САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 5 (95)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2015

Главный редактор
Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

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

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

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

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

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

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

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

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

© «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Максимцев И.А. Санкт-Петербургский государственный экономический университет: история и современность 7

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Мясникович М.В. Проблемы интеграции: политические, правовые, экономические аспекты 10

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Разнонаправленность влияния налогов на благосостояние граждан 17

Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В., Никитин М.А. Возможности и препятствия инвестирования в негосударственную пенсию в России 24

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Борисова В.В., Гордей К.Г. Особенности трансформации логистических процессов в Республике Беларусь 30

Соловейчик К.А., Аркин П.А., Бородина Е.П. Государственно-частное партнерство и концессия: экономический и правовой анализ механизма привлечения инвестиций в государственный сектор 37

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Амосов М.И., Сафина С.С. Основные проблемы развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и возможные пути их решения 44

Каганович А.А. Матрица территориальной устойчивости (диагностический инструментарий) 50

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А. Применение теории стейкхолдеров в системе управления услугами фестивалей культуры 56

Воробьёв В.П., Стефанова Т.Г. Качество и инновационный менеджмент в условиях перехода к социально-инновационной экономике 66

Швец С.К. Интегральные метрики оценки рисков нефинансовой компании 72

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Шубаева В.Г., Наумов В.Н. Модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в современных условиях 78

Соколова И.Б. Феномен медиа в социокультурном пространстве неоавангарда 85

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л. Иностранный язык в магистратуре: подведение итогов (немецкий язык с нулевого уровня) 90

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Акобиров С.О. Теоретико-методологические основы механизма государственно-частного партнерства 98

Атлуев Р.В. Влияние вхождения Крыма в состав России на российскую экономику 103

Бедакова М.С. Управление процессами интеграции и дезинтеграции в сфере электроэнергетики 107

Коростелева О.Н. Оппонирование диссертаций как стадия экспертизы научной работы: статистический анализ 113

Локтионова Е.В. Основы SWOT-анализа девелопмента жилой недвижимости в системе логистического менеджмента строительного производства 118

Матвеев А.А. Влияние конкурентной среды на формирование предпринимательских объединений в сфере ЖКХ 122

Недяк И.С. Внедрение альтернативных моделей исследовательского процесса как путь сокращения жизненного цикла фармацевтических инноваций 126

Попов Н.Л., Попова Е.А. Управление ассортиментным портфелем на предприятиях в условиях кризиса 130

Посошков П.И. Кластерная инфраструктура в обеспечении экономической безопасности Дальнего Востока 134

Танда А.К. Разработка инвестиционной стратегии предприятий по производству продукции животноводства 138

Теляк Г.Г. Организационно-правовая база развития ресурсного потенциала туристско-рекреационной сферы Калининградской области 143

Терентьев В.В. Предпринимательство в сельском хозяйстве как объект управления 146

Ушивец Е.Н. Инновационный климат мегаполиса и принципы его развития 151

Фунтикова Е.С. Организационные аспекты внедрения системы контроллинга в торговых сетях с региональной диверсификацией 155

Цветков Н.Н. Российско-германские торгово-экономические отношения на современном этапе в контексте санкций 160

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Миэринь Л.А., Широнин В.М., Макеева Е.С. Деловая этика и национальные модели поведения: трансформация подходов к анализу 164

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А. Промышленность России: состояние и тенденции развития 169

CONTENTS

Maksimcev I.A. Saint Petersburg State Economic University: History and Modern Times 7

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Myasnikovich M.V. Problems of integration: political, legal and economic aspects 10

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Vylkova E.S., Tarasevich A.L. Differing vectors impact of taxes on the welfare of citizens.....17

Nikitina T.V., Repeta-Tursunova A.V., Nikitin M.A. Opportunities and obstacles for investing in private pension in Russia.....24

STATE REGULATION OF ECONOMY

Borisova V.V., Gordey K.G. Features of transformation of logistic processes in the Republic of Belarus...30

Soloveychik K.A., Arkin P.A., Borodina E.P. Public-private partnerships and concessions: the economic and legal analysis of the investments attraction mechanism in the public sector 37

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Amosov M.I., Safina S.S. Main problems of transport infrastructure development in St. Petersburg and possible ways of their solving 44

Kaganovich A.A. Matrix territorial stability (diagnostic tools) 50

MANAGEMENT

Gordin V.E., Khoreva L.V., Dedova M.A. Application of stakeholder theory to management system of cultural festivals' services.....56

Vorobjv V.P., Stefanova T.G. Quality and innovation management in the transition to the social and innovative economy.....66

Shvets S.C. Integrated metrics of risk assessment of the non-financial company.....72

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Shubaeva V.G., Naumov V.N. Models of economic behavior of consumers of financial services in modern conditions.....78

Sokolova I.B. The phenomenon of media in sociocultural space of the neo-avantgarde 85

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Jamshanova V.A., Lomonosova A.L. Foreign language in ma courses: summery (German language for beginners) 90

YONG RESEARCHERS' WORKS

Akobirov S.O. Theoretical and methodological basis of public-private partnership 98

Atluev R.V. Influence of joining Crimea to Russia on the Russian economy 103

Bedakova M.S. Managing the process of integration and disintegration in the electricity sector....107

Korosteleva O.N. The opponency of thesis researches as a stage of expert examination of the research: statistical analysis 113

Loktionova E.V. The basics of development SWOT-analysis real estate in logistic management of building production 118

Matveev A.A. The impact of the competitive environment on the formation of business associations in the sphere of housing and communal services 122

Nedyak I.S. Introduction of alternative models of the research process as a way to reduce the life cycle of pharmaceutical innovation....126

Popov N.L., Popova E.A. Category management of production companies in term of crisis 130

Pososhkov P.I. Cluster infrastructure in ensuring the economic security of the Far East 134

Tanda A.C. The development of the investment strategy of corporations for the production of livestock products....138

Telyak G.G. Institutional and legal framework development of resource potential of a tourist-recreational sphere of the Kaliningrad region 143

Terentev V.V. Entrepreneurship in agriculture as a control object 146

Ushivez E.N. Innovative climate of the megacity and the principles of its development....151

Funtikova E.S. Organizational aspects of the implementation of controlling system in retail chains with regional diversification....155

Tsvetkov N.N. Current trade and economic relations of Russia and Germany in the context of sanctions ..160

UNIVERSITY INFORMATION

Mierin L.A., Shironin V.M., Makeyeva E.S. Business ethics and national models of behavior: transformation of approaches to the analysis 164

STATISTICS

Bagrov N.M., Plotnikov V.A. Industry of Russia: status and development trends 169

Санкт-Петербургский государственный экономический университет: история и современность

В 2015 году Санкт-Петербургский государственный экономический университет отмечает 85-летний юбилей. Сегодня СПбГЭУ – один из крупнейших экономических вузов страны. Его новейшая история тесно связана с интеграционными процессами в высшем образовании современной России. Он был создан 1 августа 2012 года в результате объединения Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК) и Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета (ИНЖЭКОН). С учетом успешности и продуктивности интеграционных процессов и достигаемых при этом положительных синергетических эффектов, 29 декабря 2012 года Минобрнауки России подписало приказ о присоединении к СПбГЭУ Санкт-Петербургского государственного университета сервиса и экономики (ГУСЭ).

Неформальным девизом СПбГЭУ является фраза «Объединяя лучшее». Санкт-Петербургский государственный экономический университет вобрал в себя передовые достижения отечественной экономической школы в науке и высшем образовании. Его предшественники – ФИНЭК и ИНЖЭКОН – стояли у истоков высшего экономического образования России, как самостоятельные институты они были образованы в 1930 году. На основании правопреемственности СПбГЭУ, Ученым советом объединенного университета 2015 год объявлен юбилейным, годом 85-летия со дня образования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сегодня СПбГЭУ – крупный, многопрофильный, динамично развивающийся российский университет, работающий в системе многоуровневого образования. В настоящее время в его состав входят 11 факультетов, 67 кафедр, 4 института (Институт магистратуры, Институт аспирантуры, Международный институт экономики и политики, Институт дополнительного профессионального образования «Высшая экономическая школа»). СПбГЭУ имеет 12 филиалов. В состав университета также входят политехнический техникум, техникум пищевой промышленности и колледж «Станкоэлектрон».

Общий контингент студентов университета насчитывает около 30 тысяч человек (на всех формах обучения, включая филиалы). По образовательным программам среднего профессионального образования обучается 1 430 человек. В университете работают на различных должностях свыше 3 тыс. человек, из них свыше 1,3 тыс. – на должностях профессорско-преподавательского состава.

СПбГЭУ осуществляет образовательную деятельность по широкому списку направлений и профилей подготовки бакалавров и магистров. Фактически, именуясь «экономическим», университет трансформировался в многопрофильное и многоуровневое учебное заве-

дение. В настоящее время вуз реализует обучение по 24 направлениям бакалавриата, 17 направлениям магистратуры. Однако при этом, около 75% студентов обучаются по социально-экономическим направлениям подготовки, которые остаются для вуза приоритетными.

СПбГЭУ является ведущим научным центром Северо-Запада России и страны в целом в области экономики и управления народным хозяйством. В университете действуют 18 диссертационных советов, 13 научно-исследовательских центров, 6 лабораторий; университет выступает учредителем 5 научных рецензируемых журналов, включенных в Перечень ВАК при Минобрнауки России. В аспирантуре обучается около 1130 аспирантов.

Объединение научного потенциала трех вузов позволило существенно расширить направления научных исследований и повысить их качество, сделать их более комплексными и глубокими, приобрести новые научные компетенции, в том числе за счет эффектов объединения и взаимодополнения научного потенциала отдельных вузов. В период реорганизации удалось не только не утратить научный потенциал, но и нарастить его: были созданы ряд перспективных научных центров: 3 центра работают на основе кооперации с институтами Российской академии наук (под руководством академиков РАН Ивантера В.В., Макарова В.Л., Акаева А.А), образован центр «Исследование операций» (под руководством авторитетного зарубежного профессора Кальяна Таллури).

Университет имеет обширную долгосрочную программу научных исследований. В настоящее время выполняются научно-исследовательские работы по договорам с Пенсионным фондом РФ, Минфином РФ, Минпромторгом РФ, Минобороны РФ, другими министерствами, ведомствами, Правительствами Санкт-Петербурга и Ленинградской области, рядом крупных коммерческих организаций – ПАО «Газпром», ПАО «Алмаз-Антей», ПАО «Завод «Навигатор», ПАО «Техприбор», ОСК, ПАО «Кировский завод» и др.

Растет значимость университета на международной арене. В настоящее время СПбГЭУ имеет договора о научном или образовательном сотрудничестве более чем с 250 зарубежными учебными заведениями. В университете обучается более 1600 иностранных граждан, по численности иностранного контингента СПбГЭУ входит в десятку крупнейших российских вузов. СПбГЭУ реализует широкий спектр международных образовательных программ: 3 бакалаврские программы (получение европейского диплома в Санкт-Петербурге), 5 магистерских программ двойного диплома: первый диплом – российский, второй – университета-партнера).

СПбГЭУ имеет высокие показатели академической мобильности, которые свидетельствуют о планомерном процессе интернационализации образования в университете, о его полном соответствии международным стандартам и требованиям. Долгосрочная мобильность характеризуется следующими показателями: выезд – 350 человек в год, прием – 400 человек в год; краткосрочная мобильность: 500 человек в год. СПбГЭУ является участником ряда крупнейших международных образовательных проектов (Tempus, TACIS, Erasmus Mundus, PROMETEE, RECEP и др.).

Организация конференций высочайшего уровня является одним из наиболее отработанных инструментов привлечения ведущих исследователей к сотрудничеству с университетом. СПбГЭУ регулярно организует международные семинары, форумы, конференции, встречи на высшем уровне, среди которых: «Энергетика XXI века», «Современные финансовые рынки», Форум Сети университетов региона Балтийского моря (Польша), Российско-немецкая конференция молодых лидеров (Германия), Форум ведущих экономистов России и Китая (КНР), Форум «Евразийская экономическая перспектива», «Национальные модели поведения» совместно с Уортоновской школой бизнеса университета Пенсильвании (США) и т.д.

По данным EDUNIVERSAL (Париж, Франция) Институт дополнительного образования «Высшая экономическая школа» СПбГЭУ входит в число 15 наиболее эффективных

бизнес-школ России и 3-х Санкт-Петербурга, а также включен в список 1000 лучших бизнес-школ мира. Международные программы Высшей экономической школы СПбГЭУ реализуются в партнерстве с университетами и бизнес-школами Франции, Германии, Нидерландов, Великобритании, Италии, США.

За свою историю объединенный университет подготовил десятки тысяч высококвалифицированных специалистов. Выпускники университета занимают видные позиции в государственной службе, экономике, политике: являются членами Правительства, депутатами Совета Федерации и Государственной Думы Федерального Собрания РФ, возглавляют крупнейшие корпорации и банки России. Из его стен вышли ректора вузов, академики и члены-корреспонденты российских и зарубежных академий, тысячи докторов и десятки тысяч кандидатов наук.

Среди выпускников университета разных лет Председатель Правления ПАО «Газпром» А.Б. Миллер, Председатель совета директоров ПАО «Северсталь» А.А. Мордашов, Президент, Председатель правления ПАО «РЖД» О.В. Белозеров, Заместитель Министра обороны РФ Т.В. Шевцова, Председатель правления ООО «УК «РОСНАНО» А.Б. Чубайс, Генеральный директор ОАО «Кировский завод» Г.П. Семененко, начальник Главного управления Центрального банка РФ по Санкт-Петербургу Н.А. Савинская, заместители Председателей Правления Банка России, Сбербанка, Внешторгбанка, Внешэкономбанка, Газпромбанка и многие другие специалисты, играющие заметную роль в социальной, экономической и политической жизни России. В СПбГЭУ защитили диссертации на соискание ученых степеней Председатель Государственной Думы РФ С.Е. Нарышкин, Министр спорта РФ В.Л. Мутко, Председатель Счетной палаты Российской Федерации Т.А. Голикова, Председатель Правления АО «Россельхозбанк» Д.Н. Патрушев и ряд других членов Правительства, депутатов Государственной Думы и Совета Федерации, крупных руководителей государственных и предпринимательских структур.

Сегодня университет отмечает свое 85-летие. Руководство и коллектив СПбГЭУ воспринимает это событие как определенный рубеж в развитии, который позволяет «оглянуться назад», подвести итоги и выстроить стратегию развития на будущее. Мы убеждены, что совместными усилиями всех сотрудников университета, в тесном партнерстве с российскими и зарубежными научными, образовательными организациями, государственными и предпринимательскими структурами, Санкт-Петербургский государственный экономический университет будет и дальше динамично и устойчиво развиваться, внося свой вклад в социально-экономическое развитие, достигая новых высот и творчески используя и наращивая свой потенциал.

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

Мясникович М.В.

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ: ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические проблемы и их практическое проявление, связанные с интеграционными процессами с участием Беларуси и России. Автор оценивает вклад в экономическую интеграцию социальных, политических и правовых факторов. Формулирует основные исследовательские проблемы, связанные с конструированием механизма интеграции в рамках Евразийского экономического союза.*

Ключевые слова. *Интеграция, экономика Беларуси, экономическая политика, экономический кризис, гармонизация законодательства, Евразийский экономический союз.*

Myasnikovich M.V.

PROBLEMS OF INTEGRATION: POLITICAL, LEGAL AND ECONOMIC ASPECTS

Abstract. *The article deals with theoretical problems and their practical manifestation associated with the integration process with the participation of Russia and Belarus. The author evaluates the contribution to the economic integration of the social, political and legal factors. Formulates basic research problems related to the construction of the mechanism of integration within the Eurasian Economic Union.*

Keywords. *Integration, Belarusian economy, economic policy, economic crisis, harmonization of legislation, Eurasian Economic Union.*

✧ ✧ ✧

Современный мир меняется очень быстро, причем если отдельные изменения можно было бы спрогнозировать, то некоторые проявились по непредсказуемому сценарию и вызваны как совокупностью объективных факторов и обстоятельств, так и субъективными моментами. Конечно, констатировать проблемы больших сложностей не представляет. Главное при анализе – не декларация проблем и не техника анализа, а выводы по его результатам, которые позволяют выработать конструктивные предложения по минимизации негативных последствий и упреждению возможных экономических и социально-политических потерь в условиях нарастания экономической неопределенности и внешних вызовов и угроз.

С такой, конструктивной позиции рассмотрим отдельные вопросы экономического развития в современных условиях, которые характеризуются тем, что в экономику, как правильно заметил

ГРНТИ 06.03.15
© Мясникович М.В., 2015
Михаил Владимирович Мясникович – доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси, Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь.
Контактные данные для связи с автором: 220016, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Красноармейская, 9 (Republic of Belarus, Minsk, Red Army str., 9). Тел.: (8-017) 222-66-94. E-mail: cr@sovrep.gov.by.
Статья поступила в редакцию 15.06.2015 г.
Для ссылок: Мясникович М.В. Проблемы интеграции: политические, правые, экономические аспекты // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 10-16.

Д.А. Медведев «очень существенно вмешалась политика» [2]. Еще недавно многие ученые-экономисты говорили о глобализации как неком универсальном и панацейно-спасительном явлении в развитии человечества и справедливых мирохозяйственных связей. Но объективная оценка ситуации свидетельствует о том, что и глобальный кризис 2008–2009 годов, и последовавший за ним кризис 2014–2015 годов, который из регионального перерос в глобальный, продемонстрировали проявление издержек глобализации, в которой нет и не может быть абсолютного равенства и справедливости. Объективности ради следует отметить, что ряд исследователей и ранее обращали внимание на то, что глобализация – не только благо. Эти аргументированные утверждения содержатся, например, в научных работах академиков С.Ю. Глазьева, П.Г. Никитенко, профессора В.Н. Шимова, а также зарубежных авторов – Стиглица, Родрика, Роула и ряда других.

В глобализирующемся мире идет постоянная борьба за сферы влияния (политика), за ресурсы и рынки (экономика), за интеллектуальное богатство. Борьба изощренная, бескомпромиссная и жестокая, в которой используются все средства; борьба, ведущая к огромным гуманитарным и экономическим потерям, борьба, руководимая людьми образованными. Причем на первое место выходят именно политические отношения. Если бы страны ОПЕК в ноябре 2014 года не приняли решение об уменьшении квот добычи нефти примерно на 10-15%, падение цен на нефть можно было бы смягчить. Понятно, что инициаторами данного решения ОПЕК преследовалась цель таким образом «наказать» Россию, Венесуэлу, Иран. Совершенно прав болгарский профессор Иван Ангелов, утверждая, что «руководство СССР допустило судьбоносную ошибку, не сумев извлечь необходимые уроки от обвала цен на нефть до 12 долл./барр. в 1986 году» [1], что и предопределило дальнейшее развитие событий в Советском Союзе.

Кроме того, был нанесен России и второй удар – санкции. Оба направления воздействия очень чувствительные не только для Российской Федерации, но и для Евразийского экономического союза в целом. В нынешней ситуации ученым, осуществляющим научные исследования в области экономической теории и экономической интеграции следовало бы объединить усилия в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на основе глубокого анализа генезиса современных потрясений предложить как краткосрочные меры, так и перспективные направления развития интеграционного объединения Армении, Беларуси, Казахстана и России.

Правительство и Национальный банк Беларуси представили российским коллегам серьезный набор конструктивных предложений, который может быть своего рода постановкой задачи для подготовки научного проекта, имеющего важное прикладное значение в российско-белорусских отношениях и в становлении ЕАЭС. Кстати, российская сторона, проявив к этим белорусским инициативам определенный интерес, пока практических шагов не продемонстрировала. Казахстанские коллеги свою позицию не обозначили вообще. Поэтому дополнительные аргументы ученых могли бы быть помощью правительствам в реализации совместных с партнерами по ЕАЭС мер по преодолению кризисных явлений и угроз национальной безопасности.

Антикризисные меры состоятельны в том случае, если они учитывают развитие политических и экономических тенденций. В нашем случае политическая воля Беларуси, Казахстана и России выражена Договором о ЕАЭС. Экономическая ситуация также проявляется весьма рельефно. Это и есть то, «что дано» для выработки научным сообществом системных антикризисных мер. А ситуация очень сложная и далека от того состояния, которое пафосно описывают некоторые министры Евразийской экономической комиссии в средствах массовой информации. Ожидания от ЕАЭС велики. Это понятно: усиливающаяся экономическая глобализация заставляет государства создавать единообразные правила регулирования экономических отношений, обеспечивающих свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Внешние угрозы также активизируют процессы глубокой интеграции. В связи с этим все более важное значение приобретает вопрос унификации законодательства. Но в Евразийском экономическом союзе парламентское измерение отсутствует. Единственным способом оперативного создания унифицированных норм является тесное сотрудничество государств, в том числе их парламентов.

Есть полное взаимное понимание с руководством Государственной Думы и Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации важности унификации, то есть установления идентичных механизмов правового регулирования в отдельных сферах, и гармонизации законодательства – сближения законодательства государств-членов, направленного на установление сходного (сопоста-

вимого) нормативного правового регулирования. Ведь если следовать букве Договора о Евразийском экономическом союзе, то к 2016 году фактически будет только общий рынок лекарств и медицинских изделий, а также решение некоторых вопросов регулирования и администрирования отдельных правоотношений. Что касается других сфер, то до 2020 года можно рассчитывать, по большому счету, на общий энергетический рынок и только до 2025 года – на общий рынок газа, нефти и нефтепродуктов.

Много остается неопределенности по формированию рынка услуг, валютных отношений. Поэтому вопросы создания общего рынка без изъятий и ограничений должны решаться быстрее, организованнее, на законодательном уровне должны сниматься барьеры во взаимной торговле. Сегодня в сфере торгово-экономических отношений таких барьеров 422. Договором о ЕАЭС снимается только 71. Остальные, полагаю, должны устраняться активнее, а не в течение всего десятилетнего переходного периода. Приведенные данные свидетельствуют о том, насколько серьезно разошлись наши законодательства. В том числе и по этим причинам взаимный товарооборот Беларуси, России и Казахстана в 2013 году снизился на 5%, а в 2014 году – еще на 11%.

Странам – участницам Договора о ЕАЭС надо договориться о механизме принятия национальных законопроектов, чтобы они не были дискриминационными по отношению к партнерам по ЕАЭС. Ключевую роль в реализации положений Договора играет Евразийская экономическая комиссия, с которой надо выстраивать понятную систему работы по этим вопросам. Особенно по промышленной политике, что важно для Беларуси как страны с высоким (26-29% по добавленной стоимости) удельным весом обрабатывающей промышленности в экономике. В то же время, в Договоре этот вид деятельности имеет самую слабую степень интеграции. Так и записано: государства-члены самостоятельно разрабатывают и реализуют национальные промышленные политики. Необходимы конкретные действия в этой сфере, вплоть до разработки и подписания отдельного договора. Промышленный комплекс является во многом определяющим в развитии экономик государств-членов Евразийского экономического союза. Здесь сконцентрировано около 20% рабочих мест, 30% валовой добавленной стоимости, более 80% экспорта в третьи страны и основной объем взаимной торговли государств-членов ЕАЭС. Научно-техническое и инновационное развитие, перспективу будущего Евразийского экономического союза также генерирует промышленность. Для Республики Беларусь единая промышленная политика, масштабная промышленная кооперация в ЕАЭС – это приоритет из приоритетов.

В едином экономическом пространстве России, Казахстана и Беларуси сконцентрированы стратегические экономические интересы Республики Беларусь. Да, надо активнее работать со странами Запада, Юго-Восточной Азии, но основные наши рынки – ЕАЭС. Следует понимать, что, безусловно, определяющую роль в Евразийском сообществе играет Российская Федерация, как страна с самой большой экономикой. Белорусское руководство воспринимает Россию как важнейшего экономического партнёра. Вместе с тем, следует отметить, что из-за кризиса в этой области имеются сложности. Так, в 2014 году экспорт Беларуси в Российскую Федерацию сократился по сравнению с 2013 годом на 1,5 млрд долларов (с 16,8 до 15,3 млрд долларов) в основном за счет сокращения экспорта инвестиционных товаров (на 0,86 млрд долларов), непродовольственных потребительских товаров (на 0,6 млрд долларов). Такое падение не представилось возможным компенсировать ростом белорусского экспорта в ЕС на 0,3 млрд долларов (с 10,7 до 11,0 млрд долларов), Азию, Африку и Америку на 0,36; 0,06 и 0,24 млрд долларов, соответственно. В результате сальдо внешней торговли товарами и услугами хотя и улучшилось по сравнению с 2013 годом на 2 млрд долларов, но составило минус 0,5% ВВП или 0,39 млрд долларов.

Государства-члены Евразийского экономического союза понимают, что с подписанием Договора о ЕАЭС практическая работа только начинается. Соответствующая программа действий предусмотрена как самим Договором о ЕАЭС, так и пакетом других документов к этому Договору. Беларусь при этом последовательно придерживается ориентации на глубокую и всестороннюю интеграцию. Законопроектом, поступившим на ратификацию Договора о ЕАЭС в белорусский Парламент, предусмотрена следующая оговорка: «Ратифицировать Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный в г. Астане 29 мая 2014 года (далее – Договор), со следующим заявлением: «Республика Беларусь заявляет, что добросовестно будет выполнять свои обязательства в рамках Договора и предпримет иные меры по его реализации при условии, что к этому моменту на трехсторонней или двусторонней основе будут достигнуты конкретные договоренности о снятии барьеров, ограничений

и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций. При этом данные договоренности должны содержать положения о недопустимости их ухудшения в последующий период до полного устранения изъятий и ограничений в Евразийском экономическом союзе».

Это очень важно в плане дальнейших действий сторон по работе в рамках ЕАЭС. Кроме того, планами работы палат Национального собрания Республики Беларусь предусматривается совершенствование действующего национального законодательства и приведение его в соответствие с нормами Договора о ЕАЭС в тесном взаимодействии с коллегами из Армении, Казахстана, России и Евразийской экономической комиссией.

Евразийский экономический союз дает возможность реализовать новые проекты, что обеспечит формирование обновленной структуры объединенной экономики. Это могут быть международные компании с объединенным капиталом, в том числе и из третьих стран. Поэтому под общей промышленной, аграрной и иной политикой в экономической сфере в Беларуси понимают именно такой приоритетный принцип интеграции. Законодательно закрепленное понятие«товар ЕАЭС» позволит устранить пока постоянно присутствующие споры и разногласия «свой – чужой». Безусловно, не вся продукция может быть одномоментно сертифицирована на соответствие «товар ЕАЭС», но к этому надо стремиться.

Большой пласт задач предстоит решить в сфере технического регулирования (технических норм и регламентов). Назван далеко не исчерпывающий перечень первоочередных проблем, стоящих перед ЕАЭС, национальными госорганами, решение которых сделает процесс интеграции успешным и необратимым. Что касается приоритетных действий министерств (концернов) и хозяйствующих субъектов Беларуси, то наряду с интеграцией в ЕАЭС следует строго руководствоваться установками Президента Республики Беларусь А.Г. Лукашенко на необходимость глубокой диверсификации экспорта белорусских товаров.

При всей привлекательности и приоритетности торговли в рамках ЕАЭС следует активнее работать на рынках третьих стран. Возвращаясь к предложениям научному сообществу, считаем целесообразно сконцентрировать внимание на ключевых вопросах, которые перечислены далее.

1. Национальная и наднациональная компетенция. Тема очень деликатная и успешное ее развитие возможно только эволюционным путем. В качестве положительного примера может быть использован Европейский союз, который прошел все фазы интеграции за достаточно продолжительный исторический период. И даже в этих условиях вопросы взаимоотношений стран в ЕС постоянно присутствуют в повестке политической жизни этого мощного объединения. Навязывание норм поведения, порядка рассмотрения вопросов, выработки и принятия решений может привести к подозрительности, сомнениям и блокированию разумных предложений.

Продолжительное время, участвуя в различного уровня саммитах СНГ, могу утверждать, что мягкие формы работы Содружества, рамочный характер большинства решений уставных органов СНГ связан с постоянным напоминанием ряда лидеров государств-членов СНГ о том, что возрождения СССР не должно быть. Член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг обоснованно утверждает, что международная интеграция имеет как позитивные, так и негативные проявления [3]. Негативность процессов связана с отменой всяких ограничений национального характера, барьеров во взаимных хозяйственных отношениях стран, вступивших в региональный союз, а позитив состоит в создании общего рынка и протекционизма интересов хозяйствующих субъектов интеграционного объединения. Определяющая роль при этом принадлежит стране с самой большой экономикой, в нашем случае – это Российская Федерация.

Но при этом не должно быть рассуждений: кто кого кормит. Еще в начале 1990-х годов были высказывания, что «приползут». Никто не пополз, никто не утратил суверенитет в рамках СНГ, а тревога осталась. Недоверие – враг интеграции. В Евразийском экономическом союзе это следует учитывать, но не в ущерб базовым принципам ЕАЭС. Есть нормы, игнорирование которых приведет к несостоятельности Союза, его развалу еще на стадии создания, что недопустимо. Основной скелет функций и условий изложен в Договоре о ЕАЭС, подписанном в г. Астане 29 мая 2014 г. И положения этого Договора надо настойчиво развивать, аргументированно убеждая оппонентов и сомневающихся в необходимости глубокой интеграции и ее эффективности для стран-участниц.

При вступлении в ЕАЭС новых членов не следует допускать в отношении к ним исключения из общих правил, то есть надо действовать по принципу: или все, или ничего. Компромиссным вариантом является устанавливаемый переходный период для новых членов Союза, в течение которого кандидат в ЕАЭС и сам ЕАЭС берут на себя обязательства реализовать план мероприятий – «Дорожную карту», прежде чем кандидату стать полноправным членом Союза. Что касается передачи функций на наднациональный уровень, то эта работа должна проводиться целенаправленно, даже с определенным понуждением. Иначе формирование общего рынка ЕАЭС может затянуться по времени и огромные ожидания окажутся несостоявшимися, а хозяйствующие субъекты будут нести трудновосполнимые издержки.

2. Деньги. Что сказал в свое время Ротшильд? «Дайте мне управлять деньгами страны, и мне нет дела, кто будет устанавливать там законы». После Бреттон-Вудской конференции 1944 года золотой стандарт (прообраз мировой резервной валюты) был дополнен бумажным эквивалентом – долларом США, эмиссию которого осуществляет одна страна в мире, несмотря на то, что в 1971 году в результате кризиса Бреттон-Вудской валютной системы, конвертируемость доллара в золото отменена, но де-факто Федеральная резервная система США управляет мировой финансовой системой и сегодня. Поэтому цены на нефть, политика обменных курсов национальных валют – это вторично, это не единственные инструменты влияния. Главный регулятор – деньги. Мир финансов – это не экономические, а политические отношения. Определяя подходы в денежно-кредитной политике Евразийского экономического союза, следует об этом помнить в первую очередь.

Правительство Республики Беларусь в 2014 году предложило Российской Федерации ряд серьезных мер по взаимной поддержке национальных финансов, укреплению национальных платежных систем и ликвидности в российских рублях в целях сглаживания кассового разрыва потребителей сторон для урегулирования проблем во взаимных расчетах. Предложено обеспечить свободный доступ государственных ценных бумаг на внутренние финансовые рынки сторон на условиях, аналогичных национальным государственным заимствованиям (включение в ломбардный список, допуск к размещению на бирже рублевых и валютных ценных бумаг), другие механизмы партнерства и компенсации внешних шоков. К этим серьезным мерам нужны и соответствующие научные обоснования. А их нет. Конечно, данные шаги в рамках Договора о ЕАЭС должны опираться на возможности национальных банковских систем, более активное взаимодействие которых укрепило бы финансовый сектор ЕАЭС.

3. Сроки, стабилизация и модернизация. Рассмотрим эти вопросы применительно к Беларуси. Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко требует срочной модернизации и диверсификации белорусской экономики и белорусского экспорта как результирующего фактора деятельности малой открытой экономики, какой является Беларусь. На что следует обратить, по нашему мнению, в этой работе особое внимание.

Во-первых, волна кризиса 2014 года сформировалась не у нас. Правительство и Национальный банк оперативно приняли меры и минимизировали негативно развивающиеся процессы на финансовом рынке в конце 2014 – начале 2015 гг. Пока делать какие-то однозначные выводы преждевременно. Но тенденции и в экономике, и на валютном рынке носят позитивный характер. Сейчас главное – закрепить эти процессы. Много говорится о сбалансированности развития экономики Беларуси в нынешних условиях. Да, это факт объективный, аксиома, то, что не требует доказательств. Но надо видеть и вторую сторону медали: излишние ограничения финансового предложения могут привести к остановке перспективного, да и текущего развития экономики. Крупные предприятия, производящие экспортно-ориентированную продукцию, обязаны постоянно вкладывать огромные средства в свою реконструкцию и техническое перевооружение, иначе они потеряют конкурентоспособность и рынки навсегда.

Во-вторых, основа устойчивости государства – экономическое развитие. Только тогда повышается конкурентоспособность, обеспечивается экономический рост и благосостояние, внедряются новые технологии, появляются новые профессии. Сохранение статус-кво – это ошибочная концепция, все должно быть подчинено развитию. В условиях частной собственности, в случае дефицита финансов на внутреннем рынке, компании привлекают внешние инвестиции, оперативно осуществляют реформирование акционерного капитала в пользу потенциально инвестиционно состоятельных собственников, идут на дифференциацию или интеграцию хозяйствующих субъектов. В условиях Беларуси государство задает правила не только как регулятор, но и как основной собственник. Поэтому у директор-

ского корпуса предприятий нет права выбора, остается руководствоваться теми возможностями, которые предлагает Совет Министров и Национальный банк.

В-третьих, надеяться на то, что сами по себе произойдут благоприятные сдвиги утопично. Рассчитывать приходится только на собственные силы, консолидацию усилий ЕАЭС и эволюционную работу на западном направлении.

4. Структурные преобразования. Республика Беларусь – страна с малой открытой экономикой. Соотношение объема внешнеторгового оборота к ВВП в последние 3 года составляет около 130% и является устойчивым. Рост объемов производства товаров и услуг не может быть востребованным в полном объеме внутренним рынком, а значит должен идти на экспорт. Обладает ли Беларусь необходимым потенциалом в сфере материального производства, капитала, научно-технического и инновационного развития, маркетинговых и управленческих навыков, чтобы потеснить конкурентов на мировых рынках и занять там новые ниши? Ведь кроме желания надо обладать и соответствующими возможностями.

Приходится констатировать, что традиционных собственных ресурсов недостаточно и необходимы дополнительные вливания инвестиций в экономику. Одновременно это доступ к технологиям, ноу-хау, рынкам, компетенциям. Но это связано с приватизацией, рыночными механизмами управления, что, в основном, составляет суть структурных реформ. Противников приватизации нет. Кроме того, государство не ставит цель получить выгоду в одностороннем порядке. Пусть и частный инвестор, будь то белорусский или зарубежный, получит от реализации проекта свою долю прибыли. Но эти проекты должны быть. Их следует тщательно прорабатывать с инвесторами. Достаточно сложная постановка задачи для Правительства. Принятию решения о реформировании предприятий госсектора должны предшествовать серьезные расчеты оценки последствий от принятия этих мер. Дальнейшее открытие экономики и допуск частного капитала к государственным активам будет иметь не только экономический успех, но и общественную поддержку в условиях публичного и объективного подхода.

Зачастую ученые-экономисты и политологи утверждают об отсутствии экономической модели развития или неполной, непоследовательной реализации имеющейся. Это очень выгодная позиция. Чтобы меньше критиковать, надо предлагать, находить синтез точек зрения с коллегами. А это самое трудное. В Беларуси основу концепции экономического развития составляет взаимодействие рынка и государства. У каждого свои функции, взаимодополняемость. Да, не все получается, взаимоотношения должны совершенствоваться и быть уважительными. Так, например, принят в 2014 г. Указ Президента Республики Беларусь, которым конкретно определены в агропромышленном комплексе функции государства, которые финансируются из бюджета (мелиорация, известкование почв, племенное дело, семеноводство, научная деятельность и др.). Одновременно четко установлены условия работы сельхозорганизаций.

Таким образом, устранено смешение функций хозяйственной и государственной деятельности, установлены зоны ответственности. В целом, согласно решению Совета Министров Республики Беларусь от 22 ноября 2014 г. и последующих решений Правительства, разработка государственной программы социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года предусматривает реализацию приоритетов развития благодаря государственным программам, финансирование которых осуществляется полностью или частично за счет средств республиканского бюджета и иных мер господдержки.

Автор настоящей статьи в 2011–2014 годах руководил выработкой системных мер по оптимизации подходов, выработке концепции и программ развития Республики Беларусь на современном этапе (М.В. Мясникович с 28 декабря 2010 года по 27 декабря 2014 года являлся Премьер-министром Республики Беларусь – *прим. редакции*). С учетом предложений Министерства экономики и НИЭИ Минэкономики в 2013-2014 годах Правительством был разработан и принят ряд планов по устранению дисбалансов в экономике и причин структурного характера, лежащих в их основе, для того, чтобы вывести экономику Беларуси на траекторию устойчивого долгосрочного роста. Эти документы – «План совместных действий Правительства и Национального банка», принятый 10 октября 2013 года, и «План по обеспечению сбалансированного экономического развития на 2014–2015 годы», принятый Советом Министров 6 августа 2014 года. Последний план включал в себя ряд мер экономической политики в таких сферах, как денежно-кредитная и бюджетная политика, управление государственной собственностью (включая планы по приватизации), практика корпоративного управления на госпред-

приятиях, тарифы ЖКХ, а также содействие конкуренции и антимонопольное законодательство. Эти планы были важными шагами на пути к структурным реформам. Претворение данных планов в жизнь позволило несколько снизить остроту структурных проблем в экономике Беларуси. Вместе с тем, ухудшение внешней обстановки, неполная реализация мер структурного характера, включенных в указанные выше документы, потребовали более комплексного и последовательного подхода.

Отдача от структурных реформ велика, в то время как издержки, связанные с инерционным сценарием и отсрочкой реформ, растут. На протяжении более десяти лет в Беларуси наблюдались высокие показатели экономического развития, однако в период после мирового финансового кризиса 2009 года темпы экономического роста заметно снизились, что сопровождалось нарастанием внешних дисбалансов и эпизодами макроэкономической нестабильности. В 2015–2016 годах увеличились риски существенного замедления экономической активности и ухода экономики в рецессию. Это указывает на то, что действующая экономическая модель, которая в период с 2005 года все больше опиралась на расширение внутреннего спроса и существенное улучшение условий торговли, нуждается в поиске новых драйверов экономического роста.

При отсутствии структурных реформ возникает вероятность усиления имеющихся дисбалансов и сохранения источников уязвимости, что означает возможное сохранение низких темпов экономического роста, расширение дефицита по счету текущих операций, снижение конкурентоспособности продукции, а также усиление зависимости от внешнего финансирования.

Учитывая сложную внешнеэкономическую среду, экономический рост в будущем, а также переход в группу стран с более высоким уровнем дохода будет зависеть от ускоренного и устойчивого роста факторной производительности. Беларусь может обеспечить значительное повышение такой производительности за счет мер политики, которые предполагают перераспределение ресурсов (труда и капитала) от менее производительных в пользу более производительных секторов и предприятий. Для этого требуется наличие хорошо функционирующих рынков труда, товарных и финансовых рынков, которые работают таким образом, что ресурсы самостоятельно поступают в более высокопроизводительные сектора и предприятия.

Отсутствие незамедлительного эффекта от структурных реформ является сдерживающим фактором для их проведения. Между тем, в средне- и долгосрочной перспективе страна получит значительные экономические выгоды. Правильный выбор мер экономической политики сегодня окажет позитивное влияние на долгосрочную траекторию развития экономики, предполагающую рост уровня жизни населения за счет создания более производительных и, следовательно, более высокооплачиваемых рабочих мест. Именно в этой связи необходимость и целесообразность комплексных и последовательных структурных реформ признана актуальной Правительством и Национальным банком.

Поэтому, анализируя динамику экономического развития Республики Беларусь и Российской Федерации, констатируя взаимодополняемость экономик двух стран, научное сообщество должно подключиться к работе правительств и центробанков над программой совместных действий, принять участие в совершенствовании законодательства и проводимой политики в рамках Союзного государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ангелов И.* Сверхзадача для России – осуществление крупного экономического и научно-технического маневра // Мир перемен. 2015. Специальный выпуск.
2. В точке кризисов, но без страха // Российская газета. 2015. 15 янв. № 6575.
3. *Гринберг Р.С.* Шансы и риски Евразийского союза // Экономика Беларуси. 2014. № 4.

Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.

РАЗНОНАПРАВЛЕННОСТЬ ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВ НА БЛАГОСОСТОЯНИЕ ГРАЖДАН

Аннотация. *В статье показана однонаправленность векторов сумм собираемых налогов и благосостояния граждан и разнонаправленность векторов налогового администрирования и благополучия, когда увеличивающиеся налоговые поступления гражданами воспринимаются как повышение их благосостояния, а налоговые отчисления – как его понижение. Продемонстрирован уровень влияния налогов на экономическое благосостояние и эмоциональное благополучие граждан на основе информации, содержащейся в изданиях Мирового Банка «World development indicators». Предметно рассмотрены варианты совершенствования форм и методов налоговых трансформаций в РФ. Приведены примеры осуществленных в последнее время законодательных инициатив в части налогообложения труда; упрощения налогового законодательства, форм деклараций и отчетности в РФ. Внесены предложения по дальнейшему комплексному реформированию названных направлений налоговой политики государства, призванные способствовать повышению уровня экономического благосостояния и эмоционального благополучия его граждан.*

Ключевые слова. *Налог, налогообложение, реформирование налогообложения, налоговая трансформация, благосостояние, благополучие.*

Vylkova E.S., Tarasevich A.L.

DIFFERING VECTORS IMPACT OF TAXES ON THE WELFARE OF CITIZENS

Abstract. *The article shows one direction vectors of the amounts of taxes collected and welfare of citizens and different orientation vectors of tax administration and well-being, when tax revenues citizens are perceived as enhancing their welfare, and tax deductions as his demotion. It demonstrates the impact of taxes on economic welfare and emotional well-being of citizens on the basis of information contained in publications of the World Bank "World development indicators". The article discusses the ways of improving the forms and methods of tax transformations in the Russian Federation. There are reflected the examples of recent legislative initiatives regarding the taxation of labour; simplification of tax laws, forms, declarations and statements in the Russian Federation. Moreover, the article contains suggestions for further comprehensive reform of the mentioned directions of tax policy of Russia, designed to enhance economic, social, and emotional well-being of its citizens.*

Keywords. *Tax, taxation, tax reform, tax transformation, welfare, well-being.*

ГРНТИ 06.73.15
© Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л., 2015
Елена Сергеевна Вылкова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Алексей Леонидович Тарасевич – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Вылкова Е.С.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: vylkovaelena@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 02.09.2015 г.
Для ссылок: Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Разнонаправленность влияния налогов на благосостояние граждан // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 17-23.

✧ ✧ ✧

Начиная с исследований философов и ученых Древнего мира, понятия справедливость, благополучие и благосостояние становятся одними из главных в философии налогов и системе налогообложения. С античных времен благосостояние рассматривается не только как богатство всего общества, но и отдельных индивидуумов, его формирующих. По мнению ряда современных исследователей, благосостояние является главной целью экономики [6, с. 30]. Как в научных исследованиях, так и в действующем российском законодательстве понятие благосостояние тесно взаимосвязано с термином благополучие, иногда вплоть до их отождествления и обоснования их синонимичности.

Благополучие (греч. ευ'δαιμονία), субъективно понимаемое как достижение максимального количества благ, к которым стремится индивидуум, еще со времен Аристотеля признается целью любого государства. Такая позиция развита с XVI столетия в научных изысканиях в Германии, а затем в Англии в виде теорий, считающих целью государства достижение благополучия граждан. В узком смысле слова благополучие интерпретируется как спокойное и счастливое, без каких-либо нарушений течение дел, жизни; материальная обеспеченность, достаток, экономическое процветание. В российском законодательстве есть определения благополучия молодой семьи, перечисляющее параметры, которым такая семья соответствует, и дефиниция экологического благополучия экосистемы, акцентирующая внимание на наличии у нее нормальных условий.

Благосостояние (welfare) в различных словарях, энциклопедиях и научных исследованиях определяется как нацеленность и возможность достижения всестороннего развития личности, наличие у человека ресурсов для полноценной жизни. Следует выделять как нормативную теорию благосостояния, исследующую: каким образом должна быть организована экономическая деятельность, так и позитивную экономическую теорию, изучающую порядок функционирования экономики в действительности. В действующем российском законодательстве определяется такая категория, как благосостояние ребенка – как совокупность необходимых материальных и иных ресурсов, обеспечивающих его жизнедеятельность.

Авторы полагают, что синонимичности понятий благополучие и благосостояние нет. Понятие благополучие, во-первых, шире, во-вторых, оно имеет не только вещественное наполнение, но и философское содержание. Поэтому в публикациях исследуется не только экономическое (материальное), но и социальное, а также эмоциональное благополучие граждан. При этом нам не удалось найти публикаций, посвященных рассмотрению влияния налогообложения на благосостояние граждан. Согласно данным elibrary, ни в одной из 1500 публикаций, содержащих в заголовке слово «налог*», нет в названии слова «благосостояние» или «благополучие». В РНБ результат поиска по содержанию в основном названии слов «налог» и «благосостояние» дает только 6 публикаций. Все они датированы 1960 г. и базируются на докладе Хрущева Н.С. на Пятой сессии Верховного Совета СССР «Об отмене налогов с рабочих и служащих и других мероприятиях, направленных на повышение благосостояния советского народа». Результат аналогичного запроса в библиотеке ОЭСР среди публикаций на английском языке дает только одну публикацию. В «Экономическом обзоре ОЭСР Австралии в 2012 году» есть параграф об ухудшении благосостояния в результате роста отдельных налогов [7].

Влияние налогообложения на уровень благосостояния граждан проявляется многопланово. Посредством налогообложения формируются централизованные фонды, являющиеся основой для удовлетворения коллективных потребностей и гарантией социальной стабильности в случае возникновения экстраординарных внешних факторов. Налогообложение имеет важное значение для достижения социальной справедливости, о чем пишут исследователи, начиная с Фомы Аквинского и Адама Смита [5, с. 167-182]. Возникновение и существование государства обязательно связано с налогообложением и налогами, которые позволяют ему решать стоящие перед ним задачи социально-экономического развития и реализовывать цель в виде достижения благополучия и благосостояния.

Очевидна объективно существующая достаточно прямая зависимость: при прочих равных условиях, чем больше сумма собранных налогов, тем выше уровень благосостояния граждан. При этом в данном случае также имеет место субъективный фактор в форме принимаемых неграмотных и необоснованных решений по формированию и осуществлению налоговой политики в конкретном государстве. Такие решения могут выражаться в чрезмерном налоговом бремени вследствие установления завышенных ставок налогов, крайне жестких наказаний за нарушение налогового законодательство и т.п. Векторы налогообложения и благосостояния в данном случае однонаправлены.

Однако сам процесс сбора налогов, институт ответственности за нарушение налогового законодательства и т.п. приносит гражданам, как налогоплательщикам, так и как руководителям или собственникам предприятий, эмоциональный дискомфорт, воспринимается как посягательство на часть их собственности и, таким образом, на их экономическое благосостояние. Субъективно воспринимается, что чем больше сумма собираемых (читай отбираемых) налогов, тем ниже уровень благосостояния. Объективность ситуации в данном случае оценивается достаточно размыто. Вектор направленности налогообложения в этом случае противоположен вектору благосостояния.

В системе координат налогообложения и благосостояния охарактеризованные выше процессы авторы предлагают идентифицировать, как многовариантность влияния налогов на экономическое благосостояние граждан в зависимости от объективного или субъективного подхода к их восприятию. Задача состоит в поиске компромисса, в нивелировании дисбаланса интересов участников процесса налогообложения [3, 4]. Сложность практического решения поставленной задачи и его законодательного оформления выражается в невозможности предложения единственного правильного варианта ее решения для всех стран. Особенности социально-экономического развития государств, ментальности их населения и т.п. требуют индивидуального подхода к выработке способов оптимизации векторной направленности налогообложения и благосостояния.

Под налогообложением авторами понимается совокупность экономических и организационно-правовых отношений между государством и экономическими субъектами в области перераспределения в законодательно предписанном порядке стоимости различных ресурсов путем трансформации налоговых платежей в налоговые поступления бюджетной системы и внебюджетных централизованных фондов [1, с. 149]. Налоговая трансформация представляет собой предписываемое государством, законодательно установленное преобразование налоговых отчислений (уровень экономических субъектов, в том числе граждан) в налоговые поступления соответствующего бюджета или централизованного фонда (уровень государства).

Исходя из того, что написано выше, налоговые поступления гражданами воспринимаются как повышение их благосостояния, а налоговые отчисления – как его понижение. Такая ситуация вполне логична в условиях наличия у налогов индивидуальной безвозмездности. Поиск компромисса, нивелирование дисбаланса интересов участников процесса налогообложения следует искать, прежде всего, в совершенствовании форм и методов налоговых трансформаций.

Следует отметить, что в ежегодных экономических обзорах ОЭСР существенное внимание уделяется налоговым проблемам. Так, в Экономическом обзоре ОЭСР 2014 года говорится про снижение налогов в 2014–2015 годах в таких странах, как Италия, Люксембург (применительно к НДС), Норвегия; про повышение в Японии, Германии, Дании, Эстонии, Финляндии, Греции, Исландии, Мексике, Словении, Турции и ряде других; про комбинированное использование сокращений отдельных налогов и роста других – в Австрии, Чили, Израиле, Великобритании, Нидерландах, Швеции и других [8, p. 110].

За период с 1996 по 2015 год уровень собираемых в странах ОЭСР налоговых и неналоговых поступлений изменялся не столь существенно [8, p. 285]. Наблюдается рост уровня собираемых в странах ОЭСР совокупных налоговых и неналоговых поступлений: с 30,8% до 34,5% в Дании, с 21,9% до 23,5% в Венгрии, с 29,2% до 30,8% в Новой Зеландии, с 15,8% до 17,6% в Эстонии. Отметим, что такая ситуация субъективно воспринимается гражданами, как снижение их благосостояния, хотя в реальности, при условии рационального и грамотного использования соответствующим государством полученных от сбора налогов и неналоговых платежей средств, создаются основы для повышения благосостояния граждан.

Наблюдается снижение собираемых в странах ОЭСР совокупных налоговых и неналоговых поступлений: в Канаде с 15,3% до 11,8%, с 19,9% до 18,7% в Австрии, с 15,4% до 13,5% в Чехии, с 24,7% до 21,3% в Финляндии, с 23,2% до 19,6% во Франции, с 27,4% до 24% в Бельгии, с 16,2% до 8,5% в Испании, с 23,6% до 21,5% в Швеции. В противоположность предыдущему рассмотрению, такая ситуация воспринимается гражданами, как повышение их благосостояния, хотя в реальности при прочих равных условиях уменьшаются средства для обеспечения повышения экономического благосостояния граждан, что неизбежно приведет к снижению их эмоционального благополучия.

Незначительные колебания собираемых в странах ОЭСР совокупных налоговых и неналоговых поступлений наблюдаются в Австралии, Германии, Италии, Корее, Польше, Португалии. Такую си-

туацию с уровнем налогообложения можно характеризовать как нейтрально воспринимаемую гражданами по степени ее влияния на их благосостояние.

Налоговые трансформации находят свое отражение в налоговой политике, демонстрирующей подходы к распределению ресурсов, экономической эффективности и практические проблемы налогового администрирования. В силу того, что налогам присущ как социальный, так и стимулирующий характер, они разнонаправлено оказывают влияние на благосостояние экономических субъектов, в том числе граждан. Уровень влияния налогов на экономическое благосостояние и социальное и эмоциональное благополучие граждан возможно оценивать на основе информации, содержащейся в изданиях Мирового Банка «World development indicators», в разделе «Tax policy» [9, p. 286-292; 10, p. 301-312]. С 2013 года в названном издании раздела «Tax policy», к сожалению нет. С этого момента можно обращаться к изданию Всемирного Банка «Doing Business», в котором рассматривается индикатор «налогообложение», не содержащий столь полной информации о налоговой политике государств, как это было в «World development indicators». Рассмотрим основные показатели, которые содержатся в названном издании, и дадим их интерпретацию применительно к уровню благосостояния граждан:

1. Уровень налогообложения обычно измеряется как доля налоговых доходов в ВВП. Сравнение уровней налогообложения в различных странах дает представление о действительной масштабности обязательств, возложенных на налогоплательщиков, а также стимулов к их развитию. Низкий уровень налоговых доходов в ВВП может отражать слабость администрирования и крупные масштабы случаев уклонения от уплаты налогов; показывать ситуацию параллельного развития легальной и теневой экономик. Данный показатель гражданами оценивается как бремя, ухудшающее их благосостояние, но при этом в действительности создаются основы для роста их благосостояния и благополучия. По сумме налоговых платежей в пользу государства, в % к ВВП, Россия в 2010 г. занимала достаточно высокое 36 (в 2009 г. – 32) место в мире, и данный показатель составлял в РФ в 2009 году 12,9%; в 2010 г. – 13,4%. Наименьшее значение как в 2009, так и в 2010 г. сумма налоговых платежей в пользу государства имела в Либерии и Нигерии – 0,3% от ВВП; в Кувейте – 0,7%; в Афганистане (7,3% в 2009 г. и 8,3% в 2010 г.). Наибольшее значение в 2009 г. и в 2010 г. сумма налоговых платежей в пользу государства имела в Лесото (порядка 60% от ВВП, практически в 5 раз выше, чем в России), делая названную страну абсолютным лидером по уровню налоговой нагрузки. Вторую и третью позицию среди стран с наибольшим значением сумм налоговых платежей в пользу государства занимали Дания (34,5% в 2009 г. и 34,3% в 2010 г.) и Алжир (34,3% в 2009 г. и 34,9% в 2010 г.). Очевидно, что интерпретация данных цифр в контексте перечисленных стран, применительно к уровню благосостояния их граждан, должна производиться очень осмотрительно. Даже если жители Либерии и Нигерии эмоционально и чувствуют себя вполне благополучно от осознания того, что в их странах низкий уровень налогового бремени, то оценку уровня их экономического благосостояния следует давать с учетом того, что в той же Дании при высоком уровне налогового бремени имеется одна из самых мощных в мире систем социальной защиты населения.

2. Информацию о числе платежей и о времени на подготовку, подачу и уплату налогов авторы полагают возможным детерминировать как «Сложность налоговой системы». В 2009 г. по числу платежей (11) Россия занимала достаточно высокое 37 место в мире (среди проанализированных Мировым Банком стран). Не намного выше данный показатель был в Аргентине, Дании, Доминиканской Республике, Ирландии, Казахстане, Нидерландах, Перу, Чили, Южной Африке (9 платежей). 10 платежей приходилось платить хозяйствующим субъектам Бразилии и Греции. 11 платежей по аналогии с РФ уплачивали компании Австралии, Бельгии, Литвы и США. Следует указать, что число платежей для хозяйствующих субъектов в России существенно ниже, чем все рассчитываемые Мировым Банком средние значения по регионам и по странам, исходя из уровня доходности. Меньше всего платежей в 2009 г. уплачивали хозяйствующие субъекты в Швеции (всего лишь 2 платежа); 3 платежа в год осуществляли фирмы в Гонконге и Катаре; 4 платежа в год делали организации в Норвегии. В 2010 г. Россия входила в группу стран с 9 платежами (26-32 позиции), наряду с такими странами как: Аргентина, Бразилия, Доминикана, Колумбия, Нидерланды, Перу. В 2010 г. 3 платежа было в Гонконге и Катаре; 4 – в Грузии, Норвегии и Швеции; 5 – в Сингапуре. Значение данного показателя в названных юрисдикциях свидетельствует об эмоциональном благополучии их граждан. Наименьшее эмоциональное благополучие по данному показателю испытывали в 2009 г. и 2010 г. налогоплательщики таких юрисдикций как Украина (135 платежей в год); Румыния (113).

По времени на подготовку, подачу и уплату налогов (320 часов) Россия занимала всего лишь 104 место в мире (в странах с низким и средним доходом показатель составлял 319,0 часов) в 2009 г. И 100 место в 2010 г. (290 часов, а в странах с низким и средним доходом было 314 часов). 320 часов на подготовку, подачу и уплату налогов требовалось в 2009 г. хозяйствующим субъектам также в Сальвадоре; 316 часов в Чили; 312 часов в Ираке. Наибольшее время на подготовку, подачу и уплату налогов затрачивалось хозяйствующими субъектами во Вьетнаме (941 час); Нигерии (938 часов) и Венесуэле (864 часа). Российской экономике в этом вопросе для повышения эмоционального благополучия и экономического благосостояния своих экономических субъектов (ведь потраченное время – это и потраченные деньги) следует равняться на страны, которые занимают лидирующие позиции. Это, в 2009 г., прежде всего, Боливия (1,1 часа на подготовку, подачу и уплату налогов); Бразилия (2,6 часа); ОАЭ (12 часов в 2009 и 2010 гг.). По данным Мирового Банка, время на подготовку, подачу и уплату налогов менее 100 часов в год составляло как в 2009, так и в 2010 гг. в таких странах как: Катар (36 часов); Оман (62 часа); Швейцария (63 часа); Ирландия (76 часов); Саудовская Аравия (79 часов); Гонконг (80 часов); Эстония (81 (85) час); Сингапур (84 часа); Норвегия (87 часов). В 2010 году в эту группу вошли Бахрейн (36 часов) и Финляндия (93 часа).

3. Информация из «World development indicators» позволяет анализировать структуру налоговой нагрузки по отдельным группам налогов. Так, по уровню налогообложения прибыли (9%) Россия находилась на 36 месте в мире в 2009 г. и на 39 месте в 2010 г. (8,9%), что существенно ниже практически всех (в 2010 г. – абсолютно всех) рассчитываемых Мировым Банком средних значений. Однако вряд ли это дает основания однозначно утверждать, что уровень благосостояния граждан в РФ от этого становится высоким. В 2009 г. в 10 странах налоги на прибыль организаций составляли 0% от коммерческой прибыли: в Афганистане, Боливии, Восточном Тиморе, Катаре, Либерии, Литве, Молдавии, Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ), Республике Конго, Сьерра-Леоне. В 2010 г. это касалось 11 стран, перечень которых несколько изменился по сравнению с 2009 г: Афганистан, Бахрейн, Боливия, Катар, Либерия, Мавритания, Молдавия, ОАЭ, Таджикистан, Тимор, Центральная Африканская республика.

Наиболее значимым налоговым индикатором благосостояния населения следует признать уровень налогообложения налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) и социальными взносами. По значению НДФЛ и социальных взносов, в % от коммерческой прибыли, Россия находилась на 130 месте в мире в 2009 г. (31,8%) и на 134 месте в 2010 г. (32,1%). Достаточно низкая, относительно существующих в мире, базовая ставка НДФЛ в РФ в размере 13% отягощается существенным уровнем отчислений в различные социальные фонды. Причем это происходит на фоне недопустимо низкого уровня пенсионного и социального страхования и обеспечения населения. Это еще один из парадоксов, возникающих во влиянии налогообложения на уровень благосостояния граждан. Сопоставимый с российским уровень налогообложения труда существовал в Молдавии (30,2%) и Греции (31,7%) в 2009 г. В 2010 г. это было в Молдавии (30,6%), Греции (31,7%), Румынии (31,8%), Республике Конго (32,5%), Венгрии (34,1%), Мали (34,3%). Отметим, что в 9 странах: Афганистан, Бангладеш, Ботсвана, Восточный Тимор, Грузия, Лесото, Палестина и Сектор Газа, Эритрея, Эфиопия значение НДФЛ и социальных взносов составляет 0% от коммерческой прибыли. Вторую позицию по уровню налогообложения труда занимает Камбоджа (0,1%), третью – Македония (0,6%) в 2009 г. и Малави в 2010 г. (1,1%). Из числа ближайших соседей РФ низкий уровень налогообложения труда фиксируется в Дании (3,6%). Авторами в монографии 2010 года осуществлено предметное изучение налогообложения в зарубежных странах и внесены предложения о реформировании НДФЛ в России [2].

По значению других налогов, в % от коммерческой прибыли, РФ занимала 95 позицию в мире в 2009 г. (5,7%) и 103 позицию (5,8%) в 2010 г. Примерно такой же, как в России, процент других налогов в прибыли имелся в Боснии и Герцеговине (5,0%); Австрии (5,1%) и Чаде (5,7%) в 2009 г.; во Франции, Чаде и Японии (5,7%), а также Германии (5,9%) в 2010 г. В таких странах как Ирак, Катар, Кувейт, Ливан, ОАЭ, Саудовская Аравия процент других налогов в прибыли составляет 0%. В Гонконге, Индонезии и Омане – 0,1% (в 2010 г. – еще в Израиле); в Восточном Тиморе – 0,2%. Достаточно высокий процент прочих налогов в коммерческой прибыли в ряде стран является причиной того, что, несмотря на 95 позицию в мире в 2009 г., значение прочих налогов от коммерческой прибыли организаций в России (5,7%) ниже большинства рассчитываемых Мировым Банком средних значений: в мире (16,3%); в странах со средним доходом (8,6%); в странах с низким и средним доходом

(17,0%); в странах с низким доходом (39,2%). Уровень налогообложения прочими налогами в России также ниже, чем рассчитываемые Мировым Банком средние значения по большинству регионов. Лучше чем в России рассматриваемый показатель был только в странах с высоким доходом (4,2%) и в Еврозоне (2,4%). Отмеченная тенденция сохранялась и в 2010 г.

По значению суммарной процентной ставки, в % от коммерческой прибыли, Россия занимала 95 позицию в мире в 2009 г. (46,5%) и 106 позицию (46,9%) в 2010 г. Примерно такой же уровень данного показателя существовал в Гвинее-Бисау (45,9%); Сенегале (46%); Нигере (46,5%) в 2009 г., а в 2010 в Греции (46,4%), Филиппинах (46,5%), Германии и США (46,7%), Австралии (47,7%), Словакии (48,8%). Наименьшее значение суммарной процентной ставки от коммерческой прибыли было зафиксировано в Восточном Тиморе (0,2%); в Намибии (9,6%); в Македонии (10,6%) в 2009 г., а в 2010 г. второе место занимала Ямайка (5,6%), третье – Македония (9,7%), четвертое – Намибия (9,8%). Необходимо отметить парадоксальность ситуации. Уровень суммарной процентной ставки от коммерческой прибыли в России (46,5%), занимающей по этому показателю в 2009 г. 95 позицию в мире, нельзя признать катастрофически плохим. Значение данного показателя было лучше отдельных средних значений: в мире (47,8%); в странах с низким и средним доходом (51,1%); в странах с низким доходом (76,5%); в Еврозоне (45,5%); Латинской Америке (47,9%). Уровень суммарной процентной ставки от коммерческой прибыли ниже, чем в РФ, был в странах с высоким доходом (38,6%) и со средним доходом (41,5%); в Восточной Азии и районе Тихого океана (36,5%); Южной Азии (39,9%); на Среднем Востоке и Северной Африке (41,6%); Европе и Центральной Азии (42,2%).

Механизмы налоговых трансформаций и вносимые в них изменения для решения государством вопросов социально-экономического развития и, в конечном счете, повышения благосостояния граждан, различаются по странам. Например, во Франции недавно объявлено о сокращении налогов на бизнес. Это предложение правительство начнет реализовывать с 2015 года, что призвано снизить уровень безработицы, увеличить потребление, обеспечить рост инвестиций, оказывая, таким образом, влияние на благосостояние.

В РФ, исходя из приведенной в статье информации, актуально проводить преобразования, прежде всего, в направлении комплексного реформирования налогообложения труда; упрощения налогового законодательства, форм деклараций и отчетности, в том числе сближения бухгалтерского и налогового учета. Приведем несколько примеров реформирования названных аспектов российского налогообложения в течение последних лет.

Примером законодательных инициатив в части решения проблем упрощения российского налогового законодательства, форм деклараций и отчетности, осуществленных за последнее время, является комплекс мероприятий, предусматривающих расширение использования электронных средств уплаты налогов, в том числе электронных денег, заполнения налоговой и бухгалтерской отчетности в электронной форме. Названные мероприятия повышают, прежде всего, эмоциональное благополучие граждане. Так, в соответствии с Федеральным Законом РФ от 21 июля 2014 г. № 221-ФЗ «О внесении изменений в главу 25.3 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации», «размеры государственной пошлины, установленные главой 25.3 НК РФ за совершение юридически значимых действий в отношении физических лиц, применяются с учетом коэффициента 0,7 в случае совершения указанных юридически значимых действий с использованием единого портала государственных и муниципальных услуг».

Проводимые в РФ преобразования налоговой системы в данном направлении соответствуют мировому уровню, вызовам настоящего исторического момента. Отдельные достижения ФНС РФ в сфере электронных услуг могут быть взяты на вооружение другими странами в целях повышения, прежде всего, эмоционального благополучия граждан. При этом для социально-экономического развития России и повышения уровня экономического благосостояния и эмоционального благополучия граждан следует проводить реформы также в сфере сближения бухгалтерского и налогового учета, упрощения порядка исчисления и уплаты налогов и фискальных платежей, прежде всего, НДС, НФДЛ, взносов в социальные фонды.

Если в сфере электронного документооборота по обеспечению налоговых трансформаций в РФ достигнуты существенные успехи, то совсем другая ситуация сложилась в России в части реформирования налогообложения труда. В данной сфере происходит расширение перечня доходов физических лиц, не учитываемых при налогообложении налогом на доходы физических лиц согласно статье 217 НК РФ.

Последние изменения, внесенные в названную статью, касаются доходов в натуральной форме в виде оплаты услуг, оказываемых туристам при предоставлении им экстренной помощи; доходы в денежной и натуральной формах, полученные за выполнение трудовых обязанностей в виде выплат в любой форме в период до 31 декабря 2019 года от FIFA (Federation Internationale de Football Association) и иностранных дочерних организаций FIFA, конфедераций и т.п. организаций; доходы в денежной и натуральной формах, полученные за поставки товаров и оказание услуг от иностранных организаций лицами, включенными в законодательно установленные списки FIFA, въехавшими на территорию Российской Федерации и покинувшими ее в течение шестидесяти дней до дня проведения первого матча чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года, Кубка конфедераций FIFA 2017 года и шестидесяти дней после дня проведения последнего матча каждого из названных спортивных соревнований (внесены в 2013 году).

Полагаем, что подобные изменения нельзя признать достаточными для преодоления отмеченных выше негативных тенденций в налогообложении труда РФ. Реформирование российской системы налогообложения труда следует проводить не точечно, а системно. При этом востребованы новации не столько в части НДФЛ, как в сфере рационального уменьшения взносов на социальное страхование, медицинское социальное обеспечение, пенсионное страхование, при одновременном обеспечении должного уровня пенсионного и социального страхования населения. Это позволит улучшить экономическое благосостояние и эмоциональное благополучие граждан. В данном вопросе следует ориентироваться на передовой опыт, накопленный в таких странах, как Швеция, Норвегия, Финляндия и других.

В «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» не содержится каких-либо значимых планируемых новаций, как в направлении упрощения налогового законодательства, форм деклараций и отчетности, так и в сфере налогообложения труда. Такое положение дел свидетельствует о наличии в РФ существенных, до настоящего времени не реализованных, резервов по реформированию налогообложения труда, в частности, с учетом положений, изложенных в данной статье. Законодательное оформление и внедрение в практику новаций, снижающих налоговое бремя в части НДФЛ и социальных взносов позволит России повысить конкурентоспособность своей налоговой системы, призванной решать не только фискальные задачи, но и проблемы социально-экономического развития, способствовать росту инвестиционной привлекательности нашей страны. Это будет также способствовать повышению уровня экономического благосостояния и эмоционального благополучия граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вылкова Е.С., Мизгулин Д.А.* Управление налогообложением в коммерческих банках: теория и методология. СПб.: Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, 2012. 223 с.
2. *Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.* Концептуальные основы реформирования налога на доходы физических лиц в России. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 211 с.
3. *Киселева Е.А.* Методика анализа уровня дисбаланса интересов участников управления налогообложением и построение карты баланса налоговых интересов // Вестник ЗабГУ. 2015. № 10 (125).
4. *Киселева Е.А.* Повышение эффективности корпоративного налогового менеджмента // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 3 (63). С. 102-104.
5. *Кучеров И.И.* Теория налогов и сборов (правовые аспекты). М.: ЗАО «ЮрИнфоР», 2009. 473 с.
6. *Эрхард Л.* Полвека размышлений: речи и статьи. М.: Наука, 1996. 608 с.
7. Marginal welfare loss from a 5% increase in selected taxes in OECD Economic Surveys: Australia 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org (дата обращения 11.08.2015 г.).
8. OECD. Economic Outlook. Retrieved August 20, 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd-ilibrary.org (дата обращения 11.08.2015 г.).
9. The World Bank. World development indicators. Washington, 2011. 436 p.
10. The World Bank. World development indicators. Washington, 2012. 468 p.

Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В., Никитин М.А.

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕПЯТСТВИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В НЕГОСУДАРСТВЕННУЮ ПЕНСИЮ В РОССИИ

Аннотация. *В статье рассматривается проблема пенсионного обеспечения в России. Авторы исследуют преимущества инвестирования в негосударственную пенсию в России, а также препятствия для развития этого сегмента финансового рынка. Выводы и рекомендации авторов основываются на изучении мирового опыта, законодательных актов и статистических данных.*

Ключевые слова. *Пенсионное обеспечение, дополнительная пенсия, пенсионные продукты, пенсионные фонды, страховые компании, рынок финансовых услуг.*

Nikitina T.V., Repeta-Tursunova A.V., Nikitin M.A.

OPPORTUNITIES AND OBSTACLES FOR INVESTING IN PRIVATE PENSION IN RUSSIA

Annotation. *The article deals with the problem of pension provision in Russia. The authors research advantages of investing in private pension in Russia as well as obstacles for the development of this market sector. Conclusions and recommendations are made on the base of research of international experience, legal acts and statistical data.*

Key words. *Pension provision, private pension, pension products, pension funds, insurance companies, financial services market.*

✧ ✧ ✧

Проблема пенсионного обеспечения граждан и создания эффективной пенсионной системы является одной из приоритетных для любого государства. До недавнего времени финансирование пенсий по старости основывалось на принципе солидарности поколений, то есть выплаты пенсионерам осуществлялись за счет взносов работающего населения. Однако снижение рождаемости и увеличение продолжительности жизни привело к несостоятельности данной пенсионной схемы. Потребовалось создание новой концепции пенсионной системы.

Мировой опыт свидетельствует об эффективном использовании долгосрочных финансовых продуктов в сфере дополнительного пенсионного обеспечения. Будущие пенсионеры самостоятельно

ГРНТИ 06.73.65
© Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В., Никитин М.А., 2015
Татьяна Викторовна Никитина – доктор экономических наук, профессор кафедры банков и финансовых рынков, директор Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Анна Владимировна Репета-Турсунова – научный сотрудник Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Максим Алексеевич Никитин – аспирант кафедры рисков и страхования Санкт-Петербургского государственного университета.
Контактные данные для связи с авторами (Репета-Турсунова А.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 570-29-42. E-mail: repeta.a@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 15.09.2015 г.
Для ссылок: Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В., Никитин М.А. Возможности и препятствия инвестирования в негосударственную пенсию в России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 24-29.

формируют свою пенсию, производя отчисления в пенсионные фонды. Пенсионные выплаты складываются из пенсионных накоплений и инвестиционного дохода, полученного за счет размещения пенсионных накоплений. Это позволяет человеку и после окончания трудовой деятельности получать доход, достаточный для обеспечения достойного уровня жизни.

Работа по реформированию системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации началась практически с момента образования суверенного государства в 1991 году. Изменения политической и экономической обстановки в стране требовали внедрения новых подходов к финансированию и выплате трудовых пенсий. Согласно представленным на рис. 1 данным, в настоящее время средний размер страховой пенсии по старости в России составляет порядка 40% от размера средней заработной платы и 1,5 размера прожиточного минимума, тогда как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет достойный уровень жизни человека при выходе на пенсию в размере не менее 70% [1] от его заработной платы. Однако, даже при таком замещении трудового заработка в настоящее время наблюдается серьезный дефицит Пенсионного фонда Российской Федерации. В соответствии с данными Информационного агентства ТАСС в 2014 году дефицит составил 31 млрд рублей, а в 2015 году, согласно прогнозам развития экономики России, увеличится на 200 млрд рублей.

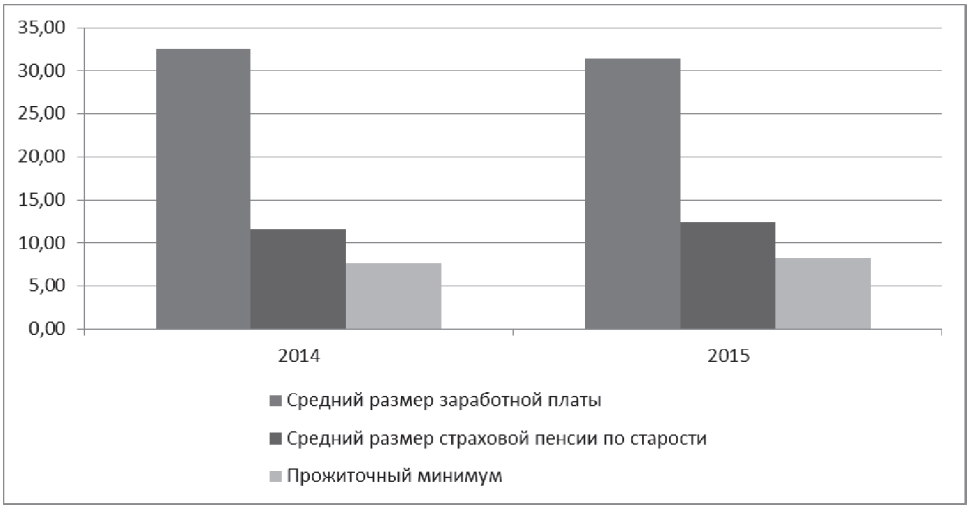


Рис. 1. Средний размер заработной платы, страховой пенсии по старости и прожиточного минимума [4]

Одной из основных причин недостаточности средств для выплаты страховых пенсий является сокращение численности трудоспособного населения с одновременным увеличением количества пенсионеров [6]. В настоящее время на одного пенсионера приходится два человека трудоспособного возраста, за счет заработной платы которых могут финансироваться пенсионные выплаты. Согласно прогнозам Росстата, к 2030 году это соотношение сократится до 1,91 человека, а доля трудоспособного населения составит лишь 54,6 % от общей численности населения. Таким образом, становится очевидным, что средства внебюджетных фондов и государственного бюджета не могут далее быть единственными источниками пенсионного обеспечения граждан. Требуются принципиально новые подходы к формированию пенсий.

Для решения данной проблемы была разработана Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.12.2012 г. № 2524-р). Действие Стратегии рассчитано до 2030 года, то есть эффект от ее реализации в полной мере ощутят на себе граждане, родившиеся в 70-х годах прошлого века, которые к 2030 году достигнут пенсионного возраста. Основными целями Стратегии являются [5]: максимальная сбалансированность пенсионной системы, то есть финансирование выплаты страховых пенсий должно осуществляться в полной мере за счет поступающих в бюджет Пенсионного фонда страховых взносов; достижение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40% утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате; обеспечение среднего раз-

мера трудовой пенсии по старости на уровне 2,5-3,0 прожиточных минимумов пенсионера. Основной задачей, призванной обеспечить достижение поставленных целей, является внедрение трехуровневой модели пенсионной системы (рис. 2).

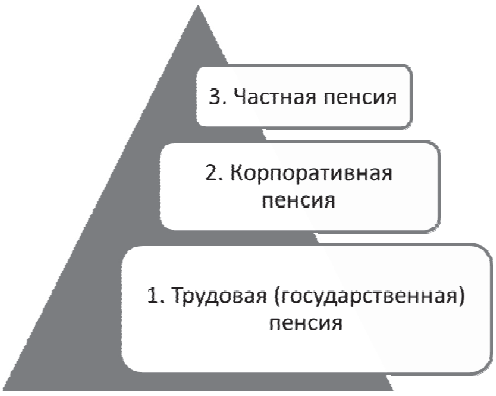


Рис. 2. Трехуровневая модель пенсионной системы [5]

В соответствии с представленной моделью, основной составляющей пенсионного обеспечения по-прежнему является пенсия, формируемая в рамках системы обязательного пенсионного страхования и финансируемая за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателями, и межбюджетных трансфертов. К дополнительным видам пенсионного обеспечения относятся корпоративная пенсия, формируемая работодателем, и частная пенсия, формируемая самим работником. При этом коэффициенты замещения по уровням выглядят следующим образом: частная пенсия – 5%; корпоративная пенсия – 15%; государственная пенсия – 40%. Таким образом, при эффективном использовании всех имеющихся инструментов финансирования пенсии может быть обеспечено сохранение до 60% заработной платы.

Корпоративные пенсии формируются за счет добровольных взносов работодателя и рассматриваются, прежде всего, как гибкий и эффективный инструмент мотивации сотрудников, так как есть возможность определения условий участия в программе и исключения из нее сотрудника в случае их невыполнения. Частные пенсии формируются за счет взносов граждан в рамках индивидуальных пенсионных планов на основе договоров негосударственного пенсионного обеспечения. Договор может быть заключен как в свою пользу, так и в пользу третьих лиц – супруга, родителей, иных граждан. Накопления по договорам негосударственного пенсионного страхования наследуются. Пенсия формируется за счет взносов и инвестиционного дохода.

При разработке Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации был учтен, в том числе, и мировой опыт организации пенсионного обеспечения. Пенсионная система формируется под воздействием демографических, культурных, социальных и финансовых особенностей каждого государства. Согласно отчета Организации экономического сотрудничества и развития, общими тенденциями развития стран Европы и США является снижение численности трудоспособного населения и рост числа пенсионеров, что связано с увеличением продолжительности жизни, с одной стороны, и со снижением рождаемости с другой [8]. Таким образом, демографическая ситуация в Российской Федерации вполне соответствует мировому тренду.

Основой пенсионного обеспечения граждан развитых стран также являются государственные пенсионные программы. Поскольку пенсионные программы государства носят распределительный характер, с уменьшением числа работающего населения государственного пенсионного обеспечения становится недостаточно для покрытия нужд возросшего числа пенсионеров. Для решения данных проблем государства проводят стратегию постепенного перехода к частным страховым фондам. Дополнительные пенсионные программы охватывают 30-60% работающих, коэффициент замещения составляет 10-30%. В связи с изменением концепции пенсионной системы, возрастает роль финансовых институтов, предлагающих продукты дополнительного пенсионного обеспечения. Согласно статистике, приведенной ОЭСР, растут активы институциональных инвесторов, и возрастает роль пенсионных резервов в экономическом развитии страны.

Совокупные активы пенсионных фондов занимают третье место после активов инвестиционных фондов и страховых компаний. Отношение рыночной стоимости активов пенсионных фондов к внутреннему валовому продукту является показателем, характеризующим степень деловой активности этого вида финансовых институтов. Наибольших значений данный показатель достигает в Нидерландах (166,3%), Исландии (148,7%), Швейцарии (119,0%), Австралии (103,3%) и США (83,0%) [7]. Данное соотношение будет выше в странах, где помимо распределительного подхода к пенсионному обеспечению применяются накопительные схемы. Для сравнения, доля пенсионных резервов Российской Федерации в ВВП составляет лишь порядка 5,2% [2].

Как в мировой практике, так и в России основными инструментами формирования частных пенсий являются пенсионные программы пенсионных фондов и пенсионные продукты страховых компаний. В настоящее время деятельность негосударственных пенсионных фондов регулируется Федеральным законом от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах». В частности, Закон вводит понятия «пенсионные резервы» и «пенсионные накопления». Пенсионные резервы – совокупность средств, находящихся в собственности фонда и предназначенных для исполнения фондом обязательств перед участниками в соответствии с пенсионными договорами. Пенсионные накопления – совокупность средств, находящихся в собственности фонда, предназначенных для исполнения обязательств фонда перед застрахованными лицами в соответствии с договорами об обязательном пенсионном страховании. В отношении пенсионных резервов и пенсионных накоплений законом устанавливаются различные правила их размещения и инвестирования, а также то, что исполнение обязательств субъектов отношений по обязательному пенсионному страхованию не может осуществляться за счет средств пенсионных резервов, и наоборот. Таким образом, говоря о дополнительном пенсионном обеспечении, имеют в виду именно пенсионные резервы.

В 2014 году началась реформа обязательного пенсионного страхования, в рамках которой проводится реорганизация негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в акционерные общества и их вступление в систему гарантирования прав застрахованных лиц. По данным Центрального Банка России, по состоянию на 31.12.2014 г. процедуру акционирования завершили 47 негосударственных пенсионных фондов из 61, принявших такое решение. Начался активный процесс вступления негосударственных пенсионных фондов в систему гарантирования прав застрахованных лиц. Всего же, по состоянию на 31.12.2014 г. в Российской Федерации действовали 120 НПФ [3]. Объем пенсионных резервов НПФ на 31.12.2014 г. составил 905,0 млрд рублей. Соотношение пенсионных резервов и пенсионных накоплений в негосударственных пенсионных фондах составляет 4 к 5. При этом рост бизнеса НПФ во многом обусловлен развитием корпоративных пенсионных программ.

Страховые компании предлагают продукты пенсионного страхования в рамках программ по страхованию жизни. В отличие от пенсионных фондов, страховые компании предлагают программы, включающие, кроме наступления пенсионного возраста (инвалидности), иные страховые случаи. Пенсионное страхование может сочетаться со страхованием по случаю смерти до достижения страхователем пенсионного возраста (определенная сумма выплачивается наследникам). До недавнего времени страховые компании предлагали преимущественно пенсионные продукты с установленными выплатами, в то время как негосударственные пенсионные фонды ориентированы в основном на продукты с установленными взносами, и размер будущей пенсии зависит от величины инвестиционного дохода. В настоящее время и страховые компании ориентируются в первую очередь на пенсионные продукты с установленными взносами.

Доходность активов страховых компаний и пенсионных фондов играет решающую роль в определении размера будущих выплат. Законодательно установлены следующие принципы размещения средств пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений (ст. 24 Федерального закона от 07.05.1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»):

1) обеспечения сохранности указанных средств;

2) обеспечения доходности, диверсификации и ликвидности инвестиционных портфелей;

3) определения инвестиционной стратегии на основе объективных критериев, поддающихся количественной оценке;

4) учета надежности ценных бумаг;

5) информационной открытости процесса размещения средств пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений для фонда, его вкладчиков, участников и застрахованных лиц;

6) прозрачности процесса размещения средств пенсионных резервов и инвестирования средств пенсионных накоплений для органов государственного, общественного надзора и контроля, специализированного депозитария и подконтрольности им;

7) профессионального управления инвестиционным процессом.

Инвестиционная политика страховых компаний регламентирована Указанием Банка России от 16.11.2014 г. № 3444-У «О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов». Законодатели отдают приоритет при инвестировании пенсионных и страховых резервов вложениям в государственные ценные бумаги и размещению средств на депозитах, что гарантирует низкий уровень риска инвестиций, но не предполагает высокой доходности. Это, в свою очередь, является одним из препятствий развития рынка дополнительного пенсионного обеспечения, поскольку низкая доходность размещения пенсионных резервов не позволяет получить инвестиционный доход, достаточный для обеспечения приемлемого уровня пенсионных выплат. В данном случае более выгодной альтернативой добровольного пенсионного страхования для будущих пенсионеров станет приобретение недвижимости, банковский депозит или вклад в паевой инвестиционный фонд, что обеспечит уровень дохода, по крайней мере, сопоставимый с уровнем инфляции.

Можно сделать вывод, что ключевым условием развития финансовых продуктов на рынке дополнительного пенсионного обеспечения является достижение уровня доходности, сопоставимого с уровнем доходности альтернативных финансовых продуктов, что требует изменения подходов к размещению пенсионных резервов. Причинами низкой доходности пенсионных резервов (порядка 6-7%) можно считать государственное регулирование инвестиционной политики, а также экономическую и политическую нестабильность как в Российской Федерации, так и в мире в целом.

Несмотря на, казалось бы, очевидную целесообразность участия в системе добровольного пенсионного страхования, данный сегмент финансового рынка в России находится в настоящее время в стадии становления. В то время, как в Европе и США программы дополнительного пенсионного обеспечения охватывают 30-60% работающего населения, Центральный Банк приводит следующие данные по количеству участников добровольной пенсионной системы в процентах от численности жителей [2]: Центральный федеральный округ – более 5%; Северо-Западный федеральный округ – 2-5%; Уральский федеральный округ – 2-5%; Приволжский федеральный округ – 1-2%; Дальневосточный федеральный округ – 1-2%; Южный федеральный округ – 1%; Сибирский федеральный округ – менее 1%; Северо-Кавказский федеральный округ – 0%. Причинами, с которыми связано низкое участие населения в добровольных пенсионных программах, могут быть следующие: низкий уровень доходов, не позволяющий производить отчисления в счет будущей пенсии; недостаточная осведомленность граждан о финансовых продуктах дополнительного пенсионного обеспечения; традиционное недоверие населения к эффективности финансовых институтов, гарантии сохранности и уровня доходности вкладов.

Следует отметить, что ни государство, ни пенсионные фонды, ни страховые компании в настоящее время не проводят мероприятий по активному продвижению данных финансовых продуктов, ориентируясь в первую очередь на корпоративный сегмент. Можно предположить, что на настоящем этапе реформирования пенсионной системы Российской Федерации более актуальными являются вопросы финансирования системы обязательного пенсионного страхования, а финансовые продукты дополнительного пенсионного обеспечения ориентированы на граждан с высоким уровнем дохода.

Подводя итог изложенному выше, можно сделать вывод, что ключевыми факторами развития системы дополнительного пенсионного обеспечения были и остаются уровень доходов населения, позволяющий, помимо текущих расходов, производить взносы на добровольное пенсионное страхование, а также уровень доходности по пенсионным накоплениям, сопоставимый с уровнем доходности альтернативных финансовых продуктов. Кром того, можно говорить о том, что проблема пенсионного обеспечения носит системный характер. Данное утверждение актуально как для России, так и для большинства других стран. Распределительная система выплаты пенсий более не дееспособна, и необходима разработка новых инструментов и подходов, в частности, накопительных схем. Но данная проблема усугубляется тем, что в условиях экономического кризиса ограничены не только способности государства полноценно реализовывать социальные программы, но также падают реальные доходы населения, доходность по финансовым вложениям. Все эти факторы создают препятствия для развития дополнительных видов пенсионного обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Никитина Т.В., Репета-Турсунова А.В., Никитин М.А.* Анализ стратегий долгосрочного инвестирования домохозяйств в России и Германии // Финансы и бизнес. 2015. № 2. С. 92-104.
2. Обзор ключевых показателей некредитных финансовых организаций по итогам 2014 года Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_270415.pdf (дата обращения 15.09.2015 г.).
3. *Репета-Турсунова А.В., Ядрин А.В.* Сберегательная политика домохозяйств в области пенсионного обеспечения с позиции финансовой грамотности // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2015. № 2. С. 205-213.
4. Средний размер трудовой пенсии в РФ в 2015 г составит 12,4 тыс рублей. РИА Новости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/society/20140916/1024289556.html#ixzz3n24yHOTu (дата обращения 25.07.2015 г.).
5. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 25.12.2012 г. № 2524-р). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru/70290226/#block_15 (дата обращения 20.09.2015 г.).
6. Численность населения по отдельным возрастным группам. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/progn3.htm (дата обращения 25.07.2015 г.).
7. OECD Pensions at a glance 2013: OECD and G20 indicators, OECD Publishing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2013-en (дата обращения 15.09.2015 г.).
8. OECD Pensions Outlook 2014, OECD Publishing. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1787/9789264222687-en (дата обращения 15.09.2015 г.).

Борисова В.В., Гордей К.Г.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация. *В статье приведён анализ национальной экономики Республики Беларусь. Показано, что для её эффективного функционирования требуется создание и развитие логистической системы. В республиканской экономике доминирует государственная собственность, поэтому в проектировании логистических систем важную роль играет государство. В статье рассмотрены особенности развития складской логистики Республики Беларусь, как подсистемы макрологистической системы национальной экономики.*

Ключевые слова. *Государственная поддержка логистических процессов, логистическая система, складская логистика, рыночная инфраструктура.*

Borisova V.V., Gordey K.G.

FEATURES OF TRANSFORMATION OF LOGISTIC PROCESSES IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Abstract. *The article analyzes the national economy of the Republic of Belarus. Its effective functioning requires creation and development of logistic system. The state ownership dominates in economy of the Republic of Belarus therefore state plays very important role in projection of logistic systems. Features of development of warehouse logistics in the Republic of Belarus as subsystems of macrologistic system of national economy are also considered in the article.*

Keywords. *State support of logistic processes, logistic system, warehouse logistics, infrastructure of the market.*

✧ ✧ ✧

Преобразования в материально-техническом снабжении Республики Беларусь были начаты в конце 1990-х годов. Кардинальное экономическое реформирование республиканского хозяйства имело как ряд положительных, так и ряд отрицательных аспектов. Положительным следствием экономических реформ стало создание в республике конкурентной среды, развитие элементов рыночной инфраструктуры, обеспечение поддержки предпринимательства. Среди отрицательных аспектов реформ особо

ГРНТИ 06.56.21
© Борисова В.В., Гордей К.Г., 2015
Вера Викторовна Борисова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Кирилл Григорьевич Гордей – аспирант кафедры логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Гордей К.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 911 837-46-23. E-mail: kirillgordei@yahoo.com.
Статья поступила в редакцию 12.09.2015 г.
Для ссылок: Борисова В.В., Гордей К.Г. Особенности трансформации логистических процессов в Республике Беларусь // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 30-36.

проявили себя негативные последствия, связанные со снижением эффективности ряда ключевых секторов экономики, включая машиностроительный сектор, сокращение темпов роста научно-технического прогресса и возникновение имущественного расслоения в обществе.

Современная Беларусь характеризуется социально-ориентированной моделью рыночного типа с достаточно высокой степенью государственного воздействия на социально-экономические процессы. В республиканской экономике доминирует государственная собственность и недостаточно развит частный сектор по сравнению со странами европейского региона. Предприятия частного сектора преимущественно сосредоточены в оптовой и розничной торговле, а также в сфере услуг. Около 20% всех предприятий республики – это хозяйствующие субъекты, которые относятся к малому бизнесу. Несмотря на преобладание государственной собственности в экономике страны, в распределении и планировании хозяйственной деятельности отсутствует централизованное планирование. При этом ряд макроэкономических действий, включая регулирование цен на наиболее важные товарные группы, централизованно осуществляет государство.

Мировой опыт свидетельствует о наличии ряда моделей построения национальных хозяйств, характеризующихся большей или меньшей степенью воздействия государства на социально-экономические процессы в стране. Управление хозяйственными процессами в Беларуси осуществляется в условиях разнообразия и равноправия форм собственности, нацелено на синтез, а не противопоставление рыночных и государственных регуляторов.

На разных уровнях хозяйствования управление экономическими процессами характеризуется существенными различиями применяемых методов. Так, на микроуровне, в первичных звеньях хозяйствования, в управлении преобладают рыночные методы. На макроуровне, когда возникает необходимость реализации общехозяйственных, национальных интересов и требуется решение социальных, общественных задач, преобладают социально-общественные подходы к управлению. В этом случае приоритетное положение государственного сектора в экономике страны способствует развитию социальных программ, позволяет поддерживать национальное сельское хозяйство, дотировать ЖКХ, медицинские и образовательные услуги населению, а также предоставлять льготы по кредитам при строительстве жилья. Решаются и задачи поддержки рыночных институтов макроэкономического уровня: логистических центров, бирж, инвестиционных фондов и др.

Анализ объективных и субъективных факторов социально-экономического развития Республики Беларусь свидетельствует о развитии национального хозяйства в формате социально-ориентированной многоукладной экономики. При этом необходимо отметить, что значительную роль в системе республиканских экономических отношений играет субъективный фактор, проявляющийся в реализации мер, принимаемых для осуществления объективных закономерностей. С нашей точки зрения, соединение объективных тенденций и субъективных факторов в системе республиканского управления позволяет решать сложные социально-экономические задачи в условиях глобальной нестабильности мирохозяйственных процессов.

Ошибочно было бы не отметить и наличие кризисных явлений в социально-экономическом развитии республики. Во втором десятилетии XXI-го века они проявились в девальвации национальной валюты, которая составила в 2011 году почти 189%, повышении цен на социально-значимые группы товаров, снижении заработной платы и в высоком уровне инфляции. На преодоление кризисных тенденций нацелены системообразующая и системорегулирующая функции государства. Это находит проявление в создании организационно-правовых условий хозяйствования, в развитии и укреплении социально-экономических процессов, в целенаправленном подходе к формированию государственного сектора экономики, в разработке стратегий развития страны, определении места и позиций страны в мировых хозяйственных процессах, распределении и перераспределении валового национального продукта. По данным республиканской государственной статистики ВНП на душу населения в 2012 году увеличился по сравнению с 2010 годом на 3836 долл. США и составил 17700 долл. США.

Системообразующая роль государства реализуется в создании конкурентной рыночной среды в экономике, в защите предпринимательства и в противодействии со стороны государства монополизму. Без этого невозможно осуществить инновационные преобразования в национальной экономике и сформировать соответствующую рыночную инфраструктуру. В экономической литературе инфраструктура обычно рассматривается как комплекс отраслей и хозяйственных звеньев, поддерживающих рынок, способствующих ускоренному обслуживанию предприятий по доставке товаров на рынок

и их реализации без потерь качества и потребительских свойств. Рыночную инфраструктуру Республики Беларусь составляют банковские учреждения, страховые, инвестиционные компании, транспортно-логистический сектор экономики. Складская инфраструктура с позиции государственного сектора представляет собой совокупность компаний, специализирующихся на предоставлении складских услуг государственным предприятиям (как составная часть подразделений государственных предприятий – внутрипроизводственный склад). Комплексное развитие инфраструктуры рынка оказывает непосредственное воздействие на темпы роста и повышение эффективности, как частного сектора экономики, так и общественного производства.

Рассматривая взаимосвязь рыночных и плановых механизмов хозяйствования, белорусские учёные отмечают особенности государственного регулирования воспроизводственных процессов: «Для государственной собственности характерен процесс планового распределения созданного продукта. При этом основное место в нём принадлежит вещественному обороту, а финансово-денежные отношения лишь опосредуют его» [2, с. 5]. То есть диапазон воспроизводственных отношений в республиканской экономике простирается от плановой поставки материальных ресурсов по распоряжению управляющего центра до свободной продажи ресурсов на основе использования рыночных механизмов. Учёные Белорусского государственного экономического университета отмечают целесообразность применения логистического знания в практической деятельности республиканских предприятий и организаций. Логистическая терминология всё больше входит в хозяйственную практику предприятий Республики Беларусь, а логистическая составляющая (закупочная, транспортная, складская) рассматривается как ключевой компонент республиканской инфраструктуры.

В настоящее время транспортная инфраструктура Республики Беларусь характеризуется разветвленной сетью железных дорог, которая соединяет её с Россией на востоке и европейскими странами на западе. Общая эксплуатационная длина путей – 5512 км. В Беларуси имеются автодороги общего пользования (83 тыс. км), дороги ведомств (200 тыс. км) и городские дороги (10 тыс. км). Воздушный транспорт представлен 7 международными аэропортами, крупнейший из которых находится в Минске. Имеются также судоходные водные пути в бассейне Днепра (1,5 тыс. км). Многие звенья и институты инфраструктуры ещё не достаточно развиты и требуют качественных преобразований. Государство располагает инструментами лицензирования деятельности зарождающихся субъектов инфраструктуры, административными рычагами регламентации параметров и направлений их деятельности. Это предполагает наличие соответствующей нормативно-правовой базы; информационной поддержки; связующих интеграционных элементов и форм кооперирования.

Базовая функция государства в части развития инфраструктурного комплекса страны состоит в правовом обеспечении хозяйствования, поддержке стабильности законодательных норм и регламентов. Правовая база хозяйствования Республики Беларусь в достаточной мере ориентирована на поддержку рыночных отношений в стране. Вместе с тем, негативным фактором является внесение изменений в условия деятельности предпринимательских структур. Структура национального хозяйства Беларуси характеризуется следующими секторами экономики (источник данных – Национальный статистический комитет Республики Беларусь): промышленность (30,1%); торговля и ремонт (14%); сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (8,6%); транспорт и связь (7,5%); строительство (7,4%); операции с недвижимостью (6%); образование (3,9%), финансовая деятельность (3,7%); государственное управление (3%); здравоохранение и социальные услуги (2,9%); коммунальные услуги (1,9%); гостиницы и рестораны (0,7%). Наибольший удельный вес в ВВП приходится на промышленное производство. Так, в 2013 году объем промышленного производства по видам экономической деятельности «Горнодобывающая промышленность», «Обрабатывающая промышленность» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» в текущих ценах составил 609,2 трлн рублей. При этом, индекс промышленного производства к уровню 2012 года составил лишь 95,2%. Большую долю (90,4%) промышленного производства занимает обрабатывающая промышленность. Объёмы производства в этом секторе экономики составили 550442,3 млрд руб., на долю предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды приходится около 8%, что составляет 48884,6 млрд руб. Объёмы производства горнодобывающей промышленности – 9887 млрд руб., или 1,6% от общего промышленного производства.

В настоящее время социально-экономическое развитие республики характеризует сложное переплетение как положительных, так и негативных процессов. Положительные аспекты развития мы свя-

зываем со структурной трансформацией национального хозяйства и повышением степени открытости экономики, следствием чего стало обеспечение конкурентоспособности белорусских товаров не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Негативные процессы находят проявление в спаде промышленного и сельскохозяйственного производства, в значительном износе основных фондов и низком уровне производительности труда. Можно выделить три группы отраслей, определяющих динамику национального хозяйства Республики Беларусь: отрасли, динамика развития которых выше средненационального уровня; отрасли, динамика производства которых совпадает с общими темпами роста промышленного производства; отрасли, динамика развития которых ниже, чем общие темпы развития промышленного производства.

Системообразующая роль государства в данном случае реализуется путём стимулирования рыночного спроса, использования рычагов ценообразования, системы госзаказа, что проявляется в формировании эффективных условий хозяйствования на собственной материальной основе. В данном контексте значительную роль играет и государственная научно-техническая политика, ориентированная на содействие инновациям, внедрению передовых, прорывных технологий в хозяйственную практику. В связи с этим актуализируется проблема государственного регулирования логистических процессов в системах поставок. Для эффективного функционирования республиканской экономики требуется создание и развитие таких организационных структур, как складские логистические комплексы, логистические распределительные центры, информационные базы обслуживания клиентов, сервисные станции и др., которые могли бы содействовать развитию товародвижения.

Условия для устойчивого развития сформировавшихся положительных тенденций в логистической сфере Республики Беларусь обеспечивает стабилизирующая функция государства. Это находит отражение в оптимальном комбинировании основных факторов производства, экономии ресурсов в процессе производства, нацеленности хозяйства страны на экономический рост. Согласно Закону Республики Беларусь «О логистической деятельности» (глава 2, статья 8), государственное регулирование в области логистической деятельности включает в себя: проведение единой государственной политики в этой области; разработку и утверждение при необходимости государственных программ развития логистической деятельности, включая ее государственную поддержку; обеспечение благоприятных экономических и иных условий для осуществления логистической деятельности; техническое нормирование, стандартизацию, подтверждение соответствия требованиям технических нормативных правовых актов и добровольную сертификацию логистической деятельности; установление требований безопасности логистической деятельности; выполнение государственной статистической отчетности в этой области; охрану окружающей среды при осуществлении логистической деятельности; обеспечение международного сотрудничества в этой области. Осуществление логистической деятельности в Республике Беларусь осуществляется по следующим основным принципам: государственное регулирование, управление и контроль; равенство прав участников логистической деятельности; соблюдение интересов всех участников логистической деятельности; обеспечение безопасности осуществления логистической деятельности на основе соблюдения требований законодательства Республики Беларусь, в том числе технических нормативных правовых актов.

Системный подход к трансформации логистических процессов в Республике Беларусь предполагает структуризацию национального хозяйства на элементы, звенья, иерархические уровни и выявление взаимосвязей и взаимозависимостей, а также адаптацию объекта исследования к меняющимся условиям внешней среды, включая противодействие дезорганизационным факторам и сохранение целостности системы. При таком подходе экономику Республики Беларусь можно рассматривать как воспроизводимую целостность элементов-звеньев макрологистической системы, обеспечивающей воспроизводственный цикл хозяйствования в соответствии с заданной стратегической целью.

Теоретическую основу построения такого рода макрологистической системы обеспечивает воспроизводственный подход к финансово-кредитным, трудовым, материальным и др. производственным ресурсам. При этом логистический подход к запуску воспроизводственных процессов позволяет осуществить интенсивное развитие элементов-звеньев системы. Взаимодействия и взаимосвязи звеньев системы отражают функциональный срез организации национального хозяйства республики. Характерные черты такой организации – саморазвитие, через воспроизводственный цикл, самосохранение, адаптация к изменениям, самообеспеченность. Отметим, что акцент в развитии данной системы смещается от объёмных показателей в сторону качественных инновационных параметров.

Известно, что для логистической системы характерна потоковая форма организации экономической материи. Рассматривая материальный поток на всём пути его следования – от источника возникновения сырья до конечного потребителя, – выделяют следующие функциональные области: логистика снабжения, логистика производства, логистика сбыта (распределения). Проведённый нами анализ показал, что складирование участвует на всех этапах движения материального потока. Именно склады связывают всех участников логистической системы, проводящих материальный поток. Со склада начинаются и складом заканчиваются все функциональные области логистики, и само товародвижение внутри каждого звена логистической системы сопровождается складированием.

Перемещение материальных потоков в логистической цепи почти всегда невозможно без концентрации в определённых местах необходимых запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Кроме того, склады позволяют координировать и выравнивать спрос и предложение в снабжении и сбыте (распределении) за счёт создания страховых и сезонных запасов; обеспечивают условия поддержки активной стратегии сбыта; увеличивают географический охват рынков сбыта. Для Республики Беларусь значение складов велико в связи с развитием и созданием новых территориально-производственных комплексов, в которых целесообразно размещение крупных объединённых складских баз по видам продукции производственно-технического назначения (для снабжения промышленных узлов и производственных предприятий) и по видам товаров народного потребления (для снабжения населения). В этой связи складская логистическая система Республики Беларусь рассматривается нами как важнейшая подсистема макрологистической системы национальной экономики.

В последнее время учёные всё больше внимания уделяют не только экономическим, но и социальным, экологическим, ресурсосберегающим параметрам логистических систем. Так, например логистические системы определяют, как «системы управления экономическими потоками, охватывающие посреднические, торговые и транспортные организации и предприятия других отраслей и сфер. Эти системы создаются на уровне административно-территориального образования для решения коммерческих, социальных, экономических, экологических, научных и других задач» [1, с. 395]. Такой подход к определению понятия «логистическая система» особенно важен для Республики Беларусь. При проектировании логистических систем разного уровня необходимо не просто оптимизировать (с точки зрения рационализации и минимизации логистических затрат) потоковые процессы, но и учитывать экологические, социальные, ресурсосберегающие характеристики логистической системы.

Поскольку в логистической системе Республики Беларусь инфраструктурный комплекс выполняет системообразующую роль, то в рамках построения республиканской логистической системы важно учитывать такие элементы-звенья, как экология, ресурсосбережение, безопасность жизнедеятельности населения страны. Все эти составляющие следует рассматривать во взаимосвязи и взаимозависимости, исходя из постоянно изменяющихся факторов и условий развития системы, при этом все они объединены общей целью: обеспечение успешного развития, функционирования и жизнеобеспечения, что невозможно без выработки соответствующей стратегии и целенаправленного управления хозяйством страны.

В настоящее время центр тяжести в плановой управленческой деятельности смещается в сторону стратегического планирования. Под стратегическим развитием Республики Беларусь мы понимаем выбор долгосрочных крупномасштабных мероприятий социально-экономического развития. Главная задача в данном случае состоит в определении приоритетов хозяйствования, обосновании комплексных программ и ключевых точек роста. Планирование всё в большей степени приобретает индикативный характер, что находит отражение в ключевых показателях жизнеобеспечения населения страны, на которые необходимо выйти в определённый временной период. Индикаторы, выступая в качестве плановых ориентиров, становятся весьма эффективным инструментом управления. Индикаторы – это планы-прогнозы, составляемые государством с целью помочь хозяйствующим субъектам в выборе ориентиров и разработке собственных планов, исходя из видения экономического будущего государственными органами и привлечёнными ими научными организациями.

Основным средством реализации индикативного планирования является обмен планами между государственными органами управления и частными предпринимателями. Итогом такого обмена становятся проекты, совместимые как по линии государства, так и по линии частного бизнеса. Индикаторы развития применяются и при проектировании элементов логистической системы. Так, например, что-

бы создать эффективную складскую логистическую систему, необходимо выбрать правильное территориальное размещение склада, что связано с процедурой отвода земельного участка и подготовкой территории для строительства склада. Данные процедуры регулируются Законом Республики Беларусь «О логистической деятельности». Так, отвод земельных участков под строительство логистических центров осуществляется Минским городским исполнительным комитетом в г. Минске и областными исполнительными комитетами в других городах. При этом устанавливается порядок отведения земельных участков. В первую очередь отводятся земельные участки в городах, в которых предусмотрено строительство логистических центров решениями правительства, а также в свободных экономических зонах. Также земельные участки, в которых предполагается строительство логистических центров общего пользования, могут отводиться в случае заявок инвесторов. В таком случае, инвестиционное предложение направляется в Минский городской или областной исполнительный комитет.

Инвестор предоставляет государственным органам управления следующие данные: предполагаемый объём и номенклатура, перерабатываемых логистическим центром грузов; обоснование требуемой под строительство складских помещений площади и потребности в подъездных путях различных видов транспорта; предполагаемые объёмы инвестиций, в том числе их источник, период инвестирования и окупаемости вложений. Инвестиционное предложение сопровождается экспертным заключением, подтверждающим категорию и класс планируемого, строящегося объекта. Отведенные под строительство логистического центра общего пользования земельные участки выставляются на аукцион. В случае если на один и тот же земельный участок или его часть имеется несколько претендентов, то выбор инвестора осуществляет конкурсная комиссия.

Государственное регулирование логистической и складской деятельности осуществляется также на основе государственных стандартов: СТБ 1487-2004 «Перевозки грузов и пассажиров автомобильным транспортом. Термины и определения», СТБ 2046-2010 «Транспорто-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию», СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения», СТБ 2133-2010 «Классификация складской инфраструктуры», СТБ 2196-2011 «Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Интерактивные электронные технические руководства. Требования к логистической структуре базы данных», СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации», СТБ 2345-2013 «Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей логистических услуг и процедура сертификации».

Согласно государственному стандарту СТБ 2046-2010, к транспортно-логистическим центрам предъявляются требования по их техническому оснащению: наличие автоматизированных систем складского учета товарно-материальных ценностей; возможность многоярусного стеллажного хранения грузов (при осуществлении складских операций с грузами, позволяющими производить такое хранение); наличие современных средств механизации погрузочно-разгрузочных работ и транспортно-складских операций по переработке грузов; расположение на территории транспортно-логистического центра структурных подразделений Государственного таможенного комитета Республики Беларусь по Строительным нормам и правилам СНиП 2.08.02-89 «Общественные здания и сооружения»; наличие подъездных путей одного или нескольких видов транспорта в соответствии со Строительными нормами Республики Беларусь СНБ 3.03.01-98 «Железные дороги колеи 1520 мм», ТКП 059, ТКП 45-3.02-90; наличие крытых складских помещений по Строительным нормам и правилам СНиП 2.09.03-85; охраняемая территория для парковки и отстоя автопоездов; наличие помещений для административно-делового центра; общая площадь территории, занимаемая транспортно-логистическим центром; общая площадь крытых складских помещений; общая площадь открытых площадок для хранения грузов; площадь контейнерной площадки, предназначенной для обработки большегрузных контейнеров; суммарная вместимость складов транспортно-логистического центра; коэффициент, характеризующий долю проездов и определяемый отношением площади, занимаемой проездами к общей площади транспортно-логистического центра. Столь детальная регламентация логистической деятельности обусловлена тем, что для успешного развития республиканского хозяйства инфраструктурный комплекс выполняет роль своего рода общего фундамента, опоры для различных секторов экономики.

Основное назначение инфраструктурного комплекса Республики Беларусь мы видим в обеспечении эффективного функционирования товарных, сервисных, информационных и финансовых потоков

в хозяйственных системах разного уровня. Успешное социально-экономическое развитие Республики Беларусь во многом зависит от возможности и способности создания эффективной инновационно-ориентированной инфраструктуры, основанной на инновационных знаниях, ресурсах и продуктах, освоении новых рынков сбыта продукции. Решение этой задачи невозможно без модернизации складской инфраструктуры на принципах логистики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасенко И.Д., Борисова В.В.* Логистика в системе совокупного знания. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 395 с.
2. *Баско И.М., Дурасов А.С., Карпенко О.И.* и др. Материально-техническое снабжение. Мн.: БГЭУ, 2002.

Соловейчик К.А., Аркин П.А., Бородина Е.П.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО И КОНЦЕССИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР

Аннотация. *В статье анализируется законодательство о государственно-частном партнерстве (ГЧП), рассматриваются вопросы соотнесения законодательства в области ГЧП, концессионных соглашений и контракта жизненного цикла. Освещена работа рабочей группы по вопросам ГЧП Экспертного совета АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад», работающего под эгидой полномочного представителя Президента Российской Федерации в СЗФО, по совершенствованию правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и повышения качества товаров, работ, услуг.*

Ключевые слова. *Государственно-частное партнерство, концессионные соглашения, контракт жизненного цикла, привлечение инвестиций.*

Soloveychik K.A., Arkin P.A., Borodina E.P.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AND CONCESSIONS: THE ECONOMIC AND LEGAL ANALYSIS OF THE INVESTMENTS ATTRACTION MECHANISM IN THE PUBLIC SECTOR

Abstract. *The article analyzes legislation on public-private partnership (PPP) and addresses the correlation of legislation in the field of PPP, concession agreements, and life cycle contract. The work of the working group on PPP issues by the Expert Council of the Strategic Partnership "North-West", which works under the auspices of the Plenipotentiary of the President of the Russian Federation in the Northwestern Federal District, is mentioned; their aim is to improve legislation in the field of legal conditions for attraction of investments to the Russian economy and to improve the quality of the goods, works, and services.*

Keywords. *Public-private partnership, concession agreements, life cycle contract, attraction of investments.*

✧ ✧ ✧

22 мая 2015 года рабочая группа по вопросам государственно-частного партнерства Экспертного совета АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад», работающего под эгидой полномочного

ГРНТИ 06.39.02
© Соловейчик К.А., Аркин П.А., Бородина Е.П., 2015
Кирилл Александрович Соловейчик – доктор экономических наук, доцент, вице-президент Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга, президент ОАО «Ленполиграфмаш» (г. Санкт-Петербург), профессор кафедры процессов управления наукоемкими производствами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Павел Александрович Аркин – доктор экономических наук, профессор, заместитель генерального директора по инновациям ООО «Холдинг Ленполиграфмаш» (г. Санкт-Петербург).
Екатерина Павловна Бородина – помощник заместителя генерального директора по развитию ООО «Каскад технологии» (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Аркин П.А.): 197376, Санкт-Петербург, наб. реки Карповки, 5 (Russia, St. Petersburg, Karpovka riv. emb., 5). Тел.: 8 (812) 234-85-95. E-mail: arkin1969@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 01.07.2015 г.
Для ссылок: Соловейчик К.А., Аркин П.А., Бородина Е.П. Государственно-частное партнерство и концессия: экономический и правовой анализ механизма привлечения инвестиций в государственный сектор // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 37-43.

представителя Президента Российской Федерации в СЗФО, обсуждала возможности реализации проектов государственно-частного партнерства (ГЧП) и совершенствования нормативно-правовой базы регионов СЗФО. В частности, обсуждались вопросы совершенствования законодательства о концессиях в целях реализации механизма государственно-частного партнерства (принятие региональных нормативно-правовых актов и актов межведомственного взаимодействия, принятие актов, регулирующих бюджетный процесс в регионе, принятие актов, регулирующих порядок предоставления земельных участков, стадии подготовки концессионного проекта, финансовое участие концедента в концессионном проекте, вопросы частной инициативы и технико-экономического обоснования и т.д.). Причиной дискуссии являлась определенная пробельность права в области государственно-частного партнерства.

Так Е.А. Шапкина пишет: «Отличительная черта государственно-частного партнерства в России в составе образующих его норм заключается в том, что это материальные нормы и нормы процессуального права, а также в том, что здесь присутствуют нормы разной юридической силы. Часть таких норм закрепляется в Конституции РФ, в федеральных законах, процессуально-регламентных актах. Вместе с тем наблюдается определенная пробельность права в данном направлении» [23]. Аналогичное мнение приводит Д.А. Самойлов: «В действующих федеральных нормативных правовых актах в одних случаях государственно-частное партнерство определяется только концессионными взаимоотношениями, в других – взаимоотношениями, возникающими при реализации федеральных целевых программ и целевых программ субъектов Российской Федерации, в третьих – при строительстве или создании объектов за счет средств инвестиционного фонда Российской Федерации и т.д.» [22].

Коллектив авторов в сборнике научных трудов под редакцией доктора юридических наук В.Г. Голубцова констатировал в 2014 году: «Очевидно, что в указанной сфере [ГЧП – примечание авторов статьи], как, впрочем, и в любых имущественных отношениях, в которых наряду с частными лицами участвует публичный субъект, задача создания адекватного, эффективного нормативного регулирования лежит не только в плоскости адаптации к этим отношениям традиционных цивилистических конструкций (хотя и это представляется немаловажным), но, как видится, в первую очередь в создании комплексного правового регулирования. Очевидно, что в настоящее время действующее законодательство не отвечает подобным требованиям и не содержит фактически сколько-нибудь разработанной системы правового регулирования отношений, возникающих в рамках реализации государственно-частного партнерства. Единственная, пожалуй, сфера, которая традиционно относится к государственно-частному партнерству и где такое регулирование присутствует, это сфера регулирования концессионных соглашений» [1].

Видимо именно в силу этих причин ряд авторов интерпретирует государственно-частное партнерство и как форму концессионных соглашений (или наоборот концессионные соглашения как форму государственно-частного партнерства) или даже называет контракт жизненного цикла (КЖЦ) одной из форм государственно-частного партнерства. Так А.Х. Нуриев пишет: «В российскую практику государственно-частного партнерства КЖЦ был введен совсем недавно. Так, в распоряжении Правительства РФ от 13 августа 2013 г. № 1414-Р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (в новой редакции)» установлено, что в числе мер по развитию концессионного законодательства предусматривается внедрение в российскую практику контрактов жизненного цикла» [3]. Поддерживает А.Ф. Нуриева и А.Ю. Рыманов: «Государственно-частное партнерство (ГЧП) вовлекает специальный набор стимулов для частного сектора. Данные стимулы могут обеспечить социально-экономические выгоды через ... (1) ускоренную поставку (поставку услуг раньше срока). Ускоренная поставка связана с выгодами от наличия актива и связанными с этим услугами, полученными ранее, чем это могло произойти в противном случае; (2) расширенную поставку (поставку услуг более высокого качества или стандарта). Расширенная поставка соотносится с дополнительным качеством инфраструктурных активов и связанных с этим услуг, предоставляемых в проектах ГЧП. Расширенная поставка может быть вызвана структурными чертами ГЧП: методом жизненного цикла и гарантийного обслуживания...» [21].

В развитие дискуссии М.В. Билль пишет: «Государственно-частное партнерство, особенно оформляемое концессионным соглашением, имеет глубокие исторические корни» [2]. Согласен был в первой половине 2015 года с этим мнением и А. Родин: «Действующее законодательство РФ позволяет использовать основные модели ГЧП, такие как: концессионная модель (согласно Федеральному зако-

ну от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях»), предусматривающая право государственной (муниципальной) собственности на объект соглашения; основанные на частной собственности на объект модели ГЧП, структурируемые в соответствии с общими положениями законодательства Российской Федерации» [20].

Согласен с высказываемыми позициями и коллектив авторов статьи про проблемы государственно-частного партнерства в здравоохранении: «В настоящее время имеется ряд проблем, препятствующих широкому распространению ГЧП в сфере здравоохранения. В первую очередь необходимо отметить отсутствие надлежащей нормативной правовой базы, способствующей возникновению интереса у частного бизнеса к совместным проектам с государством в сфере охраны здоровья. Это связано не только с недостаточной гибкостью норм Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» в части имущественной судьбы инвестора, но и с проблемами применения норм типовых концессионных соглашений по отношению к объектам здравоохранения» [19].

Дискуссия, развернувшаяся в 2015 году в научной литературе, была основана на сближении, по мнению ряда авторов, законодательства о концессиях и их представления о государственно-частном партнерстве благодаря вступившим в 2015 году в силу изменениям в законодательство о концессиях на основании Федерального закона от 21 июля 2014 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [6] (основные изменения применяются с 01.02.2015), а также Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»[5] (основные изменения применяются с 01.03.2015). Именно эти два закона содержат, по мнению ряда авторов, важные положения, направленные на снятие барьеров к использованию различных форм государственно-частного партнерства, расширение сферы применения концессионных соглашений, создание благоприятных условий для частных инвестиций, устранение административных барьеров.

Основными можно назвать следующие изменения в области расширения возможностей заключения концессиональных соглашений, которое рассматривается рядом авторов как расширение возможностей государственно-частного партнерства: объектами концессионных соглашений могут быть остановочные пункты (как элементы обустройства автомобильных дорог), объекты, на которых осуществляется обращение с отходами производства и потребления, а также объекты социального обслуживания населения; возможность перемены лиц по концессионному соглашению с согласия концедента путем уступки требования или перевода долга до момента ввода в эксплуатацию объекта концессионного соглашения; возможность совместного конкурса, если при заключении концессионного соглашения планируются создание и (или) реконструкция объекта, части которого находятся или будут находиться в собственности разных публично-правовых образований; положения, касающиеся изменения существенных условий концессионного соглашения, если его реализация стала невозможной в установленные сроки: в результате обстоятельств непреодолимой силы, в случаях существенного изменения обстоятельств, при невозможности исполнения вследствие решений, действий (бездействия) органов государственной власти и местного самоуправления (в соответствии с новой трактовкой концедент обязан рассмотреть требования концессионера по изменению существенных условий и принять по ним решение в течение тридцати дней; исключена общая норма о возможности не устанавливать концессионную плату, за исключением концессионных соглашений в отношении объектов теплоснабжения, централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения, отдельных объектов таких систем; использование прав концессионера в качестве обеспечения по обязательствам в отношении любых объектов (не ограничиваясь объектами автомобильного транспорта и коммунальной инфраструктуры); уточнены случаи, признаваемые существенными нарушениями концессионером условий концессионного соглашения; предусмотрена возможность выплаты платы концедента в отношении любых объектов концессионного соглашения (не ограничиваясь объектами автотранспортной инфраструктуры), если такая плата является критерием конкурса; расширен перечень случаев, когда концессионное соглашение может быть заключено без проведения конкурса; срок действия концессионного соглашения может быть продлен по решению уполномоченного органа, но не более чем на 5 лет, при этом продление срока осуществляется по согласованию с антимонопольным органом, если концедентом является субъект РФ или муниципальное образование.

С 1 мая 2015 года вступило в силу Постановление Правительства РФ от 31.03.2015 № 300 «Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения» [17], которое утвердило форму предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения.

Основными можно назвать следующие изменения в области земельного законодательства с целью расширения возможностей заключения концессиональных соглашений, которое рассматривается рядом авторов как расширение возможностей государственно-частного партнерства: предоставление концессионеру земельного участка, необходимого для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, в аренду без проведения торгов; предоставление земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, в аренду без проведения торгов для размещения объектов социально-культурного, коммунально-бытового назначения, для реализации масштабных инвестиционных проектов в случаях, предусмотренных законом; в случае включения объекта концессионного соглашения в прогнозный план приватизации на период, соответствующий окончанию срока действия концессионного соглашения, концессионеру будет предоставлено преимущественное право на выкуп объекта при условии добросовестного исполнения концессионного соглашения; каждый год до 1 февраля текущего года органы государственной власти и местного самоуправления обязаны утверждать перечни объектов, в отношении которых планируется заключение концессионных соглашений, размещаемые в установленном порядке в сети Интернет; концессионное соглашение возможно заключить с обратившимся с соответствующей инициативой заинтересованным лицом при условии размещения в установленном порядке на официальном сайте в сети Интернет предложения о заключении концессионного соглашения, если в течение 45 дней с момента размещения не поступит заявок о готовности к участию в конкуре; заключение концессионного соглашения в отношении нескольких объектов, если это не приведет к недопущению, ограничению, устранению конкуренции.

Данные нормы, по мнению ряда авторов, позволяют использовать формы государственно-частного партнерства за рамками законодательства о концессионных соглашениях, применению которых ранее препятствовала необходимость соблюдения положений земельного законодательства о предоставлении земельных участков для строительства (в том числе специальных правил проведения торгов). Однако для реализации указанной возможности потребуется принятие Правительством РФ, а также органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления нормативных правовых актов. Предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов возможно в следующих случаях:

- при предоставлении земельного участка юридическим лицам в соответствии с распоряжением Правительства РФ для размещения объектов социально-культурного назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов критериям, установленным Правительством РФ;
- при предоставлении земельного участка для размещения объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения, реализации масштабных инвестиционных проектов при условии соответствия указанных объектов, инвестиционных проектов критериям, установленным законами субъектов РФ в соответствии с распоряжением высшего должностного лица субъекта РФ;
- при предоставлении земельного участка для выполнения международных обязательств РФ, а также юридическим лицам для размещения объектов, предназначенных для обеспечения электро-, тепло-, газо- и водоснабжения, водоотведения, связи, нефтепроводов, объектов федерального, регионального или местного значения.

Отдельно необходимо указать ряд нюансов относительно введенных законов:

1. Если решение приведет к изменению доходов (расходов) бюджета, оно принимается с учетом бюджетного законодательства. Невыполнение указанной обязанности дает концессионеру право приостановить исполнение соглашения.

2. В случае принятия нормативных правовых актов, которые приводят к увеличению совокупной налоговой нагрузки или ухудшению положения концессионера таким образом, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать, концедент обязан принять меры, обеспечивающие окупаемость инвестиций и получение необходимой валовой выручки.

3. Закреплена обязанность концедента предоставлять участнику конкурса, прошедшему предварительный отбор, исчерпывающий перечень сведений об объекте концессионного соглашения, а также доступ на объект концессионного соглашения.

4. Если в отношении объектов концессионная плата предусмотрена, ее максимальный размер должен определяться исходя из принципа возмещения концеденту расходов на оплату им в период срока действия соглашения обязательных платежей, связанных с правом владения объектом концессионного соглашения.

5. Нарушения сроков создания и (или) реконструкции объекта будут признаваться существенными только когда нарушение состоялось по вине концессионера.

6. Неисполнение обязательств по осуществлению деятельности, предусмотренной концессионным соглашением, будет являться существенным нарушением, только если приводит к причинению значительного ущерба.

7. Прекращение или приостановление деятельности концессионера не будет считаться существенным нарушением, если исполнение приостановлено в связи с невыполнением концедентом обязанностей по изменению существенных условий.

8. Размер платы концедента на каждый год срока действия концессионного соглашения должен определяться как объем расходов, финансируемых за счет концедента, на создание и (или) реконструкцию объекта концессионного соглашения, и при этом расходы должны полностью обеспечиваться за счет платы концедента, если одновременно выполняются следующие условия: объектом являются системы коммунальной инфраструктуры и объекты коммунального хозяйства; принято решение о выплате платы концедента; концессионер реализует товары, работы, услуги по регулируемым ценам (тарифам) или с учетом надбавок к ним.

С 1 января 2015 года вступает в силу Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [7], который в пункте 2 статьи 2 поставил точку в дискуссии о возможности использования концессионных соглашений в сфере государственно-частного партнерства: «Отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением концессионных соглашений, с установлением гарантий прав и законных интересов сторон концессионного соглашения, регулируются Федеральным законом от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ "О концессионных соглашениях"» [7].

В статье 1 определена цель настоящего закона: «Создание правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения органов государственной власти, органов местного самоуправления... Настоящий Федеральный закон определяет основы правового регулирования отношений, возникающих в связи с подготовкой проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, заключением, исполнением и прекращением соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, в том числе соответствующие полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве» [7].

Необходимо отметить, что о муниципально-частном партнерстве, как о новой форме партнерства, подробно написано в статье С.М. Мироновой [4]. Сам же обсуждаемый закон можно условно разделить на две части. В первой закреплены основные понятия, принципы партнерства, требования к частному партнеру, объекты соглашения о партнерстве, урегулированы отношения, возникающие в связи с заключением, исполнением и прекращением соглашения о партнерстве, закреплены полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, установлены гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о партнерстве, установлен минимальный трехлетний срок для соглашений о партнерстве, закреплены права публичного партнера на осуществление контроля за исполнением соглашения о партнерстве, гарантии для частного партнера. Во второй (глава 5) приведен механизм определения частного партнера для реализации проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства путем проведения конкурсных процедур по механизму аналогичных законов [8, 9].

22 мая 2015 года рабочая группа по вопросам государственно-частного партнерства Экспертного совета АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад», работающего под эгидой полномочного представителя Президента Российской Федерации в СЗФО, обсуждала ряд предложений к уже введенному в гражданско-правовой оборот и вступающему в силу с 01.01.2016 г. Федеральному закону от 13.07.2015 № 224-ФЗ. Поправки можно разделить на три блока:

1. Внесение норм по аналогии с Федеральным законом от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [10]. К таким нормам можно отнести предложение предусмотреть возможность выступить в качестве частного партнера: действующих без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двух и более юридических лиц; специальных проектных обществ, действующих на принципах акционерного финансирования финансирующими организациями, находящимися под прямым или косвенным контролем публично-правовых образований. Также предлагается внедрить возможность заключения единого соглашения с множественностью лиц на стороне публичного партнера с тем, чтобы обеспечить единство подхода к исполнению обязательств сторонами соглашения.

2. Уточнение ряда норм относительно имущества в соглашении о государственно-частном партнерстве: возможность реализации проекта в отношении движимого имущества; возможность заключения соглашения в отношении имущества, которое принадлежит на праве хозяйственного ведения или пользования государственным или муниципальным предприятиям при условии что на момент передачи имущество оно будет освобождено от обременений; уточнение организационно-правового механизма передачи имущества по соглашению от публично-правового образования частному партнеру.

3. Внесение изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, допускающие возможность предоставлений бюджетный субсидий на срок, превышающий действие бюджетных лимитов в случае, если это предусмотрено решением о заключении соглашения.

Необходимо отметить, что в дальнейшем рабочей группе по вопросам государственно-частного партнерства Экспертного совета АНО «Стратегическое партнерство «Северо-Запад» необходимо будет сконцентрироваться на контроле приведения в период до 30.06.2016 г. законодательства в области государственно-частного партнерства субъектов федерации СЗФО в соответствие с Федеральным законом от 13.07.2015 № 224-ФЗ [7]. В частности, в Санкт-Петербурге это значительное количество нормативно-правовых актов [11-16, 18], которые требуют изменений. Безусловно, эта работа потребует не только грамотного правового закрепления, но и тщательной экономико-теоретической и организационно-управленческой проработки.

ЛИТЕРАТУРА

1. 20 лет Конституции Российской Федерации: актуальные проблемы юридической науки и правоприменения в условиях совершенствования российского законодательства: Четвертый пермский международный конгресс ученых-юристов (г. Пермь, 18-19 октября 2013 г.): избранные материалы. М.: Статут, 2014. 368 с.
2. *Билль М.В.* Зарубежный опыт нормативно-правового регулирования и организации государственно-частного партнерства // Российский юридический журнал. 2014. № 6. С. 27-34.
3. *Нуриев А.Х.* Тенденции развития государственно-частного партнерства в автодорожной сфере // Право и экономика. 2014. № 6. С. 29-32.
4. *Миронова С.М.* Муниципально-частное партнерство в России: современное правовое регулирование и новеллы законодательства // Право и экономика. 2015. № 8. С. 16-20.
5. О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 171-ФЗ: офиц. текст на 01.10.2015 // Российская газета. № 142. 27.06.2014.
6. О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях» и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 265-ФЗ: офиц. текст на 01.02.2015 // Российская газета. № 166. 25.07.2014.
7. 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 № 224-ФЗ: офиц. текст на 14.07.2015 // Российская газета. № 156. 17.07.2015.

8. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: федеральный закон от 18 июля 2011 года № 223-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 01.01.2015 // Собрание законодательства РФ. № 30 (ч. 1), ст. 4571. 25.07.2011.
9. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ: офиц. текст по состоянию на 30.06.2015 // Собрание законодательства РФ. № 14, ст. 1652. 08.04.2013.
10. О концессионных соглашениях: Федеральный закон от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ: офиц. текст на 01.05.2015 // Российская газета. № 161. 26.07.2005.
11. О мерах по развитию государственно-частных партнерств в Санкт-Петербурге: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 346: официальный текст по состоянию на 01.04.2012 // Информационный бюллетень Администрации Санкт-Петербурга. № 19. 25.05.2009.
12. О мерах по реализации Закона Санкт-Петербурга «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах»: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31.03.2009 № 347: официальный текст по состоянию на 15.05.2012 // Утро Петербурга. № 39-40. 23-26 апреля 2009.
13. О форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 27.01.2011 № 81: официальный текст по состоянию на 01.02.2011 // Санкт-Петербургские ведомости. № 16. 31.01.2011.
14. О форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частном партнерстве: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 28.01.2011 № 82: официальный текст по состоянию на 01.02.2011 // Санкт-Петербургские ведомости. № 16. 31.01.2011.
15. О форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 02.07.2012 № 672: официальный текст по состоянию на 07.07.2012 // Вестник Администрации Санкт-Петербурга. № 8. 16.08.2012.
16. О форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 16.04.2008 № 392: официальный текст по состоянию на 15.05.2012 // Невское время. № 71. 19.04.2008.
17. Об утверждении формы предложения о заключении концессионного соглашения с лицом, выступающим с инициативой заключения концессионного соглашения: Постановление Правительства РФ от 31.03.2015 № 300: офиц. текст на 01.05.2015 // Собрание законодательства РФ. № 15, ст. 2263. 13.04.2015.
18. Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627-100: официальный текст по состоянию на 07.07.2012 // Санкт-Петербургские ведомости. № 244. 28.12.2006.
19. *Путило Н.В., Волкова Н.С., Цомартова Ф.В.* Правовое регулирование государственно-частного партнерства в здравоохранении: опыт субъектов Российской Федерации // Журнал российского права. 2015. № 8. С. 25-34.
20. *Родин А.* ГЧП: основные модели и особенности применения // ЭЖ-Юрист. 2015. № 17. С. 5.
21. *Рыманов А.Ю.* Оценка эффективности проектов государственно-частного партнерства // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 13. С. 29-31.
22. *Самоловов Д.А.* Отношения государственно-частного партнерства в Российской Федерации: основные признаки и необходимость правового регулирования // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 6. С. 30-41.
23. *Шапкина Е.А.* Конституционная основа и функция государственно-частного партнерства в России // Конституционное и муниципальное право. 2014. № 5. С. 16-18.

Амосов М.И., Сафина С.С.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. К их числу относятся: недостаточное количество мостовых и тоннельных переходов через Неву; нехватка современных вылетных магистралей; неразвитость широтных связей между районами города и т.д. Предлагаются пути улучшения ситуации, которые могут быть использованы в разрабатываемом новом Генеральном плане Санкт-Петербурга.*

Ключевые слова. *Транспортная инфраструктура, Генеральный план, Санкт-Петербург.*

Amosov M.I., Safina S.S.

MAIN PROBLEMS OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT IN ST. PETERSBURG AND POSSIBLE WAYS OF THEIR SOLVING

Abstract. *The article deals with the problems of St. Petersburg transport infrastructure including insufficient number of bridges and tunnels crossing the Neva River; lack of modern highways; undeveloped relations between different parts of the city, etc. Authors offer ways of improving the situation, which can be used in the new Master Plan of St. Petersburg.*

Keywords. *Transport infrastructure, Master Plan, St. Petersburg.*

✧ ✧ ✧

Развитие транспортной инфраструктуры относится к числу наиболее актуальных вопросов городской жизни. Известно, что улично-дорожная сеть любого города является каркасом, вокруг которого происходит городское развитие. В течение последних десятилетий транспортная инфраструктура Санкт-Петербурга развивалась под влиянием множества факторов. Следует особо отметить следующие: относительная стабильность в численности населения города (в 1990 г. – 5 002 тыс. чел., 2005 г. – 4 628 тыс. чел. и в 2010 г. – 4 789 тыс. чел.) [10]; активное развитие жилищного строительства в Петербурге, его ближайших пригородах (Девяткино, Бугры, Сертолово и т.д.) и в населенных пунктах Санкт-Петербургской агломерации, расположенных за пределами города, как субъекта федерации (Гатчина, Всеволожск и т.д.); изменение структуры занятости (за последние 25 лет уменьшилось чис-

ГРНТИ 67.25.19
© Амосов М.И., Сафина С.С., 2015
Михаил Иванович Амосов – кандидат географических наук, доцент кафедры физической географии и ландшафтного планирования Института наук о Земле Санкт-Петербургского государственного университета.
Сажида Сарваровна Сафина – кандидат географических наук, доцент кафедры региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Сафина С.С.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: sadgida@rambler.ru.
Статья поступила в редакцию 11.09.2015 г.
Для ссылок: Амосов М.И., Сафина С.С. Основные проблемы развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга и возможные пути их решения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 44-49.

ло занятых в обрабатывающей промышленности и возросло в сфере услуг – до 82%) [10]; рост числа автомашин в городе с 75 шт./1000 жит. в 1991 г. до 295 шт./1000 жит. в 2013 г. [6].

Таким образом, при стабильном числе жителей в Санкт-Петербургской агломерации наблюдается увеличение площади, осваиваемой под жильё, и рост средних расстояний от мест массового нового строительства до центральной части города, одновременно с изменениями в структуре занятости населения происходит дополнительное увеличение подвижности жителей. Наконец, налицо рост числа автомобилей в 4 раза. Следует отметить, что темпы развития улично-дорожной сети города в 1990-е годы носили явно инерционный характер. Дорожные программы того периода в основном предусматривали улучшение состояния покрытия проезжей части и тротуаров в пределах существующей уличной сети. Пропускная способность отремонтированных улиц при этом практически не менялась. Однако с началом 2000-х гг. в городе появились новые финансовые возможности по развитию дорожной инфраструктуры.

В это время началась практическая реализация двух крупных проектов дорожного строительства: Кольцевой автодороги Санкт-Петербурга (КАД) и Западного скоростного диаметра Санкт-Петербурга (ЗСД). Несмотря на осуществление таких крупных проектов, в пределах самого города плотность движения, особенно в его центральной части, значительно возросла. С 2004 по 2014 гг. в Санкт-Петербурге были реализованы только семь проектов локальной транспортной связи (развязки и путепроводы), улучшающих транспортные связи между районами города: путепроводы в створе Индустриального проспекта (2005 год); в створе проспекта Александровской Фермы (2008 год); в створе Пискаревского проспекта (2010 год); в створе Приморского проспекта (2012 год); через железную дорогу в створе Коломяжского проспекта (2012 год); тоннели на Пироговской набережной у Сампсониевского моста (2013 год) и у Литейного моста (2013 год) [1]. К сожалению, проведённые мероприятия, не смогли коренным образом изменить дорожную ситуацию в Санкт-Петербурге. В ряде случаев, казалось бы, вполне оправданные строительные решения привели к своеобразному перемещению транспортных пробок в пространстве.

При анализе транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурге стоит отметить основные изменения, произошедшие в работе общественного транспорта города за последние годы. Во-первых, в течение многих десятилетий развитие метрополитена ведётся темпами, которые существенно отстают от намеченных в Генеральном плане города и других правовых документах [3, 4]. Во-вторых, все планы по созданию новых внеуличных видов транспорта (аэроэкспресс, скоростной трамвай и др.), которые были зафиксированы в Генеральном плане Санкт-Петербурга 2005 года [2], не были реализованы. В-третьих, в связи с ростом числа легковых автомашин власти города провели сокращение трамвайных линий, в особенности в центре города, важным дополнением к системе автобусных маршрутов стала сформировавшаяся в рыночных условиях сеть маршрутных такси.

Перечисленные негативные изменения возникли в результате отсутствия эффективной системы управления общественным транспортом со стороны городских властей. Достаточно сказать, что за строительство дорог, функционирование системы наземного транспорта и развитие метрополитена отвечают разные подразделения городской Администрации (Комитет по транспорту и Комитет по развитию транспортной инфраструктуры). Слаба координация с соответствующими подразделениями Российских железных дорог. После проведения анализа статистической информации, сбора материалов в различных периодических источниках, а также исследования Генерального плана Санкт-Петербурга и других нормативных документов, можно выделить семь наиболее существенных категорий транспортных проблем Санкт-Петербурга, существующих на данный момент:

1. Недостаточное количество мостовых (и/или тоннельных) переходов через Неву и крупные рукава Невской дельты.

Проблема строительства новых мостовых или тоннельных переходов через Неву является одной из самых важных для развития города. Одна из главных планировочных особенностей Санкт-Петербурга состоит в том, что центральная часть города расположена в пределах низменных террас Невской дельты. Данные, собранные при подготовке Генерального плана Санкт-Петербурга 2005 года, показывают, что места труда так называемого «центрального типа» (офисы, магазины, рестораны и т.п.) располагаются на разных берегах Невы и крупнейших протоков Невской дельты (Большая Нева и Малая Нева). Таким образом, в качестве центра города необходимо рассматривать не только Центральный район Санкт-Петербурга, но и значительную часть Петроградского района, восточную часть

Василеостровского района, часть Адмиралтейского района. Все эти территории, благодаря расположению места труда «центрального типа», привлекают значительное число жителей периферийных районов. В результате этого дневное население центра значительно увеличивается за счёт жителей «спальных» районов.

Такое расположение центра сложилась исторически. В его основе лежит то обстоятельство, что при закладке города в начале 18 века важные городские объекты были размещены не только на Адмиралтейской стороне, но и на нынешней Петроградской стороне (Петропавловская крепость), и на Васильевском острове (правительственный комплекс Двенадцати коллегий, Академия наук, Биржа и др.). В течение длительного времени отсутствие постоянных мостов не позволяло успешно развиваться Васильевскому острову и Петроградской стороне, однако в конце 19 и самом начале 20 веков эта проблема была решена после постройки Благовещенского, Дворцового и Троицкого мостов. В результате этого в начале 20 в. бурно застраивалась Петроградская сторона, новый импульс развития получил и Васильевский остров. В дореволюционное время были построены также Литейный и Большеохтинский мосты, которые дали импульс развитию города на правобережной материковой части Невской дельты (Выборгская сторона, Охта и др.).

В советское время значительный пространственный рост города происходил довольно равномерно в разные стороны. Он охватил и юго-восточное направление, то есть те районы, которые пересекает Нева до её распадения на рукава дельты. В связи с этим были построены два крупных моста через Неву: Володарский (введён в строй в 1936 году) и мост Александра Невского (1965 год). Кроме того, были построены мосты, улучшившие связи через второстепенные протоки Невской дельты (мосты между Васильевским островом и Петроградской стороной, мосты между Петроградским районом и Выборгской стороной). Вместе с тем, общий рост числа жителей в советский период и формирование современной структуры суточных миграций из спальных районов в центр города привели к значительному росту нагрузки на старые мосты Петербурга.

В постсоветское время был возведён Большой Обуховский (Вантовый) мост через Неву. Была проведена реконструкция всех мостов через Неву, со всех них, кроме Литейного моста, были сняты трамвайные пути. По нашему мнению, строительство мостов остаётся одной из наиболее актуальных проблем городского развития. В последние годы активно обсуждаются возможности строительства двух новых мостов и тоннеля через Неву или Большую Неву (предложения по строительству Ново-Адмиралтейского моста, Орловского тоннеля и моста в створе улицы Коллонтай).

В связи со строительством ЗСД появятся новые мостовые переправы через Большую Неву и объединённое устье Малой Невы, Большой и Малой Невок. Однако, после завершения этой стройки Васильевский остров может превратиться в транзитную зону для тех автомобилистов, которые направляются в центр города из периферийных частей Петербурга. Поэтому нагрузка на дорожную сеть Васильевского острова, на Дворцовый и Благовещенский мосты может существенно вырасти. Все эти решения заложены в действующий Генеральный план и до начала современного экономического кризиса находились в стадии глубокой проработки (выполнены предпроектные или проектные работы).

К числу наиболее перспективных мест для организации нового мостового перехода через Неву следует отнести также район выхода к набережной Арсенальной улицы. Существенно, что в отличие от соседнего выхода к Неве Пискарёвского проспекта, район Арсенальной улицы расположен на прямом участке реки. Это важно при организации мостового перехода, так как изгибы рек считаются неудобными местами для строительства из-за требований судовождения. Поэтому здесь возможно сооружение моста, а не тоннеля, что существенно уменьшит инвестиционные расходы. Кроме того, район Арсенальной улицы располагается ниже водозабора центральной станции городского водопровода, поэтому в ходе строительства не предвидится больших экологических проблем;

2. Недостаточное развитие современных вылетных магистралей.

Быстрая автомобилизация, развитие пригородов и рост дачного и коттеджного строительства, стимулированные рыночными преобразованиями 1990-х годов, привели к значительному увеличению маятниковых миграций и общему увеличению потока автотранспорта между Санкт-Петербургом и Ленинградской областью. В результате этого на вылетных магистралях Санкт-Петербурге стали регулярно возникать транспортные заторы, особенно напряжённые в летние выходные дни.

Мероприятия, проведённые в постсоветское время (строительство новой Приозерской трассы, реконструкция Пулковского шоссе, создание КАД и северного выхода ЗСД с выходом на трассу «Скан-

динавия» и др.) не решают в полной мере эту проблему. Необходимо увеличение числа современных вылетных магистралей. При сооружении таких трасс могут проявиться два проблемных аспекта. С одной стороны, строительство вылетных магистралей требует адекватной реконструкции подходов к этим трассам внутри города (а это удаётся сделать далеко не всегда; например, сооружение нового Приозерского шоссе привело к постоянным «пробкам» на северном участке проспекта Энгельса). С другой стороны, сдерживающим фактором в развитии вылетных магистралей может быть отсутствие должной координации между властями Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Места возможного расположения новых вылетных магистралей показаны в материалах концепции «Большой Петербург XXI века» [1];

3. Неразвитость широтных связей между районами города.

Эта проблема обусловлена наличием в Санкт-Петербурге значительного количества железнодорожных магистралей, глубоко проникающих в тело городской застройки. Такое положение дел сложилась благодаря тому, что ещё в дореволюционные времена были заложены почти все железнодорожные вокзалы города (исключением является только Ладожский вокзал), к которым протянулись железнодорожные линии; большинство из них имеют меридиональное простирание. Со временем разросшийся город заполнил ранее свободные пространства, разделённые линиями железных дорог. Усилия городских властей в советское и постсоветское время частично смягчили эту проблему, однако, по нашему мнению, необходимо предпринять дальнейшие шаги по организации межрайонных связей через железнодорожные пути или под ними. Места возможного размещения важнейших путепроводов показаны в материалах концепции «Большой Петербург XXI века» [1];

4. Ограниченные возможности для движения и парковки автотранспорта в центральной части Санкт-Петербурга.

Как уже отмечалось ранее, в центральной части города располагается значительное число мест притяжения населения (офисы учреждений и различных фирм, учебные заведения, многие научные и проектные институты, магазины, рестораны, кафе, другие учреждения сферы обслуживания). В связи с этим, для Санкт-Петербурга характерны ежедневные маятниковые миграции населения из окраинных (спальных) районов в центр города. Существующая улично-дорожная сеть не справляется с наплывом автотранспорта. Заторы автотранспорта в центре города давно стали привычным явлением; сказанное относится даже к таким важным магистралям как Невский проспект, Большой проспект Петроградской стороны, Литейный и Лиговский проспекты. Остро стоит вопрос дневной парковки автотранспорта.

Возможности расширения улично-дорожной сети в центральной части Санкт-Петербурга почти совершенно отсутствуют из-за того, что значительная часть города представляет собой единый памятник архитектуры, включённый в список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Городское законодательство практически всю центральную часть города относит к территориям, включённым в зоны охраны объектов культурного наследия [3]. В этих условиях, уменьшить поток автотранспорта в центр города, по-видимому, можно, прежде всего, путём ограничения парковки. Наиболее разумной экспертам представляется такая мера, как организация достаточно обширных зон платной парковки по примеру города Москвы и других крупных европейских городов. Стоит отметить, что с 3 сентября 2015 г. впервые в нашем городе заработала зона платной парковки [7]. По-видимому, развитие систем платных парковок должно сопровождаться параллельным повышением развития общественного транспорта, улучшением качества его работы, а также развитием велосипедной и пешеходной инфраструктуры;

5. Относительная неразвитость системы внеуличного рельсового транспорта.

В условиях большой загруженности улично-дорожной сети автотранспортом едва ли ни единственной альтернативой автомобилю может быть развитие системы общественного транспорта и, прежде всего, – внеуличного транспорта (к числу таких видов транспорта относят метрополитен, железные дороги, монорельс, скоростной трамвай и др.). Санкт-Петербург располагает разветвлённой системой метро, которая относится к числу наиболее загруженных в мире. Сеть метрополитена составляет каркас системы общественного транспорта Санкт-Петербурга. Вместе с тем, в городе сохраняются обширные районы, находящиеся вне пятиминутной пешеходной доступности от станций метрополитена [1]. Наиболее крупные проблемные зоны расположены в районах: Ржевка – Пороховые (около 350 тыс. жителей), на стыке Калининского и Красногвардейского районов (270 тыс. жителей), в се-

верной части Калининского и Выборгского районов (350 тыс. жителей), на юго-западе города (310 тыс. жителей), к востоку от Лахтинского разлива (270 тыс. жителей). Общая численность жителей Санкт-Петербурга и ближайших пригородов, проживающих вне зон пешеходной доступности станций метро, составляет около 2,5 млн человек [2].

Отставание в темпах строительства метрополитена подводит к выводу о необходимости поиска более дешёвых альтернатив развития внеуличного транспорта, таких как скоростной трамвай или более эффективное использование железнодорожного транспорта. В качестве примеров возможного развития транспортной системы в рамках предлагаемого подхода можно рассмотреть три случая:

а) транспортные проблемы района Лахтинского разлива могли бы быть решены за счёт организации более интенсивных пассажирских перевозок по Сестрорецкой линии железной дороги. Для этого нужно было бы проложить второй железнодорожный путь до района будущего расположения Лахта-центра, организовать новую железнодорожную станцию в районе схождения Туристской улицы, Приморского шоссе и Лыжного переулка. Однако, в настоящее время городскими властями избрана иная стратегия решения проблемы. Предполагается сооружение двух новых линий метро с Васильевского острова в район Лахтинского разлива. Как видим, предпочтение отдано более дорогой и труднореализуемой схеме;

б) в районе стыка Калининского и Красногвардейского районов может быть организовано движение скоростного трамвая, проходящего по выделенной линии вдоль проспекта Маршала Блюхера и замыкающегося на станцию метро «Выборгская». В настоящее время транспортное обеспечение этого района (в том числе вновь застраиваемых территорий Калининского района) решается за счёт организации движения автобусов и микроавтобусов;

в) район Ржевка – Пороховые и юго-западная проблемная зона могут быть обеспечены скоростным трамваем, если будет проведена недорогая реконструкция существующих трамвайных линий. Такая реконструкция должна предполагать полный перевод трамвая на выделенные полосы, оборудование полноценных остановочных павильонов, в идеале – замену подвижного состава.

Эффективность предлагаемых мер во многом будет зависеть от степени подключения линий скоростного трамвая и железных дорог к каркасу транспортной сети – линиям метрополитена;

6. Отсутствие городской системы (сети) велодорожек.

В настоящее время в Санкт-Петербурге явно недооцениваются возможности использования велосипеда, как транспортного средства. В городе отсутствуют выделенные дорожки для велосипедов. Хотя в крупных и плотно застроенных городах Скандинавии и Северной Америки (Нью-Йорк, Стокгольм, Копенгаген), где так же, как у нас, бывают периоды снежных зим, велосипед давно стал важным транспортным средством. В частности, такая схема является частью Генерального плана Копенгагена [11]. На данный момент в городе из 16 велосипедных маршрутов, предложенных правительством города, реализовано лишь два [8]. Авторам статьи представляется необходимым включить схему велосипедного движения во вновь разрабатываемый Генеральный план Санкт-Петербурга для возможности дальнейшего расширения сети велодорожек города;

7. Отсутствие современного общественного транспорта, связывающего городские районы с аэропортом Пулково.

В современных условиях аэропорты – важные элементы транспортной инфраструктуры любого крупного города мира. В Санкт-Петербурге действует единственный крупный аэропорт Пулково. Его реконструкция началась в 2013 году. Планируется, что к 2040 году Пулково должен превратиться в транспортный хаб с пропускной способностью до 35 млн человек в год [5]. Однако на данный момент доехать до аэропорта можно только на автобусе или такси по загруженной транспортом трассе на юге города.

Решением проблемы может стать создание новой линии внеуличного транспорта – аэроэкспресса, трасса которого должна пройти от Балтийского вокзала. Такой проект город обсуждал с РЖД, для этого планировалось задействовать железнодорожные пути. По пассажироемкости возможности железнодорожного аэроэкспресса значительно выше, чем у автотранспорта. К тому же для экспресса уже есть почти вся инфраструктура. У Балтийского вокзала расположена станция метро, а учитывая запланированную реконструкцию Обводного канала, по которому пассажиры с аэроэкспресса могли бы следовать дальше, в другие части города, это был бы удобный комплекс. Другим вариантом решения проблемы может быть организация железнодорожной линии «Балтийский вокзал – Пулково» с орга-

низацией регулярного движения электричек. О перспективности такого решения говорит опыт Москвы, где подобные сообщения организованы для всех аэропортов.

Подводя итоги обзору существующих транспортных проблем Санкт-Петербурга и путей их решения, следует отметить, что, в связи с сокращением возможных инвестиций из-за экономического спада в стране, властям города стоит продолжать искать новые более эффективные пути улучшения транспортной системы. От качества дорог, их пропускной способности и удобства общественного транспорта для горожан и гостей Северной столицы зависит дальнейшее состояние экономики города и региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой Петербург XXI века. Концептуальная стратегия развития мегаполиса. Глава IV. Образ желаемого Петербурга XXI в. Низкие темпы реализации проектов локальной транспортной связи. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://spb.yabloko.ru/sites/default/files/big-spb.pdf (дата обращения 14.06.2015 г.).
2. Глава института «Стройпроект» Алексей Журбин: «Тоннели построит следующее поколение петербуржцев» // РБК daily от 20.12.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rbcdaily.ru/industry/562949985364359 (дата обращения 15.06.2015 г.).
3. Закон Санкт-Петербурга от 22 декабря 2005 года № 728-99 «О Генеральном плане Санкт-Петербурга и границах зон охраны объектов культурного наследия на территории Санкт-Петербурга» // Информационный бюллетень Администрации Санкт-Петербурга. 2005. № 51.
4. Закон Санкт-Петербурга от 24.06.2015 г. № 421-82 «О внесении изменений в Закон Санкт-Петербурга «О Генеральном плане Санкт-Петербурга». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kgainfo.spb.ru/genplan/plan_spb.html (дата обращения 12.05.2015 г.).
5. *Пальчик А.* Новый терминал Пулково готов в декабре 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://saint-petersburg.ru/m/spb/old/314195 (дата обращения 11.09.2015 г.).
6. Петербург догоняет Москву по количеству автомобилей // РКБ от 19.08.2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://top.rbc.ru/spb_sz/19/08/2013/5592a8959a794719538d028c (дата обращения 03.05.2015 г.).
7. Платные парковки. Комитет развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krti.gov.spb.ru/platnye-parkovki/ (дата обращения 10.09.2015 г.).
8. Развитие велосипедной инфраструктуры. Комитет развития транспортной инфраструктуры Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krti.gov.spb.ru/razvitie-velosipednoj-infrastruktury (дата обращения 10.09.2015 г.).
9. Распределение среднесписочной численности работников организаций по видам экономической деятельности (процентов). Официальная статистика Петростата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/7d5a88804eb4a6e78fefbf189c529309/02trud_g.pdf (дата обращения 20.05.2015 г.).
10. Численность населения Санкт-Петербурга. Официальная статистика Петростата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/resources/d1a49f804e3a2b55818ffdfd7f06bf82/nas_g.pdf(дата обращения 20.05.2015 г.).
11. Kobenhavnskommuneplan. Forslagtilrevision 1991. Kobenhavn: KobenhavnsMagistrat, 1991. 271 p.

Каганович А.А.

МАТРИЦА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ (ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ)

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретико-методологические проблемы устойчивости регионального территориального развития. В процессе научного исследования разработан матричный механизм, который позволяет определить, зафиксировать и описать новое состояние территории при определённом уровне решения задач всех входящих в неё подсистем. С помощью данного механизма прослеживается переход территории от состояния кризиса к состоянию устойчивости. В созданном механизме появляется функция диагностики, которая позволяет диагностировать не только всю систему и её отдельные подсистемы, но и определять уровень эффективности решаемых задач на каждом из этапов жизнедеятельности системы.*

Ключевые слова. *Региональная экономика, механизм развития, сельские территории, агропромышленный региональный комплекс, социально-экономическое развитие региона, взаимодействие экономических систем.*

Kaganovich A.A.

MATRIX TERRITORIAL STABILITY (DIAGNOSTIC TOOLS)

Abstract. *In the scientific article discusses the theoretical and methodological problems of stability of regional development. In the course of research developed matrix mechanism, which allows identifying and describing the territory with a certain level of solving all of its constituent subsystems. Using this mechanism can be traced from the territory of the transition state of crisis to a state of stability. The established mechanism appears diagnostic function, which allows diagnosing the entire system and its individual subsystems.*

Keywords. *Regional economy, mechanism of development, rural areas, agro-industrial complex regional, socio-economic development of the region, interaction of economic systems.*

✧ ✧ ✧

Последовательность в постановке целей и решение задач, направленных на достижение намеченных целей, является концептуальной основой любой социально-экономической программы. Бессмысленно говорить о решении тех или иных программных проблем в социуме, если отсутствует чёткая цель, не определены пути её достижения и нет последовательности в решении поставленных задач. В силу комплексности процессов социально-экономического развития, по мнению автора, безнравственно рапортовать о решении тех или иных задач на федеральном уровне, если не решены проблемы регионального и муниципального уровней. В полной мере это относится к категории «устойчивость» и её дефиниции «устойчивость территорий», в частности – «устойчивость сельских территорий».

ГРНТИ 06.61.33
© Каганович А.А., 2015
Андрей Александрович Каганович – кандидат педагогических наук, доцент, докторант кафедры экономики Санкт-Петербургского государственного аграрного университета.
Контактные данные для связи с автором: 196601, Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское шоссе, д. 2 (Russia, St. Petersburg, Pushkin, Peterburgskoie road, 2). Тел: +7 (812) 465-05-05. E-mail: sly-fx@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 01.07.2015 г.
Для ссылок: Каганович А.А. Матрица территориальной устойчивости (диагностический инструментарий) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 50-55.

Многие учёные-экономисты исследуют проблему устойчивости сельских территорий, пренебрегая общей теорией устойчивости. Результаты таких исследований весьма сомнительны, так как невозможно достигнуть точного результата без учёта воздействия на объект исследования самой среды, в которой находится данный объект. Для простоты понимания проблемы управления территориальной устойчивостью, последовательность постановки задач по её достижению мы представим в виде треугольника (см. рис.). В основании данной геометрической фигуры размещаются конкретные подходы и методология, позволяющая повысить устойчивость на муниципальном уровне, далее мы располагаем региональный уровень и в вершине треугольника располагаем федеральный (глобальный) уровень устойчивости. По мере приближения к вершине «треугольника устойчивости», проблемы группируются, укрупняются и интегрируются.

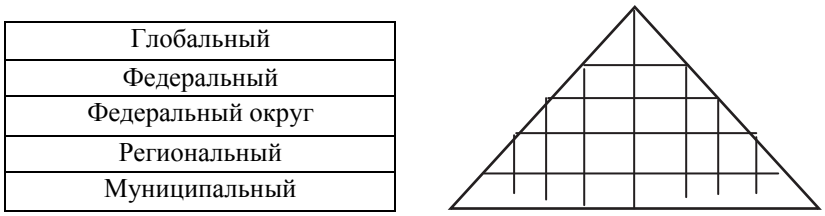


Рис. Принципиальная схема управления территориальной устойчивостью («треугольник устойчивости»)

Исследования показывают, что уровень устойчивости муниципальной и региональной систем в целом можно повысить путём повышения уровня устойчивости двух основных элементов: вывод территории из состояния депрессивности и экологически опасного состояния. С целью повышения территориальной устойчивости необходимо использовать социально-экономическо-экологический инструментарий. Применение данного инструментария должно носить интегрированный характер с обязательным выделением в нём приоритетного элемента. Если, к примеру, мы имеем дело с территорией, на которой очень низкий уровень экологической устойчивости (загрязнение, радиация и т.п.), применение экологического инструментария не даст необходимого эффекта, так как естественный период распада радионуклидов невозможно сократить искусственно. Необходим комплексный подход. Наибольший реабилитационный эффект на таких территориях даст, конечно, социальный элемент применяемого инструментария.

В процессе проведённых более ранних исследований автор пришёл к выводу, что для исследования территориальных систем необходимо применять общие законы и закономерности, применяемые в исследованиях биологических систем. Во всех живых организмах наблюдается полная взаимосвязь всех органов и тканей, в человеке невозможно разделить социальные и биологические составляющие. По нашему мнению, в территориальных системах неразделимыми являются социальные, экономические и экологические свойства.

В ходе изучения территориальных систем мы столкнулись с рядом трудностей как теоретического, так и практического характера. Во-первых, учёные-экономисты и учёные-экологи «разговаривают» на разных терминологических языках. Диалога не получается. Это заставило представителей обеих научных направлений найти общую точку соприкосновения. Такой точкой явилось учение о ноосфере В.И. Вернадского [2]. В глобальном масштабе «общий язык» экономистов и экологов был найден. Первая трудность частично преодолена, однако, есть вторая, более значимая трудность. По мнению ряда авторитетных учёных [3], человек своими действиями ввёл Землю в новое эволюционное русло. Этот путь очень опасен для самого человека. Человечество способно переступить грань, за которой начинаются необратимые процессы для всего живущего на планете Земля. Другими словами, Человечество является самым главным фактором неустойчивости в глобальном масштабе. Однако, эволюционный путь развития в природе имеет, по крайней мере, два формата развития, каждому из которых присущ свой механизм запуска, развития и остановки.

Как известно, существует два класса механизмов эволюционного развития в природе: адаптационный и бифуркационный. Первый механизм эволюции является классическим. К нему можно отнести ряд очень известных примеров эволюционного развития природы, например, естественный отбор. Второй механизм эволюции характеризуется в 90% случаев сменой старого состояния устойчивости

и выходом системы на несколько направлений (векторов) развития. Мы именуем его – «механизм эволюционного сброса». Практика показывает, что выбор системой «туннеля эволюции» предсказать практически невозможно. Рассчитать траекторию эволюционного развития после точки бифуркации нельзя. По нашему мнению, выбор траектории развития системы зависит от сверхмалых и во многом случайных воздействий на саму систему и устойчивости механизмов регулирования. Глобальный тип экономического развития привёл к тому, что по самому чувствительному параметру биосферы – энергетическому, биосферная система Земли вошла и находится в области бифуркации, то есть – неопределённости (сравнительный анализ статистических данных по уровню электропотребления [3] представлен в таблице 1).

Таблица 1

Энергетические параметры биосферы Земли

Энергопотребление (Вт / год)	Годы
10^{11}	1850
10^{12}	1900
10^{13}	1950
10^{14}	2000
10^{15}	2014

Область неопределённости, «точка поиска» характеризуется необратимостью процессов, протекающих в ней. Фауна и флора, по своему предназначению, обязаны «гасить» вредоносные выбросы в атмосферу углерода, возникшего в результате технологической деятельности человека, но в данной точке этого не происходит. Биота не превращает данные выбросы в органику, а сама из года в год всё больше выбрасывает углерода в атмосферу [1]. В результате, мы наблюдаем процесс, в котором скорость синтеза биологического вещества в биосфере Земли становиться гораздо меньше скорости разложения. Данный процесс ещё в большей степени изменяет энергетические параметры биосферы. Выявленная тенденция развития процессов в биосфере Земли всё стремительнее подводит её к «точке поиска» и этим самым уже обуславливает резкое её изменение.

В нашем исследовании интересен сам принцип регулирования флорой и фауной процесса изменения синтеза и разложения органических веществ в биосфере. Как известно из биологии и биофизики, конкурентное взаимодействие автономных особей в биосфере является базисным в принципе регулирования указанных выше процессов. По нашему мнению, именно этот принцип лежит в основании института рыночных отношений и в экономике. Нам известно, что точно рассчитать цены на свободном рынке, а другими словами, заменить рынок планом, не представляется возможным. Возникает вопрос: почему существует рынок? Ответ очевиден. Существование рынка обусловлено действиями людей, которые являются членами человеческой популяции. Рынок – это способ «встраивания» путём приспособления основополагающих жизненных принципов к господствующей в тот или иной период цивилизации и культуре. Проводя аналогию между биологическими и экономическими законами, следует признать, что если биологическое разнообразие является базисом, регулирующим потенциал флоры и фауны, то учитывая закон У. Эшби [4], разнообразие производимой товарной номенклатуры является регулирующим потенциалом устойчивости производства.

Исходя из приведённого выше, следует, что, по крайней мере, по ряду свойств и закономерностей территориальные социально-экономические системы имеют ряд общих с биологическими системами свойств и закономерностей. Общие свойства и закономерности отмечаются в процессе эволюционного развития систем. Их развитие характеризуется периодами роста, стабильной жизнедеятельности и спада. Наблюдается цикличность развития систем. Это происходит в результате наличия как у биологических, так и социально-экономических систем ряда одинаковых свойств. Одним из таких свойств является устойчивость. С учётом жизнеспособности социально-экономических систем мы рассматриваем устойчивость территориальных систем в целом. Это означает, что мы исследуем не только внутренние процессы всех её элементов (экономических, социальных и экологических подсистем), но и процессы, которые протекают между подсистемами. Очевидно, что взаимосвязи, возникающие в процессе взаимодействия подсистем одной системы проявляют новые проблемные зоны, которые невозможно было выявить при дифференцированном изучении заданных территорий.

Возникновение понятий и методов в той или иной отрасли науки невозможно без создания определённых для этого условий. Интеграция изучения территориальных социально-экономических и экологических процессов рождает такие понятия и методы для региональной экономики. Регионализм является пространственной формой интеграции, а, в свою очередь, интеграция экологии и экономики, которая происходит в процессе принятия управленческого решения, рассматривается нами как основа устойчивого развития. По нашему мнению, уровень состояния окружающей среды и уровень экономического развития территории неразрывно связаны.

Нами определены цели, задачи и проблемы биосферы, социально-экономической сферы и заданного региона. При построении схематического механизма, мы применили принцип построения дерева целей. В данном механизме мы выделили временные направления, которые, с точки зрения очередности решения задач, являются приоритетными и позволяют более эффективно, в короткие сроки, с наименьшими затратами достичь намеченных результатов. Как показывает полученный результат, ярко демонстрируется близость пределов роста и даже их превышения в отдельных местах. Механизм оптимизации процессов человеческой деятельности и природы очень сложен, поэтому решение поставленных задач должно протекать по принципу сочетания решения сложных и легких задач. Проблема территориальной устойчивости напрямую зависит от повышения уровня устойчивости экосистем, структурного изменения экономики, изменение структуры личного потребления. Данный процесс будет протекать не менее десяти лет. Подготовку к этому необходимо начать незамедлительно. Наша задача – сформировать для этого процесса научную базу.

Как показывает практика деятельности муниципальных, региональных и федеральных властей, разработанные ими мероприятия по повышению уровня территориальной устойчивости в той или иной степени позволяют решить отдельные аспекты устойчивого развития. Но при этом каждый отдельный элемент системы (социум, экономика и экология) не связаны с другими подсистемами по горизонтали. Налицо отсутствие ранжирования стратегических задач и отсутствие механизма определения вклада каждой подсистемы в достижение общих целей. Предлагаемая нами матрица (таблица 2) позволяет избежать данного недостатка.

Таблица 2

Матрица взаимосвязей подсистем на глобальном уровне

Социум	Экономика	Экология	Социосфера	Биосфера	
Перенаселение	Высокий рост использования невозобновляемых ресурсов	Подрыв устойчивости природных систем	Увеличение затрат на жизнь	Отрицательная бифуркация	Проблема
Изменение структуры потребления	Изменение ресурсной базы	Восстановление экологического потенциала	Улучшение демографии	Уменьшение угрозы бифуркации	Задача I уровня
Повышение эффективности социальной системы	Новые виды энергии	Ограничение режимов природопользования	Интеграция экономики экологии	Отдаление срока бифуркации	Задача II уровня
Выравнивание уровня жизни	Повышение эффективности производства	Переориентация технологий	Изменение стратегии развития цивилизации	Развитие с минимальным нарушением бифуркации	Задача III уровня
Удовлетворение потребностей	Экономический рост в соответствии с потребностями	Равенство нагрузки и потенциала природы	Переход на положительную бифуркацию	Естественное существование биосферы	Цель устойчивого развития

Горизонталь матрицы определяет вклад подсистем в достижение общих целей. Исходя из этого, горизонталь матрицы отражает появление нового качества структуры системы на каждом из уровней. Вертикаль матрицы описывает иерархию появления нового уровня организации системы. Вертикаль матрицы отражает задачи, проблемы и цели на разных уровнях. По горизонтали – вклад каждой подсистемы в решение общих задач. Как мы видим на матрице, если не решаются проблемы, то в одной

из подсистем – биосфере Земли, произойдёт отрицательная для Человечества бифуркация, после которой, возможно, нам не найдётся места для существования в изменившейся среде. Чтобы этого не произошло, необходимо последовательно решать задачи на каждом уровне. По крайней мере, мы сможем отдалить срок наступления бифуркации.

Мы также разработали матрицу устойчивого регионального развития (таблица 3), по которой определяется направление движения региональной территориальной системы к повышению уровня своей устойчивости. Данный матричный механизм позволяет определить, зафиксировать и описать новое состояние территории при определённом уровне решения задач всех подсистем. Матрица прослеживает переход территории от состояния кризиса к состоянию устойчивости. Данный механизм позволяет более детально, на уровне взаимодействия отдельных элементов каждой из подсистем, рассмотреть и тщательно проанализировать новое структурное состояние всей системы. В созданном механизме появляется функция диагностики, которая позволяет диагностировать не только всю систему и её отдельные подсистемы, но и определять уровень эффективности решаемых задач на каждом из этапов жизнедеятельности системы.

Таблица 3

Матрица устойчивого регионального развития

Социум	Экономика	Экология	Регион (муниципальный разрез)	Проблема
Несоответствие потребностей возможностям региона	Отсутствие индустриального резерва для развития системы	Снижение уровня устойчивости природных комплексов	Кризис	
Изменение структуры потребления	Инфраструктурная перестройка АПК	Повышение экологической культуры	Снижение кризисных явлений в системе	Задача I уровня
Повышение эффективности социальной системы	Изменение качества роста	Повышение уровня экологического фактора в приятие решения	Развитие с учётом факторов и результатов устойчивости	Задача II уровня
Выравнивание уровня жизни	Повышение эффективности производства	Повышение уровня устойчивости природных комплексов до полного их восстановления	Стабилизация развития	Задача III уровня
Удовлетворение потребностей	Развитие в соответствии с потребностями	Приведение экологической нагрузки к установленным нормативам	Устойчивое развитие	Цель устойчивого развития

Региональная территориальная система также состоит из определённого набора элементов и уровней развития. Все элементы и уровни развития системы имеют определённые показатели, которые можно выразить матрицей (таблица 4). Нами выделяются семь уровней матрицы, которые характеризуют степень развития системы при нахождении её в той или иной точки жизнедеятельности. Применение экспертного метода исследования позволило нам выявить среднестатистический коэффициент уровневого развития системы. Сравнительный анализ показателей территориальных матриц работает как диагностический механизм. Систематизированное содержание представленной матрицы, по своей сути, отражает территориальную социально-экономическую, экологическую систему. Каждый элемент матрицы – это информационно-диагностическое звено, через которое получается информация о территориальной организации региона. Получаемая информация содержательно состоит из двух частей: первая часть – «опасность» (социальная напряжённость, экономические и экологические проблемы и др.); вторая часть – «возможности» (направления развития всего региона или отдельных его территорий). Представленный матричный диагностический инструментарий позволяет рассматривать территорию региона с разных сторон, ранжируя заданную территорию по участкам напряжённости и по отдельным сферам жизнедеятельности.

На основе представленной матрицы, разработана диагностическая методика многоуровневого и многофакторного анализа получаемых показателей. Данные показатели являются первичными и имеют временную глубину в несколько лет (не менее двух). Показатели приводятся к среднему значению за диагностируемый период. Указанные показатели сортируются на однородные группы: социально-экономические; производственные, финансовые (бюджетные и внебюджетные); экологические. Все параметры, имеющие различную размерность (меры веса, денежные единицы, проценты) и различный тип (позитивный, негативный, нейтральный) приводятся в единый интервал – интенсивность проявления. Показатели интенсивности используются нами как индикаторы уровня сложности управленческого решения. Высокая интенсивность означает высокую сложность в принятии управленческого решения, низкая – управленческое решение принимается с меньшими усилиями.

Таблица 4

Диагностическая матрица определения текущего уровня территориальной устойчивости

Уровни	Социальные	Экономические		Экологические	Коэффициент развития
		Производственные	Бюджетные		
I	Объекты социальной инфраструктуры	Производственный индекс	Доходы бюджета	Ущерб воздушной среде	0,25
II	Уровень безработицы	Объём производства	Дотационность бюджета	Ущерб водным ресурсам	0,20
III	Естественный прирост населения	Уровень заработной платы	Уровень кредиторской задолженности	Объём отходов	0,15
IV	Индекс роста услуг	Уровень себестоимости	Инвестиции в средства производства	Состояние земельных ресурсов	0,15
V	Уровень трудоспособного населения	Уровень убыточных предприятий	Инвестиции в непроизводственные структуры	Объём сточных вод	0,10
VI	Уровень пенсионеров	Уровень производства потребительских товаров	Инвестиции в жилищное строительство	Доля уловленных загрязняющих веществ	0,05
VII	Уровень криминогенной обстановки	Ввод новых производственных фондов	Уровень задолженности по заработной плате	Содержание в сточных водах загрязнений	0,05

Интегральные показатели, являющиеся мерой относительной территориальной устойчивости, приведены в единый интервал от 1 до 5. Чем выше показатель, тем ниже устойчивость, чем ниже показатель, тем устойчивость выше в сравнении с другой территорией. Оценочные данные показывают, что мы можем выявить степень напряжённости социально-экономического и экологического состояния заданных территорий и отнести их к определённой группе. Другими словами, мы осуществляем типологизацию регионов. По степени напряжённости проблем мы выделяем три типа территорий: классически депрессивные; средней устойчивости развития; относительно высокой устойчивостью. Предлагаемый диагностический инструментарий позволяет оценить существующие состояние территориальной устойчивости, выявить потенциальные направления развития и определить дальнейшую тенденцию жизнедеятельности территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Горшков В.Г., Кондратьев К.Я., Шерман С.Г.* Устойчивость биосферы и сохранение цивилизации // Природа. 1990. № 7. С. 3-16.
2. *Коммонер Б.* Замыкающийся круг. Л.: Гидрометеоиздат, 1974.
3. *Моисеев Н.Н., Поляков И.Г.* Направленность эволюции и разум // Природа. 1990. № 6. С. 3-7.
4. *Эшби У.Р.* Введение в кибернетику. М.: Наука, 1959.

Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ СТЕЙКХОЛДЕРОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ УСЛУГАМИ ФЕСТИВАЛЕЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы применения теории стейкхолдеров в сфере управления организацией культурных событий, в частности в системе управления услугами фестивалей культуры. В основу эмпирической части исследования положен опыт организации фестивалей в России и за рубежом. В результате исследований авторами разработана методика дуального поведения стейкхолдеров как эффективный инструмент совершенствования системы управления услугами фестивалей культуры с целью усиления положительных эффектов от их проведения.*

Ключевые слова. *Теория стейкхолдеров, управление услугами, фестивали культуры.*

Gordin V.E., Khoreva L.V., Dedova M.A.

APPLICATION OF STAKEHOLDER THEORY TO MANAGEMENT SYSTEM OF CULTURAL FESTIVALS' SERVICES

Abstract. *The article deals with application of stakeholder theory to management of cultural events, in particular to service management of cultural festivals. The empirical part of the research is based on experience of Russian and foreign festivals. Based on the results of empirical research authors develop a method of dual behavior of stakeholders as an effective tool for perfection of management system of cultural festivals' services and enhancement of their positive impacts.*

Keywords. *Stakeholder theory, service management, cultural festivals.*

✧ ✧ ✧

Повышение качества управления социально-экономическими процессами и реализующими их организациями требует пристального внимания к учету интересов всех акторов в лице как юридических, так и физических лиц. При этом указанные интересы лежат в плоскости как прямых экономических выгод, так и в области повышения стабильности деятельности организаций, укрепления социальной ответственности организаций, развития человеческого капитала самой организации и тех групп насе-

ГРНТИ 13.15.75
© Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А., 2015
Валерий Эрнстович Гордин – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург.
Любовь Викторовна Хорева – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Мария Александровна Дедова – аспирант кафедры менеджмента НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург.
Контактные данные для связи с авторами (Дедова М.А.): 190008, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16 (Russia, St. Petersburg, Sojuza Pechatnikov str., 16). Тел.: 8 (812) 315-07-10. E-mail: mdedova@hse.ru.
Статья поступила в редакцию 23.09.2015 г.
Для ссылок: Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А. Применение теории стейкхолдеров в системе управления услугами фестивалей культуры // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 56-65.
Статья подготовлена в рамках гранта ЦФИ НИУ ВШЭ «Исследование креативного потенциала развития культурного туризма», ТЗ № 53.

ления, на которые влияет деятельность организации. Таким образом, можно сделать вывод, что современная теория менеджмента нуждается в постоянном совершенствовании механизма учета интересов всех акторов социально-экономической деятельности для наиболее эффективного использования ресурсов и наилучшего удовлетворения запросов и потребностей различных категорий производителей и потребителей товаров и услуг. Решение данной задачи в настоящее время осуществляется, в том числе, на основе так называемой теории стейкхолдеров, применяемой в различных областях корпоративного управления.

Истоки теории стейкхолдеров можно найти в работах исследователей 30-х годов XX века. Впервые было предположено, что цели корпорации должны включать в себя вопросы обеспечения безопасности рабочих мест для наемных работников, заботу о качестве продукции для потребителей и благосостоянии местного сообщества [15]. В современном виде теория стейкхолдеров или теория заинтересованных сторон была сформулирован Эдвардом Фриманом в 1984 году в его работе «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» [17]. Э. Фриман предложил рассматривать стратегию развития фирмы с точки зрения различных индивидуумов и организаций, на которые она влияет или от которых зависит. В основе стратегического менеджмента компании должно лежать стремление соблюсти интересы наиболее важных стейкхолдеров [12].

Согласно теории стейкхолдеров для достижения целей компании необходимо учитывать интересы стейкхолдеров, которые могут оказываться в состоянии неформальных коалиций. С момента публикации работы Э. Фримана теория стейкхолдеров получила широкое развитие в научной литературе [8; 10; 11; 24 и др.], что способствовало появлению также различных трактовок термина «стейкхолдер». Если Э. Фриман определял стейкхолдеров фирмы с теоретической точки зрения как любую группу или индивида, оказывающего воздействие или находящегося под влиянием решений менеджмента компании, то позже исследователи обратились к более узкому подходу, характерному для практической деятельности. В рамках данного подхода к стейкхолдерам относятся только те лица и группы, с которыми фирма взаимодействует наиболее часто [12; 13].

Важно отметить, что на практике взаимодействие стейкхолдеров может носить как характер сотрудничества при условии совпадения интересов, так и конкурентной борьбы. Однако различные типы организаций, в частности, организации социального обслуживания и некоммерческие организации, учатся или предпочитают использовать стратегии сотрудничества вместо конкурентной борьбы [25; 35]. К подобному выводу приходит в своих исследованиях и Г.Б. Клейнер, утверждающий, что отношения между различными системными экономическими субъектами чаще имеют кооперационный характер [2]. Все стейкхолдеры представляют собой своего рода единое целое, они, в стремлении удовлетворить собственные интересы, определяют общую стратегию развития организации. В этой связи исследователи отмечают [29; 30] ценность теории стейкхолдеров именно для стратегического анализа и планирования на основе партнерских преимуществ [2].

Для применения теории стейкхолдеров были разработаны следующие инструменты: модель Миттчела, сетевая модель и балансовая модель ресурсных отношений. В основе модели Миттчела лежит определение значимости стейкхолдеров на основе релевантных атрибутов и свойств [4]. В зависимости от наличия тех или иных свойств и атрибутов, формируются группы стейкхолдеров. Балансовая модель предполагает, что взаимодействие стейкхолдеров происходит только в целях ресурсного обмена [4]. При этом выделяются отношения ассиметричного типа в пользу целевого элемента, эквивалентного или асимметричного в ущерб целевому элементу.

В рамках сетевой модели предлагается проведение анализа взаимодействия стейкхолдеров. При этом плотность сети определяет уровень манипулирования стейкхолдерами. При низкой плотности сети происходит ограничение потоков ресурсов, что приводит к усилению влиянию того элемента, который способен их контролировать. Возможность осуществление контроля над ресурсными потоками определяется центральностью, то есть положением элемента в сети. Наличие большего числа связей и возможностей для посредничества повышает уровень вовлеченности стейкхолдера в ресурсном обмене и обеспечивает доступ к большему объему информации. Для фирмы применение сетевой модели будет способствовать определению нежелательных посредников, чьи позиции в сети необходимо ослабить [4].

Следует отметить, что в последние десятилетия существенно расширилась сфера применения теории стейкхолдеров, охватив новые отрасли и организации некоммерческого сектора. Исследования

зарубежных авторов, посвященные анализу управления организацией культурных событий, в том числе и фестивалей, подтвердили применимость теории стейкхолдеров к событийному менеджменту в части изучения среды, в которой происходит формирование события, и его управленческих стратегий [5, 7, 22, 27, 28, 33, 41]. Стейкхолдеры событий, также как и стейкхолдеры фирмы, оказывают прямое и косвенное воздействие на выбор организаторами стратегии развития события, постановку маркетинговых целей и задач, а также другие стратегические решения [18].

Среди культурных событий особое внимание исследователей получило исследование фестивалей как объектов применения теории стейкхолдеров. Организационная структура управления услугами фестивалей культуры определяется рядом факторов, в числе которых размер организации, уровень специализации и кооперации труда, характер и сложность производимых услуг. Здесь необходимо отметить, что организаторами фестивалей культуры выступают различные субъекты, такие как государственные учреждения культуры, региональные и муниципальные органы власти, а также коммерческие фирмы, общественные организации и индивидуумы.

В связи с этим превалирующим типом организационной структуры фестивалей будет органический тип, для которого характерно использование гибких управленческих структур и высокая адаптивность к изменяющимся условиям с целью совершенствования производимых услуг. Одним из характерных признаков управления услугами фестивалей культуры является активное взаимодействие с окружающей средой. Кроме того, в рамках организации фестивалей культуры находит широкое применение проектный тип организационной структуры, также характеризующийся универсальностью, простотой и экономичностью. Динамичность внешней среды в условиях проектной оргструктуры управления обеспечивает необходимость взаимодействия с широким кругом внутренних и внешних акторов.

В исследованиях по данной тематике авторы проводят категоризацию стейкхолдеров фестивалей [20; 26; 33], анализируют их роль для успешного проведения событий [37], существующие модели взаимодействия организаторов со стейкхолдерами, а также предлагают подходы к управлению стейкхолдерами в целях достижения стратегических целей фестивальной деятельности – устойчивое развитие и выживание [7; 19]. При помощи теории стейкхолдеров возможно проведение более детального анализа факторов, влияющих на возникновение фестиваля, его дальнейшего развития, а также определение его сильных и слабых сторон.

Задача по организации крупных фестивалей представляется осуществимой только в условиях сотрудничества групп или индивидуумов, разделяющих одну или несколько общих целей. Необходимо отметить, что даже в случае проведения коммерческих культурных событий, для организаторов которых характерна постановка единственной цели – получение прибыли, возникает ситуация, при которой значительное влияние на успех события будут оказывать внешние стейкхолдеры – спонсоры и партнеры, а также государственные органы власти, выполняющие регуляторную функцию [18].

В русле широкого подхода Э. Фримана к определению стейкхолдера фирмы Д. Гетс определяет стейкхолдера события как «человека или группу людей, которые могут влиять на проведение события или испытывают на себе его влияние» [21, с. 92]. Круг стейкхолдеров события, по мнению Д. Гетса [22, с. 15], очерчен теми группами или индивидуумами, кто имеет отношение к событию или его последствиям, включая всех, кто занят в организации и проведении события, спонсоров и грантодателей, представителей общественности, и всех тех, кто попадает под влияние события.

В рамках данной статьи авторы хотели бы уделить особое внимание именно вопросу влияния событий на стейкхолдеров или эффектов, которые стейкхолдеры получают от проведения фестивалей культуры [3, 36]. Усиление положительных эффектов и снижение действия негативных эффектов является одной из ключевых задач как для организаторов фестивалей, так и для стейкхолдеров. В связи с этим возникает необходимость поиска наиболее действенных инструментов, нацеленных на эффективное управление эффектами от проведения фестивалей. Для этого представляется важным идентифицировать основных стейкхолдеров фестивалей культуры.

На основе результатов теоретических и эмпирических исследований фестивалей культуры, проведенных при участии авторов, были идентифицированы следующие группы стейкхолдеров: организаторы; посетители; участники; туристы; местные жители; представители профильного бизнес-сообщества, в том числе туристские фирмы; информационно-туристские центры; поставщики; спон-

соры; муниципальные или региональные власти; волонтеры; сотрудники учреждений культуры, принимающих участие в организации фестивалей; средства массовой информации и, в целом, медиасфера; профессиональные творческие сообщества; продюсеры, обеспечивающие интересы крупных исполнителей фестивалей; работники креативных индустрий; инфраструктурные организации, участвующие в обеспечении проведения фестиваля.

Обратимся к классификации стейкхолдеров фестивалей культуры. Исследователи выделяют несколько классификационных признаков стейкхолдеров фестивалей и других культурных событий. Одной из наиболее популярных классификаций является классификация, проведенная на основе степени вовлеченности стейкхолдеров в процесс подготовки и проведения события [20]. Стейкхолдеры в рамках этого подхода сгруппированы в пять категорий: союзники и сотрудничающие стороны, к числу таковых относятся, например, туристические агентства, профессиональные ассоциации; регуляторы, функции которых возложены на государственные органы власти; сопроизводители – в данном контексте имеются в виду люди и группы, принимающие участие в организации события; посредники, к числу которых относятся поставщики услуг и ресурсов; адресаты, т.е. те стейкхолдеры, кто получает основные эффекты от проведения фестивалей; по мнению автора классификации, эта группа включает в себя, прежде всего, посетителей и местных жителей.

Другая классификация основана на добровольном (целенаправленном) или произвольном участии стейкхолдеров в организации культурного события [14]. Это те стейкхолдеры, кто добровольно участвует в подготовке и проведении фестиваля, целенаправленно инвестируют в него различного рода ресурсы. Непроизвольные же стейкхолдеры оказываются вовлеченными посредством получения эффектов от проведения фестивалей. Отсюда вытекает другой важный аспект во взаимоотношении между стейкхолдерами – зависимость степени влияния стейкхолдеров на процесс организации события от произведенных ими инвестиций в событие.

Так, те лица или группы лиц, которые занимаются финансированием события, будут обладать большей степенью влияния по сравнению с другими стейкхолдерами [14]. Более того, некоторые исследователи указывают на тот факт, что с развитием жизненного цикла фестиваля или другого культурного события, его зависимость от спонсоров будет увеличиваться, что, в свою очередь, приведет к тому, что организаторы события потеряют собственную независимость [14]. Однако С. Рейд в своем исследовании [34] связывает влияние стейкхолдеров на процессы по организации фестиваля с численностью группы: чем она больше, тем сильнее будет оказываемое влияние. Так, например, артисты – участники фестивалей – оказываются в числе второстепенных стейкхолдеров, несмотря на то, что они являются неотъемлемой частью фестиваля.

Еще одна классификация [33] предусматривает наличие целевых (первичных) и обеспечивающих (вторичных) групп стейкхолдеров. Первичные стейкхолдеры включают в себя организаторов, спонсоров, волонтеров, поставщиков, участников, а также посетителей культурного события. Группа вторичных стейкхолдеров формируется из местного населения, органов государственной и муниципальной власти, представителей бизнес-сообщества, средств массовой информации, туристских организаций, а также специальных служб, предоставляющих, например, охранные или медицинские услуги. Значимость вторичных стейкхолдеров для организации фестиваля культуры, может быть, менее очевидна организаторам события, однако результаты эмпирических исследований [34] демонстрируют, что отсутствие вторичных стейкхолдеров негативным образом сказывается на успехе события.

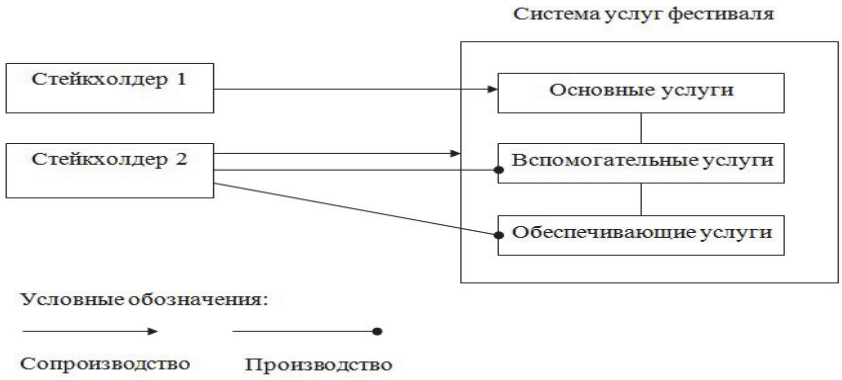
С учетом результатов анализа существующих классификаций авторами разработан собственный подход к классификации и систематизации различных групп стейкхолдеров. В его основу положен тезис о лабильности роли и функций различных групп стейкхолдеров в зависимости от миссии, целей и задач фестиваля. При организации фестивалей культуры некоторые группы стейкхолдеров могут выступать как в роли первичных, так и вторичных стейкхолдеров. К первичным стейкхолдерам будут относиться те, кто испытывает на себе положительные эффекты от проводимого фестиваля, на кого изначально нацелены услуги фестиваля. К вторичным – те, чье участие в фестивале носит либо вспомогательный, обеспечивающий характер, либо те стейкхолдеры, которые испытывают положительные или отрицательные эффекты от пользования услугами фестиваля опосредованно. Важно подчеркнуть, что на разных этапах организации фестиваля первичные и вторичные стейкхолдеры могут меняться. Например, состав первичных стейкхолдеров может быть различным на стадиях планирования и под-

ведения итогов фестиваля. Такие группы стейкхолдеров, как организаторы и посетители, всегда будут выступать в качестве первичных стейкхолдеров.

С целью совершенствования процесса управления услугами фестивалей культуры авторами разработана методика дуального поведения стейкхолдеров, в основу которой положен тезис о двойственной роли многих групп стейкхолдеров фестивалей: в рамках фестивалей культуры стейкхолдеры могут выступать как в роли потребителей, так и в роли производителей услуг.

Теоретическое обоснование методики дуального поведения стейкхолдеров лежит в рамках концепции сопроизводства (co-production), которая получила развитие в теории маркетинга услуг в начале 2000-х годов [8; 32; 39] или участия потребителей в создании ценности (value co-creation) [9; 31; 39; 40]. С. Варго и Р. Лаш [40, с. 44] проводят различие между этими концепциями, используя термин «сопроизводство» для производства товаров, а «участие в создание ценности» для производства услуг. В рамках данного исследования различий между концепциями не проводится, так как услуги фестивалей культуры рассматриваются с точки зрения организации управления.

Концепция сопроизводства подразумевает участие потребителей в одном или нескольких этапах производственной цепочки услуги. В рамках подхода, разработанного авторами, стейкхолдеры фестиваля, выступающие преимущественно в роли потребителей услуг, рассматриваются как участники процесса производства комплексной системы услуг фестиваля. При этом некоторые из стейкхолдеров частично задействованы в производстве услуг, как, например, в случае, когда посетители фестиваля участвуют в формировании программы события (основные услуги фестиваля, связанные с его творческой концепцией), другие – являются производителями отдельных видов услуг в рамках фестиваля, например, вспомогательных (творческие услуги, но дополняющие по своему характеру основные услуги) или обеспечивающих (услуги по обеспечению безопасности, медицинской помощи, транспорта и т.п.), участвуя в производстве системы услуг (см. рис. 1).



Составлено авторами.

Рис. 1. Сопроизводство и производство услуг фестиваля

Участие потребителя в производстве услуги позволяет повысить степень ее кастомизации [16], таким образом, стейкхолдеры, участвуя в производстве услуг фестиваля, повышают уровень их соответствия собственным запросам и нуждам, что, в свою очередь, приводит к формированию положительных эффектов фестиваля.

Далее будут рассмотрены результаты проведенных эмпирических исследований, положенных авторами в основу методики дуального поведения стейкхолдеров.

В ходе проекта Лаборатории экономики культуры НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, реализованного в 2012–2013 гг. при участии авторов, были исследованы услуги, оказываемые организаторами и участниками российских фестивалей военно-исторической реконструкции другим участникам фестивалей [23]. Участие в фестивалях военно-исторической реконструкции является популярным хобби или серьезным досугом (serious leisure) [38]. В рамках фестивалей военно-исторической реконструкции сложилась своя внутренняя система предоставления услуг. Так, были выделены следующие типы услуг:

1) оплачиваемые, бартерные и бесплатные услуги;

2) материальные и нематериальные услуги (услуги по изготовлению аутентичных предметов оружия, быта, одежды, с одной стороны, и консультационные и коммуникационные услуги, с другой);

3) услуги разным категориям потребителей: членам одного клуба, членам других клубов и сторонним посетителям фестивалей, например, туристам.

Результаты опроса участников фестивалей показали, что они не только активно пользуются услугами товарищей, но также предлагают свои услуги одноклубникам и реконструкторам из других клубов, а также в небольшой мере оказывают услуги туристам, посещающим фестивали. Среди наиболее популярных услуг, оказываемых реконструкторами, выделяются: производство одежды, включая ткачество, консультационные услуги, изготовление кожаных изделий, ковка предметов оружия и быта, изготовление стрел, изготовление предметов быта.

Среди преимуществ, которые получают реконструкторы, предоставляя услуги, были отмечены: усиление персональных связей в сообществе реконструкторов; усиление единства в клубе; повышение социального статуса; материальные выгоды. Таким образом, участники фестивалей, являясь и производителями, и потребителями услуг, испытывают на себе положительные социокультурные и экономические эффекты фестивалей, что также приводит к формированию устойчивых связей для взаимодействия в рамках развития движения реконструкторов.

Следует подчеркнуть, что до недавнего времени подавляющее большинство фестивалей реконструкторов носило негосударственный характер, и государственные органы управления культурой оказывали им минимальную поддержку. В этих условиях, одним из важнейших эффектов фестивалей реконструкторов было формирование и поддержание уникальной атмосферы социума, в которой участники легко меняли свои роли и выступали в различных качествах: соорганизаторов, участников – артистов, зрителей, потребителей специфических услуг, предоставляемых другими участниками фестивалей. Именно возможность постоянных «перевоплощений» является для участников данных фестивалей одним из главных эффектов.

Другой пример основан на исследовании акции «Ночь музеев», которая проводится ежегодно в более, чем в 160 странах. В Санкт-Петербурге она впервые была организован в 2008 году и за последние годы приобрела огромную популярность (в 2014 г. на акции побывало более 100 тыс. посетителей). В рамках исследовательского проекта Лаборатории экономики культуры НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, реализованного в 2012–2013 гг., при участии авторов были проведены опросы посетителей акции, а также проведены глубинные интервью с представителями музеев и других учреждений, ответственных за организацию и проведение «Ночи музеев».

Всего было проведено 62 интервью. Характеризуя структуру выборки менеджеров учреждений культуры, отметим, что в нее вошли сотрудники учреждений разной ведомственной принадлежности, как государственные, так и частные, находящиеся в различных районах города и отличающиеся по расположению к основным туристским маршрутам [1]. По результатам интервью с менеджерами музеев и других учреждений было выявлено, что они являются не только производителями основных услуг для посетителей акции, формируя специальные программы, но также и потребителями ее услуг, создание которых становится возможным благодаря формату «Ночи музеев», то есть благодаря заданным организаторами «правилам игры».

К данным «правилам» относятся: общая тема всех мероприятий фестиваля, время проведения мероприятий, требования по организации работы с посетителями, ожидающими в очереди возможности входа в музей. В ходе интервью менеджеры отметили, что участие в фестивале способствует развитию креативного потенциала сотрудников учреждений, освоению новых пространств, которые прежде не использовались (внутренние дворы, близлежащие территории и т.п.), поиску дополнительных ресурсов (в том числе, трудовых) и повышению эффективности их распределения, а также развитию внешних коммуникаций и обмена опыта с другими учреждениями культуры и организациями, принимающими участие в акции.

Данный пример характерен тем, что здесь потребителями услуг, которые создаются организаторами акции, становятся ее участники, сами предоставляющие разнообразные услуги посетителям акции. Тем самым, в данном случае мы имеем дело с дуальностью поведения одной из ключевых групп стейкхолдеров, которые заинтересованы в положительных эффектах и как производители услуг, и как потребители.

Следующие два примера связаны с музыкальными джазовыми фестивалями «Пори Джаз» (г. Пори, Финляндия) и «Сентябрь в Тихвине» (г. Тихвин, Россия). В 2013 году в рамках реализации исследовательских проектов Лаборатории экономики культуры НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург при участии авторов были проведены интервью со 111 стейкхолдерами фестиваля «Пори Джаз» и 11 стейкхолдерами фестиваля «Сентябрь в Тихвине». Целью интервью было узнать об эффектах, получаемых стейкхолдерами от проведения фестивалей на основе получаемых и производимых ими услуг. Список респондентов для интервью создавался с учетом необходимости охвата как можно большего числа стейкхолдеров фестиваля. В таблице в качестве примера представлен список стейкхолдеров, принявших участие в интервью в г. Пори.

Масштабы изученных фестивалей различны, однако в рамках обоих фестивалей организаторы предоставляют услуги таким группам стейкхолдеров, как участники, спонсоры, а также местные учреждения культуры. Так, спонсорам фестиваля «Сентябрь в Тихвине» предлагаются спонсорские пакеты, включающие в себя размещение логотипа спонсора на сайте фестиваля, в СМИ – информационных партнерах фестиваля и получение благодарственных писем от Администрации Тихвинского городского поселения, являющейся организатором фестиваля. Кроме того, в рамках фестиваля проводится закрытое мероприятие – Jam session в одном из ресторанов города, на которое спонсоры получают приглашение, что позволяет им в неформальной обстановке пообщаться с организаторами и участниками фестиваля.

Участников фестиваля в г. Тихвин лично приглашает его художественный руководитель и идейный вдохновитель И.В. Володин. В период проведения фестиваля участники фестиваля записывают новые музыкальные композиции вместе с его руководителем и договариваются о новых творческих проектах. Для музыкантов – это услуга, которую они получают в рамках фестиваля. Необходимо также отметить и услугу, заключающуюся в возможности общения с профессиональными музыкантами, которую могут получать в рамках фестиваля ученики Детской школы искусств им. Н.А. Римского-Корсакова. Однако потенциал этой услуги реализуется пока в весьма ограниченном объеме и заключается в выступлении учеников школы на фестивале.

Таблица

Список стейкхолдеров, принявших участие в интервью в г. Пори (Финляндия)

Группа стейкхолдеров	Количество интервью
Внешние эксперты в сфере событийного менеджмента	2
Волонтеры	11
Местные жители	41
Организаторы фестиваля	3
Представители академического сообщества и практики событийного менеджмента	6
Представители индустрии гостеприимства (владельцы ресторанов, баров, менеджеры отелей и т.п.)	13
Представители креативных индустрий г. Пори	2
Представители медицинской службы	1
Представители муниципальной власти г. Пори	4
Представители некоммерческих учреждений культуры г. Пори	4
Представители региональной власти региона Сатакунта	2
Представители СМИ	1
Спонсоры фестиваля	1
Торговцы уличных палаток	14
Участники фестиваля (музыканты)	6
Итого	111

Что касается фестиваля «Пори Джаз», то объем и качество реализации услуг спонсорам, участникам и исполнителям находится на более высоком уровне. За время своего существования фестиваль «Пори Джаз» сформировал комплексную систему спонсорства, в которой основное место занимают продукты, предлагаемые фестивалем своим спонсорам. Это, прежде всего, ко-брендинг, используемый как во время фестиваля и его отдельных мероприятий, так и для дальнейшего продвижения продукции спонсоров. Благодаря высокому уровню узнаваемости бренда фестиваля – 92% финнов знают про фестиваль [1] – фестиваль не испытывает сложностей в поиске спонсоров. Спонсорам предоставляется уникальное право продавать свою продукцию на фестивале (только одна компания продает ту или иную категорию товаров), также им предоставляется возможность ко-брендинга с логотипом «Пори Джаз».

Следующий пример основан на экспертном опросе менеджеров культурных событий Санкт-Петербурга, проведенном при участии авторов Лабораторией экономики культуры НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург в декабре 2012 года. Опрос был нацелен на выявление партнерских связей и оценку уровня взаимодействия менеджеров культурных событий, в частности, фестивалей культуры, и представителей туристского бизнеса. Несмотря на то, что в целом сотрудничество между оргкомитетами мероприятий и турфирмами развито в очень слабой степени, менеджеры отметили, что его интенсификация будет способствовать привлечению дополнительного числа посетителей: непосредственно туристов – клиентов турфирм, дополнительной рекламе фестиваля, развитию спонсорского сотрудничества с другими субподрядчиками (отели, транспортные компании), а также продвижению собственных или совместных брендов. Таким образом, круг услуг, которые представители турбизнеса способны предоставлять организаторам событий на взаимовыгодной основе, довольно широк, но, к сожалению, пока сотрудничество между этими двумя категориями стейкхолдеров не налажено.

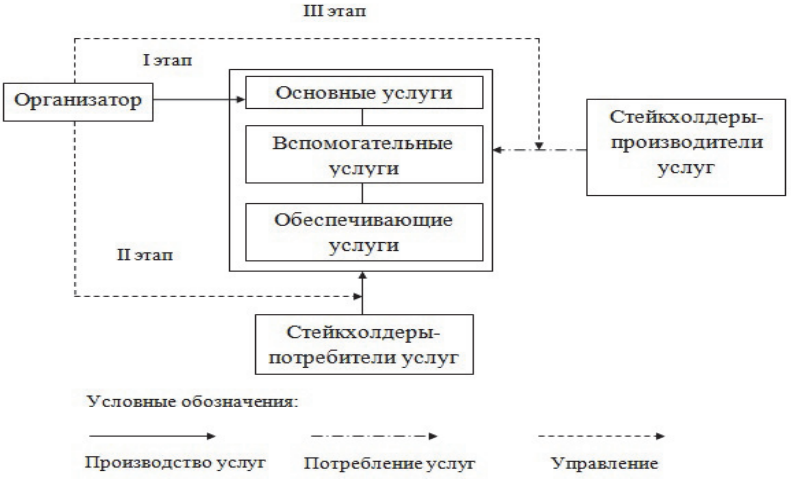
Участие стейкхолдеров в роли производителей и потребителей услуг фестивалей культуры способно, с одной стороны, увеличить спектр потребляемых культурных услуг в целом, а, с другой стороны, усилить эффекты от проведения фестиваля. Результаты проведенных эмпирических исследований продемонстрировали, что усилению положительных эффектов от проведения фестивалей будет способствовать применение организаторами методики дуального поведения стейкхолдеров. Далее мы рассмотрим основные составляющие методики.

На первом этапе организаторы определяют перечень услуг, которые будут предназначены для ключевых стейкхолдеров фестиваля. Эти услуги преимущественно являются основными и способствуют продвижению творческой концепции, главной идеи и миссии фестиваля. Так, для посетителей организаторы предусматривают разнообразную программу мероприятий в рамках фестиваля, то есть именно посетители выступают в качестве получателей услуг. При этом участники фестиваля, в свою очередь, являются производителями услуг, непосредственно создавая творческий продукт фестиваля, выступая с концертами и спектаклями или представляя другие виды исполнительских или изобразительных искусств.

На следующем этапе происходит разработка системы услуг, которые могут быть произведены другими категориями стейкхолдеров, в том числе и посетителями фестиваля. Такие услуги могут носить вспомогательный или даже обеспечивающий характер. Так, например, стимулирование посетителей фестиваля к распространению информации о событии сделает их одним из основных производителей услуг по созданию информационных поводов и продвижению бренда фестиваля и места его проведения. В настоящее время эта услуга имеет широкое распространение благодаря социальным сетям и интернет-сервисам, в которых посетители фестивалей размещают разнообразную информацию, способствующую формированию положительного имиджа фестиваля и, таким образом, повышению удовлетворенности фестивалем различных групп стейкхолдеров.

Наконец, на третьем, последнем, этапе организаторам необходимо спланировать производство услуг для тех стейкхолдеров, которые являются ключевыми производителями услуг. К их числу относятся участники фестивалей, спонсоры, предприятия сферы гостеприимства.

Таким образом, организаторы фестиваля создают систему, в которой значительная часть стейкхолдеров получает на фестивале услуги, удовлетворяющие их собственные потребности, что способствует устойчивому развитию фестиваля. На рисунке 2 схематично изображены основные этапы формирования системы услуг фестивалей культуры при помощи методики дуального поведения стейкхолдеров.



Составлено авторами.

Рис. 2. Формирование системы услуг фестиваля при помощи методики дуального поведения стейкхолдеров

На наш взгляд, методика дуального поведения стейкхолдеров, являясь развитием теории сопроизводства услуг, может стать действенным инструментом усиления позитивных эффектов от проведения фестивалей культуры на основе более активного вовлечения различных групп посетителей, гостей и участников фестивалей в систему производства и потребления услуг. Как выявлено авторами в ходе исследований, стейкхолдеры фестивалей одновременно могут выступать и в роли производителей, и в роли потребителей услуг. Следует подчеркнуть, что предложенный методический подход к организации и проведению фестивалей носит достаточно универсальный характер и применим для фестивалей культуры различных жанров и масштабов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А.* Совершенствование музейного менеджмента на основе развития событийной деятельности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 73-82.
2. *Клейнер Г.Б.* Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. № 3. С. 3-28.
3. *Матецкая М.В., Дедова М.А.* Актуальные подходы к оценке прямых и косвенных эффектов культурных событии // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 24. С. 190-194.
4. *Петров М.А.* Теория заинтересованных сторон: пути практического применения // Вестник СПбГУ. Серия 8. 2004. № 16. Вып. 2. С. 51-68.
5. *Allen J.* Festival and special event management. Milton: John Wiley & Sons Australia, 2011. 20 p.
6. *Anderson J.W.* Corporate social responsibility. New York: Quorum Books, 1989.
7. *Andersson T.D., Getz D.* Stakeholder Management Strategies of Festivals // Journal of Convention & Event Tourism. 2008. Vol. 9. № 3. P. 199-220.
8. *Benpaudi N., Leone R.P.* Psychological implications of customer participation in co-production // Journal of Marketing. 2003. Vol. 67. P. 14-28.
9. *Berthon P., John J.* From entities to interfaces: Delineating value in customer–firm interactions / In Lusch R.F., Vargo S.L. (Eds.) The service dominant logic of marketing: Dialog, debate and directions. NY: M.E. Sharpe, 2006.
10. *Brenner S.N., Cochran P.* The stakeholder theory of the firm: Implications for business and society theory and research. Paper presented at the annual meeting of the International Association for Business and Society, Sundance, UT, 1991.
11. *Brummer J.J.* Corporate responsibility and legitimacy: An interdisciplinary analysis. New York: Greenwood Press, 1991.

12. *Clarkson M.A.* Stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. № 1. P. 92-117.
13. *Cornell B., Shapiro A.C.* Corporate stakeholders and corporate finance // Financial Management. 1987. № 16. P. 5-14.
14. *Crespi-Vallbona M., Richards G.* The meaning of cultural festivals. Stakeholders perspectives in Catalunya // International journal of cultural policy. 2007. № 13. P. 103-122.
15. *Dodd E.M.* For whom are corporate managers trustees? // Harvard Law Review. 1932. № 45. P. 1145-1163.
16. *Etgar M.* A descriptive model of the consumer co-production process // Journal of the Academy of Marketing Science. 2008. Vol. 36. P. 97-108.
17. *Freeman R.E.* Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman, 1984.
18. *Getz D., Andersson T.* Festival stakeholders: exploring relationships and dependency through a four-country comparison // Journal of hospitality & tourism research. 2010. Vol. 34. № 4. P. 531-556.
19. *Getz D., Andersson T.* Sustainable festivals: On becoming an institution // Event Management. 2009. Vol. 12. № 1. P. 1-17.
20. *Getz D., Andersson T., Larson M.* Festival stakeholder roles: Concepts and case studies // Event Management. 2007. Vol. 10. № 2. P. 103-122.
21. *Getz D.* Event Tourism: Definition, Evolution and Research // Tourism Management. 2007. Vol. 29. № 3. P. 403-428.
22. *Getz D.* Festivals, special events, and tourism. NY: Van Nostrand Reinhold, 1991.
23. *Gordin V.E., Dedova M.* Social Entrepreneurship in the Informal Economy: a Case Study of Re-enactment Festivals // Journal of Enterprising Communities. 2015. Vol. 9. № 1. P. 6-16.
24. *Hill C.W.L., Jones T.M.* Stakeholder-agency theory // Journal of Management Studies. 1992. № 29. P. 131-154.
25. *Kramer R.* A third sector in the new millennium? // Voluntas. 2000. Vol. 11. № 1. P. 1-23.
26. *Larson M.* A political approach to relationship marketing: Case study of the Storsjöyran Festival // International Journal of Tourism Research. 2002. № 2. P. 119-143.
27. *Long P.* After the Event: Perspectives on Organizational Partnerships in the Management of a Themed Festival Year // Event Management. 2000. № 6. P. 45-59.
28. *Lövendahl B.R.* Learning Effects: The Case of the Lillehammer Olympic Winter Games 1994 / In Mossberg L.L. (ed.) Evaluation of Events: Scandinavian Experiences. NY: Cognizant Communication Corporation, 2000.
29. *Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J.* Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts // Academy of Management Review. 1997. Vol. 22. № 4. P. 853–886.
30. *Payne A., Ballantyne D., Christopher M.* A stakeholder approach to relationship marketing strategy // European Journal of Marketing. 2005. Vol. 39. № 7/8. P. 855-871.
31. *Payne A.F., Storbacka K., Frow P.* Managing the co-creation of value // Journal of the academy of marketing science. 2008. Vol. 36. №. 1. P. 83-96.
32. *Pralahad C.K., Ramaswamy V.* The future of competition: Co-creating unique value with customers. Boston, Mass: Harvard Business School Press, 2004.
33. *Reid S., Arcodia C.* Understanding the role of the stakeholder in event management // Journal of Sport & Tourism. 2002. Vol. 7. № 3. P. 20-22.
34. *Reid S.* Event stakeholder management: developing sustainable rural event practices // International Journal of Event and Festival Management. 2011. Vol. 2. № 1. P. 20-36.
35. *Reilly T.* Collaboration in action: An uncertain process // Administration in Social Work. 2001. Vol. 25. № 1. P. 53-74.
36. *Richards G., Palmer R.* Eventful Cities. London: Routledge, 2012.
37. *Spiropoulos S., Gargalianos D., Sotiriadou K.* The 20th Greek festival of Sydney: A stakeholder analysis // Event Management. 2006. Vol. 9. № 4. P. 169-183.
38. *Stebbins R.A.* Amateurs, Professionals, and Serious Leisure. Montreal: McGill-Queen's University Press, 1992.
39. *Vargo S., Lusch R.* Evolving to a new dominant logic for marketing // Journal of Marketing. 2004. Vol. 68. P. 1-17.
40. *Vargo S.L., Lusch R.F.* Service-dominant logic: What it is, what it is not, what it might be / In Lusch R.F., Vargo S.L. (Eds.) The service dominant logic of marketing: Dialog, debate and directions. Armonk, NY: M.E. Sharpe, 2006.
41. *Watt M.D.* Event Management in Leisure and Tourism. Harlow, Essex, England: Longman, 1998.

Воробьёв В.П., Стефанова Т.Г.

КАЧЕСТВО И ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *В статье рассматриваются основные типы экономики, сложившиеся в XX веке. Переход к социально-инновационной экономике обусловлен формированием в развитых странах шестого технологического уклада. Развитие управления качеством и инновационного менеджмента определяется переходом от модели человека, основанной на потребительском выборе, к модели творческого человека, отвечающего требованиям шестого технологического уклада.*

Ключевые слова. *Качество, инновационный менеджмент, индустриальный тип развития экономики, рентно-долговая экономика, социально-инновационная экономика, технологические уклады.*

Vorobjov V.P., Stefanova T.G.

QUALITY AND INNOVATION MANAGEMENT IN THE TRANSITION TO THE SOCIAL AND INNOVATIVE ECONOMY

Abstract. *The article considers the main types of economy, developed in the twentieth century. Go to the socio-economics of innovation is due to the formation in the developed countries of the sixth technological order. Development of quality management and innovation management is determined by the transition from a model of the person, based on consumer choice, to the model of a creative person, meeting the requirements of the sixth technological order.*

Keywords. *Quality, innovation management, industrial type of economy, rent-debt economy, social and innovation economy, technological order.*

✧ ✧ ✧

В условиях современной экономики, когда ее развитие находится под воздействием кризисных процессов и экономических санкций со стороны Запада, на первый план выходят вопросы поиска путей выхода из этого положения. Как известно, на смену существующим типам развития экономики (классического индустриального и современного рентно-долгового) приходит социально-инновационный [2]. В основе социально-инновационной экономики лежат проблемы качества и инновационного менеджмента, от решения которых зависит ее развитие. Социально-инновационная экономика предполагает: главным источником ВВП является развитие и эффективное использование общественных производительных сил; преимущественной формой капитала выступает инновационный, человеческий, социальный, организационный, инфраструктурный капитал; тип конкуренции

ГРНТИ 06.56.21
© Воробьёв В.П., Стефанова Т.Г., 2015
Вадим Петрович Воробьёв – кандидат экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Татьяна Геннадьевна Стефанова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Стефанова Т.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: stefanova_ng@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 02.09.2015 г.
Для ссылок: Воробьёв В.П., Стефанова Т.Г. Качество и инновационный менеджмент в условиях перехода к социально-инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 66-71.

определяется совместными инновационными проектами конкурирующих компаний; необходимость разработки социальных стандартов, экологических и технологических нормативов; сочетание социальной справедливости и конкурентоспособности производства; вовлечение граждан в принятие управленческих решений и контроль за их выполнением на базе социальных сетей. Можно выделить три ключевых фактора, определяющих социально-инновационную экономику: предвидение, инновации, совершенство.

Теоретическое обоснование роли и места качества и инновационного менеджмента в перспективной экономической модели представлено в работах С.Ю. Глазьева, В.В. Окрепилова, а также в последних статьях Д.О. Рогозина. Особую роль играют методические подходы к определению категории «качество», эволюции управления им и содержанию инновационного менеджмента, которые определяют пути перехода к социально-инновационной экономике.

Анализ показывает, что к началу XXI века экономика России под воздействием стихийных рыночных сил «развалилась» на три мало связанных между собой блока. Первый блок представляют сырьевые отрасли, которые преимущественно ориентированы на дальнее зарубежье, они получают оттуда технику и элитные потребительские товары для богатых слоев населения. Второй блок – это производство электроэнергии, а также продуктов питания и простейших товаров, реализуемых на внутреннем рынке (испытывая жесткую конкуренцию со стороны импорта, эти отрасли сокращали выпуск продукции). В третий блок входят высокотехнологичные отрасли, которые теряли рынки сбыта и возможность закупки необходимых материалов и комплектующих изделий за рубежом (прежде всего, из-за отсутствия оборотных средств).

С учетом имеющейся экономической структуры, перед Россией стоит задача максимально быстро перейти от экспортно-сырьевого к социально-инновационному типу развития экономики. Новая парадигма развития экономики характеризуется эволюционными изменениями развития производительных сил – на первое место выходят общественные производительные силы: наука, образование, культура, искусство, преломляющиеся в качество человека, качество жизни. В условиях перехода экономики к новому типу – социально-инновационной (наукоемкой) экономике – особую актуальность приобретают вопросы разработки новой концепции управления качеством, отвечающей новым требованиям. В этой связи возникает необходимость рассмотреть генезис управления качеством на разных этапах развития общества и экономики.

Появление новых парадигм отмечается на различных этапах развития цивилизации и, в значительной степени, их появление связано с подходами к решению проблем качества и менеджмента. Культура качества во все времена распределялась неравномерно. При этом одни регионы мира оказывались более восприимчивы к факторам, определяющим качество, чем другие. В таблице 1 кратко представлены основные особенности подходов к решению проблем качества на различных этапах развития общества.

Рассматривая взаимодополняющее влияние менеджмента качества и инновационного менеджмента, следует отметить, что по подсчетам науковедов, с начала нашей эры для удвоения знаний потребовалось 1750 лет, второе удвоение произошло в 1900 году, а третье – к 1950 году, т.е. уже за 50 лет, при росте объема информации за эти полвека в 8-10 раз. Причем эта тенденция все более усиливается, так как объем знаний в мире к концу XX века возрос вдвое, а объем информации увеличился более, чем в 30 раз. Это явление получило название информационного взрыва. В условиях индустриальной экономики инновации базировались на новых комбинациях ресурсов и способах действия. В условиях социально-инновационной, наукоемкой экономики инновации базируются на потоках информации и знаний и, прежде всего, они выступают как результат целенаправленного развития науки.

Современный подход к определению категории «качество» определяется степенью удовлетворения требований потребителя и других заинтересованных сторон (собственников, коллектива организации, поставщиков, общества в целом). Научное знание и информация обладают неиссякаемыми возможностями для создания новых ценностей для потребителей. Такое представление о качестве формируется в XX веке в условиях насыщения рынка товарами, развития науки и техники, формирования современного менеджмента качества и инновационного менеджмента в рамках индустриального типа экономики. Основные черты индустриального типа экономики и особенности решения проблем качества представлены в таблице 2.

Таблица 1

Особенности подходов к решению проблем качества на различных этапах развития общества

Этапы	Особенности этапов и подходы к решению проблем качества
Древняя Греция	Особенно ярко стремление к качеству проявилось в архитектуре (возведение храмов и театров). Главная роль принадлежала архитектору: подготовка проекта, создание модели, надзор за подрядчиками на площадке
Древний Рим	Организация управления качеством была действенной пока общество имело общие глобальные цели. Крах империи привел к уничтожению римской системы управления качеством
Средние века (V–XVII вв.)	Высокое качество продукции обусловливалось личным мастерством всех участников производства. Ремесленник – движущая сила, он задает темп работы своей мастерской. Техническая сторона ручных процессов статична. Ремесленник легко мог проверить, в какой степени изготовленное им изделие соответствует нужному уровню качества. Кустарное производство унифицировало, обезличивало всех мастеров. Рабочие специализируются на выполнение однотипных операций. Не требуется высокого уровня подготовки и профессиональных навыков у работников. Цеховые мастера контролируют качество труда рабочих. Контроль качества основывается не на рисунках, шаблонах, калибрах, а на опыте самого мастера, на «чертеже, сложившемся в его голове». XVI век (переломный) – первые машины рождались как эксперимент, благодаря смекалке умельцев-практиков
XVIII век	Собственники начинают стимулировать деятельность изобретателей
Конец XIX – начало XX века	Каждый элемент в производстве выполняется разными людьми, что приводит к конфликту интересов и вражде
XX век (20–50 гг.)	Каждый элемент производства выполняется командой, у которой есть общая цель – снижение вариаций
XX век 50–70 гг.	Устанавливается ответственность и полномочия, а также взаимодействие в области качества всего руководства предприятия, а не только специальных служб качества
1980-е годы	Понимание того, что качество случайным не бывает. Качество – результат целенаправленных усилий всего коллектива предприятия. Разработаны международные стандарты на системы качества (МС ИСО серии 9000)
С 1990-х гг. по настоящее время	Обучение управлению качеством всего персонала. Возложение функций управления на всех сотрудников, на органы управления всех уровней. Координация и взаимодействие деятельности всех сотрудников в области качества (концепция всеобщего управления качеством (TQM)

Таблица 2

Основные черты индустриального типа экономики

Фазы	Основные черты	Особенности решения проблем качества
Массового производства (начало XX века – до 1930-х годов) (3-й ТУ)	- выпуск стандартной продукции; - рынок не ограничен; - главный критерий – низкая себестоимость; - все внимание внутрь фирмы	- выходной контроль при изготовлении продукции; - установление верхних и нижних границ качества, введение измерительных приборов (шаблоны и калибры); - введение независимой должности инспектора по качеству, система штрафов для бракоделов; - статистический приемочный контроль
Массового сбыта (1930–1960-е годы) (4-й ТУ)	- выпуск дифференцированной продукции; - развитие маркетинга (чтобы уравновесить спрос и предложение) - внимание к имиджу фирмы	- переход от контроля качества к управлению качеством; - развитие квалиметрии под влиянием жесткой конкуренции и достижений науки и техники; - учет затрат на качество; - внедрение документированных внутрифирменных систем качества в развитых странах

Примечание: ТУ – технологический уклад.

В ходе глобального кризиса в начале XXI веке высветились черты рентно-долгового типа экономики (сформировавшейся прежде всего в США, Великобритании и России), когда на смену экономике производства приходит экономика удовольствий, а на смену всеобщему состязанию за снижение издержек при индустриальном типе экономики приходит ограничение справедливой конкуренции глобальными финансовыми группами и местными кланами, утрачиваются традиции социальной справедливости и т.д. [2, с. 8] В этих условиях решение проблем качества зачастую осуществляется формально, руководители предприятий не владеют современными технологиями, средствами и методами управления качеством (статистические методы управления качеством, бенчмаркинг, кайдзен, система сбалансированных показателей и др.), основные положения концепций управления качеством не доводятся до персонала предприятий и потребителей.

В то же время, переход к социально-инновационной экономике определяется динамичными изменениями во всех сферах жизни – производстве, экономике, геополитике, культуре, науке, управлении на всех уровнях. Темпы изменений окружающего мира, рост сложности и системности обгоняют темпы повышения качества человеческого потенциала, о чем свидетельствует рост потока техногенных катастроф, усиление борьбы за сырьевые рынки на международной арене. Социально-инновационная экономика предполагает, что главным источником валового внутреннего продукта является развитие и эффективное использование общественных производительных сил, преимущественной формой капитала выступает инновационный, человеческий, социальный, организационный, инфраструктурный капитал [там же]. Основные особенности индустриальной, рентно-долговой и социально-инновационной экономики представлены в таблице 3.

Таблица 3

Особенности индустриальной, рентно-долговой и социально-инновационной экономики

Характерные черты	Индустриальная	Рентно-долговая	Социально-инновационная
Главный признак роста ВВП	Численность рабочей силы, производственный капитал, природные ресурсы	Финансовые и другие непроизводственные услуги и виды ренты	Развитие и эффективное использование общественных производительных сил
Преимущественная форма капитала	Частные предметы и средства труда	Нерегулируемый финансовый капитал в виде ценных бумаг, валюты и т.д.	Инновационный, человеческий, социальный, организационный, инфраструктурный капитал
Главный тип фирмы	Автономные, семейные, государственные компании	Глобальные финансовые группы, контролирующие ТНК	Цепи поставок и создания стоимости, альянсы, кластеры при общественном государственном партнерстве
Тип конкуренции	Всеобщее состязание за снижение издержек и увеличение масштабов производства при антитрестовском регулировании	Ограничение справедливой конкуренции глобальными финансовыми группами и местными кланами	Совместные инновационные проекты конкурирующих компаний при гибкой системе контрактов, ценообразования и распределения прибыли на базе социальных, экологических и технологических стандартов
Система общественных ценностей	Стремление к максимальной рентабельности при сохранении традиций социальной справедливости	Развитие радикальной исламской нерыночной системы ценностей и финансовой ориентации	Рациональное сочетание социальной справедливости и конкурентоспособности производства, развитие непосредственной демократии на базе социальных сетей, привлекающих граждан к принятию управленческих решений и контролю за их выполнением
Технологические уклады	3-4	4-5	5-6

Задача перехода к социально-инновационной экономике настолько масштабна, что экономическая наука только подходит к ее осмыслению. В современных условиях основой развития на макро- и микроуровнях становится поиск новых идей, создания и внедрения новых технологий, особой организации труда креативных личностей. Задача заняться подготовкой научно-технических кадров была поставлена Д.О. Рогозиным перед Фондом перспективных исследований, созданным в 2012 году. Основной задачей Фонда является содействие осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства, связанных с высокой степенью риска, что обусловливает роль инновационного менеджмента как функционального вида менеджмента. В то же время, именно эти направления определяют тенденции развития менеджмента качества в рамках TQM. Новая парадигма развития управления качества как функционального вида менеджмента предполагает творческое переосмысление и отказа от устаревших способов создания потребительских ценностей. Хотелось бы обратить внимание на то, что в основе всех типов экономики лежит теория больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева, обусловленных сменой технологических укладов, где решающими являются решение проблем качества и инновационного менеджмента.

Технологический уклад – это определенный уровень развития производительных сил, совокупность сопряженных производств, имеющих единый технологический уровень и развивающийся во многом синхронно [4]. Отсюда следует, что основной задачей, которая, на наш взгляд, стоит перед экономической наукой, является изучение теоретических, практических и методических проблем перехода на шестой технологический уклад, в основе которого лежат NBIC (нано-био-информационные и когнитивные технологии) [3]. Основная часть производственных мощностей России находится на уровне четвертого технологического уклада, который определил достижения нашей страны в 40–80-х годах прошлого века. Четвертый технологический уклад характеризовался развитием нефтеугольной и атомной энергетики, ЭВМ и информатизации, химизации, авиастроения и космонавтики, автомобилестроения. В России эти базовые направления составляют до сих 55%, в США – 20% от общего объема производства [1].

Пятый технологический уклад охватывает 1980–2020 гг. Базовыми направлениями этого уклада являются: нефтегазовая энергетика, микроэлектроника, персональные компьютеры и Интернет, биотехнология микроорганизмов, информационные технологии, робототехника. В России эти технологии составляют только 10%, в США – 60%. Шестой технологический уклад (2020-2060 гг.) предполагает развитие альтернативной энергетики (включая водородную), глобальных телекоммуникационных информационных сетей, биотехнологий растений, животных, лекарств и генной инженерии, фотоники и оптоинформатики. В экономике США эти направления уже составляют 5%, а в России – приблизительно 0,1%.

В условиях шестого технологического уклада производство и массовых товаров, и средств производства будет осуществляться цифровыми фабриками, которые позволяют максимально индивидуализировать производство, приспосабливая товар под потребности конкретного человека. Таким образом, можно сформулировать задачи, стоящие при переходе к социально-инновационной экономике в России, соответствующей шестому технологическому укладу: необходимо отказаться от реализуемого в настоящее время в России варианта развития как страны-поставщика сырьевых ресурсов на мировой рынок, для устойчивого развития экономики производительность должна повышаться за счет снижения объемов используемых в экономике природных ресурсов; разработка новых методических подходов к инновационному менеджменту и управлению качеством, как видам функционального менеджмента; совершенствование управления на уровне регионов и государства для успешного перехода к инновационно-социальной экономике. В предвыборных статьях Президента РФ В.В. Путина представлены направления этой работы. В настоящее время основная задача состоит в решении поставленных задач.

При этом заметим, что социально-инновационная экономика предполагает парадигму менеджмента качества, начало которой положили Деминг, Джуран, Кросби и многие другие ученые в XX веке. При переходе к шестому технологическому укладу, в условиях социально-инновационной экономики потребуются работники, способные обслуживать цифровые фабрики. Прежде всего, проектировщики, способные генерировать производство по запросу, программисты-переводчики спроектированного продукта в цифровой код, введение которого в систему приведет к созданию готового изделия. Потребуются технические специалисты, способные эффективно обслуживать роботизированную, авто-

номную и «умную» технику, вплоть до взаимодействия с искусственным интеллектом. Россия все еще располагает исходной базой для развития и использования ряда современных технологий. Но для реализации перехода к социально-инновационной экономике необходимо привести систему образования и науку к требованиям времени и реализовать потенциал граждан России, их способности, таланты, умения, умение нестандартно мыслить и не бояться решать самые сложные задачи. Однако только треть выпускников вузов по техническим специальностям идут работать по специальности, остальные ищут возможности работать в других сферах, стремятся открыть собственный бизнес.

Развитие экономики становится в значительной степени инженерной задачей, но нынешняя организация бизнеса ей не соответствует. Творчество, новое знание, реализуемые на практике, должны стать нормой ведения бизнеса. Выдвигаются новые требования к уровню инновационно-креативной составляющей работников организации, науковооруженности их труда, требуется появление нового работника для обслуживания техники.

Переход к социально-инновационной экономике будет обусловлен, в первую очередь, революцией в области управления качеством и инновационном менеджменте. Именно отношение к качеству, понимание сути этой категории и управление им лежат в основе повышение эффективности современного производства и являются фундаментом нового технологического уклада. Инновационный менеджмент выступает средством успешного функционирования этого уклада на основе корпоративных систем управления знаниями, внедрения новых систем обучения, нацеленных на формирование креативной личности и снижение текучести кадров, внедрение систем управления производством поставок и внедрения систем управления качеством нового поколения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акаев А.А., Садовничий В.А.* Глобальный финансово-экономический кризис 2008 года: уроки, перспективы выхода и новые вызовы / Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, институт математических исследований и сложных систем. М., 2011.
2. *Бляхман Л.С.* Глобальный кризис и смена парадигмы экономического развития // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. 2013. Вып. 2. С. 5-14.
3. *Бляхман Л.С.* Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы // Проблемы современной экономики. 2013. № 4. С. 49-50.
4. *Рогозин О.* Прыжок в шестое поколение // Российская газета. 28 марта 2014 г.

Швец С.К.

ИНТЕГРАЛЬНЫЕ МЕТРИКИ ОЦЕНКИ РИСКОВ НЕФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. *В статье осуществлен анализ метрик оценки рисков в нефинансовых компаниях, выявлены ключевые детерминанты стоимостных метрик RiskMetrics, CorporateMetrics и Stress-testing. Рассмотрены методические аспекты разработки интегральной метрики оценивания рисков с использованием имитационного моделирования (метод Монте-Карло).*

Ключевые слова. *Корпоративный риск-менеджмент, оценка рисков, мера риска, метрика риска, стохастическое моделирование, метод Монте-Карло, стресс-тестирование.*

Shvets S.C.

INTEGRATED METRICS OF RISK ASSESSMENT OF THE NON-FINANCIAL COMPANY

Abstract. *In the article analysis of metrics for risk assessment in non-financial companies. Indentified key determinants of cost metrics RiskMetrics, CorporateMetrics and Stress-testing. The methodical aspects of development in risk assessment using simulation (Monte-Carlo).*

Keywords. *Corporate risk management, risk assessment, risk measure, risk metric, stochastic modeling, Monte-Carlo, stress-testing.*

✧ ✧ ✧

В настоящее время российские нефинансовые компании осуществляют свою производственно-хозяйственную деятельность в условиях все возрастающего влияния рисковых факторов внешней и внутренней среды. Объективно такими факторами могут быть: изменения в фискальной и монетарной политике, изменение валютных курсов, ожидания инфляции, воздействие экономических санкций на товарные рынки, а также некоторые другие характеристики отечественной экономики. В связи с этим перед исследователями встает важный вопрос выявления мер оценки конъюнктурных рыночных индикаторов (детерминант), которые влияют на финансовые результаты компании в условиях риска и неопределенности. Исследование факторов анализа и мер риска в нефинансовых компаниях представляется автору актуальным, как с целью более глубокого понимания функционирования корпоративных систем риск-менеджмента, выявления основных критериев оценки неопределенности, алгоритмизации выбора мер оценки рисков, так и для разработки методических рекомендаций по повышению эффективности интегрированных систем управления рисками.

Следует заметить, что эмпирические исследования мер оценки рисков на развивающихся рынках начали разрабатываться только с конца 1990-х годов. При этом подавляющая часть работ посвящена классическим вероятностно-статистическим подходам в управлении рисками финансовых компа-

---

ГРНТИ 06.81.12
© Швец С.К., 2015
Сергей Константинович Швец – доктор экономических наук, профессор департамента финансов Санкт-Петербургского филиала Научно-исследовательского университета «Высшая школа экономики».
Контактные данные для связи с автором: 190009, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16 (Russia, St. Petersburg, Soyuza Pechatnikov str., 16). Тел.: 8 (921) 745 26 92. E-mail: finrisk@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 19.09.2015 г.
Для ссылок: Швец С.К. Интегральные метрики оценки рисков нефинансовой компании // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 72-77.

ний [1, 2, 4], в то время как идентификация, классификация и интеграция мер риска в компаниях реального сектора исследовались недостаточно. С учетом отмеченных методологических особенностей использования мер рисков в российских компаниях, в настоящей статье исследуется научно-практическая задача интеграции мер оценки рисков нефинансовых компаний с целью разработки универсальных метрик риска с использованием имитационного моделирования.

В целях более глубокого понимания концептуальных основ интеграции мер (метрик) риска, необходимо исследовать уровень корпоративной неопределенности, под которой понимается неполнота или неточность технико-экономической информации об условиях производственно-хозяйственной деятельности компании, в том числе связанных с ними затратах и полученных результатах. Условия корпоративной неопределенности определяют финансовый результат деятельности компании как множество возможных исходов, вероятности которых неизвестны. С этих позиций целесообразно выделить следующие уровни корпоративной неопределенности [3]: определенности, частичной неопределенности, полной неопределенности.

В условиях определенности последствия корпоративных решений однозначно и адекватно оцениваются определенными значениями корпоративных рисков. В условиях частичной неопределенности прогноз бизнес-деятельности компании имеет вероятностный характер, и взаимосвязи между критериями и показателями меры риска являются стохастическими. В этом случае используются методы оценки риска без учета распределения вероятностей и с учетом распределения вероятностей. Методы с учетом распределения вероятностей используются в том случае, если анализируется не отдельное значение результирующей переменной, а распределение вероятностей. В условиях полной неопределенности значения ожидаемого результата не могут быть описаны в рамках вероятностных моделей. Между критериями и оценками корпоративных рисков существуют нечеткие взаимосвязи. В том случае, когда риск оценить количественно не представляется возможным, применяются эвристические правила и приемы принятия рисковых решений.

В процессе применения метрик оценки корпоративных рисков важным является учет всех (благоприятных и неблагоприятных) состояний бизнес-среды, точности оценивания социально-экономического окружения стейкхолдерами и экспертами (например, прогнозы инвестиционных затрат, EBIT, EBITDA, FCF и др.). Степень применения отдельных мер часто зависит от конкретных ожиданий толерантности менеджеров компании и их готовности рисковать при принятии корпоративных решений. Следует заметить, что компании осуществляют непрерывную бизнес-деятельность, что обуславливает изменение состава их активов и пассивов, показателей их рентабельности, ожиданий инвесторов.

Таким образом, компанию можно представить как набор отдельных составляющих, волатильность каждой из которых имеет свои законы и тенденции. В этом случае для управления рисками компании используется портфельный подход. В качестве портфеля традиционно используется совокупность активов компании, которые имеют общие характеристики риска и доходности. Риск портфеля активов компании можно описать функцией распределения изменения стоимости (доходности) портфеля за некоторый временной интервал, рассмотрев все возможные сценарии развития рисковых ситуаций на рынках и определив для каждого из них изменение стоимости (доходности) портфеля.

Корпоративные риски компании возникают вследствие волатильности цен активов (акций, облигаций сырьевых товаров, производных финансовых инструментов и др.). Для оценки величины таких рисков необходимо определить величину изменения стоимости актива, т.е. прибыли и убытки, возникшие вследствие изменения их цен. На практике, в качестве основной метрики, способной производить сравнение рисков по различным финансовым активам (портфелям), используется метрика RiskMetrics [6]. В этой технологии основной мерой риска, способной осуществлять сравнение рисков по различным активам (портфелям) используется, как правило, рисковая стоимость (Value-at-Risk, VaR) [6] этих активов (подробнее – см. http://riskmetrics.com).

RiskMetrics первоначально применялась в финансовой сфере для оценки рыночных рисков, связанных с колебаниями стоимости (доходности) портфеля финансовых инструментов. Для финансовых активов VaR определяется как наибольший ожидаемый убыток по активу (портфелю), который с заданной вероятностью может получить компания в течение прогнозируемого периода. В этом случае VaR определяет пограничный уровень, который возможные убытки не превысят с заданной вероятностью. В отличие от рыночных рисков, оценка нефинансовых рисков основана на колебаниях стоимости капитала и ключевых показателей эффективности (КПЭ) компании. В этих условиях основной

задачей VaR является определение единственного показателя, который агрегирует и отображает информацию о корпоративных рисках при заданном распределении за определенный период времени во всех случаях, за исключением заранее заданного малого процента рисковых ситуаций.

Аналитические методы расчета VaR для финансовых рисков компании широко освещены в литературе [2, 4, 6]. При реализации VaR-технологий нефинансовая компания: фокусируется на неблагоприятном риске и потенциальных убытках (потерях) с целью контроля уровня ликвидности; осуществляет расчет не только финансовых рисков, но и всех нефинансовых рисков (стратегических, операционных и др.); производит расчеты рисков для отдельного актива, портфеля активов и для компании в целом; оценивает риски в терминах возможных убытков (потерь), соотнесенных с вероятностями их возникновения; осуществляет оценки рисковости денежных потоков и принимает управленческие решения об элиминировании рисков (страхование, хеджирование и др.); резервирует капитал в размере не меньшем VaR для покрытия возможных убытков (потерь).

Применение метрики RiskMetrics в компании позволяет в целом решить задачу измерения корпоративных рисков, однако, независимо от используемого модели рисковой стоимости, применение этой метрики обладает следующими общими недостатками:

- основана на использовании исторических данных (будущие убытки (потери) прогнозируются на основе предположения о том, что исторические взаимосвязи рисковых факторов, параметров и вероятностей сохраняется в будущем);
- неадекватно оценивает риски, возникающие при исключительных (стрессовых) рисковых ситуациях (при этом оценка VaR учтет эти изменения через определенный промежуток времени);
- не учитывает реальные распределения доходности актива (портфеля), которые имеют более «толстые» хвосты и более резкий пик (чем предполагаемое нормальное распределение);
- недооценивает размер убытков (потерь), если рынок характеризуется низкой ликвидностью (отсутствуют достоверные данные);
- не учитывает финансовые инструменты, номинированные в разных валютах (возникает необходимость перерасчета их стоимости в валюте, в которой оценивается величина убытков (потерь));
- характеризуется высоким модельным риском в расчетах (т.к. для расчета VaR используются различные модели).

Перечисленные недостатки значительно снижают эффективность применения VaR-моделей при определении мер оценки рисков. Следует отметить, что вновь созданная стоимость нефинансовых компаний принимает, как правило, форму реальных активов, которые в отличие от финансовых активов имеют низкую ликвидность. Поэтому выбор и алгоритмизацию мер оценки нефинансовых рисков компаний необходимо осуществлять с учетом интегрированного подхода, учитывающего изменения стоимости финансовых активов (портфелей) и операционных (производственных) денежных потоков.

Компания в процессе своей бизнес-деятельности генерирует денежные потоки (Cash Flows, CF). Под воздействием рискообразующих факторов величина этих денежных потоков может изменяться, как в сторону снижения, так и в сторону увеличения. В связи с тем, что метрика RiskMetrics не в полном объеме может определить суммарную меру риска возможного отклонения денежного потока от ожидаемого значения, рассчитанного на выбранном горизонте времени с заданной вероятностью, появилась необходимость создания соответствующей метрики, которая бы учитывала специфику деятельности нефинансовых компаний. В 1999 г. RiskMetrics Group опубликовала технический документ CorporateMetrics™ и разработала соответствующий программный продукт CorporateMetricsTM [6]. Этот документ отражает специфические потребности управления рисками нефинансовой компании, в том числе:

- предлагается аналитическая структура для идентификации корпоративных рисков в процесс планирования и бюджетирования;
- в качестве объектов риска используются денежные потоки и прибыль компании;
- расчеты риска осуществляются на основе данных баланса, отчета о прибылях и убытках и движении денежных средств (квартал, год);
- в качестве мер риска используются: EaR (Earnings-at-Risk); EPSaR (Earnings-per-Share-at-Risk); CFaR (Cash-Flow-at-Risk);
- сформированы требования к открытости и эффективности интегрированной системы управления рисками.

Как уже отмечалось, большинство активов нефинансовых компаний являются неликвидными. Поэтому для менеджмента компании важным критерием эффективности ее деятельности является снижение риска операционной (производственной) деятельности. В этих условиях ключевой мерой корпоративного риска является CFaR. При его вычислении используются специфические для компании риск-факторы, влияющие на операционные денежные потоки компании (например, изменение спроса на продукцию; ценовая политика конкурентов; уровень инновационной активности и др.). Соответственно, при использовании CFaR оценивается вероятность того, что операционные денежные потоки упадут ниже определенного уровня. Измерение CFaR осуществляется с использованием любого из описанных подходов к измерению VaR (ковариационный метод, метод исторического моделирования, метод имитационного моделирования (Monte-Carlo)) [2, 4].

В процессе реализации интегрированной метрики рисков компании используют широкий спектр методов измерения VaR и CFaR. Эти подходы могут быть разделены на две группы. Первая группа основана на локальном оценивании (local valuation), основой в ней является метод ковариаций. Вторая группа применяет полное оценивание (full valuation), к ней относятся метод исторического моделирования (historical simulation method) и метод имитационного моделирования (Monte-Carlo). Классификация методов измерения интегрированной метрики на локальные и полные учитывает соотношение между видом корпоративной неопределенности и уровнем управления. Выбор того или иного уровня управления (стратегического, тактического и оперативного) осуществляется для больших диверсифицированных портфелей активов, где наблюдается множественная корреляция различных активов (инструментов). В этом случае используется, как правило, метод ковариаций. Вид неопределенности является более важным, когда портфель активов включает нелинейные компоненты, поэтому используются методы исторического моделирования и имитационного моделирования (Monte-Carlo).

На практике при измерении корпоративных рисков наиболее широко используется имитационное моделирование рисков – способ получения эмпирических оценок рисков с учетом влияния различных рисковых факторов на зависящие от них ключевые показатели эффективности (КПЭ) компании в условиях стохастической неопределенности. Такой подход основан на многократном повторении процедур расчета КПЭ компании при случайной генерации значений неопределенных переменных, влияющих на величину выбранных ключевых показателей. Эта технология (Monte-Carlo Simulation) [1], считается технологией анализа риска, согласно которой вероятные будущие события моделируются на ЭВМ для получения оценочных уровней КПЭ и корпоративных рисков.

Имитационное моделирование позволяет кроме значений VaR генерировать значения CFaR и EaR. Интеграция этих мер риска обеспечит компании возможность смоделировать интегрированный корпоративный риск компании (Integrated Corporate Risk, ICR), который определяет воздействие на бизнес компании всего спектра рисков (от вероятного снижения цен на продукцию и заканчивая возможными убытками от изменения курса валют). Выявление таких связей между рисками дает возможность сформировать более взвешенную оценку рисковых ситуаций и, соответственно, оптимизировать потребность в средствах, необходимых для элиминирования потенциальных рисков.

Нефинансовые компании в процессе определения интегрированной метрики оценки рисков на основе единой информационной базы данных о существенных рисках осуществляют процедуры стресс-тестирования (Stress Testing). В настоящем исследовании под стресс-тестированием понимается оценка потенциального воздействия на ключевые экономические показатели компании факторов рисков, которые трудно поддаются прогнозированию. При этом осуществляется анализ и оценка потенциального воздействия на бизнес-деятельность компании рисковых факторов, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям. В этом случае стресс-анализ является необходимым этапом стратегического планирования бизнес-деятельности компании на случай чрезвычайных ситуаций (contingency planning), позволяющим значительно повысить шансы компании на выживание в случае возникновения кризиса.

В процессе стресс-тестирования осуществляется анализ рисковых факторов, которые могут вызвать экстраординарные убытки (потери) компании в прогнозируемом периоде. Рациональный баланс между рисками и эффективностью бизнес-деятельности обеспечивается путем глубокого анализа внешней и внутренней среды с учетом ее влияния на КПЭ компании. При этом осуществляется выбор типов (классов) рисков, чувствительность к которым необходимо проанализировать. Традиционно

оценка эффективности бизнес-деятельности в компании осуществляется с использованием критерия «риск-доходность», который построен на моновариантной модели стоимости компании (денежных потоков) и вычислении единственного значения выбранного КПЭ на основе определения одного, наиболее вероятного значения каждого параметра (переменной) из набора исходных данных.

При реализации данного подхода полученный результат является лишь одним из множества возможных. Для компенсации возникающей неопределенности используется анализ чувствительности результата к изменению значений нескольких основных КПЭ. В качестве КПЭ, как правило, выбираются выручка или прибыль компании. В этом случае анализ чувствительности позволяет получить более полное представление о возможных позитивных и негативных финансовых результатах бизнеса. Однако описанный традиционный подход не дает возможности оценить такой важный критерий как вероятность, с которой анализируемый результат принимает расчетное значение, а также выполнить исследование взаимозависимостей между исходными параметрами (переменными) с учетом неопределенности их значений.

Для решения этой проблемы в нефинансовых компаниях используются стресс-сценарии, которые содержат изменения значений отдельных факторов рисков (например, цен или процентных ставок) в их динамике, как в индивидуальной, так и/или совместной. При реализации таких сценариев осуществляется количественная оценка возможных убытков (потерь) компании при возникновении стрессовых (кризисных) ситуаций во внешней бизнес-среде. При этом определяются области возможных изменений стресс-факторов, при которых потери компании перестают быть приемлемыми. В качестве меры риска в метрике StressTesting используется по аналогии с RiskMetrics и CorporateMetrics следующие показатели SVaR, SCFaR, SFaR, SEPSaR. Расчет данных показателей выполняется с использованием основных процедур имитационного моделирования (Monte Carlo). Только в данном случае настройка параметров стохастической модели требует информации о стресс-факторах, которые могут не вписываться в текущие рыночные тенденции и конъюнктуру рынков. В этих условиях описанные метрики позволяют оценить интегрированный (совокупный) риск компании с учетом вероятностного воздействия изменения рыночных риск-факторов на финансовые результаты компании в выбранном временном периоде (горизонте).

В таблице приведены сравнительные характеристики RiskMetrics, CorporateMetrics™ и StressTesting. Как показано в таблице, указанные метрики работают с такими понятиями как измерение стоимости, системы учета и оценки, горизонты стресс-тестов, оценки деятельности компании и др. Их эффективное использование в корпоративной практике обуславливает интеграцию процессов измерения рисков и создание единой информационной базы для использования современного инструментария элиминирования рисков.

Таблица

Сравнительная характеристика метрик оценки рисков компании

Параметр	RiskMetrics	CorporateMetrics	StressTesting
Изменяемые значения	Стоимость актива (портфеля)	Доходы, прибыль, денежные потоки	Стоимость актива (портфеля), доходы, прибыль, денежные потоки
Режим учета	Текущая стоимость	Текущие рыночные цены, хеджирование	Прогнозные рыночные цены
Временной период	Ежедневный Ежемесячный	Ежемесячный Годовой	Год, пять лет, десять лет
Доверительный уровень	99-я процентиль	95-я процентиль	От 95-й до 99-й процентили
Горизонт исторического наблюдения	Последний год	От года до десяти лет	Горизонт стресс-теста
Шоки факторов риска	Относительные, абсолютные	Относительные, абсолютные	Динамические шоки
Использование обратных шоков	Отсутствует	Отсутствует	Используются при благоприятной корреляции
Меры риска	VaR	CFaR, EaR, EPSaR	SCFaR, SEaR, SVaR, SEPSaR

На основе интеграции RiskMetrics, CorporateMetrics и StressTesting менеджмент компании может эффективно решать следующие задачи: оценка рискованности направлений бизнеса компании, в том числе самостоятельных бизнес-единиц; определение интегрированного (совокупного) риска компании на основе сценарного анализа; количественная оценка потенциальных убытков (потерь) компании при возникновении рисковых ситуаций во внешней и внутренней бизнес-среде; формирование корпоративных резервов на покрытие потенциальных убытков (потерь); разработка эффективных стратегий элиминирования рисков (страхование, хеджирование и др.); оценка эффективности интегрированной системы управления рисками в компании.

Подводя общие итоги проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что создание единой интегрированной метрики рисков компании на основе компенсирующих механизмов идентификации рисковых факторов, проектирования единой системы показателей для измерения различных типов рисков, а также внедрение стандартных метрик (RiskMetrics, CorporateMetrics и StressTesting) с использованием имитационных моделей (Monte-Carlo) окажут существенное прямое воздействие на повышение эффективности корпоративных систем риск-менеджмента, как новой парадигмы стратегического менеджмента нефинансовых компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверилл М. Лоу, В. Дэвид Кельтон.* Имитационное моделирование. СПб.: Питер, 2004. 846 с.
2. *Круи М., Галай Д., Марк Р.* Основы риск-менеджмента. М.: Юрайт, 2011. 390 с.
3. *Швец С.К.* Элиминирование рисков компании. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. 348 с.
4. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чегунова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 936 с.
5. *Hull J.* Options, Futures and other Derivatives. Prentice Hall, 2002.
6. Risk Metrics. Corporate Metrics™. Technical Document. New York: Risk Metrics Group, 1999.

Шубаева В.Г., Наумов В.Н.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *В статье анализируется поведение потребителей финансовых услуг в условиях неблагоприятной экономической ситуации в России. Предложена обобщённая модель экономического поведения потребителей, учитывающая факторы «ближнего» и «дальнего» окружения, психологию восприятия экономической ситуации, опыт поведения потребителей в предыдущие кризисные периоды.*

Ключевые слова. *Потребители, финансовые услуги, модель поведения, кризис, финансово-кредитные организации.*

Shubaeva V.G., Naumov V.N.

MODELS OF ECONOMIC BEHAVIOR OF CONSUMERS OF FINANCIAL SERVICES IN MODERN CONDITIONS

Abstract. *The article analyzes the behavior of consumers of financial services in an unfavorable economic situation in Russia. A generalized model of economic behavior of consumers, taking into account the factors of «near» and «far» environment, psychology, perception of the economic situation, the experience of consumer behavior in previous periods of crisis.*

Keywords. *Consumers of financial services, model behaviors, crisis, financial-credit organizations.*

✧ ✧ ✧

Неблагоприятная экономическая ситуация в России привела к сложному положению финансовых организаций, что вызвало со стороны потребителей финансовых услуг, не отличавшихся ранее своими грамотными и продуманными действиями, изменение экономического поведения. В частности, это отразилось на чрезмерно рискованных финансовых решениях многих людей в части заимствования денежных средств, в результате чего стремительно возросла доля просроченных кредитов. Так, по данным Центрального банка, непогашенным в установленный договором срок к концу ноября 2014 года оказался каждый шестой выданный физическим лицам кредит [7]. Доля таких кредитов составила 16,5%. При этом среди ипотечных кредитов доля непогашенных вовремя ссуд составила 6,3%, среди прочих жилищных кредитов – 3,7%, среди кредитов на покупку автомобилей – 8,7%, а среди потребительских кредитов – 19,2% [7].

ГРНТИ 06.81.55
© Шубаева В.Г., Наумов В.Н., 2015
Вероника Георгиевна Шубаева – доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Владимир Николаевич Наумов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Шубаева В.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: choubaeva@yandex.ru.
Статья поступила в редакцию 22.07.2015 г.
Для ссылок: Шубаева В.Г., Наумов В.Н. Модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в современных условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 78-84.

Сложность решения данной проблемы состоит в том, что на отечественную банковскую систему оказывают сильное влияние как действие санкций против России, так и общая нестабильность мировой экономики. Эти обстоятельства отражаются и на устойчивости национальной валюты, непредсказуемая волатильность которой вызывает негативную реакцию потребителей финансовых услуг и неуверенность в завтрашнем дне. Например, данные исследования инвестиционной компании «Сбербанк CIB» показали, что средний российский потребитель не ожидает, что рубль укрепится в ближайшем будущем: продолжения обесценения национальной валюты ждет примерно 51%, лишь 9% респондентов ожидают стабильного курса и 20% ждут укрепления рубля. Эти оценки аналитиков основаны на опросе 2300 россиян 18–65 лет из 164 городов с населением более 100 тыс. человек [14].

В этой связи чрезвычайно актуальной является разработка модели поведения потребителей финансовых услуг с целью прогнозирования их действий в условиях всё более усложняющейся экономической ситуации. Наличие подобных моделей позволит финансовым институтам предпринимать упреждающие меры, направленные на развитие отношений с клиентами за счёт более глубокого понимания, каким образом потребитель принимает решение в финансовой сфере, и какие факторы влияют на его выбор финансовой стратегии. Необходимость разработки модели экономического поведения потребителей финансовых услуг обосновывается несколькими причинами, в том числе: особенностью экономической ситуации настоящего периода, характеризующейся падением цен на нефть и действующими экономическими санкциями; необходимостью снижения рисков финансовых организаций, в первую очередь, при выдаче кредитов; возросшей экономической грамотностью населения, благодаря содействию со стороны государства повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации, а также использованию Интернета для поиска и анализа информации.

Исследования, проведённые в 2011 году, выявили некоторые типичные действия, характеризующие склонность россиян к той или иной стратегии поведения в «трудных» экономических ситуациях (табл. 1). Первая реакция потребителей финансовых услуг в кризисные периоды – резкое сокращение расходов и переход на режим экономии, что подтверждается данными таблицы и тем, что, например, сегодня многие россияне отказываются от ставших дорогими поездок за рубеж в пользу внутреннего туризма.

Таблица 1

Стратегические намерения россиян при непредвиденном ухудшении финансового положения [4]

Намерения	%
Резко сокращу расходы, буду экономить на всем	35,4
Положусь на заботу со стороны других членов семьи, постараюсь получить безвозмездную денежную помощь от моих родственников	23,9
Постараюсь найти дополнительные или более весомые источники	25,6
Возьму кредит в банке или в долг у близких, друзей	17,2
Обращусь за пособием от системы государственного социального обеспечения	12,6
Буду тратить сбережения (наличные деньги, банковские вклады и т.п.)	10,0
Продам часть имущества (вещи, мебель, автомобиль и т.п.)	6,2
Постараюсь получить возмещение по личной страховке	5,7
Обращусь за безвозмездной денежной помощью к моему работодателю	4,1
Использую свою недвижимость (продам, обменяю, сдам в аренду и т.п.)	3,2
Затрудняюсь ответить	5,4

В сентябре-октябре 2013 года, по заказу Министерства финансов Российской Федерации, исследовательским центром «Демоскоп» выполнено комплексное изучение экономического поведения населения и привычек к накоплению сбережений [4]. В частности, исследованием установлено, что больше трети семей (38,2%) хранят сбережения дома. При этом тех, у кого кроме денег «под подушкой» больше ничего нет, довольно мало – всего 10,3%. В тоже время, конец 2014 года характеризовался особыми экономическими и политическими условиями. Как отметил первый вице-премьер Игорь Шувалов в своём выступлении на Давосском экономическом форуме, «в январе этого года проблемы российской экономики гораздо глубже, чем в конце 2008 – начале 2009 года, но массового понимания

остроты ситуации пока нет» [15]. Причиной этому может быть то, что у большинства населения выработался стереотип инерционного поведения, поскольку это уже не первый кризис, из которого, более-менее успешно, выходила страна.

В новых экономических условиях поведение потребителей на финансовом рынке не приобрело завершённую модель, которую можно было бы адекватно воспроизвести, хотя уже имеется четкая тенденция к более бережливому отношению потребителей к своим доходам. Так, опросы молодых людей (24–30 лет), проведённые нами с января по июнь 2015 года, показали, что они стараются экономить на еде (10%), развлечениях (28%), путешествиях (34%), одежде (21%), других расходах (7%). Если развитие неблагоприятной ситуации будет продолжаться, то следует ожидать изменения настроения людей от тревожного до панического, тем более, что многие из потребителей уже имеет значительный негативный опыт взаимодействия с финансовыми институтами, в первую очередь, с кредитными организациями. Это сказывается на уровне доверия к ним и может отражаться не столько на когнитивной, сколько на аффективной реакции людей.

В период развития экономического кризиса аффективное поведение может доминировать над когнитивным, поведением человека рационально мыслящего, принимающего решение путем анализа всех альтернатив, с учётом рисков и оценки их последствий. Но реальность такова, что в условиях большой неопределённости и изменчивости внешней среды, а также отсутствия достоверной релевантной информации потребитель принимает решения, исходя из собственных предпочтений, стереотипов, накопленного опыта, фактически – интуитивно. Известные учёные Мескон Х., Альберт М. и Хедоури Ф. также обращают внимание на то, что принятие решения – это психологический процесс, основанный как на логике, так и на чувствах [9].

Если в основе когнитивного восприятия лежат факты, то аффективное восприятие характеризуется сильными, относительно неконтролируемыми эмоциями, оказывающими влияние на поведение человека, не позволяющими ему объективно оценивать риски. Нужно принимать во внимание и то, что обработка и восприятие информации может происходить на подсознательном уровне. Как отмечает К. Роджерс, каждый человек обладает своим индивидуальным и неповторимым «полем опыта», включающим в себя события, восприятия, ощущения, воздействия, которые могут и не вполне осознаваться человеком. Этот частный, личный мир может соответствовать, а может и не соответствовать наблюдаемой, объективной реальности [13].

В большинстве экономических моделей поведения потребителей в явной или неявной форме содержится допущение, что ключевым элементом поступков людей является рациональность, предусматривающая приоритетность личных интересов в отношении максимизации своего дохода и минимизации затрат [18]. Рациональное поведение является следствием высокой вовлечённости потребителей в процесс принятия решения, что соответствует когнитивной теории. Данное суждение справедливо в условиях стабильной внешней среды, когда экономическое поведение потребителей можно представить в виде когнитивной модели, в основе которой сбор, анализ информации, в результате чего «сырые» и отрывочные сведения приобретают некоторый завершённый смысл, позволяющий принять верное решение. В условиях кризиса когнитивная модель является неадекватной, поскольку эмоциональное возбуждение, связанное с неопределённостью внешней среды и ощущением риска потери своих финансовых активов, начинает доминировать. В этой связи для описания поведения потребителей более реальным является подход Г. Саймона, изложенный им в теории об ограниченной рациональности, согласно которой решение принимается на основании некоторой исходной информации, но, в целом, интуитивно [16]. При этом, цель рационального человека – максимизация положительного результата – заменяется на удовлетворительный вариант её достижения, и это является оптимальным решением в условиях сложной и запутанной экономической ситуации и высоких рисков.

Можно утверждать, что модели экономического поведения потребителей финансовых услуг существенно различаются до декабря 2014 года и после, также как имеется существенное отличие потребительского поведения в кризисных ситуациях в России в 1998, 2008–2009 гг. В табл. 2 приведён сравнительный анализ основных черт экономического поведения населения в кризисные периоды, иллюстрирующий нашу идею. Исследования потребителей финансовых услуг показали, что в кризисных условиях 2008–2009 годов 36,3% респондентов были готовы интенсивнее тратить деньги из опасений потерять свои скромные сбережения или по иным мотивам, тогда как не согласны с такой позицией 32,6% опрошенных. Среди последних немало людей, которые, пытаясь обезопасить себя от негативных экономических последствий, старались сохранить накопления, не прибегая к незапланированным покупкам [8, с. 56].

Таблица 2

Сравнительный анализ основных черт экономического поведения населения в кризисные периоды

	Кризисные периоды		
	1998 г.	2008–2009 гг.	декабрь 2014 г. – настоящее время
Состояние, особенности экономики	Подавляющее большинство чековых инвестиционных фондов, принимавших ваучеры и денежные средства от населения, обанкротились и бесследно исчезли. Во время финансового кризиса в августе 1998 г. около 1/3 семей практически полностью потеряли свои сбережения или израсходовали их на потребительские нужды [17]	Уровень доверия населения финансовым институтам, резко снизившись в марте, в октябре 2009 г. вплотную приблизился к значению годовой давности. Доверие к банковским институтам в разгар кризиса несколько пошатнулось. В то же время это не отразилось существенно на ситуации с депозитами — массового оттока денег населения из банков не произошло [2]	Снижение курса рубля. Падение цен на нефть. Уход инвесторов. Санкции со стороны США, Канады и стран ЕС. Отсутствие стратегии выхода из кризиса, ориентация на «ручное управление».
Особенности поведения населения	Паническое настроение, гиперактивность в приобретении товаров и услуг на всех рынках, отсутствие реального прагматизма в действиях. В финансовом поведении населения в течение десятилетия, прошедшего с 1998 г., можно выделить два этапа. Первый – период восстановления (1999–2002 гг.): рост реальных денежных доходов, «бум» потребительской активности. Второй – период роста (2003–2007 гг.): в эти годы наблюдался рост объемов банковских вкладов	Доля тех, кто чувствует себя неуверенно в условиях кризиса, составила 51%. Несмотря на кризис, уверенно себя чувствуют 43% респондентов [2]. Самым популярным шагом, совершаемым потребителями с целью уменьшения расходов, является сокращение частоты покупки некоторых товаров	Отсутствие паники, некоторое усиление покупательной активности в целях спасения накоплений в рублях. Население, имеющее рублёвую наличность, активно покупает дорогие товары – квартиры, автомобили, технику и пр., а также конвертирует рубли в доллары и евро, несмотря на высокий курс. Некоторая часть населения снимает деньги с депозитов, наблюдается снижение уровня доверия к финансовым институтам
Общие факторы поведения	Ключевыми факторами выбора финансовых институтов, по-прежнему, являются их надежность и выгодность предоставляемых ими финансовых условий. Финансовая грамотность населения находится на низком уровне. Почти половина населения не пользуется никакими финансовыми услугами. Всего четверть россиян ведет личный бюджет доходов и расходов, в котором фиксируются все поступления и траты. Около 40% населения не сравнивает условия предоставления финансовой услуги с аналогичными вариантами, представленными на рынке. Лишь малая часть (8%) россиян в той или иной степени уверены в том, что они смогут защитить свои права потребителя в случае конфликта с финансовой организацией [12]		

К середине 2009 года начался «откат» потребительской активности населения, доля средств на покупку товаров и оплату услуг сократилась, а доля доходов, направленных на сбережения, напротив, возросла. Тенденция сохранялась и в 2010 г. В 2011 году доля потенциальных «сберегателей» среди всего населения страны составляет около 33-35%, включая 4-6% «скрытых», т.е. хранящих сбережения дома [4]. Доля сбережений в ценных бумагах составляла за этот период около 7-8%.

На основе представленных выше экспериментальных данных и теоретических подходов можно построить обобщённую модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в кризисной ситуации, позволяющую, в свою очередь, разработать алгоритм взаимодействия финансово-кредитной организации с различными группами потребителей (см. рисунок).

Рис. Обобщённая модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в кризисной ситуации

Модель, представленная на рисунке, состоит из нескольких блоков, требующих пояснения.

Во-первых, на поведение потребителей финансовых услуг действуют различные внешние факторы. Факторы «дальнего» окружения – политические и экономические тенденции и события, происходящие в России и мире в целом. Факторами «ближнего» окружения является непосредственный круг общения человека: родные, друзья, а также различные контактные аудитории, с которыми он поддерживает связи, обменивается информацией, например, в социальных сетях, в блогах и т.д.

Во-вторых, в докризисный период потребители могут использовать различные стратегии управления своими финансовыми ресурсами. Выработка стратегии экономического поведения является важнейшей целью потребителей финансовых услуг, определяемых уровнем их дохода, возрастом и составом семьи. Используя общую типологию финансовых стратегий, предложенную в работе Е.В. Галишниковой [3], дадим характеристику их содержания следующим образом: кредитоориентированная стратегия с использованием заемных средств для инвестирования, прежде всего, в жильё, автомобили и другие материальные активы; инвестиционная стратегия с использованием собственных денежных средств для покупки жилья, ценных бумаг и драгоценных металлов; сберегательная стратегия, преследующая цель сохранения остатка денежных средств, после оплаты всех текущих расходов, путём размещения их в виде депозитов или покупки акций для получения доходов, хотя бы компенсирующих текущий уровень инфляции (в кризисный период сберегательная стратегия часто реализуется в форме покупки иностранной валюты); потребительская стратегия, характеризующаяся расходованием

имеющихся средств на текущие потребности, когда нет возможности заниматься инвестированием или сбережением.

В-третьих, у большинства потребителей имеется собственный положительный или отрицательный опыт поведения в предыдущие кризисы, что, безусловно, влияет на формирование доверия к тому или иному финансовому учреждению и даже ко всей финансовой системе страны. Прошлый опыт потребителей финансовых услуг, приобретённый ими в периоды кризисов 1998 и 2008–2009 годов – важная составляющая процесса восприятия, влияющая на их поведение в условиях сегодняшних кризисных событий, но в соответствии с собственным представлением о стратегии поведении. Наличие положительного опыта взаимодействия с финансово-кредитными организациями в кризисный период и, в связи с этим, доверия к ним приведёт, скорее всего, к сдержанной негативной реакции на кризис, в то время как отрицательный опыт может вызвать паническое поведение, что может усугубить и так не простое положение финансовых институтов. Неуверенность в завтрашнем дне, свойственная всем слоям населения, выступает наиболее значимым фактором выбора инвестиционной и сберегательной стратегий.

Наконец, в-четвёртых, потребитель финансовых услуг, с учётом имеющихся рисков, вырабатывает стратегию экономического поведения в условиях кризиса. Это может быть реакционное, проактивное [1, с. 402-403] или пассивное поведение. Реакционное поведение потребителя финансовых услуг характеризуется неизменным состоянием до тех пор, пока он не окажется перед лицом неизбежного кризиса. Только после осознания этого факта в виде реакции на происходящее потребитель ищет пути сохранения своих средств. Проактивное финансовое поведение проявляется в стремлении прогнозировать развитие экономической ситуации за счёт высокой вовлечённости, активного поиска и анализа информации и событий, происходящих на финансовом рынке, в оценке вероятности и опасности рисков. В центре мотиваций проактивного финансового поведения человека лежит: высокая финансовая грамотность; способность распознавания грядущих перемен ещё до того, как наступит кризис; способность к быстрому принятию решений в условиях риска.

Пассивное финансовое поведение отличается широким рядом отличительных черт [6]: стремлением использовать образцы финансового поведения, которые присущи зрелой стадии рынка; низким уровнем информированности по проблемам финансовой системы и отсутствием желания получать эту информацию; нежеланием рисковать, стремлением к стабильности; следованием привычным нормам финансового поведения, слабой рефлексией действий на рынке; высоким уровнем эмоциональности оценок финансовой ситуации; низкой самооценкой личных способностей к принятию верных финансовых решений, желанием переложить свое финансовое решение и ответственность, в первую очередь, на государство; настороженным отношением к вновь возникающим финансовым структурам. Чем выше доход, тем чаще предпочтительной оказывается стратегия поиска дополнительных и более весомых источников дохода (18% в самой низкой по доходу группе населения против 43% в самой обеспеченной). Обратная связь наблюдается при выборе пассивных стратегий со стороны необеспеченных граждан: 38% представителей двух «нижних» по доходу групп против 22% самых обеспеченных выбирают путь сокращения расходов [4].

Таким образом, предложенная обобщённая модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в кризисный период позволяет финансовой организации разработать стратегии взаимодействия с потребителями в различных ситуациях, учитывающие положительный и негативный опыт людей, их психологическое состояние в условиях нестабильности, включая когнитивные и аффективные процессы, доверие и восприятие риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
2. Влияние кризиса на потребительское поведение россиян. Исследования компании «РосБизнесКонсалтинг». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.foodmarket.spb.ru/ current.php?article=1348 (дата обращения 10.01.2015 г.).
3. *Галишникова Е.В.* Финансовое поведение населения: сберегать или тратить // Финансовый журнал. 2012. № 2. С. 133-140.

4. Динамика финансовой активности населения России 1998–2011 гг. Выпуск 11. Аналитический доклад. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf (дата обращения 22.07.2015 г.).
5. Изучение финансового поведения населения и привычки к накоплению сбережений. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://opec.ru/data/2014/10/29 (дата обращения 12.12.2014 г.).
6. *Ивашиненко Н.Н.* Становление механизма взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/000/665/1219/006.IVASHINENKO_new.pdf (дата обращения 20.05.2015 г.).
7. *Калюков Е.* Объем просроченных кредитов достиг максимального уровня с конца 2010 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://top.rbc.ru/finances/26/12/2014/549d34719a79477646b02bf7 (дата обращения 22.07.2015 г.).
8. *Козырева П.М.* Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2012/11/12/1251376250/Kozyreva.pdf (дата обращения 20.05.2015 г.).
9. *Мескон Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. 702 с.
10. *Наумов В.Н.* Поведение потребителей. М.: ИНФРА-М, 2014. 248 с.
11. *Наумов В.Н., Шубаева В.Г.* Методика принятия стратегических решений в финансовых организациях // Стратегический менеджмент. 2012. № 2. С. 122-135.
12. *Радаев В.В., Кузина О.Е.* Финансовое поведение россиян в 1998–2008 гг.: экономико-социологический анализ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hse.ru/org/projects/13315105 (дата обращения 15.12.2014 г.).
13. *Роджерс К.* Взгляд на психотерапию. Становление человека. М.: Прогресс, 1994. 480 с.
14. Россияне начали «проедать» сбережения – «Сбербанк CIB». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/38291141/potrebiteli-nachali-proedat-sberezheniya-sberbank-cib (дата обращения 22.07.2015 г.).
15. Россия и кризис встретились в Давосе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.interfax.ru/business/419940 (дата обращения 22.07.2015 г.).
16. *Саймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999. 380 с.
17. *Стребков Д.О.* Факторы и типы сберегательных стратегий населения России во второй половине 1990-х годов: автореф. дис. ... канд. социол. наук. М., 2002. 25 с.
18. *Шаститко А.Е.* Модели человека в экономической теории. М.: ИНФРА-М, 2010. 142 с.
19. *Щербаль М.С.* Финансовое поведение домохозяйств в условиях кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wciom.ru/fileadmin/Monitoring/112/Monitoring_2012_112_ 14_M.S._ Scherbal.pdf (дата обращения 12.12.2014 г.).

Соколова И.Б.

ФЕНОМЕН МЕДИА В СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ НЕОАВАНГАРДА

Аннотация. *В статье рассматривается специфика социального и культурного проявления феномена медиа в художественной культуре неоавангарда. Уникальным способом социокультурного представления медиа в этот период становится художественная идеология.*

Ключевые слова. *Медиа, социокультурная среда, современное искусство, идеология, эстетика неоавангарда.*

Sokolova I.B.

THE PHENOMENON OF MEDIA IN SOCIOCULTURAL SPACE OF THE NEO-AVANTGARDE

Abstract. *The article deals with social and cultural manifestation of media in art of the neo-avantgarge. The special technique and way of socio-cultural performance of the media is the art ideology.*

Keywords. *Media, art, socio-cultural medium, contemporary art, ideology, esthetic, neo-avantgarde.*

✧ ✧ ✧

Введение

Анализ феномена медиа и как следствие – медиальной составляющей в социальном и культурном пространстве неоавангарда (под неоавангардом понимается тип художественного мышления и этап в развитии художественных процессов в США и Западной Европе 60–80 гг. XX века) – следует начать с обозначения актуальных проблем культуры второй половины XX века, которые становятся точками концентрации смыслов. Определяя медиа как предметы и технологии, обеспечивающие передачу опыта за счет создания специфических форм взаимодействия, основанных на передающих механизмах культур, можно говорить о феномене медиа – форме явленности посредника в сознании и мире.

Важным концептом социокультурной реальности второй половины XX века становится идеология, которую художественные практики неоавангарда превращают в элемент медиальной культуры. Возникает вопрос: почему происходит обращение к проблеме идеологии в рамках художественного процесса второй половины XX века? Ясно, что подвергая интерпретации традиционные составляющие идеологии, неоавангард формулирует собственное определение и смысл данного понятия, но актуальным остается вопрос об истоках и социальном контексте идеологии, ставших условием актуализации этого плана реальности в ситуации второй половины XX века.

Социокультурное измерение медиа в эпоху неоавангарда

История гуманитарной науки знает массу подходов к определению понятия «идеология». В первую очередь, рассуждая об идеологии, исследователи связывают данный феномен с вопросами власти; точ-

---

ГРНТИ 19.01.09
© Соколова И.Б., 2015
Ирина Борисовна Соколова – кандидат культурологии, старший преподаватель кафедры музейного дела и охраны памятников Санкт-Петербургского государственного университета.
Контактные данные для связи с автором: 199034, Санкт-Петербург, Менделеевская линия, д. 5 (Russia, St. Petersburg, Mendeleevskaya line, 5). Тел.: 8 (812) 328-94-21. E-mail: i_sokolova@bk.ru.
Статья поступила в редакцию 19.09.2015 г.
Для ссылок: Соколова И.Б. Феномен медиа в социокультурном пространстве неоавангарда // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 85-89.
Работа осуществлена при поддержке гранта РГНФ № 15-04-00400.

нее говоря – политической силы, связанной с попытками использования, захвата и удержания власти. В марксистской традиции, активно пользовавшейся этим понятием, идеология понимается как «ложное знание», цель которого состоит в замещение личных интересов интересами правящих сил. Такое понимание феномена идеологии можно считать классическим. Чаще всего характеристика «идеологический» употребляется в экономико-политическом контексте. Расширение смыслового поля понятия происходит параллельно опыту применения идеологического контекста в практике.

Вышеописанные свойства социокультурного пространства второй половины XX века, связанные с опытом бытия в ситуации перехода и смещением вектора смыслопорождения в направлении художественной среды, открывает возможность для изменения классических представлений о социокультурном назначении идеологии. Можно говорить о рождении нового измерения идеологии, суть которого состоит в манифестации тотальности. Карл Манхейм, рассуждая о состоянии современного общества, говорит о необходимости рассматривать идеологию в двух измерениях: частичном и тотальном; тотальной идеологией можно считать идеологию целой эпохи, конкретной исторической или социальной группы. В целом, речь идет о своеобразии и характере всей структуры сознания эпохи [2].

Таким образом «идеология» оказывается свободной от необходимости быть противопоставленной наличной социальной реальности и постепенно выходит на уровень смыслопорождающих явлений культуры. Идеология становится особым способом целеполагания, более не скованным вопросами политики, способным к самоопределению. Так идеология становится современной метаязыковой и дискурсивной системой, положение которой в структурах реальности напрямую связано с планом медийного взаимодействия. Опыт посредничества между различными уровнями бытия, существование которого внутри пространства культуры связано с процессом смыслопорождения, становится основанием для формирования особого миропонимания, нашедшего воплощение в художественных практиках второй половины XX века.

Подвергая анализу и интерпретации события реальности в их динамическом развитии, неоавангард формулирует собственную «идеологическую» позицию, нашедшую воплощение в различных формах художественного «жеста». При этом можно говорить о выработке принципов особенной художественной идеологии, ставшей в дальнейшем основанием для определения условий существования современной медиасреды. Главными особенностями художественной идеологии неоавангарда можно назвать: состояние постоянного поиска и тематизации ценностей, превращения их в предметы художественной рефлексии; перекодирование первичного кода явления реальности для придания сообщению вторичного смысла [3, с. 108-120]; манифестацию авторской позиции как критерия эстетической и художественной ценности произведения; использование различных форм культурного посредничества как способов онтологизации художественного опыта; представление феномена медиа как способа «взгляда» на вещи и события реальности.

Следовательно, художественная идеология, как большинство элементов художественной картины мира второй половины XX века, становится медийной формой, одновременно существующей в нескольких измерениях социокультурного пространства и способной к трансформации своих свойств в ситуации динамических измерений.

Возвращаясь к формам явления художественной идеологии в искусстве неоавангарда, как составляющей концепта медиальности, следует обратиться к анализу практик взаимодействия художника и власти. Несмотря на отмеченную выше своеобразную нейтральность позиции художника-неоавангардиста по отношению к политической системе, художественные практики формирует особенный стиль рефлексии по поводу власти, имеющий отношений, скорее, к опыту самосознания художника, нежели к контркультурным настроениям. Речь идет о формировании самостоятельной авторской позиции как концепции бытия, где художник вместе со своими произведениями будет представлять власть, под влияние которой, сознательно или бессознательно, попадает зритель.

При этом, речь идет не о формах тотального принуждения, а о вовлечении зрителя в процесс творчества, подчинении его воли существующей художественной реальности. Так художники неоавангарда стремятся объяснить необходимость объявления взаимной ответственности художника и зрителя за любые производимые искусством смыслы. Следовательно, в аспекте анализа форм взаимодействия художника и зрителя, художественная идеология становится формой медиа, позволяющей зрителю выйти за пределы смыслов конкретного произведения и осознать границы собственной ответственности внутри мира культуры второй половины XX века.

Анализ социокультурного пространства второй половины XX века показывает высокий градус социальной активности по отношению к событиям реальности (война во Вьетнаме, угнетение прав социальных меньшинств и т.д.). Выбранная художественной средой нейтральная позиция, тем не менее, допускает формы социальной активности, целью которой становится обращение к глобальным проблемам бытия через конкретные сюжеты. Образование в 1969 году в Нью-Йорке Art Workers Coalition (AWC) [4, p. 109-111] стало примером такой рефлексии. Изначально в коалицию входили художественный критик Люси Липпард, художники Такис, Ханс Хааке и Карл Андре. Члены коалиции организовывали представления не только в качестве реакции на текущие военные действия, но, главным образом, с целью обратить внимание общественности на права художников. В частности, активно обсуждались вопросы, связанные с возможностями конструирования особого коммуникативного пространства художественной культуры.

Примером художественной рефлексии на тему властных практик можно назвать проект Ханса Хааке «Shapolsky et al. Manhattan Real Estate Holdings, Real-Time Social System, as of May 1, 1971» (1971). Изначально Хааке занимался производством и представлением разного рода замкнутых художественных систем, но к 1960-м годам обратился к проблеме политической и экономической зависимости современного искусства. Многие культурные институты (музеи и галереи) художник объявляет политическими институциями, вменяя им готовность служить «рупорами идей» в случае финансового интереса. При этом, «политика» имеет, скорее, символическое значение, поскольку поддержку искусству (в США, в частности) оказывало не государство, а частные предприниматели. Подвергая анализу практики меценатства, Хааке отмечает возрастающую зависимость искусства от капитала и идеологий финансовых магнатов. Так называемое «высокое искусство» оказывается в финансово-идеологической зависимости, вынужденно представляя, через художественные произведения, чужой способ бытия (деспотия, коррупция, монополизм и т.п.) [7].

В рамках проекта «Shapolsky…» Хааке представил изображения большого количества зданий на Нижнем Манхеттене, принадлежащих одной семье. Художник планировал показать проект на выставке в Guggenheim Museum в Нью-Йорке, однако, директор музея Томас Мессер (бывший в числе тех, кого Хааке обвинял в слишком тесных отношениях с капиталом), отказал ему в предоставлении выставочного пространства. Причиной отказа стало утверждение Мессера, что «это не искусство» [4, p. 112]. Так неосуществленный проект Ханса Хааке стал двойным посредником, представляя опыт зависимости искусства от экономики и противопоставляя себя такого рода опыту. Так художник неоавангарда, желая или не желая того, оказывается включенным в политическую игру, поскольку «политические крысы вечно глодают сыр искусства» (Роберт Смитсон). При этом жизнь, как художника, так и зрителя, становятся лишь связующим звеном между искусством и политикой [5, p. 922].

Выполняя задачу по сопровождению зрителя внутри художественной среды, идеология, в ее политическом аспекте, становится условием для формирования индивидуальной позиции субъекта. При этом формы представления произведений также несут смысловую нагрузку: если Хааке обращается к фотореализму, тем самым желая наглядно продемонстрировать существующие приоритеты, то, например, Карл Андре отказывается от натурализма форм, заявляя в качестве объектов медные пластины (проект «Tenth cooper cardinal», 1973). Плотно придвинутые к стене, неподвижно лежащие пластины, по которым можно ходить, становятся иллюстрацией идеологической установки К. Андре: «Моя работа атеистическая, материалистическая и коммунистическая, атеистична она, поскольку не обращается ни к трансцендентной форме, ни к духовным или интеллектуальным качествам. Она материалистична, так как показывает исключительно то, из чего она сделана, коммунистична она постольку, поскольку ее форма равным образом доступна всем людям» [8]. Напрямую не обращаясь к социополитическим проблемам, художник демонстрирует власть художественной формы, объявляя ее объектом идеологии. Оставляя за собой право создания художественных манифестов, Андре объявляет искусство отделом сельского хозяйства, а целью фермеров (художников) называет социально-политико-экономическую борьбу для продолжения жизни [5, p. 922]. Так политический контекст идеологии становится способом объявления власти индивидуальности художника над общими законами жизнедеятельности культуры.

Художественная идеология превосходит политику, объявляя оригинальность авторской позиции единственным критерием эстетической и художественной ценности произведения. Следовательно, медиальная составляющая художественной образности неоавангарда лишается политического аспекта, приобретая способность обращаться к властным практикам без сосредоточения на социальном опыте.

Феномен медиа приобретает оттенок индивидуальности как способности трансформироваться соответственно установкам художественной идеологии автора.

Следующим этапом открытия и осмысления феномена медиа как особого способа «взгляда» на события реальности становятся авторские перформансы, в которых художественная идеология представлена в динамическом измерении. Существуют различные типы перформансов, большинство из которых представлены в искусстве второй половины XX века. Для открытия феномена медиа в аспекте понимания художественной идеологии важно обращение к так называемым «студийным» перформансам, особенность которых состояла в отсутствии необходимости непосредственного контакта художника (автора перформанса) и зрителей. Роль сотрудника и «зрителя» в процессе творчества исполняла камера, являясь для художника образом Другого. Опыт включения технических посредников в процесс создания арт-объектов не был нововведением, однако превращение средств внешнего расширения человеческих возможностей в смыслоносителей, полноценных партнеров явилось оригинальной идеей художников неоавангарда.

Камера, как и зритель, и пространство студии становилась частью авторской концепции перформансов Брюса Наумэна и Вито Аккончи. Интерес художников к конструированию художественных систем с использованием камеры можно объяснить словами В. Аккончи, обозначившего силу живописи и скульптуры через понятие «единобожия» (единого Бога искусства), тогда как перформанс вторгается в самое сердце всякой веры с толпой разных божеств [9]. Речь идет о возможностях расширения границ восприятия произведений искусства через внедрение новых форм культурного посредничества.

Анализируя творчество Вито Аккончи, можно понять каким образом воедино связывается авторская философская концепция миропонимания, визуальная антропология и феномен медиа. Примером представления художественной идеологии в творчестве Аккончи можно назвать перформанс «Corrections» (1970), в котором автор старательно выжигает собственные волосы, используя в качестве зеркала монитор, на который проецируется видео, тут же снимаемое камерой. Известно, что для Аккончи пространство кадра, моделируемое камерой, представляло особую область, в которой, по его словам, «чувствуешь себя как в изолированной камере», поэтому любые манипуляции внутри этого мультимедийного пространства обретают сакральный характер.

Кажется, что для характеристики такого рода представлений не подходит понятие «перформанс», поскольку нет прямого контакта с аудиторией, а есть, зачастую, прямое противопоставление художника и зрителя (кстати, Аккончи никогда не проводил публичных перформансов), воплощенное, например, в работе «Command Performance» (1974), идея которой состояла в опыте конфронтации художника и зрителя через эксперимент по включению последнего в видеопространство. Зритель находился (сидел на стуле) в небольшой темной комнате перед монитором, показывающим самого Аккончи, лежавшего на полу на спине, головой к зрителю и изрекавшего откровенные эротические призывы. При этом на другой монитор (позади стула) в комнате проецировалось изображение самого зрителя в момент просмотра.

Так Аккончи смоделировал особое медийное пространство, внутри которого триада автор-зритель-произведение не может состояться без использования медиа. Результатом взаимодействия становится включение посредника в процесс творчества на равных условиях с художником и зрителем. Однако авторская идея Аккончи, получившая статус художественной идеологии, заключалась несколько в другом: художник предпринимал попытки дистанцирования от фигуры зрителя, создавая, таким образом, искусство ради искусства; при этом зритель не окончательно выносился за скобки, а определялся как самостоятельный субъект творческого процесса, ответственный за результаты художественного взаимодействия.

Для объяснения новой роли зрителя в перформансах второй половины XX века можно рассмотреть представление Дэна Грэхема «Performance/Audience/Mirror» (1975), сутью художественной идеологии которого было желание перенести часть ответственности за искусство с художника на зрителя [6]. Пространство перформанса было организовано так, что Грэхем стоял лицом к аудитории зрителей, а за его спиной располагалось зеркало, обращенное к аудитории. Таким образом, все, принимавшие участие в дискуссии с художником, вынужденно видели свое отражение в зеркале. Идея перформанса состояла в попытках определения фактических границ между наблюдателем и наблюдаемым, между субъективными и объективными уровнями рассмотрения событий реальности. Проходя своеобразную «стадию зеркала», зрители могли ощутить себя на месте художников, изменив, таким образом, собственные критерии оценки искусства.

При этом невозможно игнорировать все возрастающую роль разного рода внешних медиа (камеры, мониторы, зеркала, прозрачные витрины и т.п.), которые используются художниками для усиления ощущения тотальности художественной среды, внутри которой трудноразличимы роли автора и зрителя. Примером генерирования тотальной медиасреды можно назвать перформанс Д. Грэхема «Three linked cubes/interior design for a space showing videos» (1986), внутри которого автор создает особое труднопроницаемое пространство, где зритель теряет ощущение реальности через созерцание многократно умноженного собственного изображения на экранах и в зеркалах.

Отмеченное намеренное обращение художников к различного рода медиа становится условием формирования полисмыслового художественного пространства, где посредники наравне со зрителями участвуют в процессе творчества. Однако порядок медийного, превращенный в некоторых перформансах в элемент художественной идеологии, нередко являет себя напрямую, как, например, в работах Дуга Холла «Amarillo news tapes» (1980) и «This is the truth» (1982), где автор обращается к проблеме донесения истины (правдивости) до зрителя через использование медиа. На такой художественный жест Холла вдохновила работа Ги-Эрнесто Дебора «Общество спектакля», предпринявшего попытку рассмотрения современной социокультурной системы как особого рода «спектакля», выступающего как «не совокупность образов, но общественные отношения между людьми, опосредованные образами» [1]. Реальность представляется Дебору как тотальный перформанс, представляющий одновременно и результат, и проект существующего способа производства. Художественные проекты Холла, равно как и Д. Грэхема, предлагают авторскую концепцию рефлексии, заставляющую зрителей обратиться к опыту анализа собственных жизненных стратегий.

Становится ясно, что обнаруженная Д. Грэхемом тотальность (как ведущая характеристика медиасреды) способствует нивелированию границ между вымыслом (отражением) и реальностью. Погружение зрителя в пространство перформанса становится своеобразным актом инициации, результатом которого должно стать изменение фактического состояния сознания. Сконструированная в рамках перформанса модель реальности (или жизненная ситуация), с которой взаимодействует зритель, становится единицей коммуникативного пространства. Учитывая вышесказанное, можно предположить, что медиальная составляющая играет ведущую роль в художественной образности неоавангарда, во многом потому, что представляет различные способы онтологизации художественного опыта, закрепленные в концепциях художественной идеологии эпохи.

Заключение

Подводя итог, можно утверждать, что концепт художественной идеологии в пространстве неоавангарда представляет оригинальную модель художественной рефлексии, где важное место отводится феномену медиа. Обращение к феномену медиа, как способу «взгляда» на явления и события реальности, позволяет актуализировать в художественной среде ранее непроявленные измерения реальности, результатом чего становится возникновение новых модальностей искусства. Моделирование художественной реальности средствами медиа позволяет существенно расширить поле взаимодействия художника и зрителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дебор Г.* Общество спектакля. М.: Логос, 1999. 224 с.
2. *Манхейм К.* Идеология и утопия // Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1995. С. 52-93.
3. *Эко У.* Отсутствующая структура. Введение в семиологию. СПб.: Петрополис, 1998.
4. *Archer M.* Art since 1960. New edition. London: Thames & Hudson, 2006.
5. Artforum: from «Artist and Politics: a Symposium» // Art in theory. 1900–2000. An Anthology of changing ideals. Oxford, 2003.
6. Conceptual art. A critical anthology. Cambridge: MIT Press, 2000.
7. *Haake H.* Statement // Art in theory. 1900-2000. An Anthology of changing ideals. Oxford, 2003.
8. *Marzona D., Grosenick U.* Minimal art. Köln, 2004.
9. *Rush M.* New media in art. New edition. London: Thames & Hudson, 2005.

Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л.

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В МАГИСТРАТУРЕ: ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ (НЕМЕЦКИЙ ЯЗЫК С НУЛЕВОГО УРОВНЯ)

Аннотация. *Авторы исследуют проблему нового содержания обучения немецкому языку с нулевого уровня для магистрантов нелингвистических специальностей. Главной целью программы было выбрано овладение немецким языком для академических целей, а именно развитие навыка «чтение и извлечение информации из текста». Рассматривается авторский курс изучения грамматики немецкого языка с помощью алгоритмов и контролирующих компьютерных программ, его цели и задачи.*

Ключевые слова. *Немецкий язык для академических целей, магистратура, чтение и извлечение информации, алгоритмический подход к обучению.*

Jamshanova V.A., Lomonosova A.L.

FOREIGN LANGUAGE IN MA COURSES: SUMMERY (GERMAN LANGUAGE FOR BEGINNERS)

Abstract. *The authors analyze the problem of new learning content of German for non-linguistic MA courses for beginners. Special attention is paid to the mastery of the German language for academic purposes. The new forms of study should be organized on the basis of the algorithmic approach and the controlling computer program, and be practically oriented.*

Keywords. *German language for academic purposes, MA courses, reading and retrieval of information in texts, algorithmic approach.*

✧ ✧ ✧

Иностранный язык был введен в программу подготовки магистрантов СПбГУЭФ в 2009 г. (Отметим, что программа обучения магистрантов в том же ключе продолжена и после создания в 2012 году на базе трех вузов – СПбГУЭФ, СПбГИЭУ и СПбГУСЭ – нового университета: Санкт-Петербургского государственного экономического университета.)

С самого начала был поставлен и положительно решен вопрос о преподавании магистрантам второго иностранного языка. Это имело как внешние, так и внутренние причины. Внешние причины были обусловлены формированием общеевропейского и общемирового «пространства знания», а также

ГРНТИ 16.41.21
© Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л., 2015
Виктория Александровна Ямшанова – доктор филологических наук, профессор, заведующий кафедрой немецкого и скандинавских языков и перевода Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Анна Леонидовна Ломоносова – кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры немецкого и скандинавских языков и перевода Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Ямшанова В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: vaifl@mail.ru.
Статья поступила в редакцию 30.06.2015 г.
Для ссылок: Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л. Иностранный язык в магистратуре: подведение итогов (немецкий язык с нулевого уровня) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 90-97.

развитием и расширением академической мобильности в условиях языкового и культурного многообразия. Для специалиста, особенно занимающегося научными исследованиями, исключительно важной явилась возможность получения доступа к информации на различных иностранных языках; для специалиста-экономиста, в частности, интерес мог представлять опыт создания и успешного функционирования социально-ориентированной экономики Германии, ознакомиться с которым лучше всего было на немецком языке. Сегодня, несмотря на значительные изменения в российской образовательной политике, многоязычие остается одним из критериев конкурентоспособности на рынке труда: от современного специалиста требуется владение несколькими (по крайней мере, двумя) иностранными языками. Языковое многообразие и многоязычие заложены в современной европейской языковой политике в области образования и постулируются «Общеевропейскими компетенциями владения иностранным языком» [2, 11].

К внутренним причинам относилась поступательность обучения иностранному языку в школе и в вузе: в соответствии с отечественными правилами студент неязыкового российского вуза продолжает изучение того иностранного языка, который ему преподавали в школе. Таким образом, каждый магистрант изучал так называемый первый иностранный язык как минимум в течение 9-ти лет (7 лет в школе и 2 года в вузе) и, в соответствии с российскими образовательными стандартами, должен владеть иностранным языком на уровне B2 по классификации «Общеевропейских компетенций владения иностранным языком» [2, 11]. Поскольку в качестве первого иностранного языка основная масса магистрантов изучала в школе и в вузе английский язык, в качестве второго иностранного языка Институт иностранных языков СПбГУЭФ предложил магистрантам для изучения немецкий, французский, испанский, итальянский, финский и шведский языки. Небольшая часть магистрантов уже имела опыт изучения какого-то из этих иностранных языков в качестве второго иностранного языка, однако подавляющее большинство обучающихся приступило к их освоению впервые.

Новый профессиональный вызов – обучение немецкому языку с нулевого уровня за 100 часов

Пришло время подведению итогов 7-летнего обучения магистрантов немецкому языку с нулевого уровня. Если в 2009 году, времени введения магистратуры в СПбГУЭФ, лишь около 20 магистрантов изучали немецкий как второй иностранный, то в 2014 году кафедра немецкого и скандинавских языков и перевода обучала уже 256 магистрантов, из которых 21 человек изучали второй иностранный язык по программе «продвинутого уровня», а 235 приступили к изучению немецкого языка с «нулевого уровня».

Тот факт, что на обучение магистрантов второму иностранному языку было выделено всего 100 аудиторных часов, преподаватели немецкого языка восприняли как новый вызов их профессионализму. Как известно, иностранный язык – предмет, целью которого является выработка определенного навыка, а не просто передача определенного объема знаний. Выработка навыка всегда требует гораздо большего количества времени: навык возникает как сознательно автоматизируемое действие и лишь после длительной тренировки начинает функционировать как автоматизированный способ его выполнения. «То, что данное действие стало навыком, означает, что индивид в результате упражнения приобрел возможность осуществлять данную операцию, не делая ее выполнение своей сознательной целью» [4].

Задача обучения немецкому языку «с нуля» с целью приобретения реального навыка в условиях ограниченного количества аудиторных часов, выделенных на его выработку, потребовала пересмотра всех составляющих образовательной программы для новой целевой группы – целей обучения, учебной информации, средств и методов обучения, изменившихся характеристик обучающего и обучаемого. Преподаватели кафедры немецкого языка разработали такую программу языковой магистерской подготовки, обсудив ее с дирекцией магистратуры. После первого года ее апробации программа была представлена на внешний «суд» [9].

Основное внимание при пересмотре известных элементов образовательной системы было обращено на содержание обучения (учебную информацию) и на формы донесения этого содержания (средства, методы обучения) до обучающихся. Заданное ограниченное количество аудиторных часов для обучения иностранному языку с неизбежностью определило необходимость ограничений и в содержании обучения. Сразу была отброшена предложенная преподавателями других кафедр идея проводить занятия по уже знакомым аутентичным учебникам иностранного языка, рассчитанным, например, на 400 учебных часов, и просто прервать обучение через 100 часов. Поскольку модульный курс

иностранного языка включен в программу 1-го курса магистратуры (сентябрь – февраль, по 4 часа аудиторных занятий в неделю), у обучающихся нет возможности «погружения» в иностранный язык сразу после окончания курса и закрепления приобретенных навыков, например, в рамках пребывания в стране изучаемого языка. Предлагаемые кафедрами иностранного языка курсы «погружения» на коммерческой основе не имеют значительного успеха в силу большой загруженности магистрантов учебой и работой по профессии. Не подкрепленные дальнейшей практикой приобретенные навыки быстро сходят на нет, уровень «остаточных знаний» начинает стремиться к нулю.

Новое содержание обучения

Определение нового содержания обучения магистрантов немецкому языку началось с размышлений о том, как в предложенные краткие сроки создать завершенный образовательный продукт, который в дальнейшем остался бы «в руках» обучающегося и который он мог бы с успехом использовать в своих целях. Стало понятно, что придется ограничить само содержание обучения. Каковы же основные ограничения?

Сужение содержания обучения началось с решения ограничить курс иностранного языка лишь одной его частью – специальным, или профессионально-ориентированным, языком. Конечно, магистранты мечтают и о приобретении навыка общеупотребительного, или бытового, разговорного языка, который можно использовать, например, в туристической или деловой поездке за рубеж, о чем они пишут в своих отзывах, однако в рамках предложенного 100-часового курса пришлось делать выбор.

Возможность ограничения в пользу специального языка, конкретнее – языка экономики, обусловлена тем, что приступающие к курсу немецкого языка магистранты уже обладают значительным запасом экономических знаний, что подтверждено их дипломами экономистов (специалистов или бакалавров). Более того, большинство из них изучали английский язык экономики и хорошо знакомы с английской экономической терминологией, которая в значительной степени принята и в немецком специальном языке экономики. Эти знания существенно облегчают работу над немецкой лексикой в условиях недостаточного времени на ее освоение.

Следующее ограничение касалось структуры самого специального языка экономики. Специальный, или профессионально-ориентированный, язык экономики, как и любой другой специальный язык, подразделяется на деловой язык и язык для академических целей или в другой терминологии – на язык специальности и язык профессии.

Разграничение между языком специальности и языком профессии применительно, например, к экономике можно провести по следующим линиям: язык об экономике – язык в экономике; язык экономической теории/науки – язык экономической практики/язык на рабочем месте; язык общения специалистов-теоретиков между собой – язык общения профессионалов-практиков друг с другом или с третьими лицами, непрофессионалами; знание – умение; языковая система – функциональное употребление языка.

Два обширных пласта специального языка – с акцентом на коммуникативный деловой язык (язык профессии) и с упором на язык для академических целей (язык специальности) – можно изучать изолированно. Такой способ предлагается современной методикой, например, для подготовки к экзамену на получение сертификата по владению немецким языком экономики.

Закономерно, что в обучении магистрантов язык для академических целей (язык специальности) приобретает более важное значение, ведь образовательная концепция подготовки магистра ориентирована на приобретение навыков исследовательской работы, что отличает магистерскую учебную программу от учебных программ специалиста и бакалавра и приближает ее к программе аспиранта. Магистр – это начинающий научный работник, и его квалификация требует навыков работы с научными материалами, что подготавливает его к решению нестандартных задач в его профессиональной деятельности. В магистратуре ставка делается на развитие наиболее ценных в наше время транспрофессиональных знаний, навыков и умений, а также личностных качеств, обладатель которых может мыслить и действовать комплексно, охватывая не только свою профессиональную область, но и смежные направления.

Необходимость овладения языком для академических целей находит свое подтверждение также в ходе двухнедельной заграничной стажировки в Германии, предлагаемой магистрантам в рамках их двухгодичного обучения. В речевых ситуациях при посещении ресторана, магазина, выставки, почты, нахождении в гостинице, на вокзале, в аэропорту и т.д. магистрантам хватает запаса знаний, получен-

ных в ходе изучения первого – английского – языка. Однако прослушивание докладов и/или лекций на профессиональные темы на немецком языке, входящих в программу посещения немецких университетов и предприятий, невозможно без знания языка специальности.

Еще один ограничительный этап связан с выбором в пределах известных четырех видов иноязычной деятельности – говорение, аудирование, чтение и письмо. Основанием для выбора послужил признак сохранения остаточных знаний. По этому признаку наиболее устойчивыми к сохранению остаточных знаний/навыков при одинаковом уровне их предварительного достижения были признаны чтение и письмо, поскольку уровень обученности этим видам иноязычной деятельности поддерживается «материальными носителями» (словари, справочники, тексты в печатной форме и написанные от руки, образцы выполненных переводов и т.п.), к которым всегда можно обратиться и по прошествии времени.

Отметим в этой связи, что исследователями выявлена зависимость между методом усвоения материала и способностью восстановить полученные знания некоторое время спустя. Если учебный материал был звуковым, то человек запоминал около 25% его объема. Если информация была представлена визуально – около 35-40%. При комбинировании воздействия (зрительном и слуховом) запоминание повышалось до половины, а если человек вовлекался в активные действия в процессе изучения, то усвояемость учебного материала повышалась до 75% [3].

В силу ограниченности учебного времени в рамках программы для магистрантов-«нулевиков» пришлось сосредоточиться на развитии навыка «чтение и извлечение информации из текста», поскольку обучение навыку «письмо» более трудоемко, в дидактическом плане следует за приобретением навыка «чтение» и менее востребовано в последующей профессиональной жизни выпускника магистратуры. Хотя обучение навыку «чтение» предполагает знакомство с фонетическими и интонационными особенностями произнесения немецкой фразы, акцент в понимании этого вида деятельности делался на главном назначении чтения специальной литературы – извлечении из нее полезной информации. Магистранты знакомились с теми видами чтения, которые релевантны для исследовательской работы: «изучающее» – когда при чтении более или менее тщательно фиксируются все языковые факты, «ознакомительное» – с фиксацией языковых фактов, наиболее существенных для понимания содержания и «просмотровое» чтение – когда фиксируются лишь те факты, которые дают возможность судить о тематике текста. Однако основной упор в обучении навыку «чтение» делался на отработке стратегий перевода экономического текста. Не случайно перевод рассматривается в настоящее время как самостоятельный, пятый, вид учебной иноязычной деятельности.

В соответствии с принятыми ограничениями был определен и учебный материал, на базе которого наиболее успешно можно осуществлять обучение чтению и извлечению информации из научного текста. В качестве типов текста, наилучшим образом подходящих для выполнения этой задачи, были признаны аутентичные научные статьи экономического содержания, главы учебников, энциклопедии, статьи толковых экономических словарей, аннотации и т.п. Аутентичный немецкий научный текст, как известно, обладает повышенной сложностью. Это касается как его грамматического строя: немецкая грамматика считается одной из самых сложных среди грамматик европейских языков, так и известной тяжеловесности немецкого научного стиля, например, по сравнению с научным текстом на английском языке.

Предпринятые ограничения содержания обучения позволили привести его в соответствие с целью обучения – развитие навыка чтения и извлечения информации из текста экономического содержания на немецком языке у обучающегося с нулевого уровня за 100 аудиторных часов. Проверкой достижения этой цели было призвано служить контрольное задание, завершающее курс обучения, – реферат/перевод как минимум двух аутентичных немецких статей, содержание которых соответствует теме выпускной исследовательской научной работы магистранта (объем реферата/перевода – 4 страницы формата А4).

Современные средства обучения

Определив содержание обучения (чему учить?), необходимо установить, какие именно средства обучения (как учить?) наиболее эффективны для достижения поставленной цели. Ограниченное количество аудиторных часов диктует поиск таких средств обучения, которые позволили бы:

- перенести часть работы по обучению с аудиторных часов на самостоятельную работу магистранта;
- сформировать устойчивую мотивацию к обучению (нельзя терять темп!);

- обеспечить обратную связь, чтобы контролировать качество и скорость усвоения магистрантом учебного материала;
- найти более точные и краткие, чем принятые, формулировки языковых правил.

Осуществлению указанных задач максимально соответствуют такие современные средства обучения, как анализ текста «от формы к смыслу», использование языковых алгоритмов для обучения грамматике, компьютерные обучающие и контролирующие программы для развития навыка перевода. Алгоритмы и компьютерные программы могут быть использованы как при обучении в присутствии преподавателя, так и для самообучения и самоконтроля самими магистрантами.

Задача обучения извлечению информации из аутентичного экономического текста на немецком языке предполагает обучение грамматическому строю немецкого языка и обучение экономической лексике. Ограниченность аудиторного времени обусловила передачу лексического аспекта в значительной степени на самообучение магистранта. Для успешного овладения обучающимися экономической лексикой было создано специальное пособие [5], лексические задания и контрольные тесты которого полностью соответствуют поурочному объяснению грамматического материала в аудитории. При аудиторном контроле выполнения домашних заданий [10] особое внимание обращается на тренировку необходимой лексики.

Обучение немецкой грамматике базируется на учете формальных грамматических признаков, которые позволяют установить в предложении (и шире – в тексте) связи между словами, лексические значения которых временно отходят на задний план. Таким образом, обучение извлечению информации из текста направлено «от формы к смыслу» [1, с. 5] и характеризует так называемую «пассивную грамматику» в отличие от «активной грамматики», нацеленной на порождение речи и отражающей путь «от смысла к форме». Известный пример академика Л.В. Щербы с предложением, имеющим вымышленную лексику, но построенным по правилам грамматики русского языка: «Глокая куздра штеко быдланула бокра и курдачит бокрёнка», – ярко демонстрирует возможность извлечения существенной информации из текста даже в отсутствии знания конкретных значений слов. Именно грамматика ясно показывает, о ком идет речь (о «куздре»), о действиях «куздры» ранее и в настоящее время («быдланула» и «курдачит»), о родственных отношениях, в которых находятся объекты воздействия («бокр» и «бокрёнок»), о характеристиках предметов и действий («глокая», «бокренок», «штеко») и т.д. Этот, а также другие примеры из русской грамматики, принцип «опоры на родной язык», широко используются для объяснений закономерностей грамматического строя немецкого языка.

Наряду с упражнениями, нацеленными на отработку конкретных грамматических правил, с самого начала курса практикуется тренировка извлечения информации из аутентичных немецких текстов, сначала – небольших по объему и содержащих лишь уже пройденный грамматический материал, затем – более сложных по структуре и содержанию и, наконец, реальных текстов по интересующей магистранта индивидуальной тематике, информация из которых может быть использована им в его выпускной магистерской работе. В учебном пособии для магистрантов [10] такой текст экономического содержания предусмотрен для каждого (кроме первых двух) занятия. Работа с текстом важна не только в дидактическом плане, т.к. извлечение информации из текста и составляет смысл научной исследовательской работы, но и формирует исключительно положительный эмоциональный настрой обучающихся, поддерживая их дальнейшую мотивацию к обучению.

Радость от возможности понять смысл сложного научного текста уже на первых этапах обучения с нулевого уровня иной раз выражается достаточно бурно. Так, в этом году зафиксированы даже спонтанные аплодисменты учебной группы магистрантов, выразившие таким непривычным образом свое удовлетворение от совместного труда по извлечению информации из аутентичного немецкого текста экономического содержания.

Осуществлению анализа текста «от формы к смыслу» наилучшим образом помогает алгоритмическое представление формальных признаков [1, с. 6]. Под алгоритмом понимается способ (программа) решения задач, точно предписывающий, как и в какой последовательности получить результат, однозначно определяемый исходными данными. Языковой алгоритм предполагает «пошаговое» движение по предложению (тексту), обычно сопровождаемое альтернативными ответами типа «да» – «нет» на каждый вопрос (шаг). Алгоритм должен привести к однозначному результату, например, определению значения/функции какой-либо грамматической формы и ее переводу.

Алгоритмы имеют разную структуру и могут быть представлены в виде схемы или просто в виде словесных пошаговых команд, которые необходимо выполнить в определенном порядке. Преимуще-

ством алгоритма-схемы являются краткость и наглядность; цветовое оформление алгоритмов активизирует механизмы памяти. Преимуществом словесного выражения алгоритма может быть передача более полной и дифференцированной информации. В обоих случаях знания легко могут приобретаться магистрантами самостоятельно, в автономном режиме, что получает первостепенное значение в условиях ограниченных сроков обучения. В пособиях по алгоритмической грамматике, изданных как в бумажном, так и в электронном вариантах [6, 7, 8], алгоритмы присутствуют и в словесном, и в схематическом виде. Этим стимулируется мотивация обучающихся: каждый имеет возможность выбрать такое объяснение грамматического правила, которое больше соответствует его вкусу и/или предшествующему опыту изучения иностранных языков.

Если использование алгоритмов способствует самостоятельному усвоению грамматических знаний, то на приобретение навыка нацелены компьютерные обучающие программы. И алгоритмы, и обучающие программы заменяют отсутствующего при автономном обучении преподавателя: алгоритмы заменяют объяснения преподавателем действующих в языке закономерностей, языковых правил, а обучающие программы берут на себя пошаговый контроль за усвоением правила и, может быть, самое главное – исправление допущенных ошибок.

Разработка на основе алгоритмов обучающих программ базируется на сложной предварительной лингвистической, методической и дидактической работе. Многолетний опыт преподавания дает возможность «предсказывать» возможные типичные ошибки в каждом конкретном случае. Задача обучающей программы состоит в том, чтобы сразу объяснить каждую допущенную ошибку, индивидуальную для конкретного обучающегося и одновременно типичную для рассматриваемого грамматического явления. На разные ошибки, естественно, даются разные объяснения, постепенно подводя магистранта к правильному решению. После его нахождения можно (автоматически) перейти к выполнению следующей операции. Правильно ответив на все вопросы, обучающийся делает свой перевод, сравнивая его с эталоном. Именно в ходе чередующихся «проб и ошибок» формируется необходимый навык.

Степень сформированности навыка можно проверить с помощью контролирующих программ. Компьютерные контролирующие программы могут выполнять свою функцию на любом этапе обучения. Предусмотрены текущие, промежуточные и завершающие тесты, результаты которых анализирует преподаватель. Однако компьютер обеспечивает и такую важную часть контроля, как самоконтроль со стороны обучающегося. Если магистрант полагает, что понял смысл алгоритмического правила по первому предъявлению, он может сразу перейти к выполнению контролирующей программы, минуя этап работы над обучающей программой. Успешное выполнение тестов текущего самоконтроля повышает самооценку студента. В случае неудачи неизбежное обращение к выполнению предлагаемых заданий обучающей программы становится более осмысленным.

В любом случае магистрант имеет возможность выбора: нужно ли ему работать с обучающей программой и когда прервать эту работу и перейти к контролю, полагая, что он к нему готов. Он также сам принимает решение, стоит ли учитывать ссылки на те обучающие программы, содержание которых оказалось ранее недостаточно усвоенным или просто пропущенным.

Новые преимущества

Работа с алгоритмами, компьютерными обучающими и контролирующими программами обладает рядом преимуществ, отмечаемых и самими обучающимися:

- создание условий для воспитания самостоятельности в обучении (самообучение, самоконтроль, самооценка);
- выстраивание индивидуальной траектории обучения: каждый магистрант работает с алгоритмами и обучающей программой столько времени, сколько необходимо именно ему для уяснения языкового материала;
- комфортность обучения: магистрант сам выбирает время и место работы с обучающей программой; отсутствие непосредственного надзора со стороны преподавателя (не каждый любит, чтобы кто-то «стоял у него над душой»); компьютер не проявляет отрицательных эмоций при повторении ошибок;
- развитие логического и образного типов мышления на основе выявления формальных признаков и алгоритмического подхода;
- развитие системного подхода, поскольку известная однотипность операций с алгоритмами формирует, помимо освоения конкретного языкового явления, представления о той системе, в которую оно входит;

- создание «своей» системы правил, которая дольше хранится в памяти, чем «навязанная» кем-то другим, поскольку разнообразие формулировок заданий позволяет посмотреть на изучаемое явление с разных сторон и обнаружить в нем определенные закономерности. Известно, что именно собственные мысли, появляющиеся в поисках связей между элементами изучаемых систем и ведущие к субъективному открытию, являются наиболее ценным результатом мыслительной работы;
- достижимость попутной цели обучения: магистранты по праву могут писать в своих анкетах «читаю, перевожу со словарем немецкий текст»;
- возможность преподавания грамматики в рамках лекционного курса;
- возможность обеспечения непосредственной обратной связи.

Обратная связь

Обеспечение при обучении обратной связи – необходимый элемент принципа сотрудничества, когда и обучаемый и обучающий несут свою долю ответственности за результат. В течение нескольких лет мы практиковали устные обсуждения с магистрантами достоинств и недостатков алгоритмического подхода к обучению немецкому языку «с нуля». В последние два года магистрантам нескольких групп было предложено в свободной и анонимной форме дважды – после окончания 1-го и 3-го модулей – письменно высказать свое мнение и пожелания по поводу данного курса. Было получено 115 вариантов письменной «обратной связи». Из несомненно сильных сторон данного курса обучения практически все опрошенные магистранты указали эффективность и доступность обучения. В начале курса мало кто верил, что за такое непродолжительное время (100 аудиторных часов), не имея знаний немецкого языка, можно научиться переводить тексты по экономической тематике.

Вот лишь некоторые из положительных отзывов: «Я считаю, что алгоритмический подход полезен для магистрантов, которые только начинают изучать немецкий язык. Подход преподавания структурированный, студенту легко запоминать все правила, всё объясняется доступным языком», «алгоритмический подход позволяет разделить и систематизировать теоретический материал, благодаря пошаговому изучению информация становится доступной и достаточно легко усваивается», «данный подход структурирует изучение языка, делает его наглядным и удобным, а также логичным», «с моей точки зрения, это очень удобная, чёткая система, особенно подходящая для изучения в сжатые сроки иностранного языка. Позволяет ярче прочувствовать особенности конкретного изучаемого языка, выявить их и зафиксировать в сознании. Позволяет шире взглянуть на грамматику. Каркас грамматики выстраивается в более чёткую, слаженно работающую систему. Я в восхищении».

Другой сильной стороной данного метода, которую отметили магистранты, является сохранение высокой мотивации к изучению языка. Человеку свойственно желание поскорее увидеть результаты своего труда, особенно, если дело новое и трудное. Неудивительно поэтому, что магистранты, начиная уже после нескольких занятий переводить предложения, а затем и небольшие тексты экономического содержания, чувствуют удовлетворение от практического применения полученных и усвоенных знаний уже в самом начале курса. «Блестящий инструмент, позволяющий чувствовать гордость от возможности переводить с первых же недель изучения: ощущение успеха очень мотивирует учиться ещё и ещё», «алгоритмический подход эффективен, лично мне понятен. И с точки зрения грамматики, за это время мы успели изучить уже очень многое, столько времён и залоги», «появилось огромное желание продолжать обучение (хотя бы самостоятельно, тем более, что с помощью материала, собранного в течение курса, это реально)».

Также высоко оценивается практическая значимость итоговой научно-исследовательской работы – реферата/перевода текста экономического содержания по тематике магистерской работы и ссылок на самостоятельно изученные аутентичные источники в списке использованной научной литературы. Магистранты отмечают важность полной обеспеченности курса учебно-методическими пособиями по теории, а также наличия сборников практических упражнений по переводу, которые дают возможность магистрантам самостоятельно изучить пропущенный материал или в индивидуальном темпе разобрать сложную тему. «В случае пропуска лекций, есть возможность самостоятельно изучить материал», «есть возможность в спокойном темпе изучить важные моменты», «самостоятельная работа дома с материалами позволяет закрепить темы, изложенные на занятии», «даже если пропустил занятие, удобно посмотреть алгоритм и понять, как он работает».

Как один из дополнительных плюсов курса некоторые магистранты указали на расширение фоновых знаний о языке и о стране изучаемого языка. «Курс даёт понимание происхождения некоторых

экономических терминов, управленческих, технологических понятий, а также логики принятия решений немцами», «помогает понять немецкое мышление, а не дословно переводить слово за словом, не понимая и теряя смысл самого предложения», «метод отличный, становится понятна грамматика не только немецкого, а по-новому смотришь на ранее изучаемые языки, например, английский», «добавляет стройности и строгости мышления».

Основной рекомендацией магистрантов является увеличение учебных часов курса, которые следовало бы направить на изучение разговорного языка и произношения. Несмотря на то, что магистранты изначально понимают, что курс, рассчитанный на 108 часов (100 аудиторных часов + 8 часов для контроля), обречен на ограничение аспектов изучения, которые и так предполагают большой объём изучаемого материала, тем не менее, практически каждому третьему опрошенному недоставало времени и возможности для изучения разговорного аспекта языка. «Немецкий язык в алгоритмах хорошо способствует изучению языка, применяемые формулы эффективны для запоминания. Хотелось бы добавить разговорную практику», «Подход хорош для использования языка исключительно для понимания структуры и перевода текстов со словарём, а не для использования языка в быту, к сожалению, свободного владения языком он не подразумевает», «отрицательным моментом является то, что не хватает часов для изучения фонетики немецкого языка», «было бы здорово увеличить время прохождения курса и добавить немного разговорного языка по схожей методике».

Таким образом, результаты опроса свидетельствуют о том, что магистранты признают курс алгоритмической грамматики эффективным, хотя и не самым простым, требующем определённых теоретических знаний и интенсивной работы на лекционных занятиях, а также самостоятельной работы. Части магистрантов требуется определённое время для перестройки с традиционной методики на новый подход в изучении иностранного языка. Высокая мотивация за счёт практического применения полученных навыков высоко оценена всеми магистрантами. С целью, которая ставится в начале обучения, практически все справляются.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белопольская А.Р.* Руководство по алгоритмическому анализу немецкого текста («Путеводитель по тексту»). СПб: Изд-во СПбГУ, 2014. 192 с.
2. Общеевропейские компетенции владения иностранным языком: изучение, обучение, оценка (Совет Европы, 2001). Русская версия. М.: МГЛУ, 2005. 256 с.
3. *Рязанов С.В.* К вопросу применения компьютерных мультимедийных средств при обучении иностранным языкам в военных вузах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://psibook.com/linguistics/problemy-primeneniya-kompyuternyh-multimediynyh-sredstv-pri-obuchenii-inostrannym-yazykam-v-voennyh-vuzah.html (дата обращения 03.03.2015 г.).
4. Умения и навыки // А. Я. Психология. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://azps.ru/handbook/u/umen146.html (дата обращения 03.03.2015 г.).
5. *Щекина Н.М., Ломоносова А.Л., Романова Н.В.* Сборник лексических упражнений по немецкому языку: Учебное пособие для магистрантов экономических специальностей. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 79 с.
6. *Ямшанова В.А.* Грамматика немецкого языка в алгоритмах. Часть 1: Группа существительного: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. 48 с.
7. *Ямшанова В.А.* Грамматика немецкого языка в алгоритмах. Часть 2: Глагол: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 74 с.
8. *Ямшанова В.А.* Грамматика немецкого языка в алгоритмах. Часть 3: Синтаксис: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 83 с.
9. *Ямшанова В.А., Кручинина А.А., Тумарова Т.Г.* Иностранный язык в магистратуре: опыт первого года // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 1 (61). С. 135-143.
10. *Ямшанова В.А., Ломоносова А.Л.* Сборник грамматических упражнений и текстов экономического содержания на немецком языке: Учебное пособие для магистрантов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 100 с.
11. Gemeinsamer europäischer Referenzrahmen für Sprachen: lernen, lehren, beurteilen. Berlin, München usw.: Langenscheidt, 2001. 244 с.

Акобиров С.О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретико-методологические аспекты государственно-частного партнерства, выявлено его социально-экономическое содержание, выработан авторский подход к формированию терминологии в этой области.*

Ключевые слова. *Государственно-частное партнерство, государственное регулирование экономики, государственный сектор, частный сектор.*

Akobirov S.O.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Abstract. *The article discusses the theoretical and methodological foundations of the public-private partnership (PPP), revealed the socio-economic content of the PPP, proposed author definition of PPP.*

Keywords. *Public-private partnership, government regulation, the public sector, the private sector.*

✧ ✧ ✧

В последние годы во многих странах мира происходят кардинальные изменения в социально-значимых отраслях экономики, что актуализирует вопрос привлечения долгосрочных инвестиций и соответствующих компетенций управления крупными проектами. Взаимодействие государства и бизнеса в решении актуальных экономических задач все чаще происходит в форме передачи государством в частную собственность объектов инфраструктуры на среднесрочное и долгосрочное владение и пользование. При этом государство оставляет за собой право регулирования и контроля. Характер данного партнерства вызван тем, что, с одной стороны, предприятия некоторых отраслей не могут быть приватизированы по причине их стратегической и социально-политической значимости, но, с другой стороны, у государства не всегда достаточно денежных средств на обеспечение их работы.

Для разрешения данного противоречия в зарубежных странах стала реализовываться такая форма экономических отношений государства и бизнеса, как государственно-частное партнерство (ГЧП). Впервые в современном понимании ГЧП появляется в Великобритании в 1992 г. Правительство объявило о новой концепции управления государственной собственностью в рамках инициативы частного финансирования (Private Finance Initiative – PFI). Основная идея здесь заключается в передаче частно-

ГРНТИ 82.33.17
© Акобиров С.О., 2015
Сардор Одилович Акобиров – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: akobirov@gmail.com.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь.
Статья поступила в редакцию 18.09.2015 г.
Для ссылок: Акобиров С.О. Теоретико-методологические основы механизма государственно-частного партнерства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 98-102.

му бизнесу функции финансирования строительства, а также эксплуатации, реконструкции и управления государственными объектами производственной и социальной инфраструктуры [15]. Причины актуализации института ГЧП в XXI в. связаны с рядом обстоятельств. Во-первых, во многих странах наблюдается недостаток средств на развитие социально-значимых (преимущественно инфраструктурных) проектов в экономике. Во-вторых, качество предоставления государственных услуг находится на низком уровне, что снижает качество государственной работы и усиливает социальное напряжения в обществе. В-третьих, в силу вышеописанных двух факторов, пополнение бюджетов невозможно за счет повышения налогов, что обуславливает поиск внебюджетных инвестиционных средств.

За годы становления и развития данного института, «ГЧП зарекомендовало себя как эффективный механизм взаимодействия государства и частного капитала при реализации крупных общественно значимых инвестиционных программ и проектов в сфере природопользования, жилищно-коммунального хозяйства, общественного транспорта, сельского и лесного хозяйства, электроэнергетики и др.» [9] Несмотря на значительное число работ по ГЧП, в научной среде не сложилось единого определения данной категории и устойчивого единства по базовым аспектам терминологии института ГЧП. Проведенный обзор зарубежной и российской литературы показал наличие различных подходов к определению понятия ГЧП. Так, Всемирный Банк определяет ГЧП как «соглашение между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемых с целью привлечения дополнительных инвестиций и как средство повышения бюджетного финансирования» [12]. В Практическом руководстве ООН дается следующее определение ГЧП – обеспечение финансирования, планирования, реализации и эксплуатации объектов, производств и предоставления услуг государственного сектора. В «Зеленой книге о государственно-частных партнерствах и местном законодательстве о государственных контрактах и концессиях» для стран ЕС, ГЧП определяется как «форма сотрудничества между органами государственной власти и бизнесом, основной целью которой является обеспечение финансирования, сооружения, реконструкции, управления и содержания объектов инфраструктуры или предоставления услуг» [11].

Термин «государственно-частное партнерство» в научной и практической среде часто используется в разных вариациях. В российской литературе можно встретить такие варианты, использующиеся как синонимы: государственно-частное партнерство, частно-государственное партнерство, партнерство государства и частного сектора, частно-общественное партнерство, частно-государственная кооперация, публично-частное партнерство, общественно-частное партнерство. При едином и однозначном признании значимости ГЧП, как важнейшего института развития экономики, до сих пор не сложилось единого определения института ГЧП. Таким образом, важно разобраться в понятийном аппарате терминологии ГЧП, выявить его социально-экономическое содержание и выработать авторское определение ГЧП.

Касательно вариаций использования различных терминов, по мнению автора, следует придерживаться терминологии, близкой к оригиналу (Public-Private Partnership), и использовать термин «государственно-частное партнерство»(ГЧП) в силу следующих причин: (1) государство практически всегда является инициатором проектов ГЧП и их главным действующим лицом; (2) предметом ГЧП, в основном, является государственная собственность, что обуславливает доминантное положение государства на начальном этапе; (3) в системе ГЧП отношения партнеров строятся на принципах равенства; однако, в процессе реализации ГЧП, если частный бизнес выступает в качестве партнера, то государство, помимо статуса партнера, выступает также в качестве выразителя интегрального интереса общества.

В рамках странового анализа определения сущности ГЧП, обратимся к следующим странам с успешной историей имплементации механизма ГЧП в экономике: Великобритания, Ирландия, Канада и США.

1. В Великобритании ГЧП определяется «как ключевой элемент стратегии правительства по обеспечению высококачественного коммунального обслуживания и повышению конкурентоспособности страны. Государственно-частные партнерства имеют широкий диапазон бизнес-структур и форм товарищества: от «частной финансовой инициативы» до совместных предприятий и концессий, аутсорсинга, продажи части акций в принадлежащих государству объектах коммерческой деятельности» [13].

2. В Ирландии под ГЧП понимается «сотрудничество государственного и частного секторов в целях реализации конкретного проекта или оказания услуг социального характера населению, обязанность предоставления которых возлагается на государственный сектор» [5].

3. В Канаде ГЧП представляет собой совместную деятельность государственного и частного секторов, построенную на опыте каждого партнера и возможности обеспечения каждым из них эффек-

тивности партнерства, для обеспечения общественных потребностей за счет распределения ресурсов, рисков и выгод.

4. В США под ГЧП понимается «закрепленное в договорной форме соглашение между государством и частной компанией, позволяющее последней определенным образом участвовать в государственной собственности в большей степени по сравнению с существующей практикой... Термин ГЧП определяет широкий спектр отношений в диапазоне от относительно простых контрактов, по которым частная компания принимает на себя определенные риски и соглашается на систему штрафных санкций, до комплексных, технически сложных проектов, включающих строительство, модернизацию, эксплуатацию объектов и управление ими» [14].

Таким образом, необходимо сделать вывод о существенном различии понятия ГЧП в зависимости от национальных особенностей рыночных отношений и их зрелости, которые оказывают влияние на формирования данного понятия. Крупные консалтинговые компании дают свои определения ГЧП. Консалтинговая компания Дэлойт (Deloitte) определила ГЧП как «соглашение на контрактной основе, которое заключается между правительственным агентством и частной компанией, которое дает право частной стороне участвовать в большем объеме в предоставлении общественных услуг и общественном производстве» (цит. по [3]). В Прайсвотерхаус Куперс (Pricewaterhouse Coopers) под ГЧП подразумевают сделку, которая предполагает общую деятельность государственного и частного сектора в целях, являющихся на данный момент для них общими.

Проведенный анализ российской научной литературы выявил значимые работы ряда ученых (см. табл.), которые дают понятию ГЧП различные содержательные трактовки. Для выработки авторского определения ГЧП, необходимо изначально выявить его социально-экономическое содержание. С учетом сложности и многоаспектности ГЧП, при рассмотрении его содержания вначале определим цели и задачи как государства, так и бизнеса, и их роль в экономике. Роль государства в экономике и его функции в настоящий момент являются важнейшей общеметодологической проблемой. Роль государства в экономике складывается в зависимости от используемой, в качестве базового направления, экономической концепции формирования хозяйственной системы. В настоящий момент можно выделить два крайних подхода: неокейнсианство и неоклассическая модель (в современной трактовке «монетаристская»).

Таблица

Подходы к определению термина «ГЧП» российскими авторами

Автор, источник	Экономическое содержание
В.Г. Варнавский [1]	ГЧП – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг
Е.А. Дынин [6]	ГЧП – это объединение материальных и нематериальных ресурсов общества (государства или местного самоуправления) и частного сектора на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ (благоустройство и развитие территорий, развитие инженерной и социальной инфраструктуры) или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.
В.А. Кабашкин [8]	ГЧП – привлечение частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, относящихся к публичному сектору на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций
М.В. Вилисов [2]	ГЧП – это правовой механизм согласования интересов и обеспечения равноправия государства и бизнеса в рамках реализации экономических проектов, направленных на достижение целей государственного управления
В.Н. Мочальников [10]	ГЧП рассматривается как альтернатива приватизации, т.е. процессу преобразования собственности посредством передачи государственной (муниципальной) собственности в частные руки. Так, механизм ГЧП традиционно применяется в стратегических отраслях, которые не могут быть приватизированы, но на развитие которых у государства отсутствуют средства или их недостаточно (жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и др.)
Н.А. Игнатюк [7]	ГЧП – это вид сотрудничества органов публичной власти с субъектами негосударственного управления, осуществляемый на основе объединения ресурсов, средств, собственности, усилий или потенциала и направленный на реализацию государственной политики, удовлетворение общественных потребностей, создание общественно значимых объектов или защиты социальных, трудовых и иных прав граждан

Первый подход базируется на расширении государственного вмешательства в экономику. Второй подход в качестве исходного положения принимает последовательное сокращение методов государственного регулирования и акцентирует внимание на саморегулирующей функции рынка. Автор полагает, что рынок без государственного вмешательства не может справиться с регулированием в условиях сложных экономических проблем и углубления взаимодействия хозяйствующих субъектов. Экономический кризис 2008–2009 гг. и его последствия показали, что превалирующая роль государства в экономике абсолютна и следует исходить не из концепции «государство vs рынок (частный сектор)», а необходим акцент на концепции «государство + рынок».

Автор убежден, что роль государства в экономике, и в целом в жизни общества, важна не только в период кризисов и потрясений, но и в обычных условиях. Как показывает мировая практика, государство вмешивается в экономику не только из-за появления кризисных явлений, но также исходя из общегосударственных интересов в целях формирования сильной национальной экономики в мировой конкурентной борьбе. Курс активного сочетания государственных регуляторов и рыночных механизмов показал свою состоятельность в «рейганомике», «тэтчеризме», в Китае, Вьетнаме и ряде других стран. Рыночная система с доминирующей ролью частного сектора в большей степени ориентирована на богатство, чем на прогресс. Как показывает практика экономических реформ во многих странах СНГ в период 1990–2000 гг., главные тезисы либеральной школы: «минимальная роль государства в экономике» и идеализация «саморегулирующегося рыночного механизма», показали свою несостоятельность.

В экономической науке известен закон А. Вагнера о том, что по мере экономического развития в обществе возрастает доля государственных расходов [4]. Данное положение незаслуженно предается забвению, хотя оно подтверждается на примере ряда стран «догоняющего развития». Следовательно, многие страны СНГ, находясь в положении «догоняющего развития» или фокусируясь на «опережающее развитие», не могут обходиться без сильной роли государства в экономике и активного государственного дирижизма. С другой стороны, акцент на активную роль государства не означает умаления роли рыночных механизмов и свойств частного сектора. Частный сектор обладает своеобразными и отличными от государства свойствами, которые выражаются в мобильности и эффективности использования материальных и нематериальных ресурсов. Важно констатировать ошибочность и недопустимость односторонней абсолютизации рыночных механизмов, либо наоборот.

Рассматривая роль государства в системе ГЧП, необходимо отметить, что государство выступает не только в качестве партнера, но также в качестве выразителя интегрального интереса общества. Считаем, что ГЧП следует рассматривать не как один из инструментов контрактных отношений между государством и бизнесом, а следует исходить из института отношений, механизм которого обеспечивает положительные экстерналии для экономики. ГЧП имеет существенные отличия от государственного регулирования. Во-первых, ГЧП предполагает более широкое участие государства в проекте как с функциями контроля и регулирования, так и с иными функциями, обеспечивающими большую свободу сторонам партнерства. Во-вторых, субъекты ГЧП участвуют в проекте на добровольной основе и на базе принципа институционального равенства, в отличие от государственного регулирования экономики.

Формирование института ГЧП ведет к необходимости переосмысления широко известной теории факторов производства. В рамках данной системы отношений, классическая теория трех факторов производства (земля, труд, капитал) дополняется четвертым и пятым фактором: предпринимательской способностью бизнеса и организационной способностью государства. Таким образом, совокупность эффективных факторов производства на макроуровне позволяет обеспечить стабильность модели «общество-государство-бизнес». В силу того, что в рамках ГЧП государство выступает также в качестве выразителя интегрального интереса общества, в процессе партнерства наблюдается неявное доминирование общественных интересов. Именно общество выступает в качестве основного заказчика благ, производимых системой ГЧП.

Выделим основные признаки ГЧП: институциональное равенство участников партнерства; система перераспределения рисков между участниками ГЧП; наличие общих и параллельных интересов участников; получение синергетического эффекта и возникновение положительных экстерналий. Вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что под ГЧП следует понимать экономическую концепцию, базирующуюся на институциональном механизме взаимодействия государственного и частного сек-

тора путем объединения совместных ресурсов и перераспределения рисков в рамках удовлетворения интегральных интересов общества и реализации социально-экономической политики. На наш взгляд, данное авторское определение охватывает весь спектр вариантов ГЧП.

В заключение отметим, что ГЧП имеет важное значение для экономики страны за счет улучшения качества предоставляемых общественных благ. Следовательно, успешное функционирование института ГЧП позволит в полной мере реализовать новые источники роста экономики и содействовать решению стратегических социально-экономических задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Варнавский В.Г.* Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. 2004. № 6.
2. *Вилисов М.В.* Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. 2006. № 7.
3. *Волкова Е.М.* Совершенствование механизма государственно-частного партнерства при реализации социально-значимых проектов. Дис. ... канд. экон. наук. М., 2013.
4. *Гневко В.А.* Формирование новых экономических отношений в России: государственные и рыночные механизмы регулирования. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2008.
5. Государственно-частные партнерства – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в финансировании инфраструктурных и социальных проектов. М.: Посольство Великобритании, 2003.
6. *Дынин Е.А.* Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве // Общество и экономика. 2007. № 5-6.
7. *Игнатюк Н.А.* Государственно-частное партнерство в Российской Федерации / Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. М.: Эксмо, 2009.
8. *Кабашкин В.А.* Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. М.: МИЦ, 2010.
9. *Маховикова Г.А., Ефимова Н.Ф.* Государственно-частное партнерство: теория и практика. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012.
10. *Мочальников В.Н.* Государственно-частное партнерство: отечественный опыт, мировые тенденции, вектор развития для России. М.: Экономика. 2012.
11. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Commission of the European Communities. Brussels, 30 April 2004.
12. Private Participation in Infrastructure Projects Database. The World bank Group. The Public-Private Infrastructure Advisory Facility. July 2008.
13. Public Private Partnerships – the Government's Approach. London. The Stationary Office. 2000. 6 p.
14. Report to Congress on Public-Private Partnerships. US Department of Transportation. 2004. 10 p.
15. *Wilson T.* PFI – the Private Finance Initiative in the UK // Infrastructure Journal. 1999. Vol. 35.

Атлуев Р.В.

ВЛИЯНИЕ ВХОЖДЕНИЯ КРЫМА В СОСТАВ РОССИИ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация. *В статье анализируются возможности России по интеграции Крыма в крайне сложных условиях санкций и серьёзного ухудшения отношений с западными партнёрами, подчёркивается, что крымская тема выводит на ключевую проблему эффективности проводимой в стране политики.*

Ключевые слова. *Крым, интеграция, санкции, кризис.*

Atluev R.V.

INFLUENCE OF JOINING CRIMEA TO RUSSIA ON THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. *The article analyzes the possibilities of Russia's Crimea Integration in extremely difficult conditions of sanctions and serious deterioration of relations with Western partners, emphasized that the Crimean topic collectively displays the key problem – the effectiveness of the country's politics.*

Keywords. *Crimea, integration, sanctions, crisis.*

✧ ✧ ✧

Сейчас уже можно чётко констатировать, что крымский вопрос до сих пор является основной темой для мировых СМИ. Экспертов в первую очередь беспокоит, сможет ли Москва достойно и всесторонне обеспечить «вхождение Крыма в состав России» в крайне сложных условиях санкций и серьёзного ухудшения отношений с западными партнёрами. Конечно, по-прежнему возможны ещё и серьёзные экономические последствия для России, если Европа и Америка не прекратят вводить свои санкции, однако в масштабность и долговременность подобных карательных мер верится пока с трудом.

Например, уровень потребления российских энергоресурсов Европой составляет 34% и маловероятно, что американский сланцевый газ сможет компенсировать потерю российского энергорынка для Европы. К тому же, это может привести к нарушению стратегических балансов в Европе, и это – не шаг в сторону укрепления стабильности, в сторону повышения доверия и обеспечения безопасности в Европе в целом. Поэтому, на наш взгляд, не стоит ждать от западных партнёров сиюминутного прекращения договоренностей о поставках российских энергоносителей, но поэтапное вытеснение российских компаний из международных бизнес-проектов может иметь место. Мы считаем, что объём экономических, торговых и инвестиционных отношений между Россией и ЕС таков, что он не позволяет политикам принимать слишком быстрые и слишком лёгкие решения. В то же время, мы должны готовиться к любой возможной ситуации.

ГРНТИ 06.71.57
© Атлуев Р.В., 2015
Рамиль Вахидович Атлуев – аспирант кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-40-17. E-mail: baltmash@inbox.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.
Статья поступила в редакцию 01.09.2015 г.
Для ссылок: Атлуев Р.В. Влияние вхождения Крыма в состав России на российскую экономику // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 103-106.

Следующий вопрос – это реакция населения России на присоединение Крыма. В общем и целом это решение было принято «на ура» практически во всех регионах, включая Сибирь и Дальний Восток, всколыхнув в россиянах уже подзабытые патриотические чувства, вернув им уверенность в то, что Россия занимает на мировой арене не последнее место. Совсем по-другому обстоят дела с партнерами по СНГ. Пока их руководители придерживаются нейтральной позиции касательно ситуации на Украине. Связано это, скорее всего, со страхом повторить её судьбу. (Все страны так называемого постсоветского пространства имеют регионы с русскоязычным населением, готовым при определенном стечении обстоятельств заявить о своей самостоятельности.) Эта тема может стать источником определённой напряжённости в отношениях с нашими ближайшими соседями, исходя из чего, Россия решила не торопить своих союзников с принятием каких-либо решений относительно ситуации на Украине. И чем более серьёзно мы подойдем к анализу происходящего, тем больше шансов у нас будет на то, чтобы события развивались в нужном нам направлении.

А пока, на этом фоне, российские чиновники традиционно демонстрируют безудержный оптимизм, а спекулятивные инвесторы продолжают ускоренными темпами выводить деньги из страны. Например, институт экономической политики имени Гайдара пересмотрел в сторону ощутимого повышения свои оценки оттока капитала в первом квартале 2015 года: по мнению экспертов, он может достигнуть $73-75 млрд, тогда как ещё в марте прогноз был куда скромнее – $65 млрд. Если же эскалация конфликта России с ЕС выльется в более суровые и более продолжительные антироссийские санкции, итоги, по мнению специалистов этого института, будут совсем не такими утешительными. Можно только предполагать, что произойдёт с экономикой РФ при оттоке капитала в размере 200-250 млрд долларов.

То, что события в Крыму послужили толчком инвесторам к выводу капиталов ещё до объединения, подтверждает проведённый Bank of America Merrill Lynch опрос управляющих активами компаний. Если сравнивать с февралем, когда инвесторов больше всего волновало замедление экономического роста в развивающихся странах, а риски ухудшения геополитической обстановки занимали только пятое место в анализе, то сейчас геополитика вышла на первую позицию. И теперь инвесторы увеличивают размеры вложений в рынки США и Европы, где экономики начали подавать признаки некоторого восстановления.

Отметим, что введённые санкции ЕС и США против России пока не оказали катастрофического эффекта, но, при этом есть ряд неявных последствий, которые в будущем, вероятно, значительно осложнят деятельность многих российских компаний. Такого рода теневые следствия условно можно поделить на три группы. Во-первых, прямые ограничения. Во-вторых, осложнение доступа компаний к финансированию. В-третьих, иски к российским государственным компаниям, что сильно может осложнить их работу и отношения с партнерами за границей.

Возможные иски в отношении российских компаний в первую очередь могут быть связаны с компаниями, работающими в Крыму, т.к. национализированные объекты – это крупные предприятия, имевшие не только другую юрисдикцию, но и международных партнёров. Так, например, 27 ноября 2013 г. между украинскими компаниями «Воды Украины» и «Черноморнефтегаз» и итальянской Eni и французской EdF было подписано соглашение о разделе продукции, которая будет добываться на месторождении Субботина и на месторождениях, которые будут открыты после разбуривания структур Абиха, Кавказская и Маячна, расположенных на шельфе Крыма. Как будут реализовываться эти соглашения в новых условиях, пока не ясно, но зарубежные партнёры могут быть недовольны изменившимся положением и попытаться получить компенсацию.

Кроме этого, власти Украины могут требовать компенсации в связи с потерей других активов, ранее принадлежавших государству, среди которых «Крымгаз», «Крымские генерирующие системы», судостроительный завод «Море», Тарханкутская и Донузлавская ВЭС. Таким образом, готовиться к искам нужно уже сейчас, так как если к ним добавятся потери от упущенной выгоды, то суммы могут достигать десятков миллиардов долларов.

Наблюдается дальнейшее ужесточение процедуры, связанной с финансированием крупных российских компаний на внешнем рынке. Российские корпорации при решении долговых проблем периодически рассматривают варианты финансирования на внешнем рынке. Но сейчас переговоры, особенно по синдицированным кредитам с участием американских и европейских банков, будут проходить сложнее. В связи с этим в повышенной зоне риска оказались предприятия нефтегазовой и метал-

лургической промышленности. В итоге привлечение заёмных средств, возможно, будет на прежних условиях, но потребует многочисленных дополнительных уступок. Структуры долговой нагрузки может измениться в сторону краткосрочных займов, при этом суммы на обслуживание долга будут увеличиваться. Для сырьевых компаний сокращение капитальных вложений становится неизбежным.

Еще один негативный эффект – снижение кредитного рейтинга России и российских облигаций. В случае дальнейшего снижения рейтингов РФ привлекать капитал станет ещё сложнее, поскольку обслуживание нового долга автоматически становится дороже. При этом и рейтинги крупнейших государственных корпораций, и компаний с государственным участием с большой вероятностью будут также понижены, и прогноз по ним будет пересмотрен в худшую сторону. Традиционно в кризисных условиях инвесторы наиболее сильно реагируют на изменение рейтингов, при этом интерес участников рынка смещается в сторону активов с высоким качеством.

Отдельная группа проблем связана с реализацией американского закона FATCA. С 31 марта 2015 г. банки всего мира, включая российские банки, должны предоставлять налоговой службе США (IRS) информацию об операциях американских клиентов. Для того, чтобы эту информацию передавал национальный налоговый орган, необходимо подписание соглашения с США, а в условиях санкций против России эта процедура может растянуться на неопределённое время. В таком случае банкам придётся либо отправлять информацию сразу в IRS, нарушая закон о банковской тайне, либо отказываться от сотрудничества, что неизбежно отразится на позициях крупных банков РФ за рубежом.

Происходит и изменение работы западных банков для усиления контроля над операциями с нерезидентами. Ещё в феврале 2015 г. стало известно, что Сбербанк и ВТБ потеряли возможность проводить операции клиентов через JP Morgan. Поскольку с американскими банками работают в основном крупные банки РФ, и на них можно оказывать определённое воздействие, то в условиях экономических санкций ограничения могут быть ещё сильнее. В продолжение этого, российские компании станут объектом демпинговых разбирательств в ВТО. Европейский Союз, являясь основным торговым партнёром России, часто недоволен ценами, по которым поставляются товары и сырьё.

В 2002 г. ЕС предоставил России статус страны с рыночной экономикой, но продолжал применять в отношении российских экспортёров несправедливый, по мнению России, подход при определении демпинга, используя так называемые энергетические корректировки. По данным Минэкономразвития, с 1995 по 2012 гг. ЕС ввёл против российских экспортеров 17 антидемпинговых мер, большинство из которых, по мнению России, применено с нарушением международных правил. Так, например, история с антидемпинговыми пошлинами, которые были введены ЕС применительно к российскому металлу на основании того, что якобы российские металлурги имеют возможность демпинговать на европейском рынке благодаря тому, что низкая себестоимость производства металла в России по сравнению с ЕС обусловлена низкими ценами на энерогоносители. Жалобы России на нарушения со стороны других членов ВТО могут натыкаться на стену «непонимания» и «неведения».

Существенный негативный эффект – ограничение доступа к технологиям. Доступ к технологиям, и особенно к технологиям мобильной безопасности и технологиям двойного назначения, может быть ограничен. Будет расширен список ограничений на продажи современных технологий российским компаниям, от чего пострадают «Сколково», РВК, «Роснано» и др. Прямые убытки будут несущественными, но косвенные, особенно в долгосрочном периоде, могут оказаться огромными. «Роснано», например, планирует к 2020 г. стать одним из мировых лидеров по инвестициям в высокотехнологичный сектор, но без доступа к самим технологиям такие инвестиции не будут иметь смысла.

Происходит отток капитала и ухудшение имиджа российской экономики. Хотя ущерб от ухудшения имиджа измерить невозможно, нельзя не признавать, что от отношения известных мировых авторитетов финансового рынка часто зависит отношение большей части других инвесторов. Например, в начале 2012 г. Н. Рубини уже предложил исключить Россию из списка стран БРИКС. Нельзя исключать, что подобная риторика не вернется. А бывший глава ФРС США А. Гринспен [6] заявил, что США не смогут помешать России, если только США не спровоцируют серьёзные проблемы на российском финансовом рынке (что сейчас мы и наблюдаем), и это единственная возможность, которая может привести к серьёзным осложнениям в экономике страны.

Найдёт ли Россия на это симметричный ответ? В конце концов, санкционный список открыт и с нашей стороны. Изоляция России на самом деле прогрессирует, как и раскол в обществе, со всеми вытекающими последствиями. А ещё вчера это казалось нереальным. В сложившейся ситуации при

стремительно слабеющей экономике и плохой экономической конъюнктуре, для того, чтобы поддержать патриотический дух и сплотить российский народ, Кремль выбрал курс на сохранение национальных ценностей. Страна переживает сложный момент, в подобных условиях не обойтись без чрезвычайных мер, гарантирующих контроль за социально-политической обстановкой. Причём дальнейшая эскалация напряженности из-за интеграции Крыма может привести к ужесточению санкционного режима. А недавний пересмотр мировыми рейтинговыми агентствами прогноза по России свидетельствует о том, что они могут в среднесрочной перспективе существенно понизить кредитный рейтинг страны.

Таким образом, крымская тема выводит на ключевую проблему эффективности проводимой в стране политики. Это касается адекватности предлагаемых правительством программ и в целом модели отношений федерального центра и региональных властей. Под вопросом и эффективность российской внешней политики: жители Крыма оказываются заложниками своего непризнанного статуса, а желание Кремля установить жёсткий контроль сокращает возможности для развития частного бизнеса и создаёт большие риски для инвестиций из-за нестабильности законодательства и правого поля.

Система управления сейчас строится таким образом, что ключевые решения снова принимаются в рамках ручного управления, а опора при их реализации делается на людей и связи, а не на развитие устойчивых институтов. В итоге мобилизация финансовых ресурсов на развитие крымского региона может оказаться «холостым выстрелом». В то же время, надо учитывать и тот факт, что пока прошло слишком мало времени, и полуостров переживает сложнейший кризисный переходный период. Для России важнейшей задачей становится не допустить ситуации, при которой социально-экономические трудности трансформируются в политическое недовольство. Найдёт ли Россия на это симметричный ответ, который не ударит по ней ещё больнее? Будем надеяться, что да.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Киевич А.В.* Вхождение Крыма в финансово-экономическую систему России. Цена обоюдного решения // Современные аспекты экономики. 2014. № 3 (199). С. 69–97.

Бедакова М.С.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ ИНТЕГРАЦИИ И ДЕЗИНТЕГРАЦИИ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические аспекты и методические подходы к оценке интеграционных и дезинтеграционных процессов в регионе (на примере сферы электроэнергетики). Представлено понятийное поле интегрированных структур, способы образования и формы организации интеграционных процессов в России, а также основные формы стратегического интеграционного взаимодействия малых и крупных организаций, предложена методика оценки эффективности интеграции.*

Ключевые слова. *Интеграция, дезинтеграция, промышленные предприятия, сфера электроэнергетики.*

Bedakova M.S.

MANAGING THE PROCESS OF INTEGRATION AND DISINTEGRATION IN THE ELECTRICITY SECTOR

Abstract. *In article theoretical aspects and methodical approaches to an assessment integration and disintegration processes in the region are considered. The conceptual field of the integrated structures, ways of education and a form of the organization of integration processes in Russia, and also the main forms of strategic integration interaction of the small and large organizations is presented, the technique of an assessment of efficiency of integration is offered.*

Keywords. *integration, disintegration, industrial enterprises, electricity sector.*

✧ ✧ ✧

Электроэнергетика является базовой отраслью российской экономики, обеспечивающей электрической и тепловой энергией внутренние потребности народного хозяйства и населения, а также осуществляющей экспорт электроэнергии в страны СНГ и дальнего зарубежья. Устойчивое развитие и надежное функционирование отрасли во многом определяют энергетическую безопасность страны и являются важными факторами ее успешного экономического развития. Инфраструктурные компании и организации, действующие в электроэнергетике Российской Федерации, представлены на рисунке 1. Отметим, что в составе холдинга МРСК действуют территориальные электроэнергетические компании, имеющие зонами своей ответственности макрорегионы РФ. Например, корпоративная структура МРСК Центра включает в себя 11 филиалов, расположенных на территории Белгородской, Брянской, Воронежской, Костромской, Курской, Липецкой, Орловской, Смоленской, Тверской, Тамбовской и Ярославской областей (рис. 2).

ГРНТИ 44.29.39
© Бедакова М.С., 2015
Мария Сергеевна Бедакова – аспирант кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).
Контактные данные для связи с автором: 305040, г. Курск, 50 лет Октября ул., 94 (Russia, Kursk, 50 let Oktyabrya str., 94). E-mail: REandM@rambler.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Ю.В. Вертаковой.
Статья поступила в редакцию 13.08.2015 г.
Для ссылок: Бедакова М.С. Управление процессами интеграции и дезинтеграции в сфере электроэнергетики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 107-112.

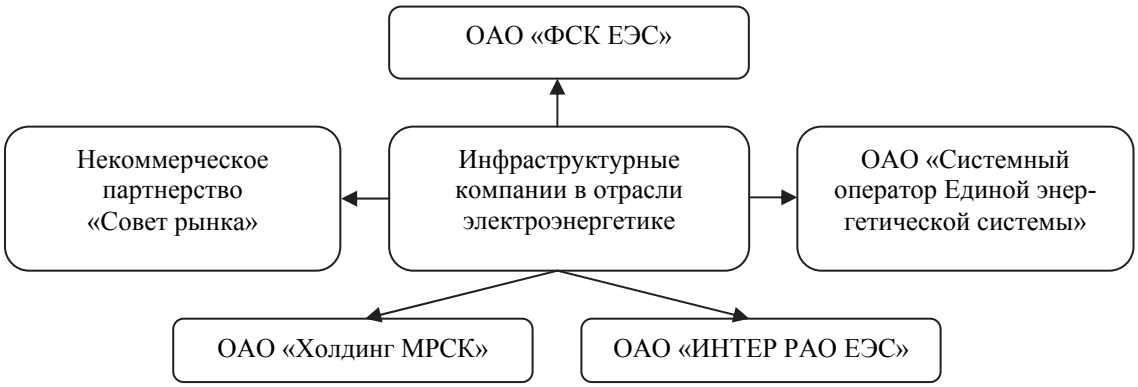


Рис. 1. Инфраструктурные компании и организации в электроэнергетике

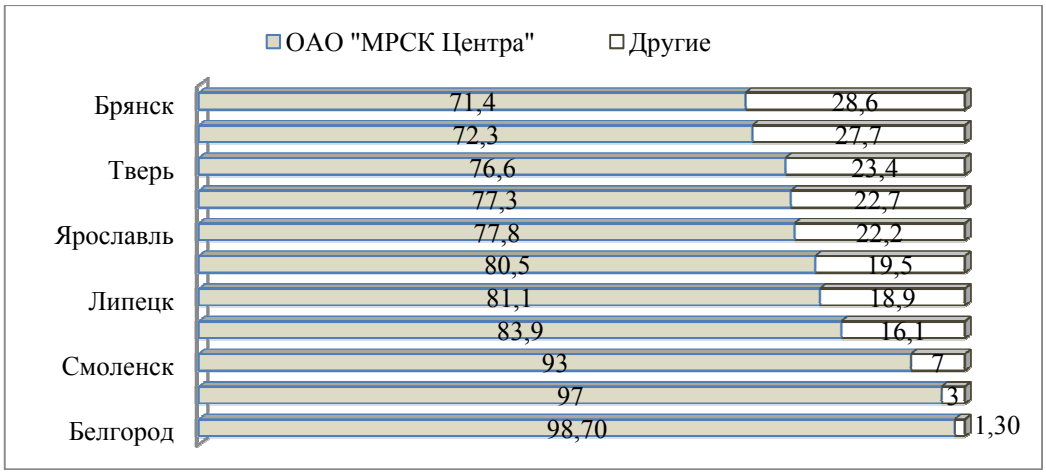


Рис. 2. Доля МРСК Центра на рынке услуг по передаче электроэнергии в разрезе регионов РФ, %

Несмотря на то, что ряд ученых высказывают мнения относительно того, что в электроэнергетике высокий уровень концентрации и монополизации, что приводит к ослаблению конкуренции, автор считает такую точку зрения дискуссионной. Для доказательства своей позиции мы апеллируем к модели пяти сил конкуренции (модель Портера) [2, с. 117]. В модели Портера предполагается, что существует пять основных сил, которые формируют структуру отрасли: интенсивность соперничества среди конкурентов, находящихся внутри отрасли, угроза со стороны потенциально-возможных конкурентов, которые находятся вне отрасли, но собираются туда войти, угроза со стороны товаров-заменителей, переговорная сила покупателей и переговорная сила поставщиков. Эти пять сил определяют границы цен, издержек, инвестиционных требований, которые являются основными факторами для определения прибыльности отрасли в долгосрочном периоде, и, следовательно, для её привлекательности. Составленная нами модель Портера пяти сил конкурентного давления для ОАО «МРСК Центра» представлена на рисунке 3.

В авторском исследовании мы рассмотрели, какие препятствия существуют на данном рынке, в какой степени они усложняют проникновение на рынок при данных конкурентных условиях среды, а также определили уровень конкурентоспособности предоставляемых ОАО «МРСК Центра» услуг. При оценка конкурентоспособности со стороны субститутов, были проанализированы товары-заменители по соотношению «цена-качество». Оценка уровня внутриотраслевой конкуренции в регионе выполнялась по параметрам: количество рыночных игроков, темп роста рынка, уровень дифференциации продукта на рынке, ограничения в повышении цен. Оценка угрозы входа на рынок новых игроков оценивалась с учетом показателей: экономия на масштабе при производстве товара или услу-

ги, сильные марки с высоким уровнем знания и лояльности, дифференциация продукта, уровень инвестиций и затрат для входа в отрасль, доступ к каналам распределения, готовность существующих игроков к снижению цен, темп роста отрасли в регионе. При оценке угрозы ухода потребителей учитывались параметры: доля покупателей с большим объемом продаж, склонность к переключению на товары-субституты, чувствительность к цене, удовлетворенность качеством существующего на рынке товара. Наконец, оценка угрозы для ОАО «МРСК Центра» со стороны поставщиков учитывала: количество поставщиков, ограниченность ресурсов поставщиков, издержки переключения, приоритетность направления для поставщика.

Рис. 3. Модель пяти конкурентных сил Портера для ОАО «МРСК Центра»

Результаты анализа в сводном виде представлены в таблице1, а разработанные с их учетом рекомендации по совершенствованию управления развитием МРСК Центра – в таблице 2.

Таблица 1

Результаты анализа конкурентной ситуации для МРСК Центра

Параметры	Значение угрозы
Угроза со стороны товаров-заменителей	Низкое
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Среднее
Угрозы со стороны новых игроков	Среднее
Угроза потери текущих клиентов	Среднее
Угроза нестабильности поставщиков	Среднее

Таблица 2

Рекомендации для компании ОАО «МРСК Центра»

Угрозы	Рекомендации
1. Со стороны «Товаров-заменителей»	использование новых технологий, развертывание НИОКР по улучшению сервиса, рекламы, связей с общественностью и т.д.
2. Угроза появления новых конкурентов	сокращение издержек по мере роста объемов производства электроэнергии, формирование приверженности потребителей к торговой марке, стимулирование посредников
3. Со стороны покупателей, посредников	проведение работ по изучению их поведения, готовность к быстрому реагированию на новые нужды, умение активно формировать спрос
4. Со стороны поставщиков	следить за действиями поставщиков, вести поиск новых партнеров, привлекать новые технологические и сырьевые возможности.

В результате проведённого структурного анализа можно сделать вывод, что компания ОАО «МРСК Центра» находится на высоком уровне развития и способна конкурировать с другими электроэнергетическими организациями. Конкурентное положение способствует наращиванию данной электроэнергетической компанией своего присутствия на рынке. С помощью данных об объеме оказанных услуг по передаче электроэнергии компанией ОАО «МРСК Центра» в 2006–2013 гг. (табл. 3), нами был осуществлен прогноз объемов оказываемых ею услуг.

Таблица 3

Объем оказываемых услуг по передаче электроэнергии компанией ОАО «МРСК Центра»

Период	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Объем оказываемых услуг, тыс. кВт ч	54042,1	56394,8	56618,4	53129,2	56028,9	56667,4	57870,5	58914,3

Во-первых, мы провели гипотезу на существование тренда методом средних. Получили, что значение средних величин существенно различны (более 10%), следовательно, признается наличие тренда. Во-вторых, для нахождения параметров заданной функции был применен метод наименьших квадратов. Получено уравнение тренда:

$$y = 53822{,}63 + 530{,}13t.$$

Коэффициент детерминации составил R^2=0,478. Полученная ошибка аппроксимации не превышает 12%, что говорит об адекватности функции реальным условиям. Далее, для аппроксимации показателя объема оказываемых услуг по передаче электроэнергии во времени, наложили линейную функцию на ряд фактических значений (рис. 4). После этого мы построили графики фактического и прогнозного ряда объема выпуска продукции, используя для аппроксимации логарифмическую функцию (рис. 5).

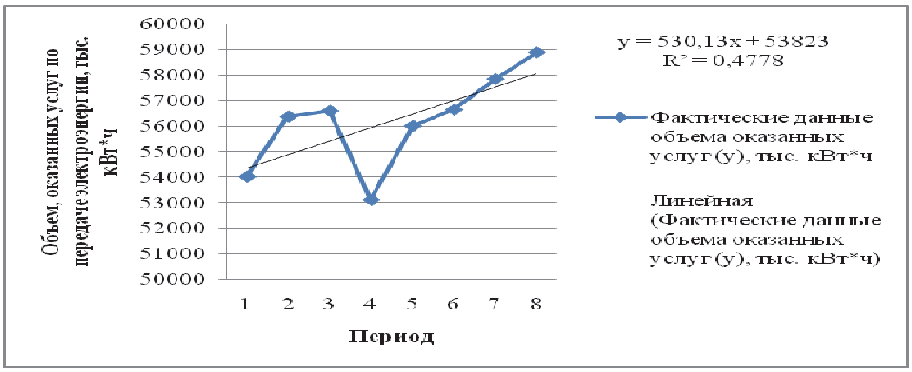


Рис. 4. Аппроксимация объема оказанных услуг линейной функцией

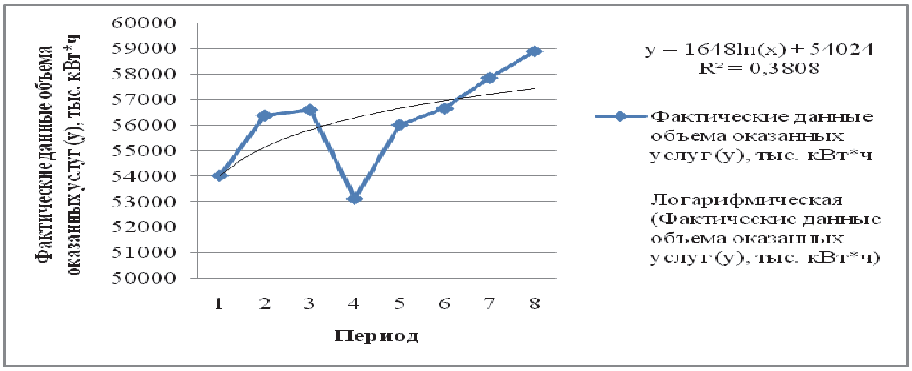


Рис. 5. Аппроксимация объема оказанных услуг логарифмической функцией

Основываясь на значениях коэффициента детерминации, мы сделали вывод, что наиболее точно объем оказанных услуг описывает комбинированная функция:

$$y = 53822{,}54 + 375{,}01 \cos(2\pi/n)t + 374{,}72 \sin(2\pi/n)t,$$

которой соответствует максимальное значение точности (R^2=0,878), также у данной функции наименьший коэффициент аппроксимации – 1,76%. Расчёт точечных оценок прогноза дал следующий ряд: y(9) = 54352,68; y(10) = 54198,75; y(11) = 53824,66. Полученные результаты свели в таблицу 4. Видно, что в периоде упреждения наблюдается тенденция снижения объема оказываемых услуг по передаче электроэнергии, что подтверждают точечные и интервальные прогнозы, полученные с помощью аппроксимирующей функции.

Таблица 4

Точечные и интервальные прогнозные оценки

Функция	R^2	t	k	Yp(t)	Нижняя граница	Верхняя граница
y = 53822,54 +375,01 cos(2π/n)t + + 374,72 sin(2π /n)t	0,878	9	1	54352,68;	52746,37	55958,99
		10	2	54198,75;	52592,44	55805,06
		11	3	53824,66	52218,35	55430,97

Следовательно, необходимо предпринять меры по укреплению конкурентных позиций на рынке. Для этого разумно обратиться к мировому опыту [1, 4-7 и др.], который показывает, что одной из ведущих тенденций в энергетике является интеграция компаний и концентрация капитала. Отметим при этом, что интеграционные и дезинтеграционные процессы тесно связаны между собой. Скорость, направление и форма первых зависят от силы не только содействующих, но и противодействующих причин [3, с. 16]. Если последние начинают превалировать, то они могут прервать интеграционный процесс, несмотря на то, что он имеет исторически необходимый и прогрессивный характер. Развертывание интеграционной тенденции всегда сопряжено с различными дезинтеграционными процессами, являющимися либо ее предпосылкой, либо следствием, либо сопутствующими ей.

Для поддержания позиции лидера ОАО «МРСК Центра» могут быть предложены следующие стратегии: рост за счет слияний и поглощений (потенциальные цели для покупки – бренды, товарные знаки, патенты, производственные мощности); кооперация и совместные проекты с лидирующими зарубежными электроэнергетическими компаниями. Также можно предложить совершенствовать инновационную политику, использовать такие нововведения как: разработки в области использования солнечной электроэнергетики, газотурбинных технологий, использование технологии производства электроэнергии на основе экологически чистого возобновляемого источника энергии – энергии приливов (гидроресурс Мирового океана стабилен), создание на базе холдинга МРСК Центра инновационного энергопарка.

Отдельно остановимся на проекте создания инновационного энергопарка. Как показывает опыт создания его зарубежных прототипов, это – эффективная форма интеграции (путем кластеризации) и повышения эффективности энергетического бизнеса. Такого рода парк является площадкой взаимодействия различных участников инновационного процесса – энергетических компаний, представителей венчурного бизнеса и финансовых организаций, ученых и разработчиков, представителей власти, профессионального сообщества, образовательных и научных учреждений. Проект подразумевает концентрацию в одном месте различных направлений работы по развитию энергетики, предоставление энергетическим компаниям возможностей по разработке комплексных решений в интересующих их сферах на основе современных технологий и с учетом актуальных трендов развития энергетики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В.* Интегрированные промышленные структуры как экономический субъект рынка: сущность, принципы, классификация // Вестник АГТУ. 2014. № 4. С. 7-23.

2. *Бровко Н.А.* Интеграционные и дезинтеграционные процессы в развитии современной экономики // Вестник КРСУ. 2011. № 2. С. 115-120.
3. *Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Некипелова А.С.* Дифференциация регионов в соответствии с фазами развития: модифицированная методика оценки структурного цикла // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 15-19.
4. *Досужева Е.Е., Лямзин О.Л.* Методы оценки эффективности научно-производственной интеграции организаций в XXI веке // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. 2012. № 1. С. 36-44.
5. *Качапкина Ю.В., Мерзликина Г.С.* Разработка методики оценки эффективности интегрированных формирований в промышленности // Вестник Астрахан. гос. техн. ун-та. Сер.: Экономика. 2011. № 1. С. 23-28.
6. *Положенцева Ю.С.* Регулирование интеграционных процессов взаимодействия региональных экономических систем на основе оценки конкурентоспособности // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 2. С. 44-49.
7. *Сироткина Н.В., Карпачев С.И.* Стратегическое управление отраслевыми холдингами. Воронеж: ИПЦ «Научная книга», 2010. 244 с.

Коростелева О.Н.

ОППОНИРОВАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ КАК СТАДИЯ ЭКСПЕРТИЗЫ НАУЧНОЙ РАБОТЫ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Аннотация. *В статье на базе выборок авторефератов диссертаций анализируются связи и взаимодействие российских научных центров через аффилированность соискателя и официальных оппонентов для работ по экономическим специальностям. Рассматривается объективность экспертизы диссертационных исследований с точки зрения статистической оценки. Акцентируется внимание на географической близости соискателя и официальных оппонентов. Указаны проблемы, препятствующие независимости экспертизы научных работ. Предложены подходы к повышению качества экспертизы диссертаций, усилению связей между научными школами различных регионов Российской Федерации.*

Ключевые слова. *Объективность экспертизы, взаимосвязь научных центров, независимость официальных оппонентов, качество экспертизы диссертаций.*

Korosteleva O.N.

THE OPPONENCY OF THESIS RESEARCHES AS A STAGE OF EXPERT EXAMINATION OF THE RESEARCH: STATISTICAL ANALYSIS

Abstract. *In the article on the basis of series of synopsis of a thesis there is the analysis of the relations and collaborations of Russian scientific centers through affiliation of a candidate and official opponents of thesis researches on economic specialties. The objectivity of the expert examination of thesis researches is considered in the contest of statistical analysis. The attention is payed to geographic proximity of a candidate and official opponents. Problems, standing in the way of the independence of the expert examination of thesis researches, are mentioned. Approaches to quality improvement of expert examinations of researches, strengthening of relations between scientific schools of different regions of Russian Federation are suggested.*

Keywords. *Thesis researches, expert examination, statistical analysis, problems and quality improvement of expert examinations of researches.*

✧ ✧ ✧

Оценка научной деятельности – одна из актуальнейших и, в то же время, труднейших задач. В современных условиях для ее решения все чаще применяются наукометрические показатели: индекс Хирша, база РИНЦ, импакт-фактор и другие [3]. Однако наукометрический подход, по нашему мнению, должен включать в себя также и статистическую оценку объективности экспертизы диссертационных исследований. Целью данной статьи является оценка объективности официального оппонирования с позиций сетевого взаимодействия научных центров различных регионов России: анализ того, как функциониру-

---

ГРНТИ 06.56.21
© Коростелева О.Н., 2015
Ольга Николаевна Коростелева – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 453-11-76. E-mail: olnikol67@mail.ru.
Публикуется по рекомендации член-корр. РАН И.И. Елисеевой.
Статья поступила в редакцию 11.09.2015 г.
Для ссылок: Коростелева О.Н. Оппонирование диссертаций как стадия экспертизы научной работы: статистический анализ // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 113-117.

ют разные научные центры во взаимодействии друг с другом или изолированно друг от друга, способствует ли это объективности оценки диссертационных исследований или же, наоборот, снижает ее. Методология данного исследования основана на анализе связей между соискателем научной степени, как представителем научного центра, где выполнялась работа, и официальными оппонентами диссертационной работы, как представителями центров, ведущих научную работу в данной области.

Рассматривая защиту кандидатской диссертации как процесс взаимодействия различных научных центров (через сотрудничество соискателя научной степени и оппонентов) можно оценить географическую близость этих центров. Идеальной можно считать ситуацию, когда география центров не влияет на уровень их взаимосвязи, то есть оказывается случайной, без видимых предпочтений. Для проведения исследования было выбрано случайным образом 300 авторефератов кандидатских диссертаций по различным экономическим специальностям за двенадцать лет в период с 2002 года по сентябрь 2013 года (до выхода постановления Правительства РФ № 842 «О порядке присуждения ученых степеней») и 150 авторефератов в период с октября 2013 года по 2015 год – после выхода указанного постановления.

По первой выборке было выявлено, что более чем в половине случаев (53%) автор и первый оппонент из одного города, в 30% из них автор и первый оппонент из одного ВУЗа; автор и первый оппонент из одного федерального округа, но из разных городов –17%; автор и первый оппонент из разных федеральных округов в 30% от общего количества работ. Похожая картина складывалась и в отношении вторых оппонентов: автор и второй оппонент из одного города – 61%, из них из одного ВУЗа – 25%; автор и второй оппонент из одного федерального округа, но из разных городов в 17% случаев; автор и второй оппонент из разных федеральных округов – в 22% из общего числа рассмотренных работ.

Динамика доли диссертационных работ с оппонентами из одного города в общем числе оппонентов следующая: в период с 2002 года по 2006 год такие работы составляют 8%; с 2007 года по 2009 год – 25%; с 2010 года по 2011 год – 38%; с 2012 года по сентябрь 2013 года – 29%. Таким образом, очевидна тенденция увеличения числа оппонентов из одного города, что может негативно, по мнению автора, влиять на качество научных работ. Этот факт также указывает на наличие тенденции к сокращению связей между различными научными центрами.

Для обработки полученных данных были введены обозначения: a_1 – автор и первый оппонент из одного города; a_2 – автор и первый оппонент из одного федерального округа, но из разных городов; a_3 – автор и первый оппонент из разных федеральных округов; b_1 – автор и второй оппонент из одного города; b_2 – автор и второй оппонент из одного федерального округа, но из разных городов; b_3 – автор и второй оппонент из разных федеральных округов. Нас будет интересовать количество диссертаций при определенном сочетании параметров индексации, например, количество работ, обладающих одновременно индексами (a_1 ; b_1). Построим таблицы сопряженности и на их основе определим статистические параметры распределения для анализа связей между величинами (a_i ; b_j).

Таблица 1 указывает на сопряжённость по параметрам абсолютных фактических частот n_{ij} для анализа связи между удаленностью первого и второго официальных оппонентов (в верхнем углу клеток таблицы показаны частоты, соответствующие гипотезе о независимости величин a_i и b_j). С помощью этой таблицы оценим статистическую значимость связи a_i и b_j. Необходимо оценить: насколько существенно различие между фактическими и теоретическими частотами. Для оценки этого, как принято, используем критерий χ^2 [1, 2]. По данным таблицы 1 значение критерия равно: χ^2=128,666, при этом $\chi^2_{табл}$=9,49. Поскольку фактическое значение критерия превышает табличное, можно сделать вывод о наличии связи между признаками, а именно «автором и первым оппонентом» и «автором и вторым оппонентом».

Таблица 1

Характеристика связи между удаленностью первого и второго оппонентов (первая выборка)

	b_1	b_2	b_3	Итого
a_1	96 131	27 16	35 11	158
a_2	31 17	9 27	12 8	52
a_3	54 33	16 9	20 48	90
Итого	181	52	67	300

С содержательной точки зрения, это означает, что географический фактор действует на обоих оппонентов в близкой мере. Это указывает на наличие научных центров, не имеющих развитых связей с другими центрами, удаленными от данного. Рассчитанное значение статистики χ^2 позволяет перейти к изучению тесноты связи с помощью коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова. Это позволяет оценить силу изучаемой связи [1]. Коэффициент Пирсона в данном случае равен 0,547. Более строгую оценку дает коэффициент Чупрова, который равен 0,462. По полученным значениям коэффициентов взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова можно сделать вывод о том, что зависимость между признаками, положенными в основу группировки в табл. 1, довольно тесная.

Выполним более тонкий анализ выявленной зависимости. Для этого проведем декомпозицию, то есть разложим величину χ^2 на несколько слагаемых. Это разложение характеризует связь между определенными значениями a_i и b_j. Согласно [2], число таких таблиц равно числу степеней свободы для критерия χ^2 при его вычислении по исходной таблице:

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^{df=4} \chi_k^2 . \qquad (*)$$

Формула (*) позволяет измерить вклад статистически значимых локальных связей в общее значение χ^2. Это равенство может выполняться приближённо, а разница между левой и правой частями выражения (*) будет зависеть от способа разбиения таблицы сопряженности. Разложение χ^2 на аддитивные компоненты χ^2_k предполагает выполнение определенных правил построения компонентных таблиц, хотя и не определяет это разложение единственным образом [2]:

1. Каждая из клеточных частот исходной таблицы должна встречаться как клеточная частота только в одной из компонентных таблиц.

2. Каждая маргинальная частота исходной таблицы должна встречаться в одной из компонентных таблиц как частота определенного типа – либо как клеточная, либо как маргинальная.

3. Каждая частота, которая содержится в одной из компонентных таблиц, но которой нет в исходной таблице, должна встречаться в другой компонентной таблице как частота другого типа, а именно, как клеточная, если была маргинальной, или наоборот – как маргинальная, если была клеточной.

Следуя этим правилам, получим разбиение таблицы 1 на компонентные таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Варианты декомпозиции исходной таблицы

	b_1	b_2+b_3	Итого
a_1	**131**	27	158
a_2+a_3	50	92	142
Итого	181	119	300

A.

	b_2	b_3	Итого
a_1	**16**	**11**	27
a_2+a_3	36	56	92
Итого	52	67	119

B.

	b_1	b_2+b_3	Итого
a_2	**17**	35	52
a_3	**33**	57	90
Итого	50	92	142

C.

	b_2	b_3	Итого
a_2	**27**	**8**	35
a_3	**9**	**48**	57
Итого	36	56	92

D.

По данным компонент каждого из вариантов таблицы 2 (A, B, C, D), получим, что значения χ^2_k равны 71,1; 3,438; 0,209; 34,268, соответственно. Тогда, согласно формуле (*), получим, что χ^2 в целом равно 109,015, что соответствует свойству аддитивности статистики χ^2. Исходя из анализа полученного разложения, локальная связь между a_1 и b_1 является явно преимущественной. Значение χ^2_1=71,1, что составляет 65,22% от общего значения χ^2. При этом значимость выделенной локальной связи сочетается с её высокой информативностью.

Такой же анализ был проведен и по второй выборке – ста пятидесяти авторефератам диссертационных работ, защиты по которым состоялись после выхода постановления Правительства РФ № 842 от 24.09.13 г. Были получены следующие результаты: автор и первый оппонент из одного города – в 35% случаев (заметим, что имеется 1 работа, в которой автор и первый оппонент из одного ВУЗа);

автор и первый оппонент из одного федерального округа, но из разных городов – 23%; автор и первый оппонент из разных федеральных округов – 42% всех работ. Далее, сочетание «автор и второй оппонент из одного города» встречается в 43% случаев (обратим внимание, что в 6-ти работах из них автор и второй оппонент из одного ВУЗа); автор и второй оппонент из одного федерального округа, но из разных городов – 27%; автор и второй оппонент из разных федеральных округов – в 30% от общего количества работ.

Выполним со второй выборкой те же действия, что и с первой (таблица 3).

Таблица 3

Характеристика связи между удаленностью первого и второго оппонентов (вторая выборка)

	b_1	b_2	b_3	Итого
a_1	23 32	14 8	16 13	53
a_2	15 12	9 12	10 10	34
a_3	27 21	17 20	19 22	63
Итого	65	40	45	150

По данным таблицы 3 значение критерия χ^2 равно 10,7753. Табличное значение критерия – 9,49. Следовательно, опять можно сделать вывод о наличии связи между признаками. При этом следует отметить, что значение критерия χ^2 стало значительно меньше, чем полученное по данным до выхода Постановления. Таким образом, можно констатировать факт, что эффект от данного Постановления есть. Однако сохраняется географическая зависимость удаленности соискателя научной степени и оппонентов. Интенсивность связи существенно снизилась. Это показывают коэффициенты взаимной сопряженности Пирсона и Чупрова. Коэффициент Пирсона равен 0,2589. Коэффициент Чупрова равен 0,1895. По полученным значениям можно сделать вывод о том, что зависимость между признаками, положенными в основу группировки в таблице 3, слабая.

Декомпозиция χ^2по данным второй выборки подтвердила статистически значимую связь между принадлежностью обоих оппонентов к одному и тому же географическому центру. Результаты декомпозиции χ^2 по второй выборке следующие:

$$\chi^2 = \sum_{k=1}^{df=4} \chi_k^2 = 9{,}0808+0{,}8994+0{,}0377+0{,}277=10{,}2947.$$

Исходя из анализа полученного разложения, можно заметить, что локальная связь «первый и второй оппонент из одного города» является явно преимущественной. Это, прежде всего, можно обосновать тем, что значение 9,0808 является единственным значением из четырех слагаемых, которое не отвергает гипотезу о наличии частичной связи (a_1 ; b_1), и, кроме того, это значение составляет 84,25% от общего значения χ^2. При этом очевидная значимость выделенной локальной связи сочетается с её высокой информативностью.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. Прежде всего, Постановлением Правительства РФ № 842 от 24.09.13 г. запрещено участие в оппонировании лиц из одной организации. Это условие нацелено на получение более беспристрастных экспертиз научной работы, поскольку, если оба оппонента будут представлять одну организацию, то, скорее всего, они будут солидарны в своем мнении. Таких оппонентов можно рассматривать как зависимых. Полученные результаты показали то, что после выхода Постановления № 842 повысилась независимость экспертизы со стороны официальных оппонентов.

Представляется, что для улучшения качества диссертационных работ нужны более строгие нормы, обеспечивающие большую независимость оппонентов и, как следствие, более разностороннюю и объективную экспертизу диссертаций. Выполненный анализ показал, что основная доля оппонентов по рассмотренным работам до сентября 2013 года – из одного города. В этом случае наличие связи меж-

ду оппонентами не вызывает сомнения и их, по мнению автора, следует также считать зависимыми. Хотя эта ситуация и не противоречит принятому в 2013 году постановлению «О порядке присуждения ученых степеней», очевидно, что, если бы оппоненты были из разных городов, это позволило бы обеспечить более объективные оценки научных работ, расширение научных связей и укрепление их между регионами. Ясно также, что это свидетельствует о неразвитости связей между различными научными центрами.

После принятия постановления Правительства РФ от 24 сентября 2013 года № 842 «О порядке присуждения ученых степеней» положение с явной географической близостью соискателя и оппонентов заметно улучшилось. Если до сентября 2013 года ситуация «автор и первый оппонент из одного города» встречалась в 53% случаев, то после выхода постановления частота значительно сократилась – до 35%; сочетание «автор и второй оппонент из одного города» изменилось с 60% до 43% случаев. При этом ситуация, когда один из оппонентов связан с соискателем научной степени, сократилась более, чем на 20% (с 69% до 57%).

Выполненное исследование, по мнению автора, позволяет рекомендовать введение ограничений на назначение оппонентов из одного города. Это не только улучшит качество диссертаций за счет исключения предвзятых и субъективных оценок научных работ, но и сформирует и усилит связи между научными школами различных городов и регионов Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Громыко Г.Л.* Теория статистики. М.: ИНФРА-М, 2005. 476 с.
2. *Елисеева И.И., Рукавишников В.О.* Логика прикладного статистического анализа. М.: Финансы и статистика, 1982. 193 с.
3. *Куракова Н., Цветкова Л., Еремченко О*. Наукометрические параметры в российской экономической науке: общее состояние и оценка диссертационных советов // Вопросы экономики. 2013. № 11. С. 129-146.

Локтионова Е.В.

ОСНОВЫ SWOT-АНАЛИЗА ДЕВЕЛОПМЕНТА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В СИСТЕМЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. *В статье рассматривается SWOT-анализ с позиции логистического менеджмента. Анализируется содержание SWOT-анализа, инвестиционная составляющая девелоперских проектов.*

Ключевые слова. *Девелопмент, SWOT-анализ, логистический менеджмент, инвестиции, жилая недвижимость.*

Loktionova E.V.

THE BASICS OF DEVELOPMENT SWOT-ANALYSIS REAL ESTATE IN LOGISTIC MANAGEMENT OF BUILDING PRODUCTION

Abstract. *The article deals with the SWOT-analysis from the perspective of logistics management. It's analyzed by the content of SWOT-analysis, the investment component of development projects.*

Keywords. *Development, SWOT-analysis, logistic management, investment, real estate.*

✧ ✧ ✧

Девелопмент как профессиональная деятельность включает в себя совокупность инвестиционных, маркетинговых, организационно-управленческих, логистических мероприятий и строительных работ по созданию объекта недвижимости, получению прибыли от его реализации или передачи в управление. Девелоперской компании необходимо осуществлять управление протекающими в логистической цепи процессами и организовывать взаимодействие участников инвестиционно-строительного процесса таким образом, чтобы добиться реализации качественного, соответствующего потребительским предпочтениям объекта с оптимальными суммарными затратами. Таким образом, качество проекта и всех его составляющих, а также сырья, материалов и используемой информации является решающим фактором для реализации девелоперского проекта.

В современной производственно-коммерческой деятельности широкое распространение получил SWOT-анализ. Суть этого качественного анализа заключается в том, что выявляются положительные (сильные) и отрицательные (слабые) стороны исследуемых процессов, операций и др. Сущность девелопмента предопределяет целесообразность и необходимость SWOT-анализа. Применение логистического менеджмента к девелопменту предполагает, что SWOT-анализ является обязательным инструментом его деятельности. Однако, до настоящего времени этот вид качественного анализа не получил должного распространения в девелоперской деятельности, что в зна-

---

ГРНТИ 06.71.05
© Локтионова Е.В., 2015
Елена Викторовна Локтионова – аспирант кафедры логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-46-65. E-mail: comilog@yandex.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.В. Щербакова.
Статья поступила в редакцию 10.09.2015 г.
Для ссылок: Локтионова Е.В. Основы SWOT-анализа девелопмента жилой недвижимости в системе логистического менеджмента строительного производства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 118-121.

чительной мере снижает качество девелоперских проектов. В связи с этим следует рассмотреть качественную сторону логистической деятельности девелоперской компании с помощью SWOT-анализа [3, с. 28-34] (табл.).

Таблица

SWOT-анализ девелопмента

	Сильные стороны (Strenghts)	Слабые стороны (Weaknesses)
Внутренняя среда	- социальная направленность; - развитие городской среды; - увеличение ценности недвижимости; - окупаемость инвестиций; - рациональное использование ресурсов	- высокая напряженность управленческого процесса; - необходимость наличия квалифицированного персонала; - высокая вероятность сбоя девелоперского процесса; - наличие широкого спектра рисков
	Возможности (Opportunities)	Угрозы (Treats)
Внешняя среда	- наличие общей цели участников девелоперского процесса; - координация и интеграция действий; - оптимальное взаимодействие участников девелоперского процесса (оптимум по Парето); - рациональное использование финансовых средств; - рациональное использование материальных ресурсов; - оптимизация логистических затрат; - минимум общих издержек; - инновационная активность	- утрата системности; - нарушение договорных обязательств; - нарушение интерфейса-согласованности; - сбои в финансовых расчетах; - эмерджентность: порождение негативных явлений; - распад логистической цепи

Раскрывая содержание SWOT-анализа девелопмента, прежде всего, следует рассмотреть внутреннюю среду, т.е. функционирование девелоперской компании с позиции ее сильных и слабых сторон. Особое внимание следует уделить именно сильным сторонам, поскольку они компенсируют отрицательные проявления нежелательных явлений. Основная особенность девелоперской деятельности – это социальная направленность и развитие городской среды. При формировании логистической системы управления в девелоперской деятельности следует руководствоваться, прежде всего, тем, что девелопмент преследует не только экономические, но и социальные цели. Экономическая составляющая предусматривает формирование источников финансирования и сокращение сроков окупаемости инвестиций. Однако доминирующее положение в девелопменте занимает социальная составляющая – это благоустройство и облагораживание городской среды, особенно в мегаполисе. Данное направление в девелопменте проявляется в создании не только материальных, но и эстетических ценностей, где особо важная роль принадлежит зодчим и архитекторам. В Санкт-Петербурге даже объект массового жилищного строительства, по мнению автора, характеризуется высоким архитектурным уровнем. В связи с этим, не совсем правильно говорить о бизнесе в девелопменте, т.к. последний предназначен для удовлетворения социально-культурных запросов своего времени, а коммерческая сторона должна способствовать этому.

Увеличение ценности недвижимости – необходимое условие и свойство девелопмента. Чтобы процесс строительства нового жилого здания был признан девелопментом, необходимо и достаточно, чтобы это были качественные материальные преобразования объекта недвижимости, обеспечивающие увеличение его коммерческой ценности, реализовывающие концепцию вытягивающего производства.

Инвестиционная составляющая проекта является важной категорией при реализации девелоперских проектов. Это объясняется в первую очередь тем, что девелоперский проект носит инвестиционный характер. В девелоперской деятельности значительную роль играет диверсификация или комбинации источников инвестирования, что позволяет снизить финансовые и экономические риски проекта. В российских условиях преобладают привлеченные девелоперской фирмой финансовые средства, в составе которых следует отметить значительную долю финансирования по договорам долевого участия и ипотечное кредитование. Также в России активно развивается заемное финансирование, осо-

бенно одна из его форм – проектное финансирование. При преобладании доли привлеченных средств над собственными, следует отметить сокращение доли привлеченных средств в основном капитале девелоперских компаний. Таким образом, формирование инвестиционного фонда для девелоперского проекта является сложной и многоаспектной процедурой, требующей специальных действий в системе логистического менеджмента. Многие крупные строительные холдинги в обязательном порядке имеют в своем составе банковские структуры, что облегчает им получение кредитных средств.

Еще одна сильная сторона девелопмента – это рациональное использование ресурсов. Логистика девелоперского проекта в целом состоит из потоков материалов, финансов, информации. Каждый поток является отдельной составляющей единого интегрированного логистического потока и образует основу интегрированной логистики девелоперского проекта. Таким образом, логистика девелоперского проекта – это процесс управления финансовыми потоками, связанными с ними информационными, материальными потоками в определенной микро-, мезо- или макроэкономической системе для максимизации стоимости создаваемого объекта недвижимости с оптимальными затратами ресурсов [2, с. 184].

К слабым сторонам деятельности девелоперской компании можно отнести следующие:

- высокая напряженность управленческого процесса, высокая вероятность сбоя девелоперского процесса и наличие широкого спектра рисков. Девелоперская деятельность является весьма сложной и многоаспектной, что проявляется по двум направлениям. Во-первых, имеется весьма обширная совокупность процессов и операций, причем информационного, финансового, проектного, правового, технического, коммерческого характера, включая строительно-монтажные работы по возведению объекта недвижимости. Во-вторых, наблюдается многочисленность участников – субъектов девелоперского проекта: центральная девелоперская компания или девелопер, финансовые учреждения, органы власти, инспекции и надзора, поставщики строительных материалов, строительные организации-подрядчики и субподрядчики. В связи с этим, девелоперская деятельность носит весьма напряженный характер с большой вероятностью самых разнообразных рисков и сбоев. Основным средством преодоления указанных отрицательных сторон девелопмента является логистика в форме логистической системы управления или логистического менеджмента, поскольку главным свойством логистики является системность;

- необходимость наличия квалифицированного персонала. Формирование профессионального девелопмента – весьма сложный процесс. Он требует высочайшего уровня квалификации от сотрудников девелоперских фирм и, прежде всего, смены приоритетов при принятии решений о реализации инвестиционных проектов в сфере недвижимости. Само собой разумеется, что таким сотрудникам необходим опыт работы в условиях девелопмента, которого у них нет. Ввиду большого числа участников девелоперского процесса следует с особым вниманием подходить к организации процесса девелопмента как внутри фирмы, так и в цепи создания объекта жилой недвижимости.

В представленном SWOT-анализе под внешней средой понимается все субъекты данного девелоперского проекта, включая подрядчиков и субподрядчиков, выполняющих строительно-монтажные работы. Согласно SWOT-анализу, слабые стороны и угрозы, т.е. отрицательные характеристики девелопмента, преодолеваются с помощью логистического менеджмента как на стадии проектирования и подготовки необходимых условий, так и на стадии непосредственно возведения объекта и его продажи. Положительные стороны и возможности внешней среды проявляются в деятельности всех участников девелоперского процесса. Возможности внешней среды характеризуются следующими направлениями:

- наличие общей цели участников девелоперского процесса, координация и интеграция действий. Для управления процессом девелопмента и осуществления строительства необходимо участие большого количества контрагентов. Одной из задач девелоперской компании является повышение межорганизационной координации, в основе которой лежит согласование действий и общее целеполагание участников девелопмента в цепи создания и развития продукта. Данное обстоятельство предопределяет необходимость осуществлять процесс управления на основе принципов и методов логистики. Субъектами девелоперской деятельности, осуществляемой в рамках логистической системы, могут быть: инвесторы, соинвесторы, заказчики, подрядчики и другие лица. Каждый участник имеет свои цели и выполняет свои функции. Все цели и функции образуют логистическую систему управления, поскольку такая система увязывает в единое целое все составляющие девелопмента: от замысла и проекта и до сдачи заказчику и собственнику;

- оптимальное взаимодействие участников девелоперского процесса (должен быть обеспечен оптимум по Парето). Вертикальная интеграция, то есть объединение участников цепи девелопмента, выполняющих различные функции в процессе осуществления девелопмента, обеспечивает эмерджентность системы, однако на практике есть несколько моментов, которые затрудняют объединение компаний: различные цели и интересы, восприятие партнера в цепи девелопмента как конкурента, и, как следствие, недоверие к нему, недостаточная транспарентность, несогласованность действий, рассинхронизация процессов и т.д. Чтобы избежать подобных негативных воздействий необходимо налаживать цепь девелопмента и тщательно подходить к ее подбору;

- рациональное использование финансовых средств и материальных ресурсов, оптимизация логистических затрат. В девелопменте в полной мере проявляется главное свойство логистического менеджмента – системность, благодаря логистике в единое целое объединяются все этапы, процессы и участники девелоперского проекта, что обеспечивает существенное сокращение срока его реализации и рациональное использование ресурсов (материальных и финансовых);

Отрицательные стороны внешней среды (угрозы) обусловлены главным и определяющим фактором – это утрата системности. Это означает, что все участники девелоперского проекта не смогли сформировать систему как таковую, т.е. не обеспечили взаимосвязанное функционирование для достижения общей цели. Проявлением такой утраты системности является систематическое нарушение договорных обязательств, а отсюда следуют и все остальные угрозы: нарушение интерфейса-согласованности, сбои в финансовых расчетах, порождение негативных явлений, распад логистической цепи. В целом результативность девелопмента жилой недвижимости оценивается нами положительно. Однако имеются весьма значительные резервы для повышения эффективности данного вида строительной деятельности. Эти резервы находятся в сфере применения логистического менеджмента. Сложившаяся ситуация создает благоприятные условия для развития логистики в девелоперской деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дюкова О.М.* Основы строительной логистики: строительство и недвижимость в логистике. СПб.: Инфо-да, 2015. 137 с.
2. *Локтионова Е.В.* Особенности логистических процессов в девелоперской деятельности // Проблемы современной экономики. 2014. № 4 (52). С. 184-187.
3. *Плоткин Б.К.* Экономика: предпринимательство, логистика и цепи поставок. СПб.: Инфо-да, 2015. 131 с.

Матвеев А.А.

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Аннотация. *В статье рассмотрены актуальные вопросы влияния конкурентной среды на формы и структуры предпринимательских объединений сферы ЖКХ. На основе стратегического анализа конкурентной среды в сфере ЖКХ, проведенного Федеральной антимонопольной службы России, были выделены виды конкурентной среды, отличающиеся различными уровнями конкуренции и концентрации производства услуг. В зависимости от вида конкурентной среды были предложены различные организационные формы предпринимательских объединений, способные эффективно функционировать в соответствующих рыночных сегментах сферы ЖКХ.*

Ключевые слова. *Конкурентная среда, уровни концентрации производства услуг, предпринимательское объединения в сфере ЖКХ, аутсорсинг, франчайзинг, стратегический альянс.*

Matveev A.A.

THE IMPACT OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT ON THE FORMATION OF BUSINESS ASSOCIATIONS IN THE SPHERE OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Abstract. *The article deals with topical issues of the effect of the competitive environment in the form and structure of business associations housing sector. On the basis of the strategic analysis of the competitive environment in the housing sector, conducted by the Federal Antimonopoly Service of Russia, were identified types of competitive environment, characterized by different levels of competition and concentration of production services. Depending on the type of competitive environment we have been proposed different organizational forms of business associations that can function effectively in their respective market segments housing sector.*

Keywords. *Competitive environment, the levels of concentration of production of services of business associations in the sphere of housing and communal services, outsourcing, franchising, strategic alliance.*

✧ ✧ ✧

В системе жилищно-коммунального хозяйства России конкурентная среда отличается неоднородностью. Различные отрасли ЖКХ по-разному восприимчивы к рыночным трансформациям и занимают различное положение в конкурентной среде. Конкурентная среда распространяется на весь комплекс жилищно-коммунальных услуг по содержанию коммунальной инфраструктуры и других объектов коммунального хозяйства: тепло-, газо- и энергоснабжения, централизованного

ГРНТИ 06.71.51
© Матвеев А.А., 2015
Александр Александрович Матвеев – аспирант специализированной кафедры ОАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-40-57. E-mail: prognozplan@yandex.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.
Статья поступила в редакцию 01.09.2015 г.
Для ссылок: Матвеев А.А. Влияние конкурентной среды на формирование предпринимательских объединений в сфере ЖКХ // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 122-125.

водоснабжения, утилизации бытовых отходов, освещения и благоустройства территорий, социально-бытового назначения.

Федеральная антимонопольная служба Россия определила в качестве географических границ конкурентной сферы административные границы административно-территориальных образований с населением 100 тыс. жителей [4]. Анализ данных, собранных антимонопольной службой, свидетельствует о снижении уровня концентрации услуг по управлению многоквартирными домами. Рынок услуг по управлению многоквартирными домами характеризуется низкими барьерами вхождения, а деятельность управляющих организаций не требует лицензирования и серьезных начальных капиталовложений.

Конкурентная среда на рынке услуг по теплоснабжению имеет свои особенности. Значимость стабильного развития рынка обусловлена климатическими условиями России и связанной с этим высокой долей расходов населения на отопление в структуре платежей за жилищно-коммунальные услуги. Технологические особенности теплоснабжения заключаются в том, что потребитель использует тепловую энергию только от того поставщика, к сетям которого подключены теплопотребляющие установки. Как правило, в системе теплоснабжения имеются один или небольшое количество поставщиков. Кроме того, потребители ограничены в выборе видов услуг по теплоснабжению.

Процесс теплоснабжения состоит из нескольких стадий, включая производство, передачу и сбыт тепловой энергии. В условиях рынка его участники могут самостоятельно реализовывать весь цикл услуг по теплоснабжению либо оказывать услуги на отдельных стадиях процесса. Развитие рынка услуг по теплоснабжению происходит, в основном, за счет наращивания потенциала действующих участников, поскольку барьеры вхождения на данный рыночный сегмент достаточно высоки из-за необходимости осуществления значительных начальных капиталовложений. Вхождение новых участников на рынок услуг по теплоснабжению может быть облегчено путем заключения договоров аренды, концессии, доверительного управления [4].

Конкурентная среда на рынке услуг по водоснабжению и водоотведению определяется естественно монопольным положением поставщиков услуг, поэтому эти рынки можно отнести к типу высококонцентрированных рынков с низким уровнем конкуренции. Каждый из хозяйствующих субъектов занимает 100%-ную долю участия на рынке услуг по водоснабжению и водоотведению. Обеспечение населения чистой питьевой водой является важнейшей задачей, поэтому рынок услуг по водоснабжению и водоотведению является объектом с высоким уровнем государственного регулирования. Государственное регулирование развития рынка услуг по водоснабжению и водоотведению осуществляется по следующим направлениям: органы государственного управления определяют гарантирующие организации; проводится долгосрочное регулирование тарифов; контролируется соблюдение финансовой ответственности за необходимое изменение тарифов; регулируется процедура регистрации имущества организаций водно-коммунального хозяйства; устанавливаются требования по очистке сточных вод; разрабатывается перечень ограничений прав владения и пользования объектами систем водоснабжения и водоотведения; соблюдается запрет на приватизацию объектов водопроводно-канализационного хозяйства [4].

Конкурентную среду на рынке услуг в сфере ЖКХ можно разделить на несколько видов. К первому виду относятся рыночные сегменты с высоким уровнем конкуренции и низкой концентрацией производства услуг, сосредоточенного в руках множества малых предприятий. Ко второму виду относятся сегменты с умеренной конкуренцией, где функционируют как крупные, так средние и мелкие производители услуг. Третий вид представляют собой рыночные сегменты с низкой конкуренцией и высокой концентрацией производства услуг, оказываемых одним или несколькими крупными предприятиями и организациями. Структура конкурентной среды в сфере ЖКХ, отличающаяся различными уровнями концентрации конкурирующих производителей услуг, предполагает возможность участия в конкуренции нескольких форм предпринимательских объединений.

Под предпринимательскими объединениями в сфере ЖКХ следует понимать те организационные и правовые формы сотрудничества малого, среднего и крупного бизнеса, которые наиболее органично сочетаются с определенным видом конкурентной среды, эффективно используют его сегментарные возможности и наиболее полно и качественно удовлетворяют имеющиеся потребности в услугах. Представляется, что для рыночных сегментов ЖКХ с высоким уровнем конкуренции и присутствием на рынке множества малых и средних предприятий, оказывающих услуги сходного

потребительского назначения, актуальной является форма предпринимательских объединений, основанная на аутсорсинге [1].

В этом случае хозяйствующий субъект, ответственный за оказание полного объема услуг соответствующего качества, передает сторонним компаниям (аутсорсерам) право на выполнение отдельных производственных функций. Конкурентная среда на рынке услуг по управлению многоквартирными домами благоприятствует формированию предпринимательских объединений, включающих, помимо главного исполнителя, множество малых предприятий, специализирующихся на обслуживании многоквартирного жилья.

Одним из основных преимуществ аутсорсинга является общая экономия затрат на выполнение всего объема услуг. Экономия достигается за счет высвобождения и использования на других направлениях организационных, финансовых и человеческих ресурсов, использования свойства гибкости и имеющихся специальных навыков малых предприятий, заполняющих пустующие ниши на рынке услуг. Высокий уровень конкуренции между малыми предприятиями, производящими услуги сходного потребительского назначения, обусловит необходимость снижения удельных затрат на единицу услуги, повышения качественного содержания услуги и снижения тарифа на услугу, оплачиваемого конечным пользователем.

В рыночных сегментах сферы ЖКХ с умеренной конкуренцией и наличием на рынке крупных, средних и малых предприятий, перспективной формой предпринимательских объединений является развитие франчайзинга. Франчайзинговая форма взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса дает возможность повысить уровень организации и управления бизнес-проектами в сфере ЖКХ на долговременной основе и сформировать первичный потенциал развития малого бизнеса [2]. Осуществляя свою деятельность под маркой крупной фирмы, малое предприятие – производитель услуг может обеспечить себя необходимыми материальными средствами, предоставляемыми крупным предприятием – франчайзером в рамках пакета услуг – франшизы. Имеются отличия в характере функционирования малых предприятий, действующих в рамках системы франчайзинга, от функционирования самостоятельных малых предприятий. В отличие от последних, малые предприятия-франчайзи имеют дело с однородными стандартами предоставляемых услуг.

Для умеренно конкурентной среды на рынке теплоснабжения внедрение системы франчайзинга будет способствовать привлечению малого бизнеса в данный сегмент сферы услуг на долговременной основе. Стратегическим целями предпринимательского объединения, образованного на основе договора франчайзинга являются: снижение суммарных затрат на производство услуги и снижение тарифа на услугу для конечного потребителя. Первая цель может быть достигнута путем разделения затрат, формирующихся на различных этапах цикла производства и оказания услуг, отказа от «котлового» метода расчета затрат и распределения затрат по самостоятельно функционирующим производственным составляющим системы франчайзинга – франчайзерам и франчайзи [3].

Крупное предприятие обладает возможностью снижения удельных затрат на единицу продукции за счет отработанных технологий, стабильной организации производства, исключающей из «цепочки ценностей» все лишнее и непроизводительное, экономии на «эффекте масштаба». Малое предприятие имеет возможность сочетать, с одной стороны, выгоду долгосрочного контракта, а, с другой, – универсальные навыки, позволяющие доводить процесс оказания услуги до конечного потребителя применительно к конкретным условиям. Наличие в предпринимательском объединении, наряду с крупным, большого числа малых предприятий-франчайзи выводит на первый план конкуренцию не во внешней рыночной среде, а внутри предпринимательского объединения. Малые предприятия-франчайзи вынуждены конкурировать между собой, снижая тарифы на конечные услуги сходного потребительского назначения. Таким образом, предпринимательские объединения имеют возможность расширять границы своей деятельности, формируя дополнительный спрос на услуги и привлекая все большее число потребителей.

В рыночных сегментах сферы ЖКХ, отличающихся низким уровнем конкуренции и высокой концентрацией производства услуг, таких, как рынок водоснабжения и водоотведения, перспективной организационной формой предпринимательских объединений могут стать стратегические альянсы крупного предприятия-монополиста или олигополиста и предприятий, функционирующих вне сферы ЖКХ. Цель формирования стратегического альянса заключается в создании крупной структурированной организации, реализующей совместные проекты по оказанию услуг потребителям. Создание стра-

тегического альянса должно обеспечить сохранение конкурентного преимущества партнеров по альянсу, которое является результатом реализации организационно-управленческих нововведений при производстве услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций / Под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра-М, 2003.
2. *Журавский Ю.А., Лукина Л.И.* Развитие франчайзинговой формы рыночных отношений в ЖКХ // Вестник КузГТУ. 2007. № 1.
3. *Мазалов Н.Е., Сухляев И.А.* Стратегическая модернизация производственной системы на предприятии автомобилестроения // Экономика и управление: Сб. науч. трудов. Ч. 1. СПб., 2012.
4. *Скринник О.Б.* Теория, практика и перспективы развития коммерческих концессий в ЖСК. М.: Финансы и статистика, 2013.

Недяк И.С.

ВНЕДРЕНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ПРОЦЕССА КАК ПУТЬ СОКРАЩЕНИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Аннотация. *В данной статье автор рассматривает возможность экономии ресурсов и времени при применении альтернативных моделей в разработке новых лекарственных средств. Показано, что, несмотря на имеющийся опыт и сильные экономические аргументы в пользу применения новейших технологий, имеется множество рисков, которые надо учитывать при выборе моделей экспериментального процесса, а также указано на необходимость тщательной оценки, позволяющей сделать адекватные заключения о прогностических эффектах инновационных лекарств в отношении человека.*

Ключевые слова. *Предприятия фармацевтической отрасли, жизненный цикл инновации, альтернативные модели исследования.*

Nedyak I.S.

INTRODUCTION OF ALTERNATIVE MODELS OF THE RESEARCH PROCESS AS A WAY TO REDUCE THE LIFE CYCLE OF PHARMACEUTICAL INNOVATION

Abstract. *In this article author considers the possibility of time and resources saving by applying alternative bio-models. It is shown that, in spite of the existing experience and strong economic arguments of applying the latest technologies, there are many risks to be considered while choosing the research model. Continuous evaluation should be made to make adequate conclusions of prognostic effects of innovative medicines for humans.*

Keywords. *Pharmaceutical industry, life cycle innovations, alternative model studies.*

✧ ✧ ✧

НИОКР (R&D-сектор) в фармацевтической отрасли всегда были и остаются драйвером и показателем успешности фармацевтического бизнеса. Однако эта деятельность, одновременно, является и самой рисковой в связи с тем, что лишь небольшая доля (одна на 5-10 тыс.) вновь открытых молекул пройдет все испытания и получит доступ на рынок в виде нового лекарственного средства. При этом существует огромный риск, связанный с тем, оправдает ли новый препарат ожидания и будет ли он успешен в экономическом плане, сможет ли он окупить связанные с его разработкой затраты и принести в конечном итоге прибыль компании. Также разработчиков интересует вопрос, будет ли новое лекарственное средство актуально в момент его появления на рынке, ведь от момента находки новой молеку-

---

ГРНТИ 06.71.47
© Недяк И.С., 2015
Ирина Сергеевна Недяк – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dept.kepipm@unecon.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.
Статья поступила в редакцию 28.07.2015 г.
Для ссылок: Недяк И.С. Внедрение альтернативных моделей исследовательского процесса как путь сокращения жизненного цикла фармацевтических инноваций // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 126-129.

лы до готового лекарственного средства проходит от 10 до 15 лет. Стоимость таких долгосрочных исследований очень высока. Разработка инновационного лекарственного средства в разных сферах медицины колеблется от 0,5 до 1 млрд долларов США. Отметим, что эти данные актуальны для препаратов, разрабатываемых в США и Европе. В России разработка инновационного препарата обходится значительно (до 20 раз) дешевле.

Учитывая вышесказанное, разработчики инновационных лекарственных средств стремятся повысить продуктивность НИОКР путем снижения временных и денежных затрат. Основными направлениями снижения временных и финансовых затрат на сегодняшний день являются [2, 4 и др.]:

- получение необходимых данных, которые позволят дать максимально достоверную оценку работы человеческого организма не только на уровне клеток, но и на уровне молекул;
- максимизация понимания физиологических и патологических процессов, происходящих в человеческом организме во время развития и течения болезни;
- расширение использования прогрессивных технологий и их дальнейшее совершенствование для разработки новых методик экспериментального процесса, разработка на их основе и включение в поисковый процесс математических моделей («виртуализация» процесса исследования или его составных частей);
- развитие сотрудничества фармацевтических компаний с научно-исследовательскими организациями и медицинскими центрами с целью получения высококачественных и высокопрофессиональных услуг в области доклинических и клинических исследований, а также с государственными органами с целью оптимизации регуляторных процессов и совершенствования законодательства.

Именно в применении новых методик, базирующихся на альтернативных и аналитико-синтетических моделях и методиках исследовательского процесса, видятся большие перспективы в части сокращения затрат на разработку новых лекарственных средств, в частности сокращения временных издержек на создание нового продукта. Речь идет о той стадии жизненного цикла оригинального лекарственного средства, когда инвестиции в него являются наиболее рисковыми, а именно в период до его выхода на рынок. Поэтому в данной статье уделяется внимание применению новых методик и альтернативных моделей в исследовательском процессе, рассматриваются возможные «за» и «против», оценивается возможная выгода и потенциальный риск от применения прогрессивных технологий.

На сегодняшний день уже существуют и продолжают совершенствоваться различные методики и модели, с помощью которых предлагается оптимизировать исследовательские процессы, предшествующие выходу на рынок новых лекарственных средств. Основного внимания из них заслуживают следующие направления: биомоделирование; аналитико-синтетическое моделирование и виртуальные системы; генная инженерия. В биомоделировании, используемом непосредственно в пространстве биомедицины, различают биомодели первого, второго, третьего, четвертого и более высших порядков. В зависимости от используемой биомодели, методики могут опираться на изучение лабораторных животных, различных культур клеток, математических моделей, описывающих биологические процессы, происходящие в живых организмах. Результаты, полученные в результате применения биомоделей второго и более высоких порядков, предлагается непосредственно переносить на человека и включать данные модели в исследовательский процесс как базовые. Однако правомерность такого подхода сомнительна, т.к. полученные данные не всегда сопровождаются тщательным анализом [1].

Начиная с 1938 г. в науке образовалось направление, продвигающее идеи гуманной экспериментальной техники, а в 1959 г. были сформулированы основные принципы данного направления в науке. Суть этого подхода заключается в том, чтобы частично исключить из исследовательского процесса эксперименты на животных. Этот и еще ряд других научных подходов составляют основу развивающегося альтернативного моделирования при разработке новых лекарственных средств. На основе подходов альтернативного моделирования становится возможной разработка аналитико-синтетических систем и применение этих систем в поисковом процессе. С точки зрения экономики основной задачей и целью внедрения альтернативных методов исследования и математических подходов в жизненный цикл фармацевтических инноваций является экономия финансовых затрат и времени, отводимых на эксперимент в частности и на всю научно-исследовательскую работу в целом.

Несмотря на то, что альтернативные модели исследования интересны в первую очередь научным сотрудникам в области биомоделирования, не надо забывать и о том, что на них возлагаются надежды, связанные с совершенствованием административного планирования всей работы в целом. Про-

цесс организации и планирования научно-исследовательской деятельности включает в себя следующие этапы: планирование работ (исследователь подозревает, что одна из обнаруженных макромолекул может быть потенциальным лекарством) – проведение исследования по стадиям ((проведение тестов с целью подтверждения или опровержения возможностей обнаруженной молекулы) – традиционное или альтернативное моделирование (модификация молекул) – доклинические исследования (оценка безопасности и эффективности на животных) – принятие решения о проведении дальнейших исследований – клинические исследования I, II, III стадии (оценка безопасности и эффективности лекарства для человека) – постклиническая стадия и неклинические исследования (контроль производства и мониторинг лекарства на безопасность). Основные этапы включают поисковые или исследовательские методы, в том числе третий этап, наряду с традиционными методиками, может включать в себя альтернативные поисковые методики.

Таким образом, современная методология исследовательского процесса наряду с традиционной схемой разработки лекарственных средств, в которой обязательно используются лабораторные животные, требует применения системных биомедицинских технологий, в которых помимо животных обязательно присутствуют альтернативные биомодели. Исследования проводятся на клеточных материалах, тканях, органах и организме в целом.

Одним из возможных способов организации работ, который может позволить сократить временные и финансовые затраты, является разработка виртуальных систем, на базе которых будет возможно проводить некоторые этапы разработки новых препаратов. К 2020 г. планируется широко использовать в фармацевтических исследованиях виртуальные клетки и органы, виртуальных подопытных животных и даже человека. В рамках проекта создания «виртуального человека» планируется математически описать все процессы, которые проходят на молекулярном и клеточном уровне человеческого организма. С помощью данной программы предполагается получить возможность симулировать физиологические реакции организма в ответ на применение различных веществ.

В настоящее время правомерность такого подхода, а именно дальнейший перенос полученных результатов на живого человека, вызывает обоснованные сомнения. Несмотря на настороженность в научном сообществе относительно необходимости и правомерности применения прогрессивных методик в экспериментальном процессе, фармацевтические компании будут заинтересованы в разработке и совершенствовании моделей, отличных от традиционных методик исследования. В США и Европе проведение доклинических и клинических исследований становится все более дорогостоящей и проблематичной процедурой.

Так, в США требуется специальное разрешение для получения возможности работать с животными в лабораторных условиях. Сами лаборатории должны иметь лицензию для проведения работ с живыми моделями. Получить все эти разрешения от регуляторного органа США не просто и с точки зрения финансовой, и с точки зрения трудозатрат. Требуются очень весомые обоснования. Исследователи вынуждены доказывать на специальных комиссиях необходимость, важность и научную ценность таких исследований. Несмотря на сопротивление и негативную реакцию американской научной общественности, летом 2015 года американские организации по защите прав животных добились запрета на использование в экспериментах приматов. Речь идет не только об экспорте животных, пойманных в дикой природе, но и о тех приматах, популяции которых поддерживаются вивариями научно-исследовательских институтов и организаций. Аргументом в пользу такого запрета явилось снижение популяции обезьян в дикой природе и угроза вымирания некоторых видов. Животные, выведенные и содержащиеся в вивариях, также были приравнены к диким животным.

В Европе подобные дебаты ведутся с 2008 г. и вызывают бурную реакцию научной общественности. В России жесткое законодательное регулирование в этой области на сегодняшний день отсутствует. Сложность проведение клинических исследований в США и Европе связана со сложностью набора необходимого количества пациентов, сложностью наблюдения за пациентом в долгосрочной перспективе, большим процентом выбытия пациентов из исследования, дороговизной затрат на одного пациента. Американские и европейские компании, предвидя возможный бурный спрос на современные методики и технологии исследований со стороны крупных игроков фармацевтического бизнеса, занимаются разработками моделей разнообразных органов и клеток организма, созданием виртуальных экспериментальных животных, разрабатывают модели опорно-двигательного аппарата для компьютерного моделирования биологических экспериментов, предпринимают попытки создания целостной модели функционирования человеческого организма.

С точки зрения экономической целесообразности, применение компьютерных технологий при создании новых лекарственных средств позволит сократить время, необходимое на разработку, и сэкономить финансовые средства. Использование альтернативных моделей позволит сократить количество животных в эксперименте на 30-40%, а после создания «виртуального человека» исключить животных из эксперимента вообще. Если переводить эти данные в цифры, то в текущих ценах Российской Федерации такая экономия составит 4,5 трлн долл. Что касается экономии времени, то такая экономия может составить 3-4 года работы.

Помимо указанных методов в исследовательском процессе используется генная инженерия. С помощью этой технологии получают модели генов и тканей человека, на которых можно моделировать взаимодействия, происходящие в организме. Однако использовать полученные модели для изучения течения болезни нельзя, результаты не будут идентичны течению болезни в организме человека.

Несмотря на усилия многих разработчиков и широкое развитие различных методов моделирования в настоящее время не найдено адекватных альтернативных способов замены лабораторных животных, полностью соответствующих требованиям экспериментальной работы. Даже в условиях серьезного давления на научные организации со стороны различных организаций по защите животных относительно частичного замещения живых моделей альтернативными или полного их исключения из экспериментов, в научной среде такие подходы считают неприемлемыми. Исследователи предостерегают, что не только исключение, но и частичное ограничение использования лабораторных животных может оказать негативное влияние на прогресс в познании живых систем. А в условиях агрессии биологических, химических и физических факторов это создает угрозу для безопасности человечества [3]. К примеру, множество ошибок в оценке безопасности лекарств ведет к тому, что ежегодно в ЕС от нежелательных последствий при приеме лекарств умирают 197 тыс. чел., потери составляют 79 млрд евро.

Таким образом, суммируя все вышесказанное, необходимо помнить, что, несмотря на предполагаемую возможность значительной, до 40-50%, экономии ресурсов и времени в результате применения альтернативных моделей в разработке оригинальных лекарственных средств, несмотря на сильные экономические аргументы в пользу применения перспективных технологий, имеется множество рисков, которые надо учитывать при выборе моделей исследовательского процесса. Особое внимание необходимо уделять вопросу: до какой степени новые альтернативные модели отражают моделируемый объект, и можем ли мы использовать полученные результаты в полной мере? Необходимо проводить постоянную оценку, позволяющую сделать адекватные заключения о прогностических эффектах инновационных лекарств в отношении человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альтернативы биомедицины. Том 1. Основы биомедицины и фармакомоделирования. М.: Изд-во ВПК, 2007.
2. *Айрапетова А.Г., Платонов В.В.* Принципы построения системы управления инновационной деятельностью на мезоуровне для формирования стабильного конкурентного преимущества // Вестник российской академии естественных наук. 2012. № 4 (16).
3. Руководство по лабораторным животным и альтернативным моделям в биомедицинских технологиях / Под ред. Н.Н. Каркищенко, С.В. Грачева. М., 2010.
4. *Недяк И.С.* Клинические исследования как элемент исследовательского процесса при создании инновационных лекарственных средств: возможности и риски // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4.

Попов Н.Л., Попова Е.А.

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. *В статье представлены результаты исследования по управлению ассортиментным портфелем в условиях кризиса, определены критерии, которые не учитываются в существующих методах анализа. В рамках статьи предложена методика анализа эффективности ассортиментного портфеля с использованием общих показателей прибыли и затрат.*

Ключевые слова. *Ассортимент, ассортиментная политика, методы анализа ассортимента, ABC/XYZ анализ, процессный подход в управлении ассортиментом.*

Popov N.L., Popova E.A.

CATEGORY MANAGEMENT OF PRODUCTION COMPANIES IN TERM OF CRISIS

Abstract. *The article presents results of research of category management in crisis time, criteria, which have not taken into consideration in current methods of assortment analysis, is defined. The article offers to consider analysis of assortment efficiency with profit and costs index.*

Keywords. *Assortment, assortment policy, methods of assortment analysis, ABC/XYZ analysis, process approach in category management.*

✧ ✧ ✧

В условиях экономического кризиса для большинства российских предприятий наиболее актуальным становится вопрос эффективного управления ассортиментным портфелем. От сбалансированного ассортиментного портфеля зависит доход предприятия. Благодаря правильной и продуманной ассортиментной политики предприятие может управлять долей продуктов каждого ценового сегмента, тем самым влияя на уровень чистой прибыли.

Для сохранения экономической устойчивости при сложной рыночной ситуации предприятиям необходимо увеличивать конкурентоспособность продуктового портфеля. Руководство предприятий может выбрать один из возможных способов увеличения уровня конкурентоспособности производимого ассортимента: как за счет качественных характеристик продуктов, так и за счет цены. Ученые-экономисты полагают, что одним из наиболее правильных вариантов преодоления кризисных явлений предприятия является поиск инноваций [1]. К сожалению, в настоящий момент, в период кризиса процесс управления ассортиментом на большинстве российских предприятий ограничивается сокращением количества наименований.

ГРНТИ 06.81.12
© Попов Н.Л., Попова Е.А., 2015
Николай Леонидович Попов – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Екатерина Александровна Попова – соискатель кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Попов Н.Л.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7-911-163-15-63. E-mail: kolyapnl@yandex.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.
Статья поступила в редакцию 28.08.2015 г.
Для ссылок: Попов Н.Л., Попова Е.А. Управление ассортиментным портфелем на предприятиях в условиях кризиса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 130-133.

Существует немало методов анализа ассортимента предприятия, многие из которых активно используются на практике. Наиболее распространенные из них ABC, XYZ анализы и BCG-матрица. Однако, на наш взгляд, анализ, использующий вышеперечисленные методы, не является оптимальным. Безусловно, неопровержимый плюс ABC-анализа в том, что он позволяет определить низкорентабельные продукты, а XYZ – продукты с нерегулярным потреблением и непрогнозируемыми колебаниями спроса. Более того, многие компании совмещают оба этих метода, что позволяет им повысить эффективность системы управления ассортиментным портфелем. Еще одна методика анализа – матрица Бостонской консалтинговой группы (BCG-матрица) – дает возможность оценить каждый продукт в системе координат «доля на рынке относительно конкурентов – темпы годового роста отрасли».

Тем не менее, проблема эффективного управления ассортиментом все равно остается. Все рассмотренные методы основываются на анализе динамики продаж, не учитывая при этом такие важные и решающие факторы, как сезонность, этап жизненного цикла продукта, влияние на прибыльность других продуктов, зависимость от других продуктов в матрице клиентов, загруженность производственных мощностей. Многие отечественные и зарубежные экономисты выражают похожую точку зрения, предлагая свои варианты конкретизации данных методов, принятых в науке в качестве базовых. Большинство сходится на том, что для оценки эффективности ассортимента наиболее эффективным является многокритериальный анализ [2-4, 7-8].

Так, например, интересным кажется подход к данной проблеме у Кескина и Озкана [5]. Они предлагают дополнительно к ABC-анализу использовать методику FCM, алгоритм которой уменьшает влияние фактора субъективности и подразумевает разделение ассортимента на кластеры. Главное преимущество данного метода заключается в том, что, помимо деления продуктов на кластеры, он позволяет определить уровень зависимости каждого продукта по отношению к другим сформированным кластерам, в которые он не вошел.

Другой подход к управлению ассортиментом основан на методе анализа иерархий (AHP), который был предложен Томасом Саати. Данный метод дает возможность понятным и рациональным образом структурировать ассортимент в виде иерархии, сравнивая и оценивая другие альтернативные варианты сочетаний продуктов. Также известен так называемый метод «искусственных нейронных сетей» – сравнительно новый метод для мультикритериального анализа ассортиментного портфеля. Результаты, полученные Партовиандом и Анандаражан в этой области, показали, что ассортиментный портфель, полученный на базе анализа искусственных нейронных сетей, имел большую эффективность по сравнению с ассортиментом, выбранным в ходе традиционных методов анализа [6].

В рамках управления ассортиментным портфелем в условиях кризиса для быстрой ориентации и изменения ассортимента на производстве наиболее подходящим является процессный подход в управлении. Для выявления проблем управления ассортиментным портфелем в условиях кризиса проводилось исследование процессов управления ассортиментом на российских предприятиях. В ходе исследования респондентам-представителям компаний предлагалось ответить на несколько вопросов анкеты. Исследование проводилось посредством интервьюирования участников, а также с помощью интернет-анкетирования. В результате было опрошено 65 человек, работающих в разных отраслях и подразделениях компаний.

Итоги исследования показали следующее. Процесс управления ассортиментом у большинства сконцентрирован в руках сотрудников департамента по маркетингу, что объясняется традиционной системой распределения полномочий. В качестве основного инструмента анализа ассортиментного портфеля большинство назвало ABC-анализ. Только 20% предприятий дополнительно используют XYZ-анализ. Остальные учитывают дополнительные факторы, влияющие на анализ, только экспертным путем.

В условиях кризиса предприятия сокращают ассортимент, новинки запускаются реже. В условиях экономического развития, напротив, все бизнес-процессы направлены на расширение и активное обновление существующего ассортимента. Так, согласно рисунку, 35% опрошенных респондентов отмечали, что в условиях кризиса в год из ассортимента предприятия выводится свыше 10 продуктов, в то время как в период экономического развития это количество составляет не более 2-3 продуктов в год. Что касается запуска новинок, то здесь ситуация прямо противоположная. Если в период экономического роста компании активно развиваются и стараются чаще обновлять свой ассортимент, то в условиях кризиса, по данным исследования, только 10% респондентов ответили, что их предприятием было выпущено свыше 10 новинок в течение года.

В качестве основных причин вывода продуктов из ассортимента назывались низкий спрос на продукт со стороны конечных потребителей и низкие финансово-экономические показатели. Также следует отметить, что многие предприятия сталкиваются с проблемой полной загрузки производственных мощностей, когда на заказ и установку нового оборудования требовалось значительное время, поэтому правильный и своевременный анализ ассортимента предприятия был необходим. Согласно полученным результатам, можно предположить, что ни в теории, ни на практике управление ассортиментным портфелем не рассматривается как непрерывный и структурированный процесс, тесно взаимосвязанный с другими процессами и службами на предприятии.

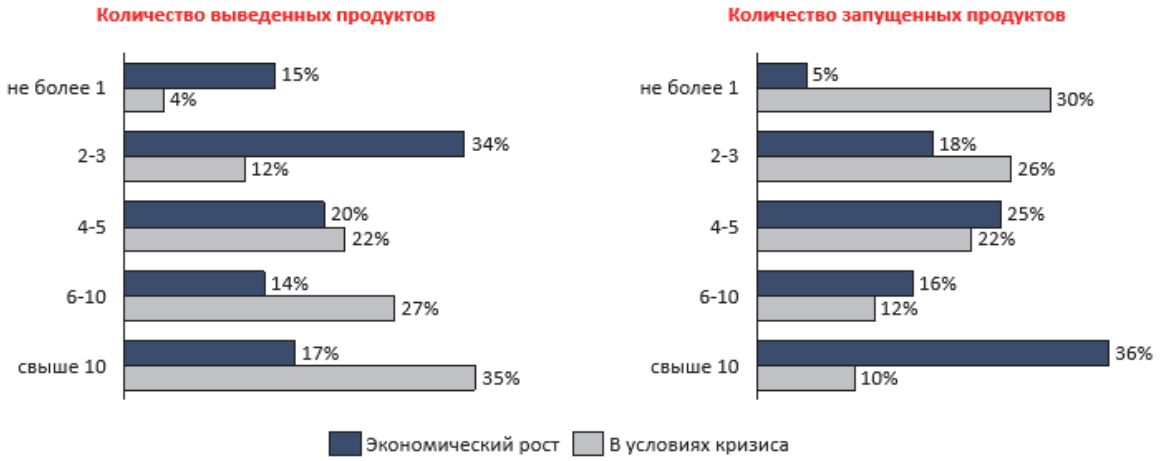


Рис. Количество выводимых и запущенных продуктов в год, % опрошенных респондентов

В качестве показательного примера можно привести ситуацию, когда при оптимизации определенной линейки продуктов предприятие не выигрывает, а теряет в прибыли. Причина тому – рост производственных затрат в связи со снижением производственной программы. Чтобы исключить такого рода проблемы, предлагается проводить анализ ассортиментного портфеля не только по каждому продукту, но и по портфелю в целом, взяв за базовые показатели эффективности общую прибыль и общие прямые затраты предприятия.

Согласно предлагаемой технологии оценки ассортимента, в первую очередь необходимо провести ABC/XYZ-анализ. На основании полученных результатов составить список возможных вариантов соотношения каждой группы продуктов в портфеле, используя формулу:

$$N = (a_1AX + a_2AY + a_3AZ) + (b_1BX + b_2BY + b_3BZ) + (c_1CX + c_2CY + c_3CZ),$$

где N – количество наименований в портфеле; AX, AY, BX и т.д. – продукты соответствующие категории; a_1, a_2, b_1 и т.д. – количество продуктов соответствующей категории.

Следующим шагом следует определить уровень прямых затрат и прибыли для каждого варианта соотношения продуктов в портфеле:

$$C = C_1a_1AX + C_2a_2AY + C_3a_3AZ + C_4b_1BX + C_5b_2BY + C_6b_3BZ + C_7c_1CX + C_8c_2CY + C_9c_3CZ,$$

где C – прямые затраты; остальные обозначения – прежние;

$$P = P_1a_1AX + P_2a_2AY + P_3a_3AZ + P_4b_1BX + P_5b_2BY + P_6b_3BZ + P_7c_1CX + P_8c_2CY + P_9c_3CZ,$$

где P – прибыль; остальные обозначения – прежние.

С использованием полученных данных строится пузырьковая диаграмма, которая позволяет наглядно увидеть, какой из предлагаемых вариантов соотношения групп продуктов по ABC/XYZ-анализу наиболее эффективен для предприятия. На основе этого и принимается окончательное решение.

Таким образом, в текущей экономической ситуации предприятиям необходимо поддерживать правильный и эффективный баланс между количеством наименований в портфеле и прямыми затратами на их производство. Экономисты разработали различные методы управления и анализа ассортимента

предприятия. Предлагаемый в статье метод позволяет учитывать не только эффект каждого наименования в общем финансовом результате предприятия, но и разрабатывать различные варианты соотношений каждой группы продуктов в ассортиментном портфеле с целью минимизации затрат и максимизации прибыли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М.: Инфра-М, 2007.
2. *Айрапетова А.Г., Грико Н.П.* Особенности структурной промышленной политики России // Научно-технические ведомости СПбГПУ (экономические науки). 2010. № 5 (107).
3. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. СПб.: Вильямс, 2014. 994 с.
4. *Крипак Е.М., Шаталова Т.Н., Шепель В.Н.* Методы анализа ассортиментной политики производственного предприятия // Вестник ОГУ. 2010. № 1 (137). С. 126-130.
5. *Keskin G.A., Ozkan C.* Multiple Criteria ABC Analysis with FCM Clustering // Journal of Industrial Engineering. 2013. Article ID 827274. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1155/2013/827274 (дата обращения 20.08.2015).
6. *Partoviand F.Y., Anandarajan M.* Classifying inventory using an artificial neural network approach // Computers and Industrial Engineering. 2001. № 4. Vol. 41. P. 389-404.
7. *Prasad T., Kolla S.* Multi Criteria ABC analysis using artificial – intelligence-based classification techniques – case study of a pharmaceutical company // International Journal of Innovative Research in Engineering & Multidisciplinary Physical Sciences. 2014. № 3. Vol. 2. P. 35-39.
8. *Ramanathan R.* ABC inventory classification with multiple-criteria using weighted linear optimization // Computers and Operations Research. 2006. № 3. Vol. 33. P. 695-700.

Посошков П.И.

КЛАСТЕРНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Аннотация. *В статье рассмотрен кластерный подход развития восточных регионов страны с целью повышения уровня экономической безопасности. Показано, что кластерный путь развития не только стабилизирует экономическое состояние региона, но и дает сильный мощный стимул к росту экономики, также создается промышленная и социальная инфраструктура. Все это способствует росту уровня экономической безопасности.*

Ключевые слова. *Дальний Восток, безопасность, кластер, инфраструктура, газификация.*

Pososhkov P.I.

CLUSTER INFRASTRUCTURE IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE FAR EAST

Abstract. *The article considers cluster approach for the eastern regions of Russia with the aim of increasing the level of economic security. It is been shown that the cluster way of development can not only stabilize the regions' economic condition, but also give powerful impulse for the economic growth. New industrial and social infrastructure will be created. All these things help to increase the level of economic security.*

Keywords. *Far East, security, cluster, infrastructure, gasification.*

✧ ✧ ✧

Как известно, кластерный путь развития экономики наиболее успешен в современных реалиях, так как предполагает комплексное развитие региона, включая в себя создание не только промышленной инфраструктуры, но и социальной: создание новых рабочих мест, мест обучения и переподготовки кадрового состава [1, 2, 3 и др.]. В рассматриваемом нами случае одним из ключевых аспектов в социальном направлении будет газификация Дальневосточного и Восточно-Сибирского регионов. Помимо социального аспекта газификация несет в себе и экономические выгоды, которые стабилизируют экономическое состояние не только этих регионов, но и окажут существенное влияние на экономическое состояние и безопасность страны в целом.

Важность освоения нефтегазовых ресурсов восточной части нашей страны, в частности Восточно-Сибирского и Дальневосточного регионов, не подвергается сомнению. Разработанный правительством в 2012 году план развития нефтегазохимии до 2030 года, и становление данной отрасли на кластерный путь развития предусматривает создание Восточно-Сибирского и Дальневосточного нефтегазо-

---

ГРНТИ 06.52.01
© Посошков П.И., 2015
Павел Игоревич Посошков – аспирант специализированной кафедры ОАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8-911-212-24-94. E-mail: pos9112122494@yandex.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.
Статья поступила в редакцию 13.09.2015 г.
Для ссылок: Посошков П.И. Кластерная инфраструктура в обеспечении экономической безопасности Дальнего Востока // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 134-137.

химических кластеров. Ключевую роль в их размещении и развитии принадлежит магистральным трубопроводам: нефтепровод ВСТО, газопроводы Восточной газовой программы ПАО «Газпром», которые обеспечивают выход нефти и газа Сибирской платформы как на российские нефтегазохимические комплексы, так и на страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). В рамках этой программы ПАО «Газпром» получило 33 лицензии на право пользования недрами. На указанных лицензионных участках расположены одни из крупнейших в мире газовых месторождений: Ковыктинское в Иркутской области; Чаяндинское, Тас-Юряхское, Верхневилючанское, Соболох-Неджелинское, Тюнгское в Республике Саха (Якутия); Киринское и Южно-Киринское в Охотском море.

В рамках этой программы ПАО «Газпром» предложило принципиально иную стратегию развития добычи и переработки богатств Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия), в которой основные мощности по извлечению гелия и переработке сибирского газа будут созданы только в Дальневосточном кластере. Магистральный газопровод «Сила Сибири» должен будет транспортировать газ из Ковыктинсокго месторождения Иркутской области и Чаяндинского газонефтеконденсатного месторождения Республики Саха (Якутия) на Белогорский газохимический комбинат, а далее сухой природный газ транспортировать в Приморский край вплоть до Владивостока и в Китай. Строительство данного газопровода станет не только мощным экономическим подспорьем для страны, но и даст мощный стимул для социально-экономического развития Якутии.

Например, строительство газотранспортных мощностей на данной территории даст возможность развития газификации. Проект газопровода специально создан так, чтобы газифицировать максимально возможное количество населенных пунктов на юге Якутии. Помимо этого, строительство «Силы Сибири» позволит повысить уровень занятости населения. Эксплуатация газопровода и объектов «Газпрома», на которых ведется добыча на территориях проекта, потребует порядка 3 тысяч специалистов. Сила Сибири будет иметь и экспортный потенциал. Между ПАО «Газпром» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (КННК) заключен контракт сроком на 30 лет, который предусматривает поставку 38 млрд куб. м российского газа в год на сумму 405 млрд долларов США.

Для того, чтобы понять, какое влияние кластеры окажут на социальные и экономические аспекты развития России, стоит более детально их рассмотреть. Восточная Сибирь и Дальний Восток занимают 60% территории России. У этих регионов высокий потенциал: суммарные запасы газа Востока страны составляют 52,4 трлн куб. м, а шельфа – 14,9%. Как указано в Плане развития газо- и нефтехимии на период до 2030 года, Газпромом создана специальная программа по изучению и освоению этих регионов – «Восточный Вектор» или «Восточная газовая программа». Вместе с созданием центров газодобычи и единой системы транспортировка газа будут синхронно развиваться газоперерабатывающие газохимические предприятия. Наряду с этим, одной из приоритетных задач является газификация регионов.

Восточный регион России состоит из двух нефтегазохимических кластеров: Восточно-Сибирского и Дальневосточного. Для того, чтобы понять, какое влияние кластеры окажут на социальные и экономические аспекты развития России, стоит более детально их рассмотреть. Восточно-Сибирский нефтегазохимический кластер располагается на юге Красноярского края и в Иркутской области. Концепция развития данного кластера направлена на утилизацию местного сырья, переработка которого невозможна без решения проблемы утилизации гелия. Его большие объемы расположены в месторождениях на территории рассматриваемого кластера. Также требуется решить проблему развития магистральных газопроводов для сбыта сухого газа. Проект «Сила Сибири» должен решить эту проблему.

Иркутский центр газодобычи можно назвать самым подготовленным объектом для развития Восточно-Сибирского кластера. Здесь имеются значительные запасы углеводородных ресурсов, многокомпонентный состав природного газа, высокие добывные возможности месторождений природного газа (порядка 45 млрд куб. м в год), возможность строительства подземных газовых хранилищ, наличие предприятий-потребителей газовой продукции, наличие логистической системы, начальной инфраструктуры. Развитию отрасли в данном регионе также будет способствовать формирование Иркутского центра газодобычи, который предусмотрен программой «Восточный вектор». Более того, на юге области функционируют химические и нефтехимические комплексы в городах Саянск, Ангарск и Усолье-Сибирское. «На первом этапе газоперерабатывающее производство может дать около 1,5 тысяч рабочих мест. Уже на втором этапе, если начнется производство полипропилена и полиэтилена,

количество рабочих мест может возрасти до 4 тысяч. Также созданные предприятия по глубокой переработке продукции газохимии смогут дать возможность для развития сопутствующих производств не только в Саянске» (цитата по Интернет-ресурсу www.gazprom.ru). На данный момент Иркутская область импортирует из-за рубежа 30% полиэтилена, 43% полистирола, 45% поливинилхлорида. Развитие производств, о которых написано выше, может полностью удовлетворить потребность региона в этой продукции. То есть, будет выполнена актуальная на данный момент задача по импортозамещению.

Значимым объектом Иркутского центра добычи является Ковыктинское газоконденсатное месторождение (ГКМ). Данное ГКМ является самым крупным из разведанных на настоящий момент в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Большим плюсом является его близкое расположение к промышленному центру – Иркутску (находится в 300 км к северо-востоку от города). На первых этапах разработки можно будет добывать 5-9 млрд куб. м газа ежегодно, что полностью удовлетворит потребность региона, как в промышленном плане, так и в плане газификации, речь о которой пойдет далее. В дальнейшем планируется увеличить добычу с 25 до 35 млрд куб. м в год. Более 20 млрд куб. м будет экспортироваться в страны АТР, в частности Китай, соглашение с которым уже заключено. При подобных объемах добычи запасов Ковыктинсокго ГКМ должно хватит на 30–35 лет эксплуатации. За это время могут быть разведаны и разработаны другие перспективные месторождения Сибирской платформы. Их также будет возможно подключить к газопроводу Сила Сибири. В случае успешного развития кластера, может быть достигнут следующий народнохозяйственный эффект: ежегодный вклад в ВВП – 30 млрд руб.; ежегодные бюджетные поступления – 2,2 млрд руб.

Дальневосточной нефтегазохимический кластер расположен в Приморье. Развитие данного кластера будет происходить на сырьевой базе Якутии, для разработки которой будет требоваться решить вопрос об использовании и хранении гелия. Частично будут вовлекаться ресурсы Восточной Сибири и, естественно, ресурсы самого региона. Конечная продукция будет потребляться как на внутреннем рынке, так и экспортироваться. Остановимся на ситуации в Якутии. В 2008 году разведанные запасы этого региона составляли 338 млрд куб. м газа. Ныне, благодаря разведочной деятельности Газпрома, запаса составляют порядка 2 трлн куб. м. Главным проектом развития данного нефтегазового комплекса, безусловно, является создание Якутского центра добычи газа, который также предусмотрен Восточной газовой программой. Основой данного центра будет Чаяндинское месторождение. Это базовое месторождение для подачи газа на рынки стран АТР, в первую очередь, Китая. Наряду с этим, это будет первым месторождением, которое будет использоваться для газификации регионов.

В 2016 году планируется предоставить полный отчет окончательного подсчета газовых запасов данного ГКМ. На остальных месторождениях-спутниках пока что продолжается работа по разведке. На Тас-Юряхском месторождении изучается возможность создания хранилища для хранения гелия, хотя на первых этапах он будет хранится непосредственно на Чаяндниском. Всего предстоит построить 335 газовых скважин, порядка 500 газоконденсатных, а также нефтяные. Еще один проект Газпрома в Дальневосточном регионе – Сахалин-3. Он подразумевает разработку Киринского месторождения на шельфе Сахалина в Охотском море. Его запасы составляют порядка 560 млрд куб. м газа. Газ будет использоваться на газоперерабатывающем заводе, который будет построен в Приморье. В первый год эксплуатации Газпром планирует (с 2017 года) добывать порядка 5,5 млрд куб. м в год из Киринского ГКМ. В случае успешного развития кластера, может быть достигнут следующий народнохозяйственный эффект: ежегодный вклад в ВВП – 650 млрд руб.; среднегодовой объем налоговых поступлений – 40 млрд руб. (без учета налоговых каникул).

Важно отметить, что реализуемые проекты ориентированы и на социальное развитие регионов путем газификации территорий. Исходя из составленных генсхем, разработанных ПАО «Газпром промгаз», можно определить спрос на газ в рассматриваемых регионах с учетом умеренного и интенсивного сценариев социально-экономического развития. Ожидаемый спрос на газ составляет 32,6-35,6 млрд куб. м в год (к 2025 году). В тех населенных пунктах, в которые прокладка газопровода экономически нецелесообразна, возможна организация автономной газификации, при которой газ для домовладений или предприятий будет поступать из хранилища, не связанного с газопроводами. Для реализации проекта могут быть использованы СПГ, СУГ и КПГ. Данный вид газификации предпочтителен для таких регионов как Бурятия, Тыва, Забайкальский край, Магаданская область. Началась уже реализация проекта в Хабаровском крае: для создания завода СПГ на ГРС Николаевская ТЭЦ разработан рабочий проект. На настоящий момент для 4 регионов (Камчатский, Приморский, Хабаровский

края и Сахалинская область) разработаны и согласованы программы по переводу автомобильного транспорта и сельскохозяйственной техники на газомоторное топливо. К 2020 году суммарный объем замещения жидкого топлива может составить 7,7 тыс. тонн в год. Благодаря этому возможно снижение вредных выбросов до 4,9 тыс. тонн в год. Для газификации 3,1 тыс. населенных пунктов в плане предусмотрено строительство 300 ГРС и более 5 тыс. км газопроводов, а также 18 тыс. км межпоселковых газопроводов и сетей газораспределения.

Что касается вопроса реализации утвержденной в 2010 году Генеральной схемы газоснабжения и газификации Республики Саха (Якутия), то основные работы по реализации данного проекта должны начаться в 2019 году с учетом планируемого строительства газопроводной системы Якутия-Хабаровск-Владивосток (магистральный газопровод «Сила Сибири»). Газификацию населенных пунктов Западной Якутии планируется начать с Отраднинского месторождения, которое расположено вблизи города Ленска. В качестве второго направления газификации региона предлагается рассмотреть вариант использования сжиженного природного газа в тех населенных пунктах, где строительство газопроводов экономически неоправданно. Также власти республики заявили о желании сотрудничать с дочерней компанией Газпрома – «Газпром Газомоторное топливо» – в рамках создания инфраструктуры для развития рынка газомоторного топлива и расширения рынка КПГ в качестве газомоторного топлива.

Если говорить о газификации Иркутска и прилежащей территории, то текущая потребность края составляет 3,6 млрд куб. м в год: производители тепло- и электроэнергии (крупнейшие потребители) – 2,35 млрд куб. м в год; население – 819 млн куб. м в год. При реализации проекта газификации, который поручен ПАО «Газпром», высвободятся значительные запасы угля, который в настоящее время сжигается на местных ТЭЦ. Более того, газ с ГКМ даст возможность провести новые виды топлива на теплоэлектростанции таких городов как: Ангарск, Усолье-Сибирское, Иркутск, Зима и др. Это позволит оптимизировать структуру топливного баланса региона – уменьшится расход топлива на 5-15%. Более того, по оценкам специалистов журнала «Эксперт», будет возможно организовать производство дешевого дизельного топлива для поездов в поселке Магистральный вблизи БАМа.

Делая вывод, можно сказать, что развитие кластерной инфраструктуры в восточной части России, включая строительство магистрального газопровода «Сила Сибири», поможет стабилизировать и усилить экономическую безопасность нашей страны. Дополнительные 680 млрд руб. в ВВП, создание тысяч новых рабочих мест, развитие нефтехимической промышленности, которое включает в себя модернизацию уже существующих и создание новых заводов, газификация регионов, которая даст возможность сэкономить на замене применяемых видов топлива газом – эти положительные эффекты возникнут благодаря реализации рассмотренных нами проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Горелова Я.С.* Развитие понятия «кластер» в научной литературе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 134-136.
2. *Петросян М.С.* Формирование кластера девелопмента малоэтажного строительства в Санкт-Петербурге // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 4 (82). С. 150-153.
3. *Тарасевич А.А.* Улучшение налогового состояния регионов РФ на основе результатов их кластерного структурирования // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 5. С. 124-127.

Танда А.К.

РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Аннотация. *В статье рассматривается разработка структуры плана инвестиционного развития, в котором будут определены стратегические инвестиционные приоритеты региона, необходимые для устойчивого долгосрочного инвестиционного развития. Актуальность разработки стратегии состоит в необходимости преодоления дефицита инфраструктуры и стимулировании роста местной мясной промышленности региона за счет федеральных и региональных бюджетных источников финансирования и финансовых институтов. Стратегия направлена на повышение инвестиционной привлекательности региона и эффективности государственного регулирования инвестиционной сферы, формирования механизмов мобилизации и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов.*

Ключевые слова. *Инвестиции, стратегии, продукция животноводства, развитие региональной инфраструктуры, государственно-частное партнерство, финансирование.*

Tanda A.C.

THE DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT STRATEGY OF CORPORATIONS FOR THE PRODUCTION OF LIVESTOCK PRODUCTS

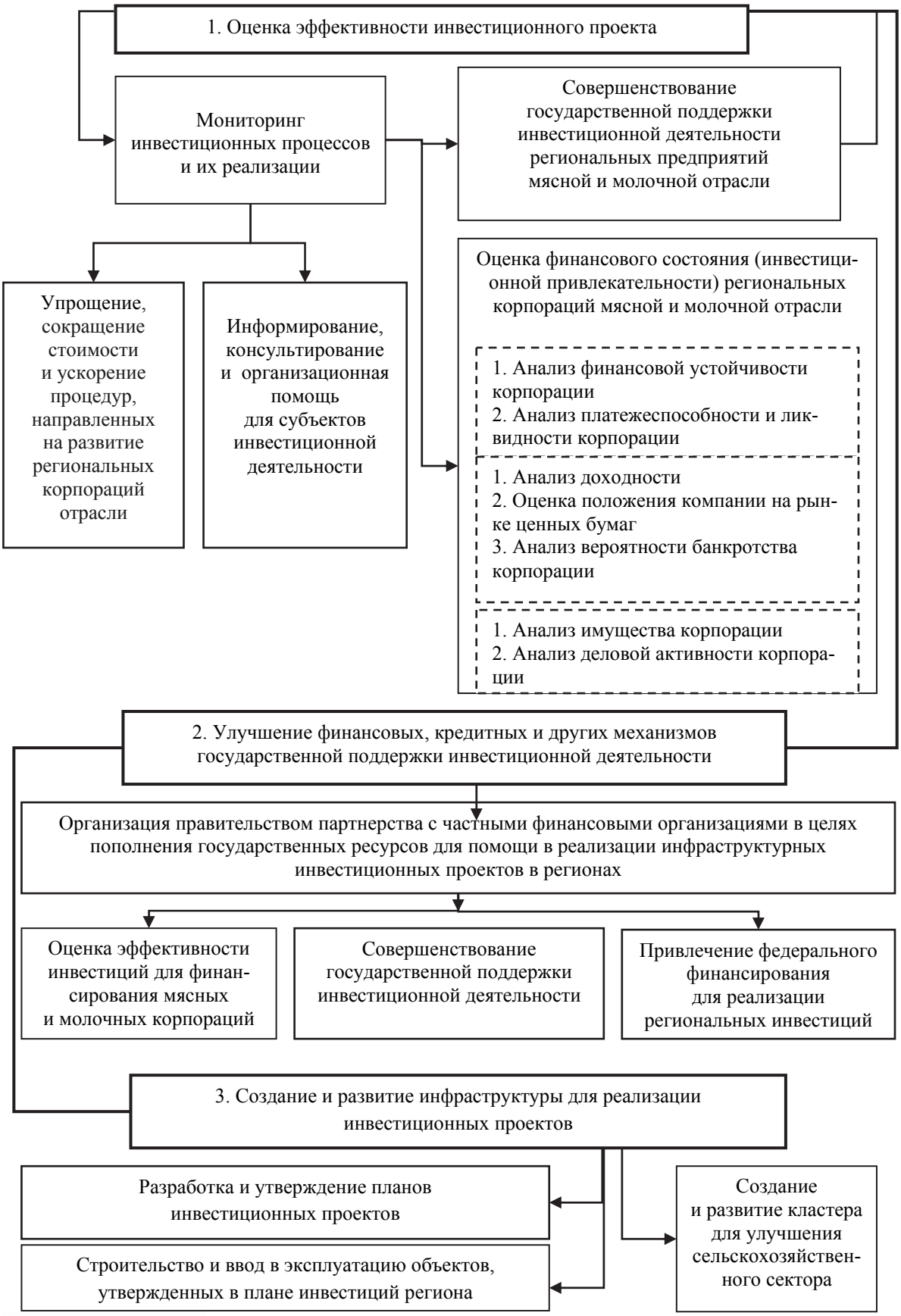
Abstract. *The article discusses the development of the structure of the investment development plan, which will identify strategic investment priorities of the region for sustainable long-term investment development. The relevance of this article and the development of the strategy is the need to tackle the infrastructure deficit and stimulating growth in the local meat industry in the region by Federal and regional budgetary funding sources and financial institutions. The strategy aims at increasing investment attractiveness of the region and the effectiveness of state regulation of investment sphere, forming of mechanisms to mobilize and increase the flow of external investment resources.*

Keywords. *Investments, strategy, animal products, development of regional infrastructure, public financial institutions and private partnership, financing.*

✧ ✧ ✧

Инвестиции традиционно рассматриваются как основной фактор увеличения продуктивности экономики региона, а также роста валового регионального продукта. Необходимо отметить, что инвестиционная активность и экономический рост являются взаимосвязанными и взаимозависимыми механизмами, в этой связи управление инвестиционным процессом имеет ключевое значение, как для отдельных хозяйствующих субъектов, так и для регионов и страны в целом.

ГРНТИ 65.59.01
© Танда А.К., 2015
Али Коулибали Танда – 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). E-mail: atcoulis@yahoo.com.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.Е. Леонтьева.
Статья поступила в редакцию 28.08.2015 г.
Для ссылок: Танда А.К. Разработка инвестиционной стратегии предприятий по производству продукции животноводства // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 138-142.



Разработано автором.

Рис. Схема управления инвестиционными процессами в регионе

Разработка плана инвестиционного развития, в котором будут определены стратегические инвестиционные приоритеты региона, необходима для устойчивого долгосрочного инвестиционного развития, особенно, это касается производства всех видов сельскохозяйственной продукции. С учетом структуры потребления продовольствия, в России есть необходимость стимулирования роста местной мясной и молочной промышленности за счет федеральных и региональных бюджетных источников финансирования и финансовых институтов. Эта деятельность должна быть направлена на повышение инвестиционной привлекательности региона и эффективности государственного регулирования инвестиционной сферы, формирования механизмов мобилизации и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов.

Управление в рассматриваемой сфере включает в себя разработку, планирование и ведение инвестиционной деятельности; повышение эффективности инвестиций, развитие региональной инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства. Необходимо отметить основные принципы формирования стратегий развития: направленность, нацеленность и комплексность разработки и обоснования прогнозов и планов; содействие региональным производителям мясо-молочной продукции, бюджетная и социальная эффективность; приоритет развития инфраструктуры и внедрения инновационных решений; стимулирование и государственное финансирование корпораций пищевой промышленности; равенство всех субъектов инвестиционной деятельности, развитие конкуренции и исключение дискриминации; публичность и прозрачность принятия инвестиционных решений; упрощение административных процедур предоставления государственной поддержки. Схема управления инвестиционными процессами в регионе приведена на рисунке. Рассмотрим ее более детально.

Первая задача: оценка эффективности инвестиционного проекта корпорации в регионе. Отсутствие инвестиционной деятельности и инновационных процессов в региональных корпорациях пищевой промышленности, в частности, мясоперерабатывающих, была одной из самых актуальных проблем в вопросе ускорения темпов роста выпуска сельскохозяйственной продукции в большинстве регионов России, что объясняется слишком большой зависимостью от импорта продовольствия (свинина, говядина, яйца, сыр и другие молочные продукты) из других стран. Необходимо также отметить, что после реакции Российской Федерации на санкции США и Европы в форме наложения запрета на ввоз импортных продуктов питания, нехватка продовольствия в большинстве регионов действительно ощущалась. Региональные продовольственные корпорации не могли производить достаточно продуктов питания для населения России в силу того, что они развивались в условиях ограниченных инвестиционных возможностей. Зависимость России от импортных продуктов питания привела к сокращению финансирования инвестиционных аграрных проектов, что, в свою очередь, привело к упадку на предприятиях, занятых в производстве мясных продуктов.

Запрет на импортные продукты питания пошел на пользу местным корпорациям: для увеличения объемов производства продовольствия государство стало выделять гораздо больше средств на финансирование их инвестиционной деятельности. Однако, существует огромная конкуренция за получение финансирования среди местных корпораций, что порождает необходимость в проведении анализа и оценки инвестиционной привлекательности региональных корпораций мясной и молочной отрасли с целью определения финансовой устойчивости, ликвидности и рентабельности предприятий. На наш взгляд, должны быть определены основные тенденции в производстве мясных и молочных продуктов, а также изучены с помощью моделей кредитного скоринга, таких, как модель Дюрана, финансовые отчеты отдельных предприятий, что поможет оценить потенциал отрасли в регионе и выделить наиболее привлекательные корпорации. Для этого региональные корпорации должны быть сгруппированы в классы в зависимости от их инвестиционной привлекательности в модели Дюрана, где в процессе сравнения их деловой активности, финансовой устойчивости и эффективности, они будут отмечены как корпорации, A, B, C, D и т.д. класса.

Например, корпорация второго класса с показателем в 65 баллов будет представлять интерес как для кредиторов (в контексте долгосрочного кредитования), так и для институциональных инвесторов [3, с. 89-103]. Корпорации третьего класса (35-64 балла) менее привлекательны для кредиторов, хотя они могут стать привлекательными для институциональных инвесторов в случае их вертикальной или горизонтальной интеграции. Корпорации, относящиеся к четвертому классу (6-34 баллов) – D – не яв-

ляются привлекательными для кредиторов, поскольку уровень их текущей ликвидности очень низкий [2, с. 149-172]. Использование модели Д. Дюрана является важным для оценки инвестиционной привлекательности региональных корпораций, их интегральных показателей, для выбора наиболее эффективных для привлечения инвестиций предприятий. Упрощение и ускорение процедур, направленных на развитие региональных мясных и молочных корпораций, является еще одним важным фактором инвестиционной оценки. Федеральное правительство должно обеспечить соблюдение некоторых правил для обеспечения качества оказываемых услуг, путем сокращения времени, необходимого для выдачи разрешительных документов региональным производителям.

Вторая задача: совершенствование финансовых, кредитных и других механизмов государственной поддержки инвестиционной деятельности. Финансовый и кредитный механизмы направлены на выявление дополнительных резервов развития и расширение производства. Они играют большую роль в принятии управленческих решений в экономической деятельности хозяйствующих субъектов. Также в функции этих механизмов входит контроль над формированием бездефицитного бюджета, финансирование и кредитование запланированных в регионе инвестиционных проектов, соблюдение установленного порядка и баланса между формированием и использованием средств, контроль регионального плана реализации инвестиций. Важно также обратить внимание на государственную инвестиционную политику: государство призвано играть ключевую роль в повышении инвестиционной активности в регионах, следовательно, существует необходимость создания адекватных инструментов инвестиционной политики для формирования благоприятного инвестиционного климата на макро- и микроуровнях.

Государственная инвестиционная политика представляет собой составляющую финансовой политики, которая показывает позицию государства в финансировании инвестиционной деятельности. Она включает: определение целей и направлений инвестиционной деятельности в регионе; государственное регулирование инвестиционной деятельности; правила и инструменты регулирования инвестиций. Инвестиционная политика является составной частью макроэкономической политики, включая в себя валютную, налоговую, денежно-кредитную и т.д. Важность совершенствования финансовых, кредитных и других механизмов государственной поддержки инвестиционной деятельности заключается в том, что это позволяет открывать способы эффективного и оптимального финансирования инвестиционной деятельности предприятий мясной и молочной отраслей путем привлечения частного инвестиционного капитала и сокращения государственных инвестиционных расходов. Другая задача заключается в обеспечении непосредственной связи между выделением бюджетных средств и результатами их применения [1].

Третья задача: создание и развитие инфраструктуры для реализации инвестиционных проектов. Федеральное правительство должно способствовать экономическому росту инфраструктуры региона так, чтобы региональные предприятия имели достаточно ресурсов для расширения возможностей инвестиционного развития и создания рабочих мест. Государственно-частное партнерство может стать источником финансирования инфраструктуры и инвестиций. Можно отметить, что информация о внешней государственной поддержке ограничена или малодоступна региональным товаропроизводителям, поэтому Правительству Российской Федерации следует создать новый финансовый институт для обеспечения долгосрочного заемного финансирования инвестиционных программ в регионах и инфраструктурах (с акцентом на развитие региональных корпораций), а также стимулировать более широкое использование государственно-частного партнерства.

Развитие корпораций пищевой промышленности имеет особое значение для российской экономики, поскольку производимая ими продукция является не только жизненно необходимой, но и импортозамещающей. В процессе развития рыночных отношений в России изменяются формы и методы управления на всех уровнях национальной экономики, в частности, на региональных уровнях. Управление инвестиционными процессами в регионе включает в себя несколько основных направлений: развитие инвестиционного законодательства в регионах; совершенствование финансовых, кредитных и других механизмов государственной поддержки, а также предоставление инвестиционным проектам различных льгот; повышение инвестиционной привлекательности региона; создание инвестиционной инфраструктуры для аккумулирования инвестиционных средств. По всем этим направлениям, по мнению автора, следует продолжать активную работу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азжеурова К.Е.* Совершенствование инструментария управления региональными инвестиционными проектами // Известия СПбГЭУ. 2012. № 2. С. 131-135.
2. *Thomas L.C.* A survey of credit and behavioral scoring: forecasting financial risk of lending to consumers // International Journal of Forecasting. 2000. V. 16. P. 149–172.
3. *Thomas L.C., Ho J., Scherer W.T.* Time will tell: behavioral scoring and the dynamics of consumer credit assessment // IMA Journal of Management Mathematics. 2001. V. 12. P. 89-103.

Теляк Г.Г.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ БАЗА РАЗВИТИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. *Анализируются организационно-правовые предпосылки для развития сферы туризма и рекреации Калининградской области. Изучаются отчетные материалы развития территории и отрасли. Доказывается, что при определении ресурсного потенциала области количественные и качественные показатели, представленные в разных источниках, не сопоставляются. Определяется, что рекреационные ресурсы должны рассматриваться в системном единстве с туристскими ресурсами, что позволит получить объективные данные о формирующемся потенциале отрасли в регионе. Предлагается внести соответствующие изменения в правовую базу развития сферы туризма и рекреации Калининградской области, которая бы обеспечивала рост социально-экономических показателей развития исследуемой территории.*

Ключевые слова. *Организационно-правовая база развития туризма, Калининградская область, туристские ресурсы, рекреационные ресурсы, потенциал сферы туризма региона.*

Telyak G.G.

INSTITUTIONAL AND LEGAL FRAMEWORK DEVELOPMENT OF RESOURCE POTENTIAL OF A TOURIST-RECREATIONAL SPHERE OF THE KALININGRAD REGION

Abstract. *Analyzes the legal preconditions for the development of tourism and recreation in Kaliningrad region. Examined reporting materials for land development and industry. It is proved that when defining the resource potential of the field of quantitative and qualitative indicators presented in different sources, are not mapped. Is determined that recreation resources should be considered in a systemic unity with tourist resources, which will allow to obtain objective data about the emerging potential of the industry in the region. It is proposed to amend the legal base of development of sphere of tourism and recreation in Kaliningrad region, which enabled the growth of socio-economic indicators of development of the study area.*

Keywords. *Legal base of development of tourist sphere, Kaliningrad region, tourist resources, recreational resources, potential for tourism in the region.*

✧ ✧ ✧

Сформированный на территории Калининградской области потенциал определяет дальнейшие направления развития по отраслям и сферам деятельности. Для сферы рекреации и туризма Калининградской области, являющейся самым западным субъектом РФ, отличительной особенности которого

ГРНТИ 06.71.57
© Теляк Г.Г., 2015
Галина Геннадьевна Теляк – аспирант кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.
Контактные данные для связи с автором: 191014, Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 42 (Russia, St. Petersburg, Liteiny av., 42). Тел.: 8-911-465-45-72. E-mail: galgen73@yandex.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.
Статья поступила в редакцию 01.09.2015 г.
Для ссылок: Теляк Г.Г. Организационно-правовая база развития ресурсного потенциала туристско-рекреационной сферы Калининградской области // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 143-145.

стало его полуэксклавное положение, это повлияло на все аспекты жизнедеятельности региона, включая экономическое, социальное и демографическое развитие [5]. При этом, вовлечение в хозяйственный оборот недостаточно использующихся видов ресурсов стало одной из двух основных задач, обеспечивающих устойчивое экономического развитие области в складывающихся условиях хозяйствования. Отметим, что реализация данной задачи связана с ростом таких показателей, как: численность размещенных лиц в коллективных средствах размещения, количество принятых иностранных туристов, доходы организаций, предоставляющих услуги гостиниц, удельный вес земель с неудовлетворительным мелиоративным состоянием.

В результате достижения плановых показателей, определенных в основополагающих документах Калининградской области, становится возможным эффективное развитие как туристско-рекреационного комплекса, так и региона в целом. На решение данной задачи также направлены меры по строительству международного пассажирского речного пункта пропуска, гостинично-рекреационного комплекса и объектов гидротехнического назначения в поселке Рыбачий [5]. В конечном итоге, Калининградскую область можно будет рассматривать как центр межрегионального сотрудничества России и Европы. Именно на это была направлена целевая программа Калининградской области «Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007–2014 годы» [3], согласно которой были выделены следующие негативные тенденции, сдерживающие эффективное формирование ресурсного потенциала сферы рекреации и туризма Калининградской области: отсутствие транспортной доступности; отсутствие действенной правовой базы в данной сфере; отсутствие развитой туристской инфраструктуры; медленная интеграция туристической отрасли Калининградской области в систему международного рынка туристических услуг; отсутствие системности при проведении маркетинговых исследований территории как турнаправления; ограниченность набора турпредложений.

Вместе с этим, плановые показатели Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2020 года [5] свидетельствуют о достаточности ресурсного потенциала сферы туризма и рекреации региона, так как к 2020 году предусматривается положительная динамика по следующим основным показателям: численность граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, достигнет 2,9 млн человек, что превышает показатели 2012 года в 5,8 раза; число принятых иностранных туристов составит около 750 тыс. человек, что в 12,9 раза больше уровня 2012 года; число мест в коллективных средствах размещения будет свыше 16 тыс. единиц; доходы организаций, предоставляющих услуги гостиниц и иных коллективных средств размещения, составят около 45 млрд рублей, что более чем в 22 раза превышает показатели 2012 года.

Отметим, что согласно Государственной программе Калининградской области «Туризм» [4], к 2020 году ожидается достижение показателей, отличных от тех, которые сформулированы в Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2020 года, в частности: рост численности граждан РФ, зарегистрированных в коллективных средствах размещения, должен достигнуть 1100 тысяч человек; количество иностранных граждан, зарегистрированных в коллективных средствах размещения, должно составить 400 тысяч человек; номерной фонд коллективных средств размещения должен включать 9 тысяч номеров.

Согласно Докладу «О результатах за 2014 год и основных направлениях деятельности на 2015–2018 годы Министерства по туризму Калининградской области» [1], к 2020 году должны быть достигнуты следующие показатели: численность граждан, зарегистрированных в коллективных средствах размещения, должна составить 570 тыс. человек; номерной фонд коллективных средств размещения должен соответствовать 9 тысячам номеров.

Представленные количественные и качественные показатели развития носят разрозненный характер и не позволяют согласовать реализуемые разными программами меры. Такое положение не позволяет получить объективную оценку развития потенциала территории и предложить эффективные меры по ее дальнейшему развитию. При этом, следует отметить наличие большого количества нормативно-правовых актов, нацеленных на развитие ресурсного потенциала Калининградской области, утверждаемых на различных уровнях власти, некоторые из которых носят достаточно общий характер. Так, например, Закон Калининградской области «О туристской деятельности в Калининградской области» [2], несмотря на внесенные в 2009 году изменения, не отражает современных особенностей развития сферы туризма.

При этом, в Законе уделяется достаточное внимание принципам госрегулирования туристской деятельности в Калининградской области, объединению туристов, международным договорам Российской Федерации в сфере туризма, затрагивающим интересы Калининградской области. Но понятийный аппарат ограничен такими понятиями, как экологический и сельский туризм. В результате, затрагиваемые в документе положения о туристских ресурсах не позволяют оценить, что именно подразумевается под ними и каково современное состояние их развития. Рекреационные ресурсы вообще не нашли отражения в данном положении. Таким образом, Закон Калининградской области «О туристской деятельности в Калининградской области» подразумевает развитие сферы туризма без учета рекреационных возможностей территории, что существенно ограничивает направления для развития туристской сферы и привлечения туристов. При этом, становится затруднительной дифференциация видов туризма, не получают своего развития места для отдыха и лечения на территории Калининградской области.

Отметим в этой связи, что особенности территориального расположения Калининградской области способствует ее всестороннему развитию [6], что позволяет формировать образ региона как Особой экономической зоны. Наличие ресурсного потенциала, природно-климатические особенности, имеющиеся возможности для международной и межрегиональной российской производственной кооперации становятся важнейшими факторами, обеспечивающими дальнейшее конкурентоспособное социально-экономическое развитие территории.

Таким образом, современная правовая база развития Калининградской области должна быть подвергнута скорейшей корректировке. При этом, необходима более глубокая согласованность нормативных положений развития области и сферы туризма. По мнению автора, при сложившемся туристско-рекреационном потенциале территории необходимо рассматривать сферу туризма и рекреации как локомотив развития Калининградской области как в среднесрочной, так и в стратегической перспективе. Кроме того, отвечающие современным требованиям правовые положения, с учетом исторически сложившихся особенностей территории и перспектив их использования, позволят обеспечить дальнейший рост показателей развития не только сферы туризма и рекреации, но и региона в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад «О результатах за 2014 год и основных направлениях деятельности на 2015–2018 годы Министерства по туризму Калининградской области». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tourism.gov39.ru/docs/drond_2015.docx (дата обращения 30.08.2015 г.).
2. Закон Калининградской области «О туристской деятельности в Калининградской области» (принят областной Думой 27 ноября 1997 года) (в ред. от 30.06.2009 № 369). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lawsrf.ru/region/documents/337240 (дата обращения 30.08.2015 г.).
3. Постановление Правительства Калининградской области от 22 февраля 2007 года № 69 «О целевой Программе Калининградской области «Развитие Калининградской области как туристического центра на 2007–2014 годы» (в ред. от 24.04.2013 № 258). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tourism.gov39.ru/activities/ОСР_07-14.rtf (дата обращения 30.08.2015 г.).
4. Постановление Правительства Калининградской области от 24 декабря 2013 года № 993 «О государственной программе Калининградской области «Туризм». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tourism.gov39.ru/docs/Государственная%20программа%20Туризм%20-%202014.doc (дата обращения 30.08.2015 г.).
5. Постановление Правительства РФ от 7 декабря 2001 года № 866 «О Федеральной целевой программе развития Калининградской области на период до 2020 года» (с изменениями на 25 декабря 2014 года) (редакция, действующая с 7 января 2015 года). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901807531 (дата обращения 30.08.2015 г.).
6. Природные ресурсы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gov39.ru/region/natural.php (дата обращения 30.08.2015 г.).

Терентьев В.В.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *В статье рассматриваются меры по поддержке малого и среднего предпринимательства в целом и в аграрном секторе экономики, в частности. Показано, что малые формы хозяйствования в аграрной экономике занимают важное место, поставляя значительную часть продовольственной продукции, создавая источники дохода и рабочие места. Именно малые формы хозяйствования отличаются высокой способностью к адаптации в условиях динамично меняющейся внутренней и внешней среды, быстро настраиваются под волатильную рыночную ситуацию, предоставляют возможности оперативно реализовать различные бизнес-проекты, в том числе инновационные, привлекают к этому значительную часть населения сельской местности.*

Ключевые слова. *Предпринимательство, государственное управление, малые формы хозяйствования.*

Terentev V.V.

ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE AS A CONTROL OBJECT

Abstract. *Analyzes the criteria for classifying economic entities to small and medium-sized businesses in the Russian Federation and foreign countries. Considered measures to support small and medium enterprises in general and in the agricultural sector. Small forms of business in agrarian economy play an important role by supplying a significant part of food production, income sources and creating jobs in the surplus labor resources sector of the economy – agriculture. That small forms of business are distinguished by their high capacity for adaptation in rapidly changing internal and external environment, to quickly set up under the volatile market situation, providing the ability to quickly implement various business projects, including innovation), are attracted to this significant part of the rural population.*

Keywords. *Entrepreneurship, government, small forms of business.*

✧ ✧ ✧

В развитой рыночной экономике малый бизнес играет важную роль, обеспечивая большой сегмент валового продукта и занятость населения. Его способность к адаптации в быстро меняющейся среде, возможность апробировать возникающие идеи, новации, сделала его привлекательным, в том числе, для широких слоев сельских жителей. Малый бизнес является предметом исследования многих ученых.

Мировая практика показывает, что в настоящее время малому предпринимательству принадлежит значительное, определяющее место в развитой рыночной экономике. Этот сектор определяет темпы экономического развития, структурные, количественные и качественные характеристики внутреннего валового продукта. В развитых странах мира на него приходится до 70-80% ВВП. Доля малых и сред-

---

ГРНТИ 06.81.12
© Терентьев В.В., 2015
Виктор Валентинович Терентьев – аспирант Санкт-Петербургского университета управления и экономики.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44А (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44A). Тел.: 8 (981) 810-90-43. E-mail: viktor_terentev@mail.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.А. Плотникова.
Статья поступила в редакцию 12.09.2015 г.
Для ссылок: Терентьев В.В. Предпринимательство в сельском хозяйстве как объект управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 146-150.

них предприятий (по количеству предприятий) в общем числе предприятий в России существенно ниже, чем в странах Евросоюза и США. Что касается структуры малого и среднего бизнеса, то она преимущественно схожа во всех странах (табл. 1).

Таблица 1

Доля малых и средних предприятий (МСП) в общем их числе в 2012 г. [1]

Страна / регион	Микро	Малые	Средние	Всего МСП
Россия	83,6%	12,7%	0,8%	97,2%
США	75,8%	22,1%	1,7%	99,6%
ЕС	92,2%	6,5%	1,1%	99,8%

Сектор малого и среднего предпринимательства по состоянию на 2012 год обеспечивал рабочими местами лишь 27% занятого населения России, тогда как в ЕС и США – 67,4% и 50% соответственно. Вклад сектора малого бизнеса в ВВП в большинстве развитых стран колеблется в интервале от 50% до 60%. В США значение показателя составляет 60%. В ЕС малые предприятия обеспечивают 58% валовой добавленной стоимости всех предприятий. В России вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны существенно ниже – предприятия обеспечивают лишь около 21% ВВП [1].

Обеспечение высокой эффективности производственных и хозяйственных процессов разных типов объективно нуждается в дифференцированных по масштабам организационных структурах. Для некоторых из процессов наивысшая эффективность достигается лишь в рамках крупных предприятий, для других, наоборот, в мелких. Крупные, средние и малые предприятия взаимодополняют друг друга, составляя единый комплекс национального хозяйства. Крупные предприятия не могут нормально функционировать без средних и малых. И, наоборот, возможности и направления деятельности последних во многом обусловливаются состоянием крупного производства, крупного бизнеса, его воздействием на институциональную среду предпринимательства.

В рамках национальной экономики на текущие пропорции соотношения между крупными, средними и малыми предприятиями наиболее сильно влияют следующие факторы [2]: уровень социально-экономического развития страны, ее место в мировом хозяйстве; научно-технический прогресс и специфика каждой из отраслей национального хозяйства; межотраслевые взаимодействия; состояние и проблемы социальной сферы. Критерии отнесения субъектов хозяйствования к категории малых предприятий достаточно прагматичны, в связи с тем, что на них распространяется целый набор государственных мер субсидирования и поддержки. Устанавливаемые критерии являются инструментами не только государственной политики формирования и поддержания оптимальной конкурентной среды, но защиты отечественного товаропроизводителя, а также решения сложных социальных проблем.

При этом не существует универсальных, единообразных для всех национальных хозяйств критериев официального количественного определения субъектов малого предпринимательства. В зависимости от национальных интересов в каждой стране или в группах стран обосновываются и законодательно устанавливаются собственные критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малому бизнесу. Как показывает мировая практика, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия различных организационно-правовых форм относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, являются: численность персонала; размер уставного капитала; величина активов; объем оборота (прибыли, дохода).

Международная организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определяет предприятия с числом занятых до 19 чел. как «весьма малые», до 99 чел. как «малые», от 100 до 499 чел. как «средние» и свыше 500 чел. как «крупные». Обычно некрупные субъекты хозяйствования в законодательствах большинства стран мира подразделяются на мельчайшие (1-3-9 занятых), малые (от 1-9 до 100 занятых), средние (от 10 до 200-500-1000 занятых). В официальных страновых критериях к количеству занятых часто добавляются параметры типа объемов выручки, прибыли и т.п. Обычно критерии подразделяются по отраслям и видам деятельности. Существуют также и внешние признаки принадлежности к сфере малого бизнеса. К ним относится обязательность в доминирующей степени самостоятельного, независимого от других предприятий, государственных или общественных органи-

заций владения собственником имуществом предприятия. Иногда устанавливается еще и конкретная привязка деятельности субъекта малого бизнеса к определенной территории.

В Великобритании отнесение предприятий к субъектам малого предпринимательства основывается на данных оборота и численности занятых (различных по отраслям экономики). К мельчайшим относят фирмы с числом занятых от 1 до 25 чел., к мелким – от 25 до 99. Во Франции малыми считаются предприятия, на которых численность занятых не превышает 500 чел. и годовой оборот до взимания налогов, оцененный на момент закрытия итогового баланса, ниже 20 млн евро. Причем в различных отраслях экономики размер фирмы оценивается по-разному. Если в сельском хозяйстве и пищевой промышленности фирмы с занятостью свыше 200 чел. считаются крупными, то в отрасли производства оборудования предел численности – 500 чел.

В Индии главным критерием при отнесении субъекта хозяйствования к малому бизнесу является размер основного капитала, который недолжен превышать 3,5 млн рупий (а для постоянных субподрядчиков крупных компаний – 4,5 млн рупий). Число занятых в Индии не служит ограничителем размера предприятия в связи с перенасыщенностью рынка труда. В Германии, в соответствии с классификацией Федерального министерства хозяйства, к малым относят фирмы с числом занятых до 49 человек и ежегодным оборотом менее 1 млн евро. В США федеральным законом о малом предпринимательстве установлено, что малая фирма – это фирма, имеющая одного или нескольких владельцев, с числом занятых не больше 500 чел., величиной активов не больше 5 млн долл. и годовой прибылью не более 2 млн долл. В зависимости от количества нанятых работников все предприятия в США делятся на: наименьшие – 1-24 занятых; малые – 25-99 занятых; промежуточные – 100-499 занятых; крупные – 500-999 занятых; крупнейшие – 1000 и более занятых.

В России, в соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», установлены критерии отнесения всех участников рыночных отношений к субъектам малого и среднего предпринимательства, основные из которых – средняя численность работников и выручка от реализации товаров (работ, услуг) (таблица 2). При этом категория субъекта малого или среднего предпринимательства определяется в соответствии с наибольшим по значению условием: выручкой или численностью работников. Таким образом, субъектами малого предпринимательства в России признаются попадающие под вышеназванные параметры потребительские кооперативы, коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Таблица 2

Критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства

Показатель	Микро-	Малые	Средние
Средняя численность работников за предшествующий календарный год, чел.	до 15	до 100	от 101 до 250
Предельные показатели выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год, млн руб.	60	400	1000
Критерий независимости происхождения	Доля участия в уставном (складочном) капитале не должна превышать 25% для хозяйствующих субъектов, не являющихся малыми и средними предприятиями, иностранных юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, а также общественных и религиозных организаций		

Источник: Постановление Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

Следует отметить, что применительно к малым субъектам хозяйственной деятельности, осуществляющим сельскохозяйственное производство в сельской местности, используется определение «малые формы хозяйствования», к которым относятся: крестьянские (фермерские) хозяйства; индивиду-

альные предприниматели, занимающиеся сельскохозяйственным производством; личные подсобные хозяйства граждан; сельскохозяйственные потребительские кооперативы. При этом необходимо отметить, что личные подсобные хозяйства (ЛПХ) – форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, ведутся гражданином и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства. Таким образом, можно говорить о том, что из всех субъектов малых форм хозяйствования качественные критерии и черты малого предпринимательства в сельской местности присущи в большей мере крестьянским (фермерским) хозяйствам.

Согласно имеющимся оценкам, по крайней мере, 90% всех фермерских хозяйств в мире являются семейными. Семейное фермерское хозяйство является доминирующей формой ведения сельского хозяйства в большинстве стран. В размерах они варьируются от крошечных натуральных хозяйств до крупномасштабных коммерческих предприятий и производят широкий ассортимент пищевых продуктов и товарных сельскохозяйственных культур в самых различных агроэкологических условиях. Продовольственной и сельскохозяйственной организацией объединенных наций дано следующее определение понятия семейного фермерства: «Семейное фермерское хозяйство включает в себя все виды семейной сельскохозяйственной деятельности, это способ организации сельскохозяйственного, лесного, рыбного, пастбищного и аквакультурного производства, осуществляемый и управляемый семьей и опирающийся преимущественно на труд членов семьи, как женщин, так и мужчин. Семья и ферма взаимосвязаны, совместно развиваются и объединяют экономические, экологические, социальные и культурные функции».

Для большинства мелких фермеров переход от мелкомасштабного натурального хозяйства к инновационному товарному производству сопряжен с определенными трудностями. Выходу малых семейных фермерских хозяйств на рынок могут воспрепятствовать два фактора, один из которых – отсутствие доступа к производственным активам, финансированию и технологиям, что не позволяет фермерам генерировать товарные излишки и повышать стоимость производимой продукции. Вторым фактором, порой непреодолимым, являются чрезмерно высокие расходы в связи с выходом на рынки, особенно в удаленных районах. Преодоление этих барьеров зависит в основном от государственных инвестиций в физическую и организационную рыночную инфраструктуру. Также важно и развитие эффективных организаций производителей и кооперативов – благодаря экономии за счёт масштаба они могут внести решающий вклад в сокращение операционных расходов, связанных с переходом к рынку.

Попытки повысить производительность малых сельскохозяйственных предпринимателей без одновременного укрепления их связей с рынком дадут ограниченные результаты. В связи с чем, основными путями интеграции мелких фермеров в рынок является поддержка инклюзивного развития рынков, предполагающая включение сельского населения в качестве потребителей, клиентов или покупателей со стороны спроса, и в качестве сотрудников, производителей и предпринимателей со стороны предложения на разных этапах цепочки создания стоимости. В сельском хозяйстве инклюзивный подход к бизнесу может способствовать включению мелких собственников в производственно-сбытовые цепи среднего и крупного бизнеса. В современной рыночной экономике малые формы хозяйствования в аграрной экономике занимают важное место, поставляя значительную часть продовольственной продукции, создают источники дохода и очень востребованные рабочие места в самом избыточном трудовыми ресурсами секторе экономики – агропромышленном комплексе. Практика показывает, что малые формы хозяйствования отличаются своей высокой способностью к адаптации в условиях динамично меняющейся среды быстро настраиваются под волатильную рыночную ситуацию, предоставляют возможности оперативно реализовать различные бизнес-планы, идеи, новации, привлекают к этому значительную часть населения сельской местности.

Проблемы развития и регулирования малых форм хозяйствования стали по особому актуальными в условиях постоянно осуществляемых экономических трансформаций, в связи со стремлением правительства повысить роль социальных ориентиров, на основе создания на селе благоприятного климата малому предпринимательству. Следует отметить, что законодательно установленный особый статус малого предпринимательства говорит о приоритетности развития именно этого сегмента экономики, в связи с чем возникает необходимость совершенствования системы государственного регулиро-

вания, при этом принадлежность к группе малого предпринимательства должна обеспечивать хозяйствующим субъектам преимущества в выборе режимов налогообложения, льготного доступа к кредитным ресурсам, получение преференций и финансовой поддержки со стороны государства для создания равных конкурентных условий.

В большинстве стран основной целью поддержки малого и среднего предпринимательства является не прямое субсидирование предприятий или обеспечение их финансовыми ресурсами, а создание благоприятных условий для комфортного функционирования, а также облегчение доступа к заемным ресурсам (прежде всего, посредством реализации гарантийных программ). В странах с наиболее развитым сегментом малого и среднего предпринимательства регулятивные практики сводятся к минимуму: упрощается система регулирования и пересматриваются нормы, предъявляемые к малому и среднему бизнесу, как в производственном секторе, так и в сфере торговли. При этом налоговая политика в отношении малых и средних предприятий отличается особой лояльностью. Ярким примером гибкой налоговой политики по отношению к малому и среднему бизнесу является практика налоговых льгот в области инновационной деятельности, принятая в Великобритании.

В качестве особых мер поддержки сектора малого предпринимательства используются целевые кредиты с льготными условиями. В ряде стран существуют государственные кредиты экспортно ориентированным предприятиям. К наиболее действенным мерам по поддержке малого и среднего предпринимательства, принятым в мировой практике, которые могут быть адаптированы в России можно отнести:

1. Налоговые льготы для приоритетных для экономики страны отраслей, а также предоставление налоговых льгот инвесторам, осуществляющим вложения в малые и средние предприятия. Повышение налоговой самостоятельности муниципалитетов.
2. Упрощение системы регулирования и актуализация норм, предъявляемых к малому бизнесу.
3. Обеспечение малому и среднему бизнесу доступа к государственному заказу.
4. Проведение политики поощрения муниципалитетов к реализации собственных программ поддержки предпринимательства.
5. Увеличение объемов государственных гарантий (и размера гарантийного покрытия) по инвестиционным кредитам, в том числе привлечение пенсионных фондов для расширения системы гарантийной поддержки.
6. Предоставление целевых льготных кредитов (в том числе инновационным, экспортоориентированным и производственным предприятиям). А также проведение политики сглаживания сезонных циклов в отношении малого и среднего предпринимательства в сельскохозяйственной сфере.
7. Внедрение специальных программ, поощряющих уже добившихся успеха бизнесменов передавать свой опыт начинающим предпринимателям, в обмен на предоставление определенных льгот.
8. Создание гибкой системы государственной поддержки, предусматривающей предоставление денежных средств малым и средним предприятиям в условиях замедления экономики и развитие системы оздоровления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малый и средний бизнес в 2012 году: Международный опыт регулирования и финансирования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mspbank.ru/userfiles/files/researches/MSB_int-new.pdf (дата обращения 11.08.2015 г.).
2. Национальная экономика / Под ред. П.В. Савченко. М.: Экономистъ, 2005. 495 с.

Ушивец Е.Н.

ИННОВАЦИОННЫЙ КЛИМАТ МЕГАПОЛИСА И ПРИНЦИПЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье анализируются причины, определяющие возрастание требований к формированию инновационного климата, обеспечивающего эффективное функционирование экономики мегаполиса. На основе этого автором выделяются основные принципы практической деятельности по совершенствованию инновационного развития мегаполиса.*

Ключевые слова. *Инновации, инновационный климат, развитие, мегаполис, государственное регулирование, эффективность.*

Ushivez E.N.

INNOVATIVE CLIMATE OF THE MEGACITY AND THE PRINCIPLES OF ITS DEVELOPMENT

Abstract. *The article analyzes the causes that determine the growth of requirements to create an innovative climate. It ensures the efficient functioning of the economy of the megacity. On this basis the author outlines the basic principles of practical activities for the improvement of innovative development of the megacity.*

Key words. *Innovations, innovative climate, development, megacity, state regulation, efficiency.*

✧ ✧ ✧

К концу прошлого столетия важнейшей составляющей, определяющей характер экономического развития, стали инновации и инновационный климат. Именно этим сегодня обеспечивается максимальная эффективность хозяйственной деятельности, значительно превосходящая результативность привлечения дополнительных ресурсов в уже освоенную технику и технологии, а также в сложившуюся систему управления. В условиях глобализации развитие инноваций и инновационного климата становится основой конкурентоспособности любого хозяйствующего субъекта, независимо от его масштабов и специфики деятельности. Рассматривая эту проблему на уровне национального хозяйства или субъектов глобальной экономики, следует отметить, что особая роль, по-прежнему, принадлежит реальному сектору экономики [1, с. 30], несмотря на то, что постоянно возрастает значимость финансового сектора.

Проблемы инновационного развития реального сектора национальной экономики связаны сегодня с необходимостью внедрения инноваций, обеспечивающих, наряду с решением конкретных долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных задач, кардинальное реформирование научно-производственного комплекса, исходя из новых вызовов глобализации. Это требует выявления важнейших условий и факторов, обеспечивающих процессы генерирования, разработки и внедрения инноваций и потребления произведенных с их помощью товаров и услуг. Центральным из этих факторов стано-

---

ГРНТИ 06.75.61
© Ушивец Е.Н., 2015
Евгений Николаевич Ушивец – аспирант кафедры систем технологий 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. (911) 100-00-96. E-mail: Ptsuen2008@gmail.com.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Харламова.
Статья поступила в редакцию 30.08.2015 г.
Для ссылок: Ушивец Е.Н. Инновационный климат мегаполиса и принципы его развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 151-154.

вится наличие инновационного климата. Он формируется за счет развития современных фундаментальных и прикладных научных исследований, конкурентоспособной системы высшего и среднего образования и профессиональной подготовки, действующих правовых и финансовых институтов, эффективного функционирования общественных организаций.

В теоретическом и практическом плане можно выделить несколько подходов к пониманию категории инновационного климата. Первый из них ориентирует на понимание инновационного климата с точки зрения условий функционирования и возможности создания и потребления инноваций исследуемым хозяйствующим субъектом или хозяйственной системой. Согласно второму подходу, в инновационном климате объединяются факторы, оказывающие прямое или косвенное, а также внешнее или внутреннее, по отношению к исследуемой хозяйственной системе или хозяйствующему субъекту, влияние на реализацию имеющегося у него инновационного потенциала. Третий подход исходит из представления об инновационном климате, как интегральном показателе, с помощью которого можно определять состояние среды, обеспечивающей и стимулирующей инновационный тип развития. В рамках четвертого подхода инновационный климат рассматривается как элемент (подсистема) организационной культуры исследуемой хозяйственной системы или хозяйствующего субъекта.

Используя по отношению к мегаполису в качестве базового второй подход, следует внешними факторами считать факторы макро- и мегаэкономики, а внутренними – региональные факторы, присущие мегаполису, и возможности, которыми располагают хозяйствующие субъекты, находящиеся на его территории (мезо- и микрофакторы). Характер внешнего воздействия определяется сегодня процессами глобализации. При этом на национальную хозяйственную систему оказывают влияние как экономические, так и социальные, технологические, а также политические факторы [6, с. 13]. Значение внутренних факторов определяется их возможностью воздействовать на процессы генерирования, распространения и внедрения инноваций в хозяйственную деятельность, а также потребления произведенных с их помощью товаров и услуг.

При исследовании инвестиционного климата мегаполиса должны использоваться также элементы отраслевого и территориального подхода, что даст возможность учета такого параметра, как совокупность располагаемых ресурсов (экономических, финансовых, научно-технических, административных, социальных и др.). Влияние совокупности факторов может как способствовать инновационному процессу, так и противодействовать ему на уровне отдельных хозяйствующих субъектов и мегаполиса в целом, что, в конечном счете, определяет характер развития всей национальной экономики. Это предполагает [3, с. 81]:

- создание новых или производство модернизированных товаров и услуг на основе продуктовых и технологических инноваций;
- трансформацию общественных отношений на базе социальных и кадровых инноваций;
- создание новых способов и механизмов продвижения на основе маркетинговых инноваций;
- разработку новых приемов и инструментов менеджмента в рамках управленческих инноваций;
- приобретение патентов, ноу-хау;
- совершенствование практики коммерциализации инноваций и т.д.

Благоприятный инновационный климат должен опираться на атмосферу сотрудничества и доверия, основанную на поддержке творчества и совместной поисковой работы государства и бизнеса, производителей и потребителей, непосредственно заинтересованных в развитии инноваций. Этим определяются условия, обеспечивающие формирование инновационного климата в заданном направлении. К ним можно отнести:

- обоснованность выбора приоритетов инновационного развития;
- эффективность распределения и использования всех видов ресурсов, исходя из установленных приоритетов;
- построение (совершенствование) экономического механизма, стимулирующего инновационную активность всех хозяйствующих субъектов на основе эффективного использования экономических инструментов и правовой поддержки их деятельности;
- учет экономических и неэкономических интересов отдельных хозяйствующих субъектов (производителей и потребителей), мегаполиса в целом, а также всей национальной экономики. При этом оценивается конкурентоспособность страны в мировой экономике, что отражается в различных рейтингах и характеризуется увеличением ее доли в мировом ВВП.

Исходя из характера проблемы, рассматриваемой в данной статье, считаем необходимым обратить особое внимание на возрастающую роль мезоэкономического уровня, применительно к особенностям мегаполиса. Это объясняется тем, что в современной глобальной экономике мегаполисы рассматривают в качестве полноправных субъектов глобализации, которые, наряду с ТНК, являются ее проводниками. Это, в свою очередь, оказывает влияние на характер и направленность развития национальной экономики и каждого отдельного хозяйствующего субъекта [5, с. 173]. Вследствие этого инновационный климат мегаполиса должен быть проводником национальных интересов, позволяющим увязывать национальные и региональные интересы, а также интересы первичных хозяйствующих субъектов. Это предполагает наличие собственной инновационной стратегии, не только отражающей специфику и роль того или иного мегаполиса, но и стимулирующей инновационное развитие сопредельных с ним регионов (территорий) и страны в целом [4, с. 168].

В этой связи необходимо отметить, что формирование инновационного климата, который соответствовал бы лучшим мировым стандартам и удовлетворял интересы всех хозяйствующих субъектов, зависит не только от федеральных властей, но и от администрации мегаполиса. Это предполагает активизацию работы в области научно-технической и промышленной политики, направленной на расширение потребности в инновациях. Ее результатом должно стать обеспечение дополнительных конкурентных преимуществ мегаполиса и усиление его инвестиционной привлекательности. Таким образом, можно говорить об особой роли инновационных систем мезоэкономического уровня в развитии экономики мегаполиса. Они оказывают позитивное влияние на обеспечение желаемой направленности экономического роста, что в настоящее время следует рассматривать как специфическую задачу управления региональной и национальной экономикой [7, с. 12].

Подсистемные элементы инновационной системы мегаполиса интегрируются на основе определенного набора связей и экономических отношений, формирующих способность удовлетворять потребности мегаполиса в инновациях. В процессе функционирования этой системы формируются необходимые условия для генерирования новых идей и их трансформации в инновационные продукты и технологии, тем самым, стимулируется инновационное развитие мегаполиса. При этом следует исходить из того, что конечной целью совершенствования инновационного климата является не столько получение высоких финансовых результатов, сколько обеспечение эффективного социально-экономического развития. Для этого, в рамках институционального подхода, необходимо организовать работу по следующим направлениям [2, с. 52]:

1. Совершенствование процессов взаимодействия между всеми хозяйствующими субъектами, занимающимися разработкой и внедрением инноваций в производственно-хозяйственную деятельность, а также потреблением инновационных товаров и услуг;
2. Совершенствование организации управления инновационными процессами в мегаполисе;
3. Развитие рынков инновационных товаров;
4. Обеспечение свободного доступа к ресурсам, активизирующим инновационную деятельность;
5. Совершенствование нормативно-правового обеспечения, позволяющего активизировать инновационные процессы;
6. Развитие информационно-консультационного обеспечения инновационных процессов;
7. Развитие кадрового обеспечения инновационной деятельности.

Практическая реализация указанных направлений во многом определяется эффективностью системы управления хозяйственной жизнью мегаполиса и тем инновационным потенциалом, которым он обладает. Важная роль здесь принадлежит не только администрации мегаполиса, но и муниципальным органам власти, общественным организациям. При этом определяющем фактором является сочетание экономических интересов различных субъектов, разрабатывающих и внедряющих инновации и доводящих их до стадии коммерциализации на основе комплексного влияния научно-технического потенциала, соответствующей инфраструктуры и социально-культурной среды.

Исходя из этого, можно сформулировать принципы формирования и развития инновационного климата:

1. Поддержка процессов непрерывного комплексного социально-экономического развития на основе инноваций, объединяющая количественные и качественные составляющие. Количественные составляющие характеризуются численным ростом субъектов хозяйствования и появлением в хозяйственной системе новых типов интегрированных структур, которые могут быть представлены холдин-

гами, корпорациями, кластерами, финансово-промышленными группами, особыми экономическими зонами и т.д. Качественные составляющие обусловлены возрастанием интереса к разработке и внедрению инноваций.

2. Регулирование процесса инновационного развития в условиях несовпадения объемов спроса и предложения ресурсов. Реализация этого принципа должна опираться на диагностику процессов, функционирование институциональных механизмов и сопровождение реализации приоритетных инновационных проектов.

3. Взаимодействие между хозяйствующими субъектами на основе сочетания рыночных и административных методов. Несмотря на присутствие здесь административной составляющей, реализация этого принципа должна базироваться на конкурентных отношениях. При этом наличие конкурентных преимуществ в организации инновационной деятельности определяется рыночной средой. Обеспечение добросовестной конкуренции здесь следует рассматривать как важнейшее условие создания благоприятного инновационного климата.

На основе практического применения этих принципов может быть сформирован действенный механизм формирования инновационного климата, способствующего удовлетворению интересов первичных хозяйствующих субъектов, администрации мегаполиса и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. 386 с.
2. *Долгополов М.В., Песоцкая Е.В.* Активизация венчурной деятельности в промышленном секторе: кластерный подход // Современные аспекты экономики. 2011. № 5 (152). С. 48-54.
3. *Монастырный Е.А., Пушкаренко А.Б., Чистякова Н.О.* Методические подходы к оцениванию эффективности деятельности инфраструктуры инновационной системы региона // Инновации. 2009. № 6. С. 79-85.
4. *Палкина М.В., Есин С.Ю.* Оценка эффективности реализации региональной системы управления инновационным развитием промышленного комплекса региона // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. 2010. № 1. С. 166-172.
5. *Плотников В.А., Жигунов В.П.* Институты и их влияние на экономический рост // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 5 (56). С. 170-178.
6. *Харламов А.В.* Развитие теории о хозяйстве и глобальные проблемы экономики // Общество. Среда. Развитие. 2013. № 3. С. 11-14.
7. *Харламов А.В., Харламова Т.Л.* Особенности государственного управления национальной экономикой в период глобализации // Вестник НГУЭУ. 2015. № 1. С. 10-17.

Фунтикова Е.С.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ТОРГОВЫХ СЕТЯХ С РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ

Аннотация. *В статье проведено исследование системы контроллинга в торговых сетях с дивизионально-региональной структурой. Доказано, что контроллинг обеспечит стратегическую направленность управленческих воздействий на результат торговой деятельности, определены наиболее общие требования к разрабатываемым системам контроллинга, разработана схема взаимодействия модуля контроллинга и модуля системы сбалансированных показателей.*

Ключевые слова. *Контроллинг, торговые сети, региональная диверсификация, организационная структура, модуль контроллинга.*

Funtikova E.S.

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF CONTROLLING SYSTEM IN RETAIL CHAINS WITH REGIONAL DIVERSIFICATION

Abstract. *In the article a research of the introduction of controlling in trade networks with divisional-regional organizational structure is conducted. Nowadays one of the most advanced tools of management of commercial enterprises in improving of management efficiency and elaboration of systems of planning, accounting, control and analysis is controlling. The most common requirements to developed systems of controlling are defined. In the article the scheme of controlling the interaction module and SBS-module (module of system of balanced scorecard) with the ERP-system, allowing to carry out any necessary analysis, is elaborated.*

Keywords. *Controlling, trade chains, regional diversification, organizational structure, controlling module.*

✧ ✧ ✧

В настоящее время преобладающей формой функционирования ритейла в таких мегаполисах как Москва и Санкт-Петербург являются торговые сети. Высокий уровень конкуренции обуславливает достаточно активную экспансию федеральных торговых сетей на перспективные рынки городов Российской Федерации. В связи с этим представляется практически значимой разработка механизма внедрения системы контроллинга в корпоративных торговых сетях с дивизионально-региональной структурой. Прежде всего, следует определить наиболее значимые характеристики данного типа сетей, оказывающие наиболее сильное влияние на внедряемую систему контроллинга и сформулировать требования к самой системе, которые должны разрабатываться с учетом этих факторов.

ГРНТИ 06.71.15
© Фунтикова Е.С., 2015
Евгения Сергеевна Фунтикова – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 195220, Санкт-Петербург, пр. Науки, 19-2-287 (Russia, St. Petersburg, Nauki av., 19-2-287). Тел.: 8 (812) 310-36-94. E-mail: funtikova_e_s@mail.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.А. Курочкиной.
Статья поступила в редакцию 11.09.2015 г.
Для ссылок: Фунтикова Е.С. Организационные аспекты внедрения системы контроллинга в торговых сетях с региональной диверсификацией // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 155-159.

В настоящее время дивизионально-региональная организационная структура используется многими отечественными торговыми сетями. Примером могут служить X5 Retail Group, РИВ ГОШ и др. Особенностями таких компаний являются: значительные объемы товарооборота (более $300 млн в год), большая численность сотрудников (штат, как правило, превышает 1500 человек), широкий товарный ассортимент (например, в сетях, специализирующихся на парфюмерной продукции, количество номенклатурных позиций может превышать 15000 наименований). Отличительной их особенностью является ориентация на различные региональные рынки сбыта, каждый из которых имеет свою специфику и требует детальной проработки маркетинговой и ассортиментной политики. При этом конкурентная борьба, как правило, осуществляется с подобными федеральными сетями с аналогичным ассортиментом. Небольшие местные компании не могут составить им серьезной конкуренции, так как не обладают соответствующими ресурсами, и не имеют возможности поддерживать широкий ассортимент товаров. В таких сетях особое внимание уделяется действиям конкурентов на каждом потенциальном рынке.

При использовании дивизионально-региональной организационной структуры в таких компаниях возникают две наиболее острых проблемы: во-первых, происходит дублирование функций центрального офиса региональными дивизионами; во-вторых, каждый из региональных дивизионов заботится, в первую очередь, о своих интересах и часто представляет собой практически отдельное предприятие, никак не ориентированное на достижение общих целей организации. Следствием «выхода» отдельных региональных дивизионов из общей системы управления предприятием является разработка руководством этих дивизионов собственных моделей бизнес-процессов. Последние могут быть не только малоэффективными, но и способны оказывать отрицательное воздействие на результаты работы всего предприятия (например, введение увеличенных нормативов на время отгрузки). По нашему мнению, средством решения возникающих проблем является внедрение системы контроллинга, разработанной с учетом специфики конкретного торгового предприятия.

В рамках системного управления контроллинг должен обеспечивать стратегическую направленность управленческих воздействий на показатели и критерии, влияющие на результаты хозяйственной деятельности предприятий торговли. При организации системы контроллинга розничных торговых сетей, прежде всего, необходимо принять решение о создании службы контроллинга или передать функции контроллинга ряду структурных подразделений (финансовому отделу, экономическому отделу и др.) [3, 4, 12].

Наиболее общие требования к разрабатываемым системам контроллинга приведены на рисунке 1. После разработки основных требований к системе контроллинга необходимо определить ее организационную структуру. Прежде всего, принимается решение о том, какая структурная единица будет осуществлять контроллинг на предприятии (департамент, отдел, служба или просто один контролер [1]). На этом этапе также определяются функциональные и административные связи межу структурными подразделениями компании. Для рассматриваемого типа сетей наиболее приемлемой, с нашей точки зрения, является организационная структура системы контроллинга, при которой в центральном офисе сетевого предприятия торговли создается департамент (служба) контроллинга.

Целью департамента является осуществление контроллинга на предприятии [5]. В состав департамента контроллинга входят следующие отделы контроллинга: закупок; сбыта; финансового; логистики; маркетинга; персонала. Директор департамента контроллинга подчиняется генеральному директору (председателю совета директоров) предприятия, что обеспечивает оперативное принятие управленческих решений и своевременную постановку целей для департамента контроллинга. Директору департамента контроллинга подчиняются главы отделов департамента контроллинга, в ведении которых находятся сотрудники соответствующих отделов. Состав и численность сотрудников отделов контроллинга определяется исходя из целей, поставленных перед департаментом контроллинга. Узкая специализация отделов на конкретном направлении контроллинга обеспечивает более глубокое понимание проблем каждого из направлений соответствующего отдела, что позволяет разрабатывать новые инструменты контроллинга для каждого из них.

В каждом из региональных представительств компании находится региональный контролер, который обеспечивает организацию контроллинговой деятельности в рамках подведомственного региона. Региональные контроллеры административно подчиняются директору департамента контроллинга, а функционально – директорам региональных представительств, что позволяет региональным дирек-

торам получать консультации и использовать контролера для решения различных проблем дивизиона. Административная связь с департаментом контроллинга обеспечивает связь дивизиона с центральным офисом, благодаря чему существует постоянное взаимодействие с центральным офисом и реализуется единая стратегия развития предприятия.

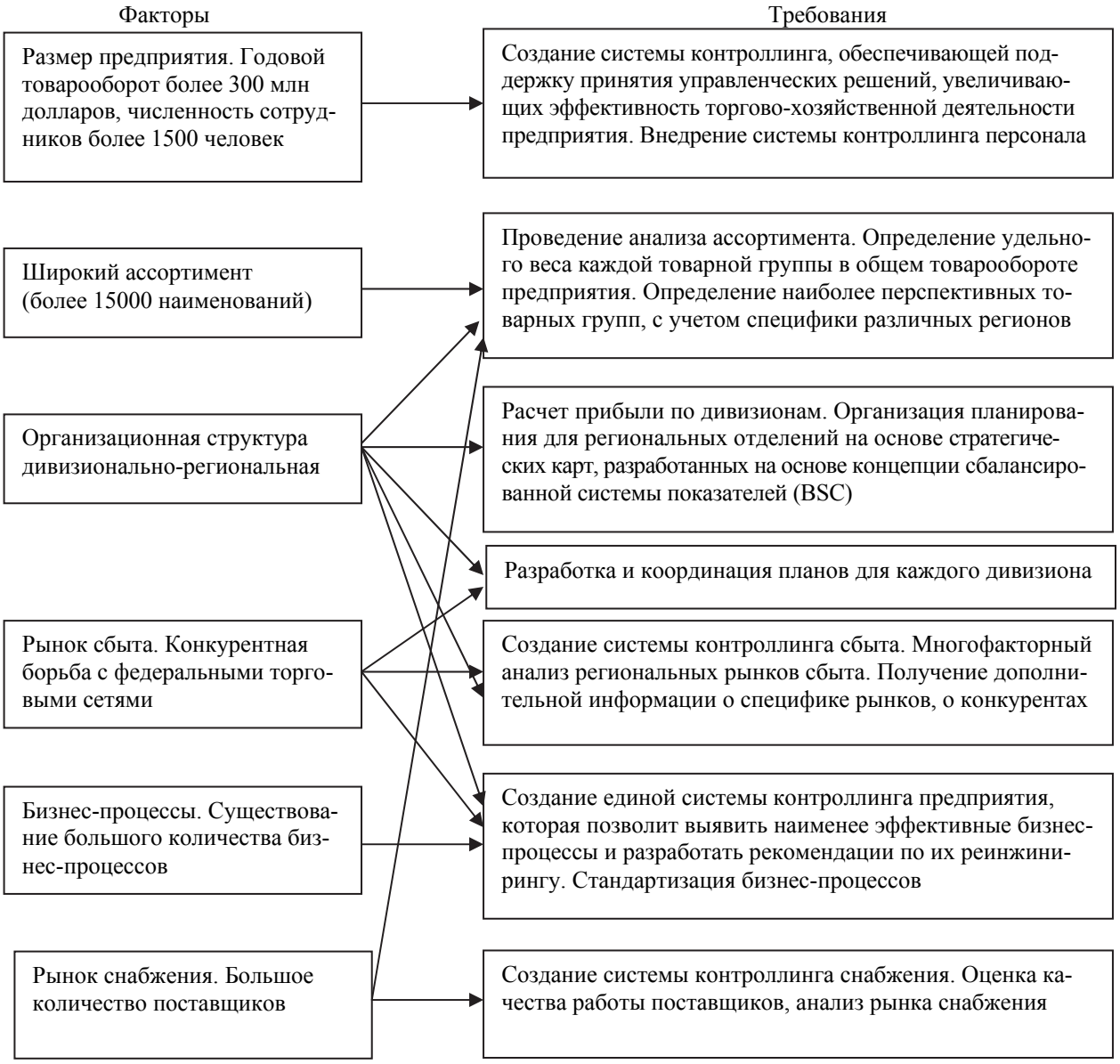


Рис. 1. Взаимосвязь между факторами и требованиями к системе контроллинга

Информационную платформу разработанной системы контроллинга может формировать различное программное обеспечение [7, 9]. Внедрение в ERP-систему двух новых модулей – модуля контроллинга и модуля системы сбалансированных показателей, требует более детального рассмотрения принципов их функционирования. В ERP-систему информация попадает из двух источников: первый – ввод информации в ERP-систему сотрудниками предприятия, второй – поступление информации из внешних источников. Под внешними источниками информации понимается поступление данных от поставщиков или клиентов. Эта возможность может быть реализована в том случае, если бизнес-партенры компании используют аналогичные системы комплексного управления предприятием. Стандартные модули ERP-системы, как правило, не производят какой-либо дополнительной обработ-

ки информации, а лишь используют ее при формировании стандартных отчетов. Таким образом, взаимодействие между хранилищем информации (базой данных) и стандартными модулями ERP-системы осуществляется по принципу «запрос-отчет» (пользователь запрашивает интересующий его отчет, а система автоматически его формирует) [2, 6, 8].

Функционирование модуля контроллинга и ССП-модуля (модуль системы сбалансированных показателей) осуществляется по более сложной схеме. При создании запроса сотрудниками департамента контроллинга в модуле контроллинга или ССП-модуле система формирует запрос в модуль формирования отчетов. В нем сотрудник предприятия выбирает все показатели, необходимые для принятия эффективного управленческого решения. Отличие модуля формирования отчетов от стандартного набора отчетов ERP-системы заключается в том, что он позволяет добавлять новые показатели, для расчета которых могут быть использованы как стандартные показатели ERP-системы, так и созданные специально, удовлетворяющие потребностям конкретного предприятия. Схема взаимодействия модуля контроллинга и ССП-модуля с ERP-системой представлена на рисунке 2.

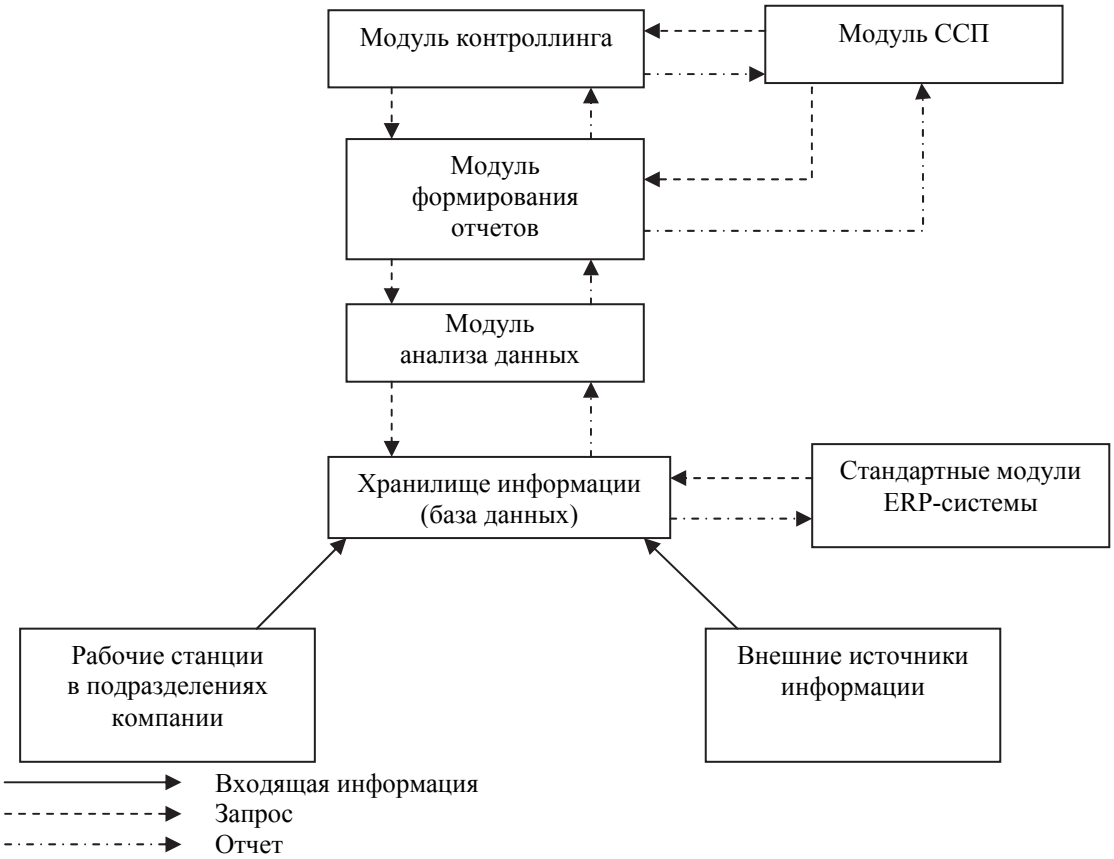


Рис. 2. Схема взаимодействия модуля контроллинга и ССП-модуля с ERP-системой

В структуре отчетов обязательно должны содержаться плановые величины и допустимые отклонения. Лишь в этом случае можно добиться максимального эффекта от полученной информации. При использовании информации из модуля анализа данных имеется возможность осуществлять любой необходимый анализ. В этом случае пользователь может вводить в систему новые показатели, формулы их расчета и т.д. [10, 11, 13]. Наиболее существенным условием корректной работы модуля анализа данных, является наличие в системе исходных данных необходимых для расчета заданного показателя. Эти данные могут быть получены как из стандартных модулей ERP-системы, так и введены отдельно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бальтцер Б., Хойссер Л.* Инструменты контроллинга в науке и на практике // Контроллинг. 2014. № 4 (54). С. 14-19.
2. *Бикмаева А.В., Павленков М.Н.* Технология контроллинга оценки влияния внешних факторов на развитие предприятия // Актуальные вопросы экономических наук: материалы междунар. науч. конф. (г. Уфа, октябрь 2011 г.). Уфа: Лето, 2011. С. 99-102.
3. *Борисенко В.П.* Методология контроля в процессе стратегического аудита // Контроллинг. 2013. № 1 (47). С. 23-28.
4. *Бородушко И.В., Васильева Э.К.* Стратегическое планирование и контроллинг. СПб.: Питер, 2006.
5. *Дайле А.* Практика контроллинга. М.: Финансы и Статистика, 2003.
6. *Клементьева Е.Д., Мазурин Э.Б.* Требования к показателям, используемым в звеньях управления // Контроллинг. 2014. № 4 (54).
7. *Лапушкин И.И.* Механизм формирования структуры процессов // Контроллинг. 2014. № 3 (53). С. 17-22.
8. *Слуцкий М.Л.* Контроллинг как система повышения эффективности управления промышленным предприятием. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
9. *Фалько С.Г.* Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008.
10. Фалько С.Г. Трансформация инструментов контроллинга в современных условиях // Контроллинг. 2014. № 1 (51).
11. *Фалько С.Г., Болтенко А.В.* Организационно-методический комплекс контроллинга сервисного центра // Контроллинг. 2013. № 2 (48).
12. *Фунтикова Е.С.* Организация системы контроллинга в розничных торговых сетях // Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 16-17 апр. 2015 г. Минск: Междунар. ун-т «МИТСО», 2015. С. 459-461.
13. *Ялунер Е.В.* Основы формирования системы стратегического планирования социально-экономического развития предприятий сферы услуг. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011.

Цветков Н.Н.

РОССИЙСКО-ГЕРМАНСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В КОНТЕКСТЕ САНКЦИЙ

Аннотация. *В статье рассматриваются российско-германские торгово-экономические отношения на современном этапе. Рассматривается развитие торгово-экономических отношений между двумя государствами до введения взаимных санкций, а также в их условиях. Анализируется природа санкций, их суть, влияние на основные торгово-экономические показатели между двумя государствами. Делается вывод, что санкции повлияли на торгово-экономические отношения между Россией и Германией на данный момент, в целом, незначительно.*

Ключевые слова. *Россия, Германия, Европейский Союз, экономические отношения, торговля, санкции.*

Tsvetkov N.N.

CURRENT TRADE AND ECONOMIC RELATIONS OF RUSSIA AND GERMANY IN THE CONTEXT OF SANCTIONS

Abstract. *This article discusses the current stage of trade and economic relations between Russia and Germany. History and development of these trade and economic relations is studied from two main perspectives: before the mutual sanctions were imposed and during this period. It also analyzes the nature of the sanctions, their essence and the impact on the main trade and economic indicators between the two countries. A conclusion is made that sanctions in general did not have a considerable influence on the current trade and economic relations between Russia and Germany.*

Key words. *Russia, Germany, European Union, economic relations, trade, sanctions.*

✧ ✧ ✧

Германия во все времена являлась одним из главных торговых партнёров России. Современный период, после распада Советского Союза, – не исключение. Германия являлась лидером во внешнеторговом обороте России до 2009 года, занимала второе место в 2011 году (после Китая), третье место в 2010 и с 2012 по 2014 гг. после Китая и Нидерландов (табл. 1). Развивалось и инвестиционное сотрудничество между двумя странами, как на уровне компаний, так и на уровне государств (табл. 2). Наиболее крупным межгосударственным проектом стал «Северный поток» – магистральный газопровод между странами, проходящий по дну Балтийского моря. Германия с 1996 по 2013 гг. каждый год входила в семёрку лидеров по инвестициям в экономику России, при этом была абсолютным лидером в 1998 и 2002 гг. и ещё четыре раза входила в тройку ведущих стран-инвесторов.

ГРНТИ 06.51.51
© Цветков Н.Н., 2015
Николай Николаевич Цветков – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 458-97-64. E-mail: ntfin14390@mail.ru.
Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, доц. С.И. Рекорд.
Статья поступила в редакцию 20.09.2015 г.
Для ссылок: Цветков Н.Н. Российско-германские торгово-экономические отношения на современном этапе в контексте санкций // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 160-163.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот России и Германии в 1995–2014 гг. (млн долл.)

Год	Оборот	Год	Оборот
1995	12691	2005	33008
1996	11263	2006	42962
1997	13703	2007	52880
1998	11205	2008	67279
1999	10407	2009	39912
2000	13130	2010	52381
2001	15002	2011	71841
2002	14658	2012	73300
2003	18532	2013	74944
2004	23871	2014	70087

Источник: Росстат (Российские статистические ежегодники).

Таблица 2

Инвестиции Германии в экономику России в 1996–2013 гг. (млн долл.)

Год	Инвестиции	Год	Инвестиции
1996	332	2005	3010
1997	1647	2006	5002
1998	2848	2007	5055
1999	1695	2008	10715
2000	1468	2009	7366
2001	1237	2010	10435
2002	4001	2011	10264
2003	4305	2012	7202
2004	1733	2013	9157

Источник: Росстат (Российские статистические ежегодники).

В целом, торговые, экономические и инвестиционные отношения между двумя государствами всегда развивались в положительном ключе, однако в настоящее время они осложнились по политическим причинам, в связи с присоединением Крыма и Севастополя к России и событиями в восточных областях Украины. Против России Европейским Союзом были введены торгово-экономические санкции от имени Европейского Союза. При этом часть санкций была наложена властями Германии. Так, Германия прекратила экспорт оборонной (21 марта 2014 года) и военной (24 апреля 2014 года) продукции. От участия в Петербургском международном экономическом форуме 2014 года отказались главы многих немецких компаний: Siemens, Deutsche Bank, E.On, Ruhrgas, Wintershall. Руководство Siemens было резко раскритиковано в Германии за встречу с Владимиром Путиным в марте 2014 года в Москве, сразу после крымского референдума.

В свою очередь, Российская Федерация посредством Указа Президента от 6 августа 2014 года № 560 ввела запрет на ввоз сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых являются страны Европейского Союза (Германия в их числе), Норвегия, США, Канада и Австралия [9]. Правительству России Президент поручил определить перечень видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, в отношении которых вводится данное решение. В Постановлении Правительства от 7 августа 2014 года № 778 был определён перечень, в него вошли товарные позиции и/или субпозиции следующих товарных групп ТН ВЭД ТС [5]: 02 – мясо и пищевые мясные субпродукты; 03 – рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные; 04 – молочная продукция; яйца птиц; мёд натуральный; пищевые продукты животного происхождения, в другом месте не поименованные и не включённые; 07 – овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды; 08 – съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь; 16 – готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных; 19 – готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия; 21 – разные пищевые продукты.

Чуть позже, 20 августа 2014 года, Правительство приняло Постановление № 830, где данный перечень подвергался корректировке, но – опять же – это было сделано в рамках данных восьми товарных групп [6]. Впоследствии, 25 июня 2015 года Правительство РФ приняло Постановление № 625 о внесении изменений в Постановление от 7 августа. Согласно нему срок действия ограничений на поставку «санкционных товаров» продлевается до 5 августа 2016 года [7].

Экономические потери от введения контрсанкций России затронули, естественно, и Германию, как одного из главных партнёров Российской Федерации. Согласно расчетам автора, в Северо-Западном федеральном округе импорт из Германии товарных групп, которые попали под санкции, упал в четвёртом квартале 2014 года в 2 раза по сравнению с первым кварталом 2014 года (табл. 3). Следует отметить, что не все товарные субпозиции подпадают под ответные меры России, однако более детальная статистика по региону отсутствует, поэтому изменения в торговле рассматриваются в целом по товарным группам.

Импорт Северо-Западного федерального округа из Германии в 2014 году составил 5293,2 млн долларов, импорт товаров товарных групп, попавших под санкции – почти 165 млн долларов, что составило всего 3,11% от общего объёма импорта в Северо-Западный федеральный округ из Германии (табл. 4). В странах-партнёрах по ЕС этот показатель превышал уровень в 10%. К тому же доля импорта Германии осталась в конце 2014 года примерно на том же уровне, что и по итогам первого полугодия – около 3-4 %.

Таблица 3

Торговля Германии с Северо-Западным федеральным округом (тыс. долл.)

Товарная группа	1 квартал 2014 г.	2 квартал 2014 г.	3 квартал 2014 г.	4 квартал 2014 г.	1 квартал 2015 г.	2 квартал 2015 г.
02	13641,54	8016,11	8098,25	1819,1	н/д	н/д
03	1759,84	433,86	155,2	0	0	0
04	15080,5	7027,19	3209,71	124,85	30,91	14,58
07	1036,78	4133,62	211,8	0	201,67	220,96
08	1301,43	1672,84	677,66	0	0	0
16	294,7	241,69	172,71	81,81	13,89	59,7
19	3219,44	3544,25	4814,11	3093,93	1891,3	7708,3
21	15890,06	16395,72	27594,52	21185,86	10159,25	11868,88
Всего	52224,29	41465,28	44933,26	26305,55	12297,02	19872,42

Источник: Рассчитано автором на основе данных Северо-Западного таможенного управления (www.sztu.customs.ru).

Таблица 4

Страны ЕС – лидеры по импорту «контр-санкционной» продукции в Северо-Западный федеральный округ в 2014 году

Страна	Объём импорта (тыс. долл.) за первое полугодие 2014 года	Доля в общём объёме импорта за первое полугодие 2014 года, %	Объём импорта (тыс. долл.) за 2014 год	Доля в общём объёме импорта за 2014 год, %
Финляндия	195 598,84	17,97	243 522,63	11,79
Польша	155 771,46	19,99	204 424,20	13,58
Нидерланды	139 350,99	21,83	171 900,84	16,16
Германия	94 229,57	3,70	164 928,38	3,11
Дания	91 916,31	52,91	113 820,49	36,29
Испания	89 938,80	19,21	114 885,40	13,57

Источник: Рассчитано автором на основе данных Северо-Западного таможенного управления (www.sztu.customs.ru).

Для России введение продовольственного эмбарго имеет двоякое влияние. С одной стороны, появились возможности для импортозамещения, развития собственного производства, так как доля импортного продовольствия составляла почти 40%, что является критическим уровнем для продовольственной безопасности страны [2]. Кроме того, Россия переориентировалась на поставки продукции из стран Латинской

Америки, государств СНГ, Македонии, Сербии, с Фарерских островов. В то же время, индекс потребительских цен на продовольственные товары по итогам 2014 года составил 115,4% (в 2013 году он составлял 107,3%), то есть уровень инфляции значительно превышал показатели предыдущего года [4].

В целом, российское продовольственное эмбарго не сильно повлияло на общие показатели импорта из Германии в Россию, так как основу его товарной структуры, в первую очередь, составляет продукция машиностроения и химической промышленности (машиностроение – 22,5%, автомобилестроение и автокомпоненты – 21%, химическая промышленность – 8,8%) [8]. Тем не менее, Германия понесла потери в связи с продовольственным эмбарго России: 600-800 миллионов евро недополученной экспортной выручки, кроме того, в Германии упали внутренние цены на свинину, молоко, яблоки и другие продовольственные товары, попавшие под эмбарго, причём цены на яблоки опустились из-за резко возросшего польского импорта [1]. Однако с макроэкономической точки зрения негативный эффект не так велик, в связи с тем, что вклад сельского хозяйства в ВВП Германии составляет около 1%, а доля занятых в секторе составляет лишь 2% [1].

В то же время, нам представляется весьма вероятным сценарий дальнейшего раскручивания «санкционной спирали» и перехода её на новые отрасли экономики, включая машиностроение и химическую промышленность. В этом случае России будет гораздо сложнее переориентироваться на новых поставщиков данной продукции, а у Германии, в свою очередь, потери от недополученной прибыли будут намного превышать потери от продовольственного эмбарго.

Определённые сдвиги в осознании того, что санкции мешают взаимному сотрудничеству между двумя государствами, имеются уже сейчас, в частности, с 4 по 9 октября 2015 г. в Москве пройдет третий Молодёжный форум «Петербургский диалог», на котором будет обсуждаться указанная проблематика. В отличие от 2014 года, в 2015 г. Петербургский международный экономический форум посетило большее число представителей германского бизнеса, такие компании, как Knorr-Bremse AG, Metro AG, TUI AG. На этот раз на форуме присутствовали представители компании Siemens, которая вместе с российским ОАО «РЖД» продлила действовавший с 2011 года контракт по техническому обслуживанию 240 скоростных поездов «Ласточка». Сумма контракта составила 1,7 млрд евро [3].

Анализ российско-германских экономических отношений на современном этапе в контексте торгово-экономических санкций ЕС и ответных мер со стороны России позволяет сделать вывод, что санкции ухудшили показатели взаимной торговли, но, в целом, экономические связи двух стран продолжают развиваться, и на сегодняшний момент главной задачей сторон должно стать недопущение дальнейшего раскручивания «санкционной спирали».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гурков А.* Насколько Германия страдает от продовольственного эмбарго России? [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.dw.com/ru/насколько-германия-страдает-от продовольственного-эмбарго-россии/a-18698399 (дата обращения 14.09.2015).
2. *Ивантер В.* Денег не жалеть. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rg.ru/2014/01/17/investicii.html (дата обращения 14.09.2015).
3. ОАО «РЖД» в мировой транспортной системе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.inter.rzd.ru/static/public/ ru?STRUCTURE_ID=5009&layer (дата обращения 14.09.2015).
4. Об индексе потребительских цен в декабре 2014 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/1.htm (дата обращения 14.09.2015).
5. Постановление Правительства РФ от 07.08.2014 № 778 (ред. от 16.09.2015) «О мерах по реализации Указов Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 и от 24 июня 2015 г. № 320» // СПС «КонсультантПлюс».
6. Постановление Правительства РФ от 20.08.2014 № 830 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778» // СПС «КонсультантПлюс».
7. Постановление Правительства РФ от 25.06.2015 № 625 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 7 августа 2014 г. № 778» // СПС «КонсультантПлюс».
8. Товарная торговля Германии с Россией в январе-декабре 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ved.gov.ru/exportcountries/de/de_ru _relations/de_ru_trade (дата обращения 14.09.2015).
9. Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечениях безопасности РФ» // СПС «КонсультантПлюс».

Миэринь Л.А., Широнин В.М., Макеева Е.С.

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ

Аннотация. *В статье приводится обзор дискуссии на IV международной конференции «Деловая этика и национальные модели поведения» (Санкт-Петербург, апрель 2015 г.).*

Ключевые слова. *Этика бизнеса, коррупция, доверие, кодекс делового поведения.*

Mierin L.A., Shironin V.M., Makeyeva E.S.

BUSINESS ETHICS AND NATIONAL MODELS OF BEHAVIOR: TRANSFORMATION OF APPROACHES TO THE ANALYSIS

Abstract. *The article provides an overview of the discussion at the IV International Conference «Business ethics and national patterns of behavior» (St. Petersburg, April 2015).*

Keywords. *Business ethics, corruption, trust, Code of Business Conduct.*

✧ ✧ ✧

2-3 апреля 2015 г. в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете (СПбГЭУ) прошла очередная, ставшая уже традиционной [1], IV Международная конференция «Деловая этика и национальные модели поведения», организованная СПбГЭУ совместно с Уортоновской бизнес-школой Университета Пенсильвании, США (Центр исследований деловой этики К. и Л. Циклин) и Санкт-Петербургской международной бизнес-ассоциацией (СПИБА).

Традиционно работа конференции состояла из двух частей. Первая, имевшая более академический характер, была посвящена анализу различий в поведенческих моделях и стереотипах, принятых в разных странах и культурах. Во второй части, напротив, рассматривались вопросы унификации делового поведения на основе международных стандартов деловой этики.

В отличие от предшествующих конференций, обсуждение межкультурных поведенческих различий было на этот раз организовано в виде достаточно неформального углубленного обсуждения двух докладов российских участников – директора Центра перспективных исследований, профессора ка-

ГРНТИ 06.01.13
© Миэринь Л.А., Широнин В.М., Макеева Е.С., 2015
Лариса Александровна Миэринь – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вячеслав Михайлович Широнин – кандидат физико-математических наук, профессор кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Елена Сергеевна Макеева – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Миэринь Л.А.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: (812) 339-04-25. E-mail: mierin.l@unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 20.06.2015 г.
Для ссылок: Миэринь Л.А., Широнин В.М., Макеева Е.С. Деловая этика и национальные модели поведения: трансформация подходов к анализу // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 164-168.

федры экономической теории и экономической политики СПбГЭУ В.М. Широнина и директора Института национальной модели экономики В.А. Найшуля. В нем приняли участие сотрудники СПбГЭУ: доцент С.С. Винокуров, профессор М.А. Клупт, доцент Е.С. Макеева и профессор Л.А. Миэринь, а также представители Уортоновской школы Университета Пенсильвании профессора Ф. Николс, Д. Робертсон и Т. Робертсон (только что закончивший работу в качестве декана Уортоновской школы), профессор Д.А. Александров и г-н Р. Бург из НИУ «Высшая школа экономики», а также г-жа П. Дауден (Центр деловой этики и корпоративного управления, США), профессор Д. Мэйер (Университет Денвера, США) и профессор С.В. Чебанов (Санкт-Петербургский государственный университет).

В своем докладе профессор В.М. Широнин представил модель, разъясняющую специфику российских институтов. Опираясь на результаты когнитивного анализа, он обратил внимание на то, что при всем многообразии форм общественной организации существует два базовых способа упорядочения социальных отношений и организации взаимодействия людей. Первый способ – символический – основан на тех же принципах, что и язык, и оперирует «словарем» поведенческих образцов, которые можно комбинировать между собой, опираясь на правила, схожие с грамматикой. Второй способ – голографический или сетевой – основан на том, что в процессе взаимодействия люди приобретают специфические конкретные знания друг о друге и об индивидуальных особенностях тех, кто входит в круг их непосредственных контактов. Эти две модели различаются по многим параметрам: они поразному накапливают знание, обладают различными механизмами поддержания устойчивости и т.п. и, кроме того, способны разрушительно действовать друг на друга. Поэтому, хотя в реальной жизни они всегда так или иначе сочетаются, тем не менее их целесообразно разделять на теоретическом уровне. Это позволяет понимать многие тенденции в развитии институтов, в том числе и неудачи в переносе институтов из одной культурной среды в другую.

В ходе обсуждения доклада был высказан ряд замечаний и соображений. В мире существует около двухсот стран и множество культур, в связи с этим возникает вопрос: какие из них можно отнести к символическим системам, а какие – к голографическим? Можно ли на этой основе их содержательно классифицировать? Нужно учитывать также противоречия между формальными и неформальными нормами и правилами в различных ситуациях, начиная с изучения иностранного языка в школе и заканчивая развитием институтов демократии в России. Важно изучение динамики и выявление механизмов трансформации, в том числе голографических систем, а также рассмотрение особенностей применения этических принципов в разных сферах жизни и представителями разных профессий. Было отмечено, что мы очень мало знаем о голографических системах, они весьма локальны и субкультурны, в связи с чем требует дополнительного изучения возможность и способы их перемещения от одного сообщества к другому.

Доклад В.А. Найшуля был посвящен особенностям интеллектуального – в том числе научного – процесса в России по сравнению с западными странами. Развитие науки в России традиционно инициировалось государством с целью укрепления национальной обороны. Сегодня, несмотря на многочисленные достижения науки в стране и выдающийся вклад выходцев из России в других странах, мы имеем кризис в этой области. В чем его причина? «Размышляя об этом, – сказал докладчик, – я понял важность того, о чем писал в своих философских работах средневековый греческий монах Григорий Палама». Его имя знакомо сейчас очень немногим, однако то, как все мы здесь ведем себя в большой степени соответствует тому, о чем он писал. Утверждение Паламы состоит в том, что человек получает знание не только на основе практического опыта и рационального познания, но и взаимодействуя с Богом напрