис по отдыху (комната отдыха, возможность принять душ и т.п.). Также возможно обеспечение специализации отдельных малых и средних городов. Например, одни города могут специализироваться на секторе отдыха и иметь много однотипных предприятий с разным уровнем сервиса (от недорогой гостиницы с базовым уровнем сервисов до более высококлассной, с широким перечнем услуг). Другие города при этом могут специализироваться на секторе автомобильного обслуживания (автосервиса). Широкое информирование населения о такой специализации городов помогло бы людям в выстраивании своих маршрутов, с точным знанием, где обязательно найдётся ночлег, а где помощь с транспортным средством.

Третью группу составляют 8 городов – Велиж, Демидов, Духовщина (Смоленская обл.), Злынка, Мглин, Севск, Трубчевск (Брянская обл.), Опочка (Псковская обл.). Являясь малонаселёнными городами (большинство – до 10 тыс. человек) и не имея значительного промышленного производства, города имеют наименее устойчивые экономические показатели. Для всех городов данной группы характерны высокие показатели безвозмездных поступлений из бюджетов других уровней. Несмотря на то, что данные города также находятся на международных магистралях, в них не произошла ещё ориентация на сервис. При этом все города имеют достаточно высокие показатели обеспеченности предприятиями сервисных секторов. Отсюда можно сделать вывод, что стоит постепенно развивать данное направление экономической деятельности.

Учитывая то, что эти города небольшие, они не смогут встать в один ряд с крупными сервисными городами группы 2. Однако на «сервисном каркасе», сформированном из городов группы 2, данные города могут занять поддерживающее промежуточное положение. Это позволит городам данной группы привлекать к себе на обслуживание часть потока (и дохода от него) и иметь более устойчивые показатели деятельности. На данные города должно быть обращено более пристальное внимание региональных и местных властей, поскольку они являются более уязвимыми, чем города двух описанных выше групп.

Данные города могут рассматриваться и как территории прямого инвестирования. Расположение на международных магистралях приближает такое производство к каналам сбыта и распространения, а небольшой размер города позволит организовать небольшое производство, которое не потребует существенных вложений. В данной связи муниципальные и региональные власти должны иметь представление о существующем в городе трудовом потенциале и потенциале мест (наличие площадей, их статус и возможности его трансформации, обеспеченность коммуникациями, возможность и стоимость их расширения и т.п.).

Четвёртую группу составляют 6 городов – Гагарин, Дорогобуж, Сычёвка (Смоленская обл.), Порхов, Гдов, Новоржев (Псковская обл.), Сельцо (Брянская обл.). Отсутствие промышленного производства и удалённость от крупных автомобильных магистралей делают эту группу городов лидерами по социальным проблемам (это выражается в высокой смертности, высоком миграционном оттоке, низкой обеспеченности медицинской инфраструктурой и жилой площадью). Важно отметить, что многие города данной группы имеют выдающиеся исторические и культурные памятники, однако, развитие туристической сферы, которая могла бы поддержать жизнь городов, затруднено низкой транспортной доступностью. Как следствие, важным представляется поддержание экономической жизни в городе в централизованном порядке с регионального и районного уровня.

Сложности развития и активизации туристского сектора заключаются в комплексности и многоплановости действий, а также существенных затратах. Как минимум, поддержание дорог в приемлемом состоянии будет требовать значительных средств. Также, поскольку туристические объекты сконцентрированы в государственных руках, многие действия по развитию сектора могут быть сопряжены с бюрократическими сложностями. Однако, если учесть усложнение геополитической ситуации, то и такое направления развития данных городов можно считать потенциально перспективным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Байков А.А.* «Интеграционные маршруты» западно-центральной Европы и восточной Азии // Международные процессы. 2007. № 15. Т. 5. С. 4-17.
2. *Братерский М.В., Суслов Д.В.* Россия, Китай и США в Центральной Азии // США и Канада: экономика, политика, культура. 2015. № 4. С. 3-17.
3. *Буреш О.В., Жук М.А., Фролов А.В.* Интеграция региональных субъектов как потенциал формирования региональных кластеров // Вестник Оренбургского государственного университета. 2011. № 13 (132). С. 88-93.
4. *Винокуров Е., Либман А.* Две евразийские интеграции // Вопросы экономики. 2013. № 2. С. 47-72.
5. *Квашнин Ю.Д.* Взаимные прямые инвестиции на пространстве СНГ: проблемы, перспективы, уроки украинского кризиса // Проблемы прогнозирования. 2016. № 2. С. 139-149.
6. *Колодина Е.А.* Роль государства в регулировании межрегиональной интеграции // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2003. № 2. С. 62-68.
7. *Липин А.С., Полякова О.В.* Оценка интеграционных процессов в едином экономическом пространстве на примере торговли товарами // Евразийская экономическая интеграция. 2014. № 1 (22). С. 80-96.
8. *Рослякова Н.А.* Влияние транспортной инфраструктуры на экономическое развитие малых и средних городов (SWOT-анализ) // Друкеровский вестник. 2016. № 2 (10). Т. 2. С. 42-46.
9. *Рослякова Н.А.* Российско-белорусская интеграция: анализ последствий и оценка экономических эффектов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 2. С. 42-55.
10. *Сениченко В.Е.* Оценка социально-экономического развития малого города с помощью метода SWOT-анализа (на примере г. Ахтубинска Астраханской области) // Псковский регионологический журнал. 2013. № 16. С. 55-60.
11. *Скалон А.В.* Малый город: SWOT-анализ проблемного поля // Региональные исследования. 2009. № 6 (26). С. 9-18.
12. *Ткаченко И.Ю.* Интеграционные процессы в Юго-Восточной Азии // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 1. С. 3-14.
13. *Ушачёв И.Г.* Стратегические подходы к развитию АПК России в контексте межгосударственной интеграции // АПК: экономика, управление. 2015. № 1. С. 3-15.
14. *Хотулёв Е.Л., Чалая Ю.Ю.* Двадцать лет евразийской интеграции: ретроспективный взгляд в будущее // Журнал НЭА. 2014. № 1 (21). С. 190-195.

Селиверстова А.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ ВТО

Аннотация. *В статье на основании анализа правовых и институциональных аспектов развития ЕАЭС в условиях членства некоторых стран союза в ВТО выявлено превалирование интересов системы ВТО над интересами изучаемого регионального интеграционного объединения, что приводит к возникновению множественных противоречий экономических интересов стран союза. Разработан инструментарий анализа развития торгово-экономической интеграции стран ЕАЭС в условиях ВТО. С помощью указанного инструментария подтверждена гипотеза о том, что региональная экономическая интеграция стран ЕАЭС является одним из значимых инструментов смягчения негативных последствий от снижения защиты внутреннего рынка вследствие присоединения отдельных стран ЕАЭС к ВТО. Разработаны рекомендации по развитию торгово-экономической интеграции стран ЕАЭС в условиях ВТО с точки зрения экономического подхода.*

Ключевые слова. *Евразийский экономический союз (ЕАЭС), Всемирная торговая организация (ВТО), Россия.*

Seliverstova A.A.

THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN THE CONTEXT OF THE WTO: ECONOMIC ISSUES

Abstract. *In the article the domination of the WTO-system interests under the EAEU interests was revealed based on the law and institutional aspects of the EAEU development in the context of the WTO analysis. That leads to the huge amount of the economic interests collisions between members of the EAEU. The tools for analysis of the EAEU trade integration in the context of the WTO were developed. The hypothesis that regional economic integration of the EAEU members is one of the important instruments to mitigate the negative consequences of the trade barriers reduction due to the accession to the WTO was confirmed. Recommendations for the EAEU trade integration in the context of the WTO were developed.*

Keywords. *The Eurasian Economic Union (EAEU), the World Trade Organization (WTO), Russia.*

Согласно концептуальным основам развития региональных интеграционных объединений (РИО) развивающихся стран и стран с переходной экономикой, одними из ключевых предпосылок их создания являются следующие: смягчение негативных последствий от внешнеторговой либерализации; усиление глобальной конкурентоспособности стран-участниц объединения [9]. Однако, в текущей ситуации, при которой страны-участницы Евразийского экономического союза (ЕАЭС), обладающие экономиками, разными по объему, а также существенно отличными по товарной структуре внешней торговли, присоединяются ко Всемирной торговой организации (ВТО) не единым блоком, а как отдельные страны, наблюдаются множественные противоречия между национальными и региональными экономическими интересами. Следовательно, возникает необходимость проработки вопроса о целесо-

---

ГРНТИ 06.51.65
© Селиверстова А.А., 2017
Анна Андреевна Селиверстова – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191283, Санкт-Петербург, Купчинская ул., д. 30 (Russia, St. Petersburg, Kupchinskaya str., 30). Тел.: +7 921 362-26-35. E-mail: a.slv@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 31.05.2017 г.

образности развития стран ЕАЭС в рамках экономического союза в условиях членства его некоторых стран в ВТО и разработки рекомендаций, с помощью которых возможно смягчить влияние негативных последствий внешнеторговой либерализации для стран ЕАЭС благодаря развитию их региональной интеграции.

На основании анализа правовых и институциональных аспектов развития ЕАЭС в условиях членства некоторых стран союза в ВТО, выявлено превалирование интересов системы ВТО над интересами изучаемого РИО, что приводит к возникновению множественных противоречий экономических интересов стран союза [7]. С точки зрения первых, право ВТО является высшим по силе законом по отношению к праву ЕАЭС, а право ЕАЭС является специальным по отношению к праву ВТО [1]. С точки зрения институциональных аспектов, глобальные интересы оказывают преобладающее влияние на национальные экономики, нежели региональные. Подтверждением, в частности, является то, что вследствие присоединения некоторых стран-участниц ЕАЭС к ВТО, а также стран-членов ВТО к ЕАЭС, условия внешней торговли некоторых стран союза, в частности России, Беларуси и Казахстана, претерпевают большую либерализацию, нежели если бы они функционировали вне торгово-экономического союза [7].

На основании классификации групп противоречий экономических интересов стран ЕАЭС в результате изменения условий внешней торговли [8, с. 227-228], разработан инструментарий анализа развития торгово-экономической интеграции стран ЕАЭС в условиях ВТО (см. табл. 1).

Таблица 1

Алгоритм анализа торгово-экономического развития ЕАЭС в условиях ВТО

Уровень 1 – Единичное		
Объект: национальные экономики стран-участниц ЕАЭС	*Предмет:* торгово-экономическое развитие стран ЕАЭС в разрезе отдельных секторов производства	*Цель:* выявить наиболее конкурентоспособные секторы производства стран ЕАЭС с точки зрения развития внутреннего производства, научно-технического развития и конкуренции на внутреннем и внешнем рынках с зарубежными производителями
Уровень 2 – Особенное		
Объект: региональное интеграционное объединение – ЕАЭС	*Предмет:* торговое взаимодействие стран ЕАЭС внутри ЕАЭС и с основными торговыми партнерами ЕАЭС в разрезе укрупненных товарных групп	*Цель:* выявить укрупненные товарные группы, продукция которых обладает наибольшей конкурентоспособностью по отношению к другим товарным группам с точки зрения снижения зависимости от импорта из третьих стран, наращивания экспорта в страны ЕАЭС и в третьи страны, увеличения кооперации внутри ЕАЭС
Уровень 3 – Всеобщее		
Объект: страны ЕАЭС в условиях ВТО	*Предмет:* влияние условий ВТО на страны ЕАЭС в разрезе укрупненных товарных групп	*Цель:* определить наиболее чувствительные и конкурентоспособные секторы производства стран ЕАЭС в условиях ВТО

Алгоритм включает в себя три уровня: национальный, региональный и глобальный. Данные уровни определены в соответствии положением, «согласно которому логика соотнесения национального, регионально-интеграционного и глобального соотносятся между собой как диалектические категории единичного особенного и всеобщего» [2]:

Уровень 1. Для проведения диагностирования торгово-экономического развития стран ЕАЭС по отраслям производства и выявления текущих тенденций за основу была взята методика оценки социально-экономических последствий присоединения России к ВТО, разработанная Институтом экономики Уральского отделения РАН [4]. В соответствии с целями и задачами исследования автором была применена только часть показателей, изучаемых в данной работе, а именно показатели производства товаров, внешней торговли, а также научно-технического развития. В результате было сформировано 8 индексов по каждой отрасли производства товаров, а также вся система была дополнена показателями, характеризующими динамику изменения некоторых индексов.

Уровень 2. Для анализа торгово-экономического взаимодействия стран ЕАЭС внутри ЕАЭС и с основными торговыми партнерами ЕАЭС в разрезе укрупненных товарных групп были применены

методы, основанные на расчете индексов. Данный выбор обоснован тем, что они являются одними из наиболее информативных, а также не требующими высокой квалификации исследователя. Для данного исследования индексы были определены на основании методологии, разработанной Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития [3], основанной, в том числе, на подходе ВТО к анализу региональной интеграции [10]. Таким образом, анализ проводился по 8 индикаторам (например, индекс проникновения импорта, темп роста экспорта, индекс внутриотраслевой торговли и др.) по 5 странам-участницам по укрупненным группам товаров.

Уровень 3. Для анализа влияния условий членства в ВТО на развитие стран-участниц ЕАЭС был разработан инструментарий, основанный на применении регрессионного анализа. Методика анализа на данном этапе состояла из двух частей: сначала анализируется влияние либерализации внешнеторговых условий в связи с присоединением некоторых стран-участниц ЕАЭС к ВТО на торгово-экономическое положение данных стран; затем исследуется влияние развития торговой интеграции стран ЕАЭС на торгово-экономическое положение отдельных стран союза.

С помощью указанного инструментария подтверждена гипотеза о том, что региональная экономическая интеграция стран ЕАЭС является одним из значимых инструментов смягчения негативных последствий от снижения защиты внутреннего рынка вследствие присоединения отдельных стран ЕАЭС к ВТО. Это подтверждается тем, что для большинства секторов производства (в частности для машиностроения, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, металлов и изделий из них и др.), например, для России, наблюдается следующее:

1. Повышение уровня торгово-экономического взаимодействия России со станами ЕАЭС (например, растет уровень внутриотраслевой торговли, комплементарности, интенсивности и др.), а также повышается уровень объема взаимной торговли товарами с более высокой добавленной стоимостью в указанных группах за изучаемый период (см. рис. 1 – составлен автором по [11]);

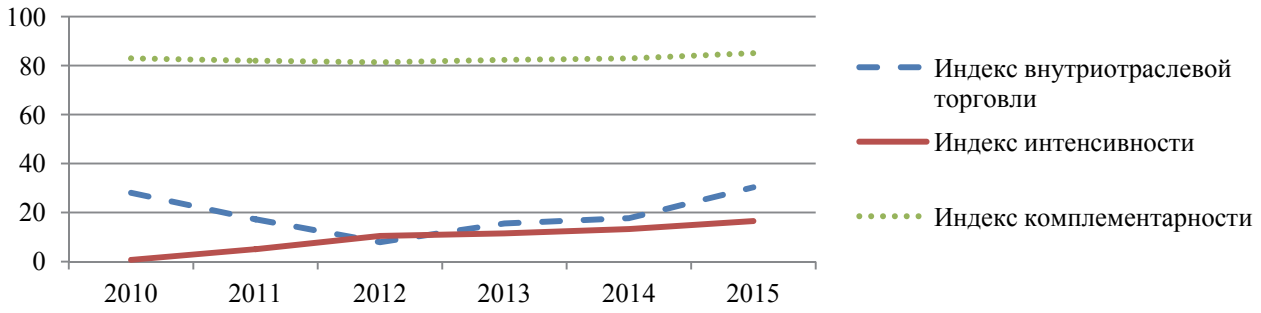


Рис. 1. Динамика значений индексов торгово-экономического взаимодействия России со странами ЕАЭС по укрупненной товарной группе «Машиностроение» за 2010–2015 гг., %

2. Тесная и весьма тесная связь, как между снижением уровня импортного тарифа и снижением импортной квоты в России по отдельным отраслям, так и между увеличением доли взаимной торговли в общем объеме торговли России и снижением ее импортной квоты по отдельным отраслям (табл. 2);

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа по показателям «средняя ставка импортного тарифа» (факторный признак) и «доля объема импорта России из третьих стран в объеме национального производства» (результативный признак) по укрупненной товарной группе «Машиностроение»

	Машины, транспортные средства и оборудование
Коэффициент корреляции	0,8592
F-критерий Фишера	11,28
Параметр b (коэффициент регрессии)	0,02
t-критерий Стьюдента (для параметра a)	5,73
t-критерий Стьюдента (для параметра b)	3,36

Составлено автором по: [5, 6, 11].

3. Тесная и весьма тесная связь между снижением импортного тарифа и увеличением доли продукции стран ЕАЭС на рынках стран-соседей по сравнению с зарубежной по отдельным отраслям (табл. 3);

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа по показателям «средняя ставка импортного тарифа» (факторный признак) и «доля объема экспорта России в ЕАЭС в объеме импорта из третьих стран в ЕАЭС» (результативный признак) по укрупненной товарной группе «Машиностроение»

	Машины, транспортные средства и оборудование
Коэффициент корреляции	0,8135
F-критерий Фишера	7,83
Параметр b (коэффициент регрессии)	-0,03
t-критерий Стьюдента (для параметра a)	4,33
t-критерий Стьюдента (для параметра b)	-2,8

Составлено автором по: [5, 11].

4. Заметная связь между повышением уровня внутриотраслевой торговли России со странами ЕАЭС и увеличением ее экспортной квоты по отдельным отраслям (см. рис. 2 – составлено автором по: [6, 11]).

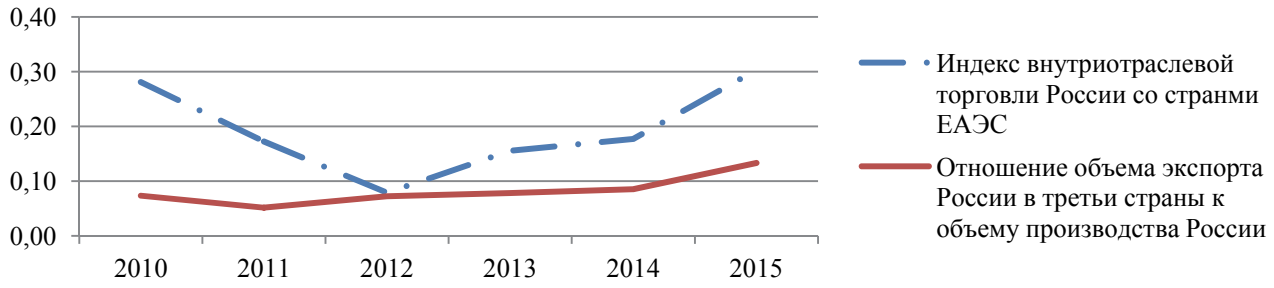


Рис. 2. Динамика значений индекса внутриотраслевой торговли России со странами ЕАЭС и отношения объема экспорта России в третьи страны к объему производства России по укрупненной товарной группе «Машиностроение» за 2010–2015 гг.

В целом, по итогам данного анализа выявлено, что присоединение к ВТО отдельных стран ЕАЭС стимулирует активное применение мер по защите, поддержке и развитию национальных производственных комплексов (включая государственную поддержку, валютную политику и др.), а также стимулирует углубление региональной интеграции на евразийском пространстве. Что касается последнего, то на основании анализа определено следующее:

1. Региональное интеграционное объединение стран ЕАЭС является одним из ключевых инструментов противостояния вызовам глобализации и смягчения негативных последствий внешнеторговой либерализации в отдельных секторах производства;

2. Развитие данной интеграции может в дальнейшем предоставить возможность странам ЕАЭС быть полноценными членами ВТО без ущерба для своих экономик.

Таким образом, обоснована целесообразность развития стран ЕАЭС в рамках торгово-экономического союза в условиях членства его некоторых стран в ВТО. В заключении на основе проведенного анализа были разработаны рекомендации по развитию торгово-экономической интеграции стран ЕАЭС в условиях ВТО с точки зрения экономического подхода. В частности, для секторов производства, для которых региональная экономическая интеграция является способом смягчения последствий внешнеторговой либерализации, таких как сельское хозяйство, машиностроение, текстильная и кожевенная промышленность, ключевыми инструментами для развития региональной торгово-экономической интеграции в условиях ВТО являются следующие:

- меры государственной поддержки отечественных производителей;

- развитие и совершенствование финансовых институтов и финансовых инструментов для реализации проектов, направленных на реализацию интеграционного потенциала;
- развитие инфраструктурных проектов;
- реализация программ в рамках Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь.

Для секторов производства, для которых региональная экономическая интеграция является способом развития производства товаров более высокого передела, таких как металлургия, производство минеральных продуктов, лесная и деревообрабатывающая промышленность, необходимыми инструментами для развития региональной торгово-экономической интеграции в условиях ВТО являются следующие:

- расширение использования возможностей информационных технологий для установления деловых контактов и осуществления коммерческих операций;
- активизация инвестиционного сотрудничества, нацеленного на производство конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- инновационное сотрудничество стран ЕАЭС, а также развитие интеграции в сфере науки и образования.

Для всех секторов производства, на начальном этапе в особенности для второй группы, в соответствии с исследованием автора, важным представляется внедрение элементов системы согласованного долгосрочного прогнозирования и планирования развития производства (например, технологий индикативного планирования).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Боклан Д.С.* Соотношение права Евразийского экономического союза и соглашений ВТО // Современное международное право: глобализация и интеграция. Сборник научных статей. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2016. С. 38-45.
2. *Дятлов С.А.* Междисциплинарный подход к определению предмета исследования евразийской политэкономии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 7-11.
3. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. ЦИИ ЕАБР, 2014. 62 с.
4. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к Всемирной торговой организации / Под ред. Р.С. Гринберга, А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2007. 534 с.
5. Перечень уступок и обязательств по товарам – CLXV – Россия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wto-inform.ru/conditions (дата обращения 17.04.2017).
6. Промышленность. Социально-экономическая статистика. Евразийская экономическая комиссия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/industria.aspx (дата обращения 02.04.2017).
7. *Селиверстова А.А.* Институционально-правовые аспекты торгово-экономического развития ЕАЭС в условиях ВТО // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 9. С. 1431-1446.
8. *Сутырин С.Ф., Ломагин Н.А.* Членство в ВТО – новый этап участия России в международной торговой системе. СПб.: Издательский центр Экономического факультета СПбГУ, 2013. 264 с.
9. *Шеров-Игнатьев В.Г.* Таможенные союзы стран-экспортеров сырья как инструмент смягчения негативных эффектов либерализации торговли // Евразийская экономическая интеграция. 2014. № 1 (22). С. 49-63.
10. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. Geneva: WTO Publications, 2012. 236 p.
11. UNCTADSTAT. Data center. International trade in goods and services. Trade structure by partner, product. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx (дата обращения 03.05.2017).

Соснин В.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ НУЖД ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. *Раскрыты проблемы формирования организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью при производстве и реализации товаров и услуг для здравоохранения. Обоснованы перспективные направления поддержки закупок инновационных товаров и услуг для нужд государственного здравоохранения.*

Ключевые слова. *Здравоохранение, государственные закупки, медицинские изделия, электронные торговые площадки.*

Sosnin V.V.

IMPROVEMENT OF INSTITUTIONAL SUPPORT FOR INNOVATION ACTIVITIES IN THE SALES OF GOODS AND SERVICES FOR HEALTH CARE

Abstract. *The problems in forming organizational and economic mechanism of innovation management in the production and sales of goods and services for health care were revealed. Prospective directions of purchases support concerning innovative goods and services for public health were grounded.*

Keywords. *Health care, state procurements, medical products, electronic trading platforms.*

Введение

Использование традиционной модели создания и распространения инноваций в здравоохранении сопряжено с серьезными проблемами не только в сфере обмена знаниями и технологиями, но и в сфере рыночных отношений. Международная кооперация и внешнеторговая деятельность в области производства и использования медицинских и фармацевтических технологий, медицинского оборудования оказывает, безусловно, положительное влияние на качество услуг в сфере здравоохранения, способствуя повышению уровня социальной безопасности (см., например, [2, 4]).

По-прежнему значимым является тезис о системообразующей роли науки и инноваций в обеспечении социально-экономической безопасности [5]. Фундаментальные знания позволяют установить наиболее важные и перспективные направления прикладных исследований. Частные компании осуществляют прикладные исследования, обеспечивающие создание инновационных продуктов. Актуальны на сегодняшний день и проблемы совершенствования управления наукой и инновационным развитием страны, финансового обеспечения научной и инновационной деятельности, государственной поддержки инноваций, в частности прямой государственной поддержки путем формирования государственных заказов в социальной сфере [3, 5]. Основная проблема состоит в том, что подавляющее большинство исследований на ранней стадии, которые по существу не являются товарными или прибыльными, финансируются государством. Таким образом, государственный сектор оказывает существенное влияние на инновационный цикл, определяя приоритеты исследований.

ГРНТИ 06.71.47
© Соснин В.В., 2017
Владимир Викторович Соснин – аспирант Высшей школы товароведения и сервиса Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Контактные данные для связи с автором: Санкт-Петербург, ул. Политехническая, 29 (Russia, St. Petersburg, Politehnicheckaya str., 29). Тел.: +7 812 430-93-33. E-mail: sosninvv@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 10.04.2017 г.

Так, в работе [7] приводятся данные, подтверждающие, что уровень инновационной активности российской промышленности слабо зависит от краткосрочных факторов, таких как воздействие внешней экономической среды или финансовая поддержка со стороны государства инновационных видов деятельности. В большей степени инновационная деятельность обрабатывающей промышленности обусловлена факторами долгосрочного или стратегического характера, которым и следует уделять основное внимание при формировании государственной политики. В настоящее время наблюдается несоответствие инновационного развития реалиям промышленного производства и рынкам, необходим пересмотр направлений развития национальной инновационной системы; ее переориентации для поддержки инноваций на последних этапах их жизненного цикла (продвижения и распространения), что требует тесного взаимодействия между элементами инновационной системы и властями с промышленным бизнесом [7].

В программных и информационных документах Всемирной организации здравоохранения существенное внимание уделяется проблемам развития инноваций в здравоохранении и их внедрения в клиническую практику, международного сотрудничества в этой сфере и его регулирования, защиты прав интеллектуальной собственности, финансирования инновационных процессов. Совместная разработка Всемирной организации здравоохранения, Всемирной организации интеллектуальной собственности и Всемирной торговой организации [6] является, по-существу, емким информационным ресурсом для выработки политики в области развития инноваций в сфере здравоохранения и обеспечивающих его отраслях.

Перспективная модель развития инновационной среды при производстве товаров и услуг для здравоохранения

В настоящее время государственные структуры продолжают оказывать влияние на начальные стадии создания товаров для здравоохранения, но они также призваны играть важную роль в инновационном цикле на последующих этапах. Государство контролирует качество продуктов здравоохранения посредством нормативных актов, которые определяют, попадает ли продукт на рынок и, если да, то насколько быстро. Кроме того, государственный сектор играет решающую роль на этапе доставки медицинских товаров, поскольку государство является основным покупателем товаров для здравоохранения (см. табл.).

Таблица

Направления взаимодействия государства, государственных учреждений и бизнеса в перспективной модели развития инновационной среды при производстве товаров и услуг для здравоохранения

Наименование направления	Особенности финансового обеспечения
Исследования в профильных государственных научных и образовательных учреждениях, ориентированные на конкретные общественные блага в сфере здравоохранения либо на приобретение фундаментальных знаний	Как правило, результаты исследования не подлежат коммерциализации. Осуществляется государственное финансирование в соответствии с планируемыми затратами
Закупки инновационных товаров и услуг для здравоохранения	Государственное финансирование в соответствии с планируемыми затратами. Поставщики определяются в результате конкурса
Целевая поддержка исследований в сфере здравоохранения	Государственное финансирование в соответствии с планируемыми затратами. Средства выделяются поэтапно, в соответствии с планом исследования
Целевые выплаты за решение конкретных задач в сфере здравоохранения.	Государственное финансирование осуществляется по достигнутым результатам
Предоставление налоговых льгот организациям, осуществляющим исследования в сфере разработки товаров и услуг для здравоохранения	Освобождение от налога на прибыль научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ
Использование прав интеллектуальной собственности	Организация осуществляет исследования и разработки за счет собственных средств

В настоящее время права интеллектуальной собственности являются полезным механизмом стимулирования инновационной деятельности в сфере здравоохранения, когда частная мотивация к созданию и распространению инноваций согласуется с потребностями общества в новых технологиях. Но этот механизм не всегда является результативным. Система интеллектуальной собственности не стимулирует изобретения, которые далеки от применения на рынке, в частности, она не стимулирует фундаментальные научные исследования. Существующий рыночный инновационный цикл, охватывающий этапы от поисковых исследований до вывода инновационного продукта на рынок, лучше реализуется для развитых стран, где эффективный спрос на товары для здравоохранения сопоставляется с покупательной способностью потребителей.

В странах с более низкими доходами, в том числе – в России, существует критический разрыв в наличии стимулов, обеспечивающих традиционный рыночный инновационный цикл. Необходимо использовать гибкие структуры, кооперирующие возможности государства и частных компаний применять более широкий спектр моделей лицензирования технологий, разработки технологических платформ для достижения некоммерческих целей здравоохранения. Такие структуры позволяют влиять на динамику медицинских инноваций, как с точки зрения создания новых технологий, так и реализации более широкого спектра направлений инновационной политики.

Основные направления регулирования рынка инновационных товаров и услуг для государственного здравоохранения

Анализ отечественного и международного опыта регулирования рынка товаров и услуг для государственных нужд показывает, что в России и во многих странах функционируют контрактные системы, то есть осуществляется управление циклом планирования, размещения и выполнения государственных контрактов. Для функционирования контрактных систем разработаны специальные методики планирования государственных нужд, методики мониторинга цен, оценки эффективности выполнения контрактов, а также реестры контрактов. Связанным направлением исследования является разработка подходов к оценке экономической безопасности при поставках товаров и услуг для государственных нужд [1]. Через госзакупки государство стимулирует создание инновационной и социально ориентированной экономики, а также стимулируют те предприятия, которые создают новые рабочие места, вносят вклад в экономический рост и инвестиции. В сфере предоставления медицинских услуг, производства новых изделий медицинского назначения, разработки новых медицинских технологий государство является основным покупателем.

В государственных закупках инновационных товаров и услуг для здравоохранения следует различать собственно закупки товаров и услуг, закупки инновационных решений и закупки услуг в области НИОКР, так называемые, предпроизводственные закупки. Государственные закупки инновационных решений нацелены на закупки, в которых подрядные органы осуществляют стартапы инновационных медицинских товаров и технологий, которые еще не реализуются на крупномасштабной основе. Государственный сектор может использовать закупки инновационных решений в здравоохранении в качестве средства решения ключевых социальных проблем, связанных со здоровьем и качеством жизни населения.

Несмотря на потенциальные преимущества государственных закупок инновационных решений, государственные органы обычно склонны применять подход, основанный на снижении риска, к приобретению инноваций. Государственные закупщики до сих пор пишут техническое задание и предпочитают идти на самые низкие ставки или самую низкую цену в качестве основного критерия при оценке полученных предложений. Для более эффективного использования механизма государственных закупок для развития инновационной среды необходимо преодолеть определенные барьеры. Основными факторами, сдерживающими закупки инновационных решений для сферы здравоохранения, являются следующие:

- недостаток знаний и опыта в отношении использования практики, благоприятствующей инновациям, управлению рисками при закупках;
- неправильные приоритеты, сосредоточенность на краткосрочных издержках и отсутствие стимулов для принятия дополнительных рисков (и первоначальных затрат) на приобретение инновационных решений, даже если эти решения снижают затраты и повышают эффективность в долгосрочной и среднесрочной перспективе;

- несогласованность закупок с государственной политикой, стратегиями и программами развития здравоохранения, медицинской и фармацевтической науки и промышленности, в результате чего закупки рассматриваются как чисто административные, юридические или финансовые задачи, без связи с целями и задачами государственной политики в данной сфере;
- недостаток возможностей профессионального медицинского и фармацевтического сообщества для выявления инновационных решений или для определения эффективности предлагаемых инновационных решений;
- фрагментация спроса, разобщенность действий государственных покупателей, приводящие к тому, что государственные заказы слишком малы для компаний, чтобы они могли разработать и предложить инновационные решения.

Целесообразно развитие двух основных направлений поддержки государственных закупщиков в приобретении инновационных решений: во-первых, создание более благоприятной для инноваций правовой основы и, во-вторых, разработка мер поддержки закупочной политики государственных организаций.

Предпроизводственные закупки означают закупки услуг в области исследований и разработок. Эти закупки предусматривают разделение рисков в рыночных условиях и поэтапное конкурентное развитие, при котором отделяется фаза исследования и разработки от фазы коммерческого внедрения. Необходима разработка специальных рекомендаций, в которых излагаются способы разработки процедур закупки услуг в области исследований и разработок. Государственная поддержка инновационных закупок путем приобретения услуг в сфере научных исследований и разработок, то есть осуществления, так называемых предпроизводственных закупок, является одним из возможных направлений поддержки инноваций в здравоохранении.

Закупки инновационных медицинских товаров и услуг, не получивших широкого коммерческого распространения, могут способствовать их рыночному распространению, повышению качества медицинских услуг, поддержке доступа к рынкам для малых предприятий. Перспективные направления поддержки закупок инновационных товаров и услуг для здравоохранения заключаются в следующем: создание межрегиональных сетей поставщиков инновационных товаров и услуг для здравоохранения; создание веб-платформы для обмена информацией об инновационных товарах и услугах для здравоохранения; стимулирование государственных закупщиков к увеличению доли инновационных решений в общем объеме их закупок за счет осуществления закупок у отечественных производителей.

Поддержка государственных закупок инновационных товаров и услуг для здравоохранения возможна по следующим направлениям:

1. Развитие прямых мер поддержки для снижения финансовых рисков государственных закупок инновационных решений (финансовая помощь в создании межрегиональных сетей поставщиков, финансовый вклад в закупку инновационных решений).

2. Развитие косвенных мер поддержки для повышения квалификации сотрудников по закупкам, такие как веб-платформа для обмена передовым опытом и опытом в отношении государственных закупок инновационных решений для здравоохранения; разработка руководств по государственным закупкам инновационных решений для здравоохранения.

3. Развитие сопутствующих мер по совершенствованию доказательной базы, таких как измерение эффективности и объемов государственных закупок инновационных решений и предпродажных закупок, а также контрольных мер для поддержки государственных закупок инновационных решений.

4. Развитие инновационного партнерства, которое позволяет государственным закупщикам получить инновационное решение, разработанное с учетом их потребностей. Инновационное партнерство предусматривает финансирование НИОКР, направленной на разработку инновационного решения, в той же процедуре, что и закупка решения.

5. Распространение «дружественного к инновациям» подхода к закупкам, который предоставляет покупателям возможность сосредоточиться на критериях, выходящих за рамки первоначальных затрат на закупку, например таких, как медицинские и социальные критерии.

6. Совершенствование процедуры отбора и требований к документации с целью обеспечения более широкого доступа к процедурам государственных закупок для малых и средних предприятий, деятельность которых сосредоточена на разработке инновационных решений и технологий, производстве инновационных изделий для здравоохранения.

7. Разработка норм и правил межрегиональных и межведомственных совместных закупок, которые позволят организациям из разных регионов и разной ведомственной принадлежности осуществлять совместные закупки.

8. Развитие и использование цифровых технологий государственных закупок, дающих такие преимущества, как значительная экономия средств для всех сторон; упрощенные процессы закупок; сокращение бюрократии и административных барьеров; повышение прозрачности; новые возможности для бизнеса путем расширения доступа предприятий, в том числе малых и средних предприятий к рынкам государственных закупок. Необходимы разработка положений, предназначенных для осуществления функциональной совместимости и стандартизации процессов электронных закупок.

9. Разработка и использование цифровых информационных технологий добычи данных для оценивания производимых закупок со стратегической точки зрения, выявления наилучших практик реализации инноваций. Кроме того, совершенствование управления, упрощение процедур и более широкое использование электронных инструментов в государственных закупках являются важными инструментами в борьбе с мошенничеством и коррупцией.

Выводы

Для развития отечественного производства медицинских изделий целесообразно поддерживать разработку технических спецификаций изделий, обеспечивать гармонизацию нормативно-правовой базы с международными стандартами, стимулировать коммерциализацию научных исследований, поддерживать профессиональные сети распределения информации. При осуществлении государственных закупок инновационных товаров и услуг для здравоохранения следует различать собственно закупки товаров и услуг, закупки инновационных решений и закупки услуг в области НИОКР, а также учитывать специфику инновационного процесса в здравоохранении, состоящую в оправданном с клинических позиций сдерживании инноваций со стороны таких участников инновационного процесса, как медицинские работники и медицинские организации. Совершенствование процедур госзакупок инновационных товаров и услуг для здравоохранения имеет положительные социально-экономические эффекты, такие как предотвращение коррупции и расширение выхода на рынок малых и средних инновационных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верзилин Д.Н.* Методические основы мониторинга угроз экономической безопасности при поставках товаров для государственных нужд // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. Т. 53. № 1. С. 148-152.
2. *Максимова Т.Г., Головкина С.И., Чаргазия Г.Г.* Статистические основы мониторинга влияния внешнеторговой деятельности на развитие сферы услуг // Экономика и управление. 2015. № 6 (116). С. 33-38.
3. *Максимова Т.Г., Кукушкин А.М., Шаныгин С.И.* Статистика финансовой обеспеченности и результативности научной деятельности // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2013. № 2. С. 22.
4. *Сигов В.И., Верзилин Д.Н., Верзилин С.Д.* Программно-целевое управление социальной безопасностью: концептуальный подход к оцениванию результативности // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 162-168.
5. *Черешнев В.А., Черешнев В.В., Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г.* Развитие науки и наукоемких технологий – основа экономической безопасности России в XXI веке // Экономика региона. 2008. № 3. С. 8-13.
6. Promoting access to medical technologies and innovation: Intersections between public health, intellectual property and trade. World Health Organization. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.who.int/phi/promoting_access_medical_innovation/en (дата обращения 10.04.2017).
7. *Vertakova Yu., Plotnikov V.* Innovative and industrial development: specifics of interrelation // Економічний часопис-XXI. 2016. Т. 156. № 1-2. С. 37-40.

Степанов С.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАССМОТРЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАТОРСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Аннотация. *В статье рассматриваются и анализируются основные подходы российских и зарубежных авторов к проблеме организаторской компетентности. В условиях адаптации Российской Федерации к Болонскому процессу важное место на сегодняшний день занимает проблема формирования компетентностей разных уровней, и часто, как в случае с организаторской компетентностью, теоретические подходы могут быть представлены в разных отраслях науки. Междисциплинарный характер исследования ставит перед научным сообществом новые задачи. Социология, педагогика, управление и философия стали основными науками, на которых основано исследование в данной статье.*

Ключевые слова. *Организаторская компетентность, компетентности студентов, социальные технологии формирования компетентностей.*

Stepanov S.A.

THEORETICAL APPROACHES TO THE PROBLEM OF ORGANIZATIONAL COMPETENCE

Abstract. *The article examines and analyzes key approaches of Russian and foreign authors to the problem of organizational competence. In the conditions of Russian Federation entering and adapting to the Bologna process, the problem of forming competencies at different levels is an important issue and often, as in the case of organizational competence, theoretical approaches can be represented in different fields of science. The interdisciplinary nature of research poses new challenges for the scientific community. Sociology, pedagogy, management and philosophy are the main sciences forming the research basis for this article.*

Keywords. *Organizational competence, students competence, social technologies of formation of competences.*

На сегодняшний день все более актуальным становится изучение рынка профессий и тесно связанного с ним рынка профессионального образования. Разработка профессиональных стандартов и государственных образовательных стандартов ставит перед образовательными учреждениями новые задачи, где одним из ключевых условий является соблюдение нормативных документов. С другой стороны, для привлечения выпускников необходимо развивать бренд университета, а также выстраивать инновационные образовательные технологии. Исследование именно управленческих кадров становится актуальным в связи с тем, что при выстраивании новых социальных и экономических институтов необходим эффективный менеджмент.

Эффективность современного менеджера, на наш взгляд, напрямую зависит от качества его подготовки в университете, дело не только в навыках и умениях, которые он получает. Ситуация усложня-

---

ГРНТИ 04.51.31
© Степанов С.А., 2017
Станислав Андреевич Степанов – аспирант кафедры социологии и психологии 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.: +7 911 135 55 64. E-mail: stepanov6172@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 11.07.2017 г.

ется тем, что сегодняшнему менеджеру нужны стратегическое видение и понимание ценности своей деятельности, которая проявляется в компетентностях различного порядка. В условиях перехода российской экономики на инновационный путь развития усиливается потребность в управленческих кадрах, не только имеющих достаточный запас профессиональных знаний и умений, но и способных качественно и своевременно организовывать производственные процессы, принимать научно обоснованные управленческие решения, руководить коллективом на уровне современных требований, подбирать исполнителей и распределять обязанности адекватно сложившейся ситуации, находить выход из конфликтных ситуаций.

Большинство российских ученых [1] утверждает, что само понятие «компетенция» было предложено только в 1965 году Ноэлем Хомским, причем применительно к теории языка и трансформационной грамматике. Он подчеркивал фундаментальное различие между знанием и пониманием языка (собственно «компетенцией») и использованием языка в конкретных ситуациях («компетентность») [2]. Часть российских авторов (К.А. Абульханова-Славская, Б.Г. Ананьев, А.А. Вербицкий, Л.С. Выготский, И.А. Зимняя, А.Н. Леонтьев), в первую очередь те, которые работают в области психологии и педагогики, связывают формирование компетенций и воспроизводство знаний с субъективной деятельностью, которую выполняет обучающийся. Немаловажную роль в этом процессе имеет умение преподавателя, тьютора или научного руководителя правильно выстроить мотивационную составляющую обучающегося.

Если рассматривать данный феномен подробнее, то в данной точке зрения поднимается вопрос о роли воспитательной функции в образовательном процессе. В данном случае заложено формирование компетенций именно через мотивацию, т.е. в основу процесса заложены ценности и нормы, от которых отталкиваются преподаватель и обучающийся. А.Н. Леонтьев говорит о том, что образование на любом уровне передает не просто совокупность знаний или отдельных компетенций, а формирует профессиональное мышление и ценности, основу для будущей деятельности, что проявляется в умении не просто решать задачи, а разрабатывать их, искать альтернативы.

Важным моментом для будущего руководителя является постановка целей и задач перед собой и своим коллективом, а также выбор путей их достижения [3]. Такую точку зрения разделяют Л.С. Выготский [4] и С.Л. Рубинштейн [5], которые настаивают на личной и творческой инициативе личности в обществе, реализующихся в совокупности академических и практических знаний у личности. По мнению А.В. Хуторского [6], которое изложено в его работе «Компетентностный подход в обучении», ключевыми задачами образования становятся передача общекультурных и профессиональных компетенций, социализация, воспитание принципов самотворчества и самоактуализации.

Самотворчество, исходя из вышесказанного, обусловливает раскрытие перспективы собственного восполнения, превосходства, самоактуализации потенциальных возможностей, т.е. в спектре открытия возможных моделей свершения. Это значит, что в отношении личностного бытия можно говорить о бесконечности самотворчества, претворяющего свое раскрытие, обнаружение, усложнение, совершенствование. Т.е. это – свершающееся бытиё (нельзя говорить о нём как о застывшем, ставшем, уже-состоявшемся, сбывшемся и т.д.). Посредством интуитивно-образных способов отношения к другим раскрывается творчески-продуктивный потенциал творчества на различных этапах формирования личности.

В целом, за последние годы получили широкое распространение понятия компетенции и компетентности. Часто синонимически используемые понятия «компетенция» и «компетентность» взаимосвязаны друг с другом, но, вместе с тем, имеют определённые отличия. Наши наблюдения показали, что авторы сегодня по-разному определяют понятие «компетенция» (от английского «competency»). Например, в стандарте менеджмента Великобритании NVQ предлагается следующее определение [7]: «Компетенции – это основные способности, определяющие поведение». Здесь можно говорить именно о профессиональных, общекультурных и универсальных компетенциях. С другой точки зрения, А.Я. Кибанов понимает под компетенцией «характеристики, необходимые для успешной деятельности; другими словами, – совокупность знаний, навыков, способностей, прилагаемых усилий и стереотипов поведения» [8]. С.В. Шекшня, Н.Н. Ермошкин считают, что «компетенция представляет собой демонстрируемую способность сотрудника выполнять определенные производственные функции. Компетенции объединяют способности и мотивацию сотрудника и описывают его производственное поведение. Компетенции являются не просто знаниями сотрудника, это знания, применимые и применяемые на практике» [9].

Компетенция является совокупностью взаимосвязанных качеств личности (навыков, умений, знаний, способов и видов деятельности, выполнения трудовых функций, ценностей), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним. Понятие «компетенция» мы встречаем в образовательных стандартах, это та совокупность знаний, навыков и умений к которой стремится студент, а вуз формирует не знания, умения и навыки (как это было ранее), а компетенции.

Л.И. Новикова выдвигает важную мысль о преобразовании воспитательного пространства, что также предполагает комплексное развитие материально-технической базы, финансового и юридического обеспечения образовательного процесса, развитие информационных и кадровых ресурсов. Новикова определяет «компетенцию – как единое интегративное состояние ЗУНов» [знаний, умений, навыков – *примечание редактора*]. Н.В. Кузьмина выделяет организаторскую компетенцию педагога, как основную (метадеятельность), наряду с гностической, проектировочной, конструктивной и коммуникативной.

Понятие «компетенция» имеет профессионально-технологическое значение, связанное с конкретной областью, в которой специалист будет себя применять, компетенция имеет четко обозначенные границы. Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к процессу деятельности, а также определяет продуктивность и результат этой деятельности. Особое внимание обращается на наличие в различных видах компетентности категорий «способность» и «готовность», а также психологических аспектов качества личности, таких как «уверенность» и «ответственность». Из всего вышесказанного получается вывод, что компетентность – это совокупность теоретических знаний, практического опыта и психологических качеств личности менеджера.

В наиболее широком плане (латинское competentis – «принадлежность по праву») компетентность представляет собой круг вопросов, в котором человек обладает опытом, познаниями, позволяющими судить о предмете его трудовой деятельности. В психологической энциклопедии компетентность определяется как «степень овладения нужными умениями и навыками» [10]. Компетентность – владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности [11].

На современном этапе развития науки различные подходы к понятию организаторской компетентности рассматривали зарубежные и отечественные авторы в рамках: социологии, философии, психологии, педагогики и менеджмента. Разработка общего подхода к пониманию данной проблемы, а также выработка общих рекомендаций по формированию организаторской компетентности является актуальным и необходимым элементом в процессе воспроизводства управленческих кадров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зимняя И.А.* Ключевые компетенции – новая парадигма результата современного образования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm (дата обращения 17.04.2017).
2. Психологическая энциклопедия / Под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. СПб.: Питер, 2006.
3. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 2005.
4. *Выготский Л.С.* Конкретная психология человека // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1986. № 1. С. 52-65.
5. *Рубинштейн С.Л.* Принцип творческой самодеятельности. К философским основам современной педагогики // Вопросы философии. 1989. № 4. С. 101-108.
6. *Хуторской А.В.* Компетентностный подход в обучении. М.: Эйдос, 2013. 73 с.
7. *Dale M., Lies P.* Assessing Managment Skills. Kogan Page, 1996.
8. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом. М.: Инфра-М., 2003.
9. *Шекшня С.В., Ермошкин Н.Н.* Стратегическое управление персоналом в эпоху интернета. М.: Интелсинтез, 2002.
10. *Гурьянова Н.В.* Понятие языка, знания языка и овладения этим знанием в концепции языка и мышления Н. Хомского // Учён. зап. Ульянов. гос. ун-та. Ульяновск, 1999. Вып. 2. С. 182-191.
11. *Ромек В.Г.* Уверенность в себе: этический аспект // Журнал практического психолога. 1999. № 9. С. 10-15.

Стяжкина И.В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ И ЕГО ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Аннотация. *В статье проводится сравнительный анализ Due Diligence с аудитом, оценочной деятельностью и финансовым анализом. Многие понимают Due Diligence как один из составляющих его элементов, которые используют эксперты Due Diligence при проведении исследования, то есть экспертные отчеты аудиторов, оценщиков и/или финансовых аналитиков. На основе сравнительного анализа делается вывод, что аудиторская проверка, оценка стоимости компании и финансовый анализ не могут заменить собой Due Diligence. Due Diligence не может служить гарантией подтверждения данных финансовой отчетности компании или оценки её стоимости. В случае, когда приходится выбирать между проведением аудита финансовой отчетности, оценкой, финансовым анализом и отдельными консультационными услугами или проведением Due Diligence, нужно исходить из целей, которые должны быть достигнуты в результате проведения соответствующих мероприятий. Таким образом, делается вывод, что элементы, на которые опираются эксперты Due Diligence, и Due Diligence сам по себе являются не взаимозаменяемыми, а взаимодополняемыми услугами, и Due Diligence является уникальным инструментом исследования инвестиционной привлекательности компании.*

Ключевые слова. *Дью Дилидженс, консалтинг, инвестиционная привлекательность.*

Stiazhkina I.V.

INVESTIGATION OF THE COMPANY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND ITS DISTINCTIVE FEATURES

Abstract. *The article compares Due Diligence with audit, appraisal activity and financial analysis. Many understand Due Diligence as one of the constituent elements of it, which are used by Due Diligence experts during the research, that is expert reports of auditors, appraisers and / or financial analysts. Based on the comparative analysis, it is concluded that the audit, valuation of the company and financial analysis can not replace Due Diligence. Due Diligence can not serve as a guarantee of confirmation of the financial statements of the company or an estimate of its value. In the event that you have to choose between conducting an audit of financial statements, evaluating, financial analysis, and individual consulting services or conducting Due Diligence, you need to start from the goals that should be achieved as a result of the relevant activities. Thus, it is concluded that the elements on which Due Diligence experts depend and Due Diligence in itself are not interchangeable but complementary services, and Due Diligence is a unique tool for investigating the investment attractiveness of the company.*

Keywords. *Due diligence, consulting, investment attractiveness.*

В современной России в условиях санкций, политики импортозамещения и при возрастании дефицита бюджета особое внимание уделяется вопросу эффективной приватизации хозяйствующих субъектов, чему способствует проведение исследования инвестиционной привлекательности компании, именуе-

---

ГРНТИ 06.73.02
© Стяжкина И.В., 2016
Инесса Вячеславовна Стяжкина – аспирантка кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Стяжкина И.В.): 195220, Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д. 9 (Russia, St. Petersburg, Gzhatskaya str., 9). Тел.: 8 911 943-64-85. E-mail: inessa.stz@gmail.com.
Статья поступила в редакцию 06.06.2017 г.

мой также Due Diligence. Процедура предынвестиционного исследования компаний приобретает особое значение в кризисный период развития экономики и способствует более эффективному проведению приватизации, а также сделок M&A и принятию обоснованных инвестиционных решений в условиях высокой волатильности экономики. Основная задача данной процедуры – анализ выгод и обязательств потенциальной сделки, а также исследование всех относящихся к делу аспектов будущего, настоящего и прошлого приобретаемого бизнеса, а также оценка рисков, что нельзя недооценивать в период кризиса, так как отсутствие данной процедуры может являться причиной многих проблем для будущих собственников компании.

Несмотря на то, что по мнению многих экспертов спрос на Due Diligence в РФ растет и его можно купить у консалтинговых компаний, он не регламентирован нашим законодательством, что, в свою очередь, зачастую вызывает путаницу в определении Due Diligence. Многие понимают Due Diligence как один из составляющих его элементов, которые используют эксперты Due Diligence при проведении исследования, то есть экспертные отчеты аудиторов, оценщиков и/или финансовых аналитиков. Довольно глубоко отличия аудита и Due Diligence были проанализированы в статье Антоновой Н.А. «Due Diligence и аудит: сходства и различия» [2].

Дополним данный сравнительный анализ Due Diligence с не менее часто используемыми при проведении данного исследования видами коммерческой деятельности, такими как оценка стоимости компании и финансовый анализ. Постараемся разобраться, в чем же отличие Due Diligence как исследования инвестиционной привлекательности компании от других видов коммерческой деятельности. Сначала разберемся с экономическим содержанием данных понятий (см. табл. 1).

Таблица 1

Критерий	Аудит	Оценка стоимости компании	Финансовый анализ	Due Diligence
Экономическое содержание	выражение независимого мнения о достоверности отчетности компании	расчет и обоснование стоимости компании на определенную дату	анализ финансовой конкурентоспособности организации, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств	экспертиза оценки инвестиционной привлекательности в рамках процесса принятия решения об эффективном и менее рисковом инвестировании капитала
Объект / направление	бухгалтерская (финансовая) отчетность компаний за отчетный период	акции, паи в фондах, доли в уставном капитале, имущественный комплекс организации	финансовое состояние; финансовые результаты; деловая отчётность	финансовая и нефинансовая информация организаций, необходимая для проведения инвестиционного исследования
Субъект	аттестованные аудиторы, консультанты, налоговые специалисты	профессиональные оценщики	специалисты, подготавливающее финансовые отчёты аналитического характера для руководства	эксперты рабочей группы (аудиторы, юристы, оценщики, налоговые специалисты, маркетологи)
Предмет	достоверность бухгалтерской отчетности компании	стоимость объекта	отношения между подразделениями компании в сфере управления финансами, а также финансовые отношения с контрагентами	выявление рисковых областей в деятельности компаний для осуществления эффективного инвестирования капитала

Как видно из таблицы 1, данные виды коммерческой деятельности отличаются по своему экономическому содержанию. С помощью процедур аудита можно подтвердить достоверность данных бухгалтерской или финансовой отчетности компании, но на основе аудиторского заключения потенциальный инвестор может получить лишь уверенность в части соответствующего ведения бухгалтерского учета и достоверного отражения учетных данных в финансовой отчетности, то есть информации

для принятия объективного решения о капиталовложении будет недостаточно. При оценке стоимости компании рассчитывается её справедливая стоимость на определенную дату. При финансовом анализе характеризуется, является ли компания финансово конкурентоспособной, как на ней используются финансовые ресурсы и капитал, а также как выполняются обязательства. С помощью же процедуры Due Diligence инвестор может объективно оценить предполагаемую инвестиционную цель и связанные с ней существующие и потенциальные риски (см. табл. 2).

Таблица 2

Критерий	Аудит	Оценка стоимости компании	Финансовый анализ	Due Diligence
Цель	выражение мнения о достоверности бухгалтерской отчетности аудируемой компании по результатам её проверки	определение какого-либо вида оценочной стоимости, необходимой для принятия инвестиционного решения	оценка финансового состояния организации и выявление возможностей его улучшения, а также получение информации, необходимой для принятия управленческих решений	минимизация рисков инвестирования капитала для его сохранения и преумножения в будущем
Виды / методы	внешний аудит, внутренний аудит	доходный, сравнительный, затратный	внутренний и внешний	коммерческий, налоговый, правовой, финансовый

Как видно из таблицы 2, аудит, оценка, финансовый анализ и Due Diligence преследуют разные цели. Следовательно, аудит, оценка, финансовый анализ не могут стать заменой проведения Due Diligence в силу различия в целях и специфики методологии проведения процедуры. Основная цель аудита – это проверка, а также подтверждение достоверности бухгалтерской отчетности. В ходе аудита верифицируется правильность отражения финансово-хозяйственных операций в бухгалтерском учете компании, а имеющиеся на дату проведения процедуры риски отражаются в той мере, в которой они способны повлиять на показатели финансовой отчетности. При оценке определяется оценочная стоимость, необходимая, например, для принятия инвестиционного решения. При финансовом анализе оценивается финансовое состояние организации и выявляются возможности его улучшения с помощью финансовой политики. Цель же Due Diligence представляет собой выявление рисков, имеющихся в компании на момент проведения процедуры [3].

В таблице 3 показано, что аудит, оценка стоимости компании, финансовый анализ и Due Diligence выполняют разные задачи, а в таблице 4 указано, как аудит, оценка, финансовый анализ и Due Diligence регулируются нашим законодательством. Из последней таблицы следует, что в то время как аудит, оценка, финансовый анализ четко регулируются законодательством, Due Diligence в нашей стране еще не регламентирован.

Так, регламентация аудиторской деятельности в РФ определяется международными (МСА) и национальными стандартами аудита (ФПСАД, ФСАД), Федеральным законом «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. [1], а также Кодексом этики. Оценка регламентируется ФЗ № 135 «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 г., а финансовый анализ – ФЗ № 127 от 26.10.2002 г. «О несостоятельности (банкротстве)». В мировой же практике существуют стандарты Due Diligence, в частности, Соглашение швейцарских банков о стандартах Due Diligence (The Swish Bank's Due Diligence Agreement), а также Директивы ЕС по проведению Due Diligence. В России же осуществление Due Diligence не имеет жесткой регламентации, отсутствуют профессиональный национальный стандарт и четкие методические рекомендации по реализации процедуры.

Следует также обратить внимание на разницу в регламентации отчетов. Форма аудиторского заключения регламентируется ФСАД 1/2010, а форма отчета об оценке описана в ФСО № 3, в то время как форма Due Diligence не регламентирована. Аудиторское заключение в случае его публикации открыто для всех пользователей бухгалтерской отчетности, в то время как отчет по Due Diligence пишется конфиденциально для потенциального инвестора.

Таблица 3

Критерий	Аудит	Оценка стоимости	Финансовый анализ	Due Diligence
Задачи	оценка уровня организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля; выработка рекомендаций по устранению недостатков и нарушений, которые повлияли на финансовые результаты и достоверность показателей отчетности; изучение и анализ фактов финансово-хозяйственной деятельности предприятия	оценка эффективности деятельности компании; определение стоимости компании	выявление произошедших за период изменений финансовых показателей; определение тенденций изменения финансового состояния предприятий; определение факторов, влияющих на его финансовое состояние; установление мер воздействия на финансы предприятия с целью достижения желаемого финансового результата	оценка соответствия действительности деклараций продавца в отношении своего бизнеса; оценка стоимости бизнеса; выявление рисков, связанных с возможным приобретением бизнеса; оценка финансового состояния компании, выявление состава ее имущества
История появления	впервые упоминается в Древнем Египте и Древнем Китае как инструмент контроля за доходами и расходами государства; в XVIII в. по рекомендации экономиста Джорджа Уотсона была проведена проверка бухгалтерской отчётности	принципы и методики оценки были разработаны в разных странах с развитой рыночной экономикой к сороковым годам XX столетия	Ж. Савари (XVII в.) ввел понятия синтетического и аналитического учета, А. ди Пиетро ввел методологию сравнения последовательных бюджетных ассигнований с фактическими затратами, а Б. Вентури анализировал динамические ряды показателей предприятия за 10 лет	упоминания о процедуре начинается с 1933 г.

Таблица 4

Критерий	Аудит	Оценка стоимости компании	Финансовый анализ	Due Diligence
Нормативное регулирование	МСА, ФПСАД ФСАД, ФЗ-307, Кодекс этики	ФЗ «Об оценочной деятельности», Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности, утвержденные постановлением Правительства РФ	ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», Постановление Правительства РФ от 25.06.03 № 367, Приказ ФСФО РФ от 23.01.2001 г. № 16 «Об утверждении Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организации»	Соглашение швейцарских банков о стандартах проведения Due Diligence (The Swish Bank's Duediligence Agreement), Директивы ЕС по проведению Due Diligence, российские стандарты отсутствуют
Обязательность	ФЗ-307	ФЗ-135, инициативно	инициативно	инициативно, при принятии решения об инвестировании
Форма отчета	регламентирована ФСАД 1/2010	ФСО № 3, Отчет об оценке объекта оценки	не регламентирована	не регламентирована
Пользователи	собственники, потенциальные инвесторы и другие заинтересованные пользователи	собственники, кредиторы, потенциальные инвесторы, покупатели, аудиторы, консультанты	менеджеры организаций, собственники, кредиторы, инвесторы, поставщики	потенциальные инвесторы
Степень открытости	открыто для всех пользователей в случае публикации	конфиденциально, ст. 8.1 ФЗ 135	конфиденциально	конфиденциально, для потенциального инвестора

Что касается требований к обязательности, Due Diligence является добровольной инициативной экспертизой, аудит и оценка в определенных случаях являются обязательными. Согласно исследованию СРО «Ассоциация российских магистров оценки» на обязательную оценку сегодня приходится лишь 10-15% случаев, и до 90% обращений к экспертам – это добровольное желание предпринимателей. При этом до 1998 года ситуация складывалась диаметрально противоположно: по собственной инициативе бизнес тогда оценивал лишь каждый десятый владелец [5].

Как видим из таблицы 5, при аудите, оценке, финансовом анализе и Due Diligence используются разные методы и приемы их проведения. Важной отличительной особенностью является временное направление этих видов коммерческой деятельности. В то время как аудит и финансовый анализ ориентированы на прошлое и подтверждают совершившиеся факты, а оценка ориентирована на настоящее, то есть это оценка стоимости на данный конкретный момент времени, Due Diligence ориентирован на будущее и представляет собой прогноз развития компании. В отличие от других экспертиз, Due Diligence отражает картину текущей деятельности предприятия с учетом тех условий, которые могут повлиять на возникновение рисков на дату проведения Due Diligence или в будущем. Данные бухгалтерской отчетности в данном случае используются в качестве инструментов для понимания общей картины деятельности компании и для определения перечня финансово-хозяйственных операций, подлежащих проверке.

Таблица 5

Критерий	Аудит	Оценка стоимости компании	Финансовый анализ	Due Diligence
Приемы и методы проведения	наблюдение, запросы, подтверждения, пересчет, прослеживание, опросы, аналитические процедуры и др.	методы прямой капитализации, дисконтирования денежных потоков, реальных опционов, стоимости чистых активов, ликвидационной стоимости, мультипликаторов, сделок, рынка капитала	сравнение, группировка, цепные подстановки, коэффициентный метод	наблюдение, запросы, подтверждения, пересчет, прослеживание, опросы, аналитические процедуры и др.
Направление во времени	ориентирован на прошлое, подтверждает свершившиеся факты	ориентирована на настоящее; оценка стоимости на данный конкретный момент времени	ориентирован на прошлое, подтверждает свершившиеся факты	ориентирован на будущее, предлагает прогноз
Результат	предоставление аудиторского заключения	предоставление отчета о рассчитанной величине рыночной стоимости	отчет о финансовой состоятельности компании	предоставление комплексного отчета Due Diligence
Период проведения	от двух недель до нескольких месяцев	от одного дня до нескольких месяцев	от нескольких недель до нескольких месяцев	от двух недель до года

При этом важно отметить, что при составлении отчета Due Diligence эксперты обращаются к данным бухгалтерской отчетности, аудиторским заключениям, анализам финансовой отчетности, оценочным данным. Суть Due Diligence состоит в проведении инвестиционного исследования, по результатам которого инвестор получает от экспертов комплексный отчет, отражающий выводы о текущих и потенциальных рисках, способных оказать существенное влияние на планируемую сделку, связанную с капиталовложениями. Аудит представляет собой форму независимого финансового контроля, выполняет важную общественную функцию, заверяя всех заинтересованных пользователей в достоверности состояния и результатов работы компаний, отраженных в бухгалтерской отчетности. При оценке предоставляется отчет о рассчитанной величине рыночной стоимости.

Иными словами, аудиторская проверка, оценка стоимости компании и финансовый анализ не могут заменить собой Due Diligence. В то же время, Due Diligence не может служить гарантией подтверждения данных финансовой отчетности компании или оценки её стоимости. В случае, когда прихо-

дится выбирать между проведением аудита финансовой отчетности, оценкой, финансовым анализом и отдельными консультационными услугами или проведением Due Diligence, нужно исходить из целей, которые должны быть достигнуты в результате проведения соответствующих мероприятий.

Некоторые отождествляют Due Diligence с консалтинговой деятельностью в целом. Данное сравнение является, на наш взгляд, некорректным, так как в ходе проведения Due Diligence чаще всего не ставится целью выдача рекомендаций по улучшению сложившейся ситуации или по созданию нового алгоритма функционирования компании, что происходит в ходе классических консалтинговых процедур. Задача проведения Due Diligence – это выявление существующих рисков [4]. Позже – в ходе проведения консалтинговой деятельности – могут быть разработаны меры по устранению или минимизации данных рисков. Таким образом, можно сделать вывод, что элементы, на которые опираются эксперты Due Diligence, и Due Diligence сам по себе являются не взаимозаменяемыми, а взаимодополняемыми услугами, и Due Diligence является уникальным инструментом исследования инвестиционной привлекательности компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
2. *Антонова Н.А.* Дью дилидженс и аудит: сходства и различия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). М.: Буки-Веди, 2016. С. 89-93.
3. *Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д.* Дью Дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2.
4. «Недоверчивая» профессия: Due Diligence как он есть // Юридический бизнес. 2009. № 8. С. 35-38.
5. Оценка бизнеса: цели, подходы и методы определения стоимости предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kp.ru/guide/otsenka-biznesa.html (дата обращения 15.08.2016).

Афанасенко И.Д.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОСТЬ: СПОСОБЫ И ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВОКУПНОГО ЗНАНИЯ

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы теории и практики междисциплинарности. Обобщён опыт практической реализации пилотного междисциплинарного научно-образовательного проекта «Россия в изменяющемся мире». Приводятся выдержки из стенограммы выступлений участников круглого стола.*

Ключевые слова. *Междисциплинарность, совокупное знание, конвергенция наук.*

Afanasenko I.D.

INTERDISCIPLINARITY: METHODS AND PRACTICES IN THE USE OF TOTAL KNOWLEDGE

Abstract. *In the article questions of the theory and practice of interdisciplinarity. Generalized experience of practical pilot interdisciplinary scientific and educational project "Russia in a changing world." Are excerpts from transcripts of the presentations made by the participants of the round table.*

Keywords. *Interdisciplinarity, aggregate knowledge the convergence of Sciences.*

С 1 марта по 28 июня 2017 г. в СПбГЭУ был реализован пилотный междисциплинарный научно-образовательный проект «Россия в изменяющемся мире». Разработчик и исполнитель проекта Афанасенко Иван Дмитриевич – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, Заслуженный работник высшей школы РФ, проф. кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли СПбГЭУ. Слушатели проектного семинара – представители различных кафедр университета и направлений научной мысли: русского языка и литературы; английского экономического языка; экономической теории; информатики; логистики; финансов; маркетинга; теории и истории государства и права; мировой экономики; бухучёта и анализа; прикладной математики; социологии и психологии. Полный курс прослушали 33 человека. Из них: профессоров, докторов наук – 9, доцентов – 9, старших преподавателей и ассистентов – 6, аспирантов – 7 человек. Участники проекта получили удостоверение о повышении квалификации. В данной статье поставлена задача обобщения и осмысления итогов реализации данного пилотного проекта.

Мы живём в эпоху перемен, которая включает: новый дух времени; новую культуру и уровень цивилизации; новый образ человека и его жизни. Среди факторов развития на первое место перемещается способность человека к творческому мышлению. Вот и научная мысль выходит за пределы отдельной науки, возникают новые области знания. В процессе научного познания одновременно обнаружи-

ГРНТИ 06.01.79
© Афанасенко И.Д., 2017
Иван Дмитриевич Афанасенко – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: verabrsv@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 07.07.2017 г.

ваются две противоположные тенденции, которые позволяют нам ответить на вопрос: почему необходимо учитывать совокупное знание о предмете изучения? Накопление научных знаний подчиняется определённым закономерностям. В творческом позитивном мышлении разделение труда является основой преобразований. Специализация в научном мышлении приводит к разным по результатам и последствиям, что задействует разнонаправленные социальные тенденции:

1) происходит сужение поля научного поиска, что повышает результативность процесса исследования и ускоряет накопление научного опыта; достигается более точное оформление полученных знаний, их определённость и полнота. Новые научные направления организуются в отдельные науки. Специализация в научном мышлении означает, что общественный процесс накопления новых знаний осуществляется в соответствии с законом сохранения энергии;

2) специализированное знание, обособляясь, превращается в частичное знание о предмете. Раздробленное мышление индивида утрачивает способность улавливать наличие всеобщей организационной связи. Частичное знание о предмете нередко выдают за общее знание.

Специализация в научном мышлении объективно порождает тенденцию к единству организационного опыта. Включается в действие принцип единства способа организации научного опыта в виде тенденции к совокупному, общему знанию. Происходит осознание потребности и в обобщающих, фундаментальных науках. Требуется комплексный подход, подключающий различные направления знаний – философское, религиозное и научное. 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. При этом в понятие «научная дисциплина» заложен классификационный принцип.

Междисциплинарность – явление противоположное: происходит стирание искусственных границ между науками. Междисциплинарность – не мода, она объективна. Это такое новое, которое определяет будущее науки. Переход на этот уровень означает интеграцию научных дисциплин и кооперацию отраслей в промышленности, конвергенцию науки и технологий. Междисциплинарность имеет объективное основание. Использование этого метода в научных исследованиях и учебном процессе продиктовано коренными изменениями реальности.

Изучение предмета без раскрытия связей между разными науками признано непродуктивным. Научные исследования без использования знаний, полученных о данном явлении другими науками, не дают нужного результата. 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 невидимы и недоступны изучению.

Новое знание определяется не одним научным направлением, а системой или совокупностью наук. Осмысление проблемы за рамками конкретной научной дисциплины может стать началом формирования новых научных и учебных дисциплин: исследователь создаёт новый синтез, который открывает новую реальность. Возникает возможность интеграции на уровне конструирования междисциплинарных объектов, составными элементами которых являются гуманитарные, социальные, естественнонаучные и другие дисциплины. В этих условиях предстоит определить роль и возможности и нашего университета в духовном и национальном самоопределении обучающихся. Решить такую задачу, а она выходит на воспитание сознания, можно лишь внеся изменения в образовательную программу.

X съездом ректоров вузов определены основные формы воспитания сознания обучающейся молодёжи: через предмет; усиление роли фундаментальных учебных дисциплин; внедрение в учебные планы в качестве обязательных междисциплинарных курсов. В нашем вузе к фундаментальным учебным дисциплинам относятся: экономическая теория, философия и история. Повышению уровня гуманитарного образования и установлению равновесия между обучением и просвещением способствуют и специальные междисциплинарные курсы. Место и назначение междисциплинарных курсов в образовательной программе нашего университета определяются исходя из того, что они: являются связующим звеном между гуманитарными, социальными, естественно-научными и другими дисциплинами; вырабатывают у обучающихся наиболее полное представление об изучаемом предмете; способствуют развитию сознания и чувства ответственности за практическое использование полученных знаний; восстанавливают равновесие между обучением и просвещением в воспитании самодостаточной личности.

Результаты реализации первого в нашем университете междисциплинарного научно-образовательного проекта «Россия в изменяющемся мире» подтвердили то, что междисциплинарность возводит и воспитание через предмет на новый, отвечающий современности уровень. В структуре курса «Россия в изменяющемся мире» представлены следующие темы: «Междисциплинарность: способы и практика использования совокупного знания»; «Язык в системе организующих и мобилизующих начал. Сила разума умножается в языке»; «Цивилизация и культура. Многомерное пространство Русского мира»; «Учение о хозяйстве. Наука о хозяйстве»; «Учение о хозяйстве. Философия хозяйства»; «Культура государственности»; «Национальная идея и формула власти»; «Интеллектуальное производство»; «Обучение и просвещение: традиции и новации»; «Из опыта обеспечения интеллектуальной безопасности России»; «Хозяйство с неоднородной экономической структурой»; «Дефицитное хозяйство и его сущностные основания»; «Наука о хозяйстве и экономическая теория».

Все темы структурированы по принципу междисциплинарности. Каждая тема получилась самостоятельная, и в то же время она – часть общего целого и по-своему объясняет положение Русского мира в изменяющейся реальности. Набор тем можно менять, и мы, меняя их, выработали определённую логику изложения. Это тот случай, когда достигается единство во множестве. Использование совокупного знания о предмете поднимает уровень научного исследования на более высокую ступень. Новый метод позволяет рассматривать исследуемое явление с разных сторон, с позиции разных наук, и это делает сам объект изучения более полным, объёмным и целостным.

А откуда вообще возникла идея междисциплинарности? Может быть, она зародилась только сейчас? Оказывается, наши предки при написании летописей широко использовали принцип синкретизма: совмещение того, что кажется несовместимым. И получалась цельная картина отражения реальности. Необходимость использования совокупного знания появилась при попытке найти научное объяснение реальным событиям. Например, почему западный капитализм на российской почве не приживается? В России вместо классического появился уродливый, клановый капитализм. Обнаружилось нечто для науки важное: знакомство с русским общинным миром изменило взгляд и самого Карла Маркса на природу капитализма, что капитализм – это всеобщая форма развития. Оказалось, что есть и другие пути прогресса. Вот сейчас началась разработка концепции евразийства, а что должно лежать в основании этой концепции? Использовать классический подход или учитывать и опыт, накопленный разными народами, живущими в неодинаковых природно-климатических условиях, разными странами в различные исторические периоды?

Вскрылась и ещё одна важная для науки деталь: выдающиеся династии русских предпринимателей – выходцы из староверов. Почему? Оказывается, именно староверы сохранили самобытную культуру предпринимательства, которая зародилась ещё до принятия греческого православия. Вот откуда идут корни. Именно староверы выработали особый вид предпринимательства без ставки на стяжательство. А стяжательство и нестяжательство, борьба между этими точками зрения продолжалась в русской истории в течение столетия.

Совершенно свежий пример. По телевидению показали фильм о В.В. Путине. В нем отразилась интересная мысль, свидетельствующая о столкновении двух цивилизаций. Разговор идёт о борьбе с фашизмом, и американский журналист, автор этого фильма, делает такое заключение: в борьбе с нацистами ваши люди жертвовали последним рублём. Обратите внимание, «последним рублём». А В.В. Путин его поправил: наши люди сражались до последней капли крови. Вот в чём суть... У представителей разных цивилизаций разное понимание жертвенности. В понимании американца главная ценность – это деньги, жертвовать последним центом. А для представителя русского культурно-исторического мира главная ценность – это жизнь.

Можно ли не учитывать такие различия? А они везде. Очевидно, что и при разработке новой экономической теории нельзя обойтись без учёта таких особенностей развития разных культурно-исторических общностей. Теперь от монолога мы переходим к диалогу. Приведём отзывы участников семинара, высказанные в рамках итогового круглого стола (приводятся по стенограмме).

Попов Александр Иванович, *Заслуженный работник Высшей школы РФ, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли.*

«Я занимаюсь теорией хозяйства, и мы, можно сказать, на пару работаем с Иваном Дмитриевичем. Иван Дмитриевич выпустил трёхтомник «Истории Русской цивилизации». На эту работу я опубликовал обстоятельное исследование в виде критического анализа: «Развитие учения о хозяйстве и теории

предпринимательства в трудах профессора И.Д. Афанасенко» объёмом свыше 12 п.л. Надо отметить, что работы И.Д. Афанасенко носят фундаментальный многоплановый характер. В этом ключе им была разработана программа междисциплинарного семинара «Россия в изменяющемся мире». В нём представлен такой набор знаний, который необходим каждому преподавателю.

Я хочу сосредоточить внимание на «Технотронной фазе модернизации». Это новое направление, но оно уже широко используется и активно обсуждается. Здесь речь идёт о том, каким образом осуществлялась индустриализация. Суть индустриализации понимается по-разному. В английской литературе индустриализация трактуется в целом как смена уклада. Для России – это смена дореволюционной системы хозяйства на социалистическую, потом социалистической – на рыночную. Мы трактуем это состояние как восстановление народного хозяйства на новой технической основе, разрушенного в результате перехода на рыночные методы хозяйства. Причём все, что было создано в советский период (плановая система), директивные методы регулирования полностью были отброшены, и начали развитие с нуля. Это противоестественно, в таких условиях даже простой крестьянин, когда начинает строить дом, не сносит старый, а живёт в нём, до тех пор, пока не построит новый. Не так получилось с нашей экономикой: всё до основания разрушили, а на создание новой экономики средств уже не оказалось. Когда происходила социалистическая революция, тоже был выдвинут лозунг «Всё старое до основания разрушить». Но советское правительство уловило пагубность такого подхода. Поэтому пошли по пути не разрушения, а разумного использования производственного потенциала страны.

Сейчас наступает новая, технотронная фаза индустриализации. Что такое технотронная фаза индустриализации? Если говорить об индустриализации, то обычно берётся доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный периоды. Доиндустриальный период – это аграрная стадия, в индустриальном преобладает машинное производство, после этого идёт уже более высокий уровень, который называют постиндустриальным, или обществом, основанным на знаниях, или наукоёмким. Стоит сказать, что на протяжении всей истории хозяйственные преобразования проводились всегда, начиная с первобытного общества. В начале был каменный век, потом железный, век пара, век электричества, ну и, наконец, мы подошли к сегодняшнему постиндустриальному веку.

В этом контексте очень важны структурные составляющие. Известно, что К. Маркс для обеспечения сбалансированного развития предложил всё производство представить в виде двух подразделений: производство средств производства и производство предметов потребления. А. Фишер и К. Кларк в 1930-х годах предложили теорию трёх секторов развития экономики: первый (или первичный) – отрасли, связанные с добычей и использованием естественных ресурсов; второй (или вторичный) сектор включает отрасли обрабатывающей промышленности; третий (третичный) сектор включает отрасли услуг. И в Китае выделяют три структурных подразделения: промышленность, сельское хозяйство, сфера услуг. Но китайский вариант отличается от других. Кларк в основу брал рыночную экономику, а в Китае, с одной стороны, структура коррелируется с идеей Кларка, а, с другой – рыночный тип с сохранением государственного планирования базовых отраслей.

Что имеется в виду, когда мы говорим о технотронных фазах индустриализации? Сейчас началось постепенное восстановление разрушенного хозяйства. Это обычная индустриальная стадия. Выделяется несколько фаз: во-первых, фаза восстановления – вначале необходимо восстановить разрушенные элементы, хотя бы те, которые у нас были и ещё сохранились. Вторая стадия – необходимо создать основу для индустриализации. Без мощной промышленности никакой индустриализации не осуществить – не будет ни индустриального, ни постиндустриального хозяйства. Поэтому важно создание этой базы. И, наконец, следующая стадия поступательного развития – её называют постиндустриальной – это технотронная фаза.

Технотронная фаза имеет несколько основных моментов. Так, индустриализация в советские годы началась с электрификации, которая состояла из двух ступеней: мускульная сила человека заменяется электричеством. На этой стадии замещается только двигательная операция человеческих усилий; электронизация: машина берёт на себя управленческие операции, электронная техника внедряется в промышленное производство и программируются управленческие функции. На этом этапе, в машиностроении, например, создаются оцифрованные программные обрабатывающие центры. На следующей фазе появляется полная автоматизация и компьютеризация производства. Компьютеризация и электрификация – это разные сферы. Электрификация может существовать без автоматизации, поэтому является предыдущей фазой.

В итоге технотронный уровень развития имеет следующие особенности: наука превращается в производительную силу; реальный сектор превращается в наукоёмкое производство; господствует интеллектуальный потенциал; полностью осуществляющий воспроизводственный процесс».

Миропольский Дмитрий Юрьевич, *Заслуженный деятель науки РФ, профессор, заведующий кафедрой общей экономической теории и истории экономической мысли*.

«Если говорить о курсе в целом, то на меня он произвёл троякое впечатление.

1. Есть положения, с которыми я просто согласен. Они совпали с моим научным мировоззрением. Видимо, я прав, раз Иван Дмитриевич тоже так считает. Но это для меня менее интересная часть курса.

2. Далее, вторая группа положений, они – новые, так как применён междисциплинарный подход. То есть, на известные, казалось бы, проблемы смотришь совершенно под другим углом зрения, под неожиданным углом зрения. Это очень важно. Это развивает и помогает в своей собственной научной работе. Поэтому данный курс очень важен, как курс повышения квалификации именно для преподавателей: увидеть традиционную проблему с совершенно нестандартного угла зрения – с точки зрения междисциплинарного подхода.

3. И третья группа положений – это положения, с которыми я, допустим, не согласен. И, наверняка, не все присутствующие здесь, со всем тем, о чём говорил Иван Дмитриевич, согласны. Но, опять же, неожиданный ракурс рассмотрения, заставляет думать и заставляет спорить. Не просто не согласны и всё. Если ты не согласен – опровергни. Есть определённые аргументы, есть определённый способ изложения на основании междисциплинарного подхода, и необходимо привести контраргументы, если не нравится то, или иное положение. И это тоже генерирует научную мысль преподавателя.

Я надеюсь, что на этом всё не остановится, и курс будет дальше продолжаться. Одно положение, которое хотелось бы обсудить отдельно. Иван Дмитриевич развивает в своих работах идею русского экономического мира, как некой культурной общности. Мы на нашей кафедре развиваем евразийскую политическую экономию [1]. И возникает вопрос стыковки этих двух позиций: русский мир и евразийская политэкономия. О чём бы хотелось здесь поговорить конкретно. На одной из лекций по теме «Цивилизация и культура» мы говорили о культурах. Можно понимать культуру в узком смысле: экономика к культуре не имеет отношения; культура есть лишь некое духовное явление. А можно понимать культуру так, что она включает в себя и хозяйственную жизнь человека, то есть понимать культуру в широком смысле. Вот я понимаю культуру именно так – в широком смысле слова: хозяйственная жизнь человека тоже является элементом культуры.

Есть и другая позиция: единая человеческая экономическая культура, соответственно, единая политическая экономия, единая экономическая теория. Эта культура – культура товарности. Давно-давно зародился товар и товарность, потом она прошла красной нитью через рабовладение европейского типа, феодализм европейского типа. Затем эта культура товарности превратилась в капитал, в капитализм западного типа. Эта позиция и есть современная экономическая теория. Что касается этой позиции (единая культура товарности), то она заходит в тупик. Почему? Потому что очевидно, что существует и незападный мир, который по-другому живёт. И он никак не вписывается во все рассуждения о товарности, о западноевропейском рабовладении, феодализме и капитализме западного типа.

Я думаю, что выход из этого положения следующий. Все культуры экономические (хозяйственные) имеют момент различия и момент тождества. Если акцентироваться не только на различиях, но и на тождестве тоже, то мы получим всего два типа культуры. Исторически человечество выработало не множество хозяйственных культур и не одну культуру, а два противоположных взаимосвязанных типа. Одна культура – это культура товарности, о которой толкует вся традиционная экономическая теория. А вторая культура – это культура планомерности. Она такая же древняя, такая же необходимая, как и культура товарности. И вот она в экономической теории никак не развита на сегодняшний день. У Маркса она получила краткое, туманное освещение в виде идеи азиатского способа производства. И, Виттфогель говорил, о восточном деспотизме. Ещё ряд авторов писали об этом. Но, тем не менее, эта тема так и осталась неразработанной.

Евразийская политическая экономия исходит из того, что нужно два раздела единой экономической теории, взаимосвязанных между собой, представляющих единую теоретическую систему. Один раздел описывает генезис культуры товарности, с самого начала ее возникновения до сегодняшнего дня. Другой раздел – генезис планомерности, с самого начала до сегодняшнего дня. Если говорить о российском культурном мире, то это мир планомерности. И в этом смысле российский мир вливается

не в экономическую теорию западного типа, как её описывал Маркс и как её описывают современные маржиналисты. Это должна быть евразийская политическая экономия, куда и вписывается хозяйственная жизнь России, но, конечно же, как особое явление в рамках уже этого типа – типа планомерности. Конечно, планомерность в России – особого типа. И она не такая как индийская или китайская, но это всё равно планомерность. Планомерность это особая теоретическая подкладка, подводящая базу под евразийскую политическую экономию».

Ковалёв Сергей Георгиевич, *Заслуженный работник Высшей школы РФ, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли*.

«Благодарю Ивана Дмитриевича, что он провёл такой курс повышения квалификации. Также, что поставил проблему места России в изменяющемся мире. И ещё, что подошёл к этому вопросу с позиции философии хозяйства. Если подходить к данной проблеме очень широко, то нужно отразить две вещи. Во-первых, экономическая наука – это частная наука. Это первый момент. Второй момент, что это не ведущая наука. И третий момент, что это прикладная наука. Поэтому необходимо подходить с позиции общей картины человечества, земной картины, планетарно-космической картины.

Земля – объект в космическом пространстве, на котором есть разумная жизнь. А высшая социально-биологическая форма этой жизни – человек. Человек – это «умный паразит». Живёт уже многие тысячелетия преимущественно тем, что потребляет, перерабатывает во всё возрастающих масштабах планетарные ресурсы. Человек начинал с присваивающего хозяйства, перешёл к производящему, различным его формами. Если бы человеку можно было бы ничего не делать, он бы ничего не делал. Но так нельзя. Поэтому хозяйство и есть форма человеческой жизни, форма его существования и воспроизводства. Что мы имеем в этом плане. Экономическая наука имеет претензию как наука с 18 века. До этого её наукой никто не считал. А вот сейчас пошло «бодание»: какая наука важнее. И тут бодаются экономисты и социологи на предмет, кто более значим и у кого объект исследования шире. Конечно, у социологов. Но экономисты их не пускают. Поэтому все глобальные модели – это модели сквозь призму экономизма. И еще несколько тезисов...

До 18 века в умах господствовала концепция богогенеза. Бог создал человека по своему подобию и Бог знает, что он создал, и дал определённую свободу человеку, но куда он придёт – это только Бог знает. Потом начинает господствовать концепция наукогенеза. То есть рациональное познание мира на основе научного исследования. И, соответственно, отсюда исходит и экономическая наука. Это первый момент.

Второй момент: в этом плане человек выходит за границы своего первобытного состояния. Он не уподобляется Богу, а пытается творить себя и творить свою окружающую среду, природу. Но при этом, создавав свою собственную искусственную среду – социальную среду, он в рамках этой среды начинает активно действовать. И, соответственно, появляются различные концепции восприятия экономической жизни общества. Если посмотреть исторически, то где-то до 15–16 веков господствовала концепция хозяйства. Она шла от Древней Вавилонии, может ещё раньше. И само слово хозяйство – «хождение за скотом». Для того, чтобы себя воспроизводить.

А дальше начинается ломка парадигмы. Возникают рыночные отношения и, соответственно, появляются различные экономические теории. И в этом плане наибольший сдвиг произвёл Смит, потом Милль, потом Маршалл, а затем К. Маркс. Это всё экономизм. В экономической науке господствует экономизм: будь то марксистская наука, будь то антимарксистская наука. Потому что марксистская наука ограничилась тем, что капитал есть плохо, и Маркс блестяще это показал. Но что касается восприятия будущего общества, то он ничего не создал фундаментального для его понимания. У него идеи утопические, если называть вещи своими именами. Хоть там и есть гениальные догадки. Когда пытались воплотить идеи Маркса в Советском Союзе, то натолкнулись на многие трудности. И в СССР был реализован марксизм не в его классическом понимании, а в том смысле, что писал о нём Маркс в своих ответах В. Засулич, что было сделано по той модели российской экономической мысли, о которой много говорил проф. И.Д. Афанасенко.

Теоретическое осмысление у нас началось со Струве и Булгакова. Струве пытался найти различные виды целостности, то же самое сделал Булгаков в 1913 году. В это же время выпускает свою работу Богданов – «Тектологию». В советское время идеи по социогенезу начинает высказывать Кондратьев. В наше время возрождает теорию и философию хозяйства Афанасенко Иван Дмитриевич. Он пытается подойти к этой проблеме более широко, не только с позиции политэкономии. Его попытку нужно приветствовать».

Борисова Вера Викторовна, *Почётный работник Высшей школы РФ, профессор кафедры Логистики и управления цепями поставок.*

«Междисциплинарность и цифровая экономика. Давайте обратим внимание на эту проблему. Цифровая экономика – не отдельная отрасль хозяйствования. Для неё характерна междисциплинарность, создающая платформу для становления качественно новой модели бизнеса, производства, торговли, логистики, маркетинга. Проникновение компьютеров в различные отрасли и сферы жизнедеятельности человека связывают с возникновением качественно новой цифровой парадигмы развития хозяйства. Согласно экспертным оценкам, российский рынок виртуальной и дополненной реальности в 2016 году достиг 5,2 млрд долл. США, а к 2020 году вырастет до 162 млрд долл. США.

Для запуска новой цифровой парадигмы развития хозяйства необходимы адекватные изменения в образовательной деятельности. Цифровой экономике требуются трансмедийные, междисциплинарные проекты; необходим универсальный специалист с нелинейным творческим и управленческим мышлением, которое не замкнуто на определённой сфере деятельности или научном направлении, а ориентировано на использовании конвергентности различных научных платформ дополняющих друг друга.

Например, по направлению «Торговое дело» возникает потребность в формировании у студентов навыков для работы сразу в нескольких предметных сферах: коммерции, логистике, маркетинге, товароведении, экспертизе и др. В зарубежных вузах на это сделан особый акцент. У нас есть опыт в этом направлении, который можно адаптировать к условиям цифровой среды обучения. Это предполагает создание и применение новых образовательных инструментов, а также построение мощной цифровой образовательной инфраструктуры. Координатором такой деятельности может стать междисциплинарный центр цифровых образовательных технологий. Задача этого центра – консолидация научной и учебно-методической деятельности в различных областях знаний, для решения конкретных вопросов, которые ставит цифровая экономика на основе междисциплинарного подхода.

Возникает потребность в формировании научных и учебных планов для адекватного реагирования на вызовы цифровой экономики и создания возможности взаимодействия с российскими и зарубежными вузами в этом направлении. Актуальным становится и общение с представителями разных цифровых индустрий: 3D-мэппинга; цифрового книгоиздания; специалистами по созданию и сопровождению сервисов, дизайнерами электронных книг; разработчиками онлайн-образовательных курсов и др. Современные цифровые технологии существенно расширили учебно-методический арсенал образовательной деятельности. Их применение становится распространённой практикой в деятельности российских вузов. Долгосрочные взаимодействия, сквозная оптимизация, стремление делиться, воспринимать и использовать информацию – вот не полный перечень цифровых коммуникаций, осуществляемых в интернет-среде. Цифровые технологии, с одной стороны, существенно повышают учебно-методический потенциал вуза, с другой – выдвигают новые требования перед профессорско-преподавательским сообществом.

На Петербургском международном экономическом форуме в 2017 году В.В. Путин поставил задачу создания принципиально новой, гибкой нормативной базы для развития цифровой экономики в России. «Если не успеть в этой глобальной цифровой гонке, то можно нанести ущерб не только конкурентоспособности страны, но и её национальной безопасности; чтобы наращивать кадровые, интеллектуальные, технологические преимущества в сфере цифровой экономики, мы намерены действовать по направлениям, имеющим системное значение». Знанию и инновационным идеям отводится особенная роль непосредственной производительной силы и главного производительного ресурса, которые выступают фундаментальной основой цифровой экономики. Оцифрованные знания и информация, передающиеся по электронным каналам связи, кардинально трансформируют систему образования. Лучшие мировые учебные заведения выкладывают полностью свои курсы в интернет. Значительно увеличилось количество студентов, которые учатся удалённо.

Предлагаю создание междисциплинарной профессиональной, в том числе и виртуальной площадки, как элемента коллективного творчества, запускающей формат открытой дискуссии (преподаватель, студент, работодатель и др. заинтересованные лица) для подготовки экономистов-форсайтеров. Например, «Форсайт-ФИНЭК» или «Форсайт-ВУЗ» в виде виртуального пространства, где можно предложить свой вариант развития вуза и узнать, что предлагают другие. Результаты форсайта могут помочь всем участникам развить и улучшить собственные стратегии. Таким образом, междисципли-

нарность расширяет возможности смешанных форм обучения, включая раннюю профессиональную ориентацию на новейшие цифровые технологии».

Федосов Виталий Анатольевич, *доцент кафедры государственных и муниципальных финансов.*

«Я считаю, что каждый из нас так или иначе в учебной или научной работе сталкивался с проблемой междисциплинарности. Как с этим столкнулся я? Я занимаюсь государственными и муниципальными финансами. Это достаточно узкая сфера даже в финансовой науке, но с недавнего времени я стал заниматься вопросами общественного участия в бюджетном процессе. Когда я начал проводить исследования – с чего начиналось общественное участие, то с удивлением обнаружил, что первоначально данными отношениями не то, что специалисты в области финансов не занимались, даже экономисты не уделяли им достаточного внимания. Общественное участие исследовалось социологией, психологией, правовыми науками. Много исследований посвящено тому, как организовать работу органов местного самоуправления, органов государственной власти в процессе общественного участия. И только потом к изучению данного явления подключились экономическая и финансовая науки.

Это стало для меня определённой проблемой. Я пытался из всего общественного участия вычленить финансовую часть, и у меня не получалось. Почему? Потому что финансовые аспекты, которые я исследовал, не объясняли целиком общественного участия. По большому счёту, благодаря Ивану Дмитриевичу, примерно за первые 15 минут первой же лекции, когда он обосновал междисциплинарный подход и возможности его применения, что есть такие объекты и предметы исследования, которые нужно рассматривать с данной точки зрения, я осознал, что не нужно из общей совокупности отношений по общественному участию в бюджетном процессе пытаться искусственно извлечь финансовую часть. Необходимо заниматься исследованием всей совокупностью отношений по общественному участию в бюджетном процессе в целом. Раз проблема носит междисциплинарный характер, то и изучать её необходимо с соответствующим подходом».

Мысенко Сергей Михайлович, *старший преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и анализа.*

«Отвечая на поставленные Иваном Дмитриевичем в начале Круглого стола вопросы, я бы хотел отметить, что курс состоялся. И вот почему. Междисциплинарный подход в науке, на мой взгляд, возникает, когда мы понимаем, что знания не возникают ниоткуда. Наука занимается осмыслением действительности. Действительность же творится человеком. Более того, она и осмысляется человеком. Таким образом, полученные знания всегда проходят через призму человеческого восприятия. У различных же людей восприятие действительности может кардинально отличаться. Междисциплинарный подход говорит, что нельзя изучать какую-либо область мира только через призму объекта и предмета одной науки. Ведь явления есть результат деятельности людей со своим восприятием мира. И многие науки приходят к такому заключению.

Например, в бухгалтерском учёте, начиная с 60-х годов 20 века, развивается бихевиористическое направление. Оно изучает особенности восприятия человеком экономических данных и его решения, принимаемые на основе этих данных. Ведь все могут воспринимать экономическую информацию поразному. И зависит это не только от объёма знаний, но даже и от настроения, самочувствия, мировосприятия человека. Междисциплинарный подход как раз говорит нам, что нельзя абстрагироваться от людей, творящих действительность. Все мы хотим, чтобы действительность, в которой мы живём, была благоприятна. Но возможно ли это? С рациональной точки зрения – нет. Однако, на мой взгляд, это возможно. Для этого необходимо приучить своё мышление к определённому восприятию действительности. Необходимо воспитывать позитивное мышление как у молодых учёных, так и у обучающихся. Здесь, однако, возникает вопрос – каким образом это осуществлять? Через воспитание сознания, через междисциплинарность».

Эйсснер Юрий Николаевич, *профессор кафедры прикладной математики и экономико-математических методов.*

«Я хочу сказать о том, что, на мой взгляд, самое главное. Главное понятие, которое было в лекциях Ивана Дмитриевича. Это понятие «этнос», которое, к сожалению, в выступлениях участников круглого стола не прозвучало. В то же время, это понятие позволяет связать между собой все разделы, которые были представлены в курсе. И у меня есть конструктивное, надеюсь, предложение о том, чтобы те понятия, которые Иван Дмитриевич нам обосновал, они были положены в основу нового направления экономики, которое может быть названо «этноэкономика».

Этноэкономика, без сомнения, имеет свой предмет, который отличен, насколько я понимаю, от экономической психологии и от современной экономики, которая здесь присутствует. С чем это связано? Это связано с тем, что этноэкономика может изучать взаимовлияние и взаимодействие, которые оказывают традиции, психология, религия и т.д. на экономический рост и развитие. То есть она, без сомнения, имеет свой предмет исследования. Кроме того, этноэкономика, без сомнения, окажет влияние и на другие теории, и, прежде всего, на маржиналистские концепции. Что такое маржинализм? Это, по сути дела, объединение экономической теории и психологии. Отсюда понятие предельной полезности может быть уточнено при переходе от некого такого абстрактного стереотипа о поведении к поведению, которое учитывает этнические способности разных групп».

Терёхина Елена Сергеевна, *Председатель Совета молодых учёных, ассистент кафедры логистики и управления цепями поставок*.

«Сегодняшнее подведение итогов курса повышения квалификации «Россия в изменяющемся мире», по моему глубокому убеждению, большое событие в первую очередь для молодых учёных. Таковым для нас стал и данный курс, слушателями которого нам посчастливилось быть. Дело в том, что в научной и зарождающейся педагогической работе аспиранта или молодого преподавателя не так много места отводится междисциплинарному познанию, анализу той или иной научной или профессиональной проблемы методами разных областей научного знания. Безусловно, при подготовке диссертации и обучении в аспирантуре изучается история и философия науки, а в рамках высшего образования – культурология, философия, социология, история. Тем не менее, порой этого недостаточно, чтобы получить совокупное представление о предмете исследования, а точнее – чтобы быть готовым данное представление выработать самостоятельно, осознавая, как использовать междисциплинарный подход. Замыкаясь на узкой проблеме, которую мы разрабатываем в своих диссертациях, мы отвечаем требованиям аттестации, но не всегда видим полную картину изучаемого предмета или явления.

Некоторые исследователи самостоятельно, в процессе творческого поиска, приходят к методам междисциплинарным – и тогда их работа становится более целостной, логично встраивающейся в систему совокупного знания. Тем не менее, намного правильнее было бы получать навыки использования междисциплинарного подхода от наставников, старших и более опытных профессоров, с тем, чтобы не пойти по ложному пути или не привести работу к примитивизации. Именно таким наставником стал для нас Иван Дмитриевич в рамках обучения по курсу «Россия в изменяющемся мире». Мы не только получили знание о междисциплинарном подходе и его принципах, но и обрели понимание глубинных процессов, лежащих в основе социально-экономической ситуации в России и современном мире. Корни этих процессов кроются как в экономике, так и в истории, философии, религии, культуре».

Антонова Ксения Николаевна, *кандидат филологических наук, доцент кафедры английского языка № 2*.

«Междисциплинарный курс профессора И.Д. Афанасенко «Россия в изменяющемся мире» демонстрирует эффективность междисциплинарного подхода в научных исследованиях и педагогической практике, побуждая к размышлению о необходимости и возможности реализации такого подхода в преподавании самых разнообразных университетских дисциплин и английского языка, в частности.

За последние несколько лет мир стал свидетелем драматических цивилизационных и геополитических изменений, которые требуют пересмотра сложившихся подходов к преподаванию английского языка в России. Всё более очевидным становится тот факт, что целью преподавания иностранных и особенно английского языка как признанного языка международного общения является обеспечение эффективного диалога культур. Апологеты философии диалога М. Бубер, М.М. Бахтин, В.С. Библер пытались обосновать новый тип рефлексии – диалогическую рефлексию в противовес монологическому мышлению классической философской традиции. Новый тип мышления должен быть включённым в отношение с Ты (а не быть дистанцированным описанием объектов), подразумевать реальный поступок, а не отвлечённую теоретичность. Это означает, что нет некоторого чистого Я (Я всегда направлено либо на Ты, либо на познание объекта), нет речи самой по себе, но лишь направленная Другому.

Актуальность диалогизма сегодня в значительной мере связана с «коммуникативным взрывом» современной культуры, однако, это же предопределяет то, что при акцентировании внимания на сообщении субъект «стирается». Думается, что концепция диалогизма на современном этапе требует пересмотра для акцентирования ценности «субъекта», автора сообщения, гражданина России, носителя русского языка, транслирующего сообщение на английском языке. Вновь возродившееся внимание

к воспитанию через предмет в рамках английского языка как учебной дисциплины предполагает воспитание открытого к диалогу патриотизма, который мы трактуем как способность воплощать в слове и передавать идеи, ценности, нравственные качества, характерные как для каждого в отдельности, так и страны в целом, в рамках эффективного диалога.

Думается, решению этой непростой задачи будет способствовать обучение созданию сообщения на английском языке с позиций междисциплинарного подхода к тексту, который лежит в основе филологии как науки, которая онтологически связана с самой идеей междисциплинарности».

Прико Павел Александрович, *аспирант специализированной кафедры ПАО «Газпром»*.

«Тема моего краткого выступления – язык в системе научных, культурных и хозяйственных начал. Язык имеет два аспекта: устный и письменный. К сожалению, устным аспектам в наше время пренебрегают, а ведь, например, в Древней Индии считалось, что священные тексты нельзя записывать, потому что любой записанный текст может быть осквернен. В Античности единственным предметом высшего образования была Риторика. Сейчас у нас, к сожалению, риторики совсем внимания не уделяют. В частности, для аспирантов выделяется слишком мало времени на семинары и нет возможности полноценно обсудить те или иные темы. Теперь – письменный аспект языка. Исторически первая форма письменности – иероглифическая. Позднее финикийцы изобрели алфавит. Но дало ли это какие-то преимущества средиземноморской цивилизации по сравнению с китайской, которая сохранила иероглифы? Нет, не дало. Вплоть до Нового времени Китай превосходил средиземноморские цивилизации и по ВВП, и по уровню урбанизации, и по уровню грамотности. На мой взгляд, одна из причин научного скачка Европы в Новом времени – это частичный возврат к иероглифам. Были введены математические знаки и алгебра, то есть вместо длинных слов и чисел используются буквы. По словам Лейбница, «алгебраический способ записи разгружает мышление». То есть, в данном случае мы имеем дело с междисциплинарностью, которая является основой для качественных преобразований в науке и практике».

Селиверстова Анна Андреевна, *аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений*.

«Курс И.Д. Афанасенко «Россия в изменяющемся мире», построенный на принципе междисциплинарного подхода, является чрезвычайно актуальным. Во-первых, благодаря данному курсу у преподавателей университета появляется возможность взглянуть на изучаемую ими проблему с совершено разных и неожиданных углов зрения, тем самым, нарастить имеющееся знание и внедрить его в преподаваемый материал. Во-вторых, указанный междисциплинарный курс важен для обучающихся университета (уровня аспирантуры и магистратуры), так как он способствует формированию не только профессиональных знаний и навыков, но и его становлению как человека думающего и, как следствие, осознающего действительность. В-третьих, курс может послужить примером и образцом для других преподавателей и кафедр, которые также могут разрабатывать и реализовывать учебные курсы, основанные на междисциплинарном подходе. Более того, не менее перспективным будет и разработка курсов совместными усилиями нескольких кафедр. Например, специалист по таможенному делу станут более конкурентоспособен на рынке труда, если он будет владеть знаниями, как в области таможенного дела, так и в области программирования, применительно к программам, используемым в таможенном деле».

Степанов Станислав Андреевич, *старший преподаватель кафедры социологии и психологии*.

«Важнейшими предпосылками для междисциплинарного подхода в сегодняшней науке являются, во-первых, невозможность решать важные практические и прикладные задачи при отдельном применении методов разных научных дисциплин, во-вторых, взаимосвязь теоретических положений современной научной парадигмы, особенно в социо-гуманитарном и философском знании. Учёный – это в первую очередь человек, который успешно решает поставленные перед ним задачи в обозначенном предметном поле, и для этого ему приходится использовать и знать методы многих наук. Разделение наук на дисциплины происходит из-за образования научных школ и направлений в рамках всей науки, для упрощения взаимодействий с обучающимися и внутри научного коллектива выделяются кафедры и департаменты, но на современном этапе, когда глобальные вызовы и трансформация общества ставят перед всем обществом сложные ориентиры, нужно аккумулировать и интегрировать методологию и методику множества научных школ и направлений, важным фундаментом для такой работы становится междисциплинарный подход».

Газуль Станислав Михайлович, *зав. сектором информационного обеспечения приёма студентов*.

«Наиболее интересный для меня аспект курса заключался в обзоре тенденций развития русского языка, а также вызвала интерес аргументированная позиция Ивана Дмитриевича о необходимости сокращения употребляемых как в повседневной речи, так и в научных работах, слов иностранного происхождения. На мой взгляд, очень важно сохранять родную речь, сокращая, по возможности, употребление иностранных слов. Кроме того, курс позволил изменить моё представление о понятии «междисциплинарность» и показал, насколько такой подход актуален в настоящее время. В ближайшие годы, по мнению ряда экспертов, основные научные открытия будут происходить именно на стыке наук. В связи с этим «междисциплинарность» становится необходимым условием для построения качественного, отвечающего современным требованиям учебного процесса. Курс Ивана Дмитриевича показал эталон такого учебного курса».

ЛИТЕРАТУРА

1. Евразийская политическая экономия: учебник. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 767 с.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

Наш журнал открыт для публикации по любому из направлений деятельности университета. Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, аспирант, соискатель, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности. Статьи студентов (уровни подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура), а также лиц без высшего образования, в том числе подготовленные в соавторстве, не рассматриваются и не публикуются. Обращаем Ваше внимание, что в действующий с 01.12.2015 г. Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, журнал включен по отраслям: 08.00.00 Экономические науки; 10.00.00 Филологические науки; 22.00.00 Социологические науки.
Все представленные материалы в обязательном порядке рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по направлениям науки.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:
1. Статью, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется только (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5–7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10–15%. Недопустимо наличие в статье нередактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
   - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
   - учёная степень, учёное звание (при наличии);
   - должность и место работы / учебы (обязательно);
   - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
   - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unecon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.
2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до ниж-

него – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.

3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.

4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.

5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.

7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.

8. Две пустые строки.

9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

10. Две пустые строки.

11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.

12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: ~~[3], [5]~~). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «~~... ряда авторов. [7; 8]~~»).

13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.

14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным

шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya и
http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_oformleniya_stati.docx.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.
Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

Зам. главного редактора
Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:
С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Е.С. Ужондиной*

Подписано в печать 04.09.17 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,25. Уч.-изд. л. 23,25. Тираж 1000 экз. Заказ 807.

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.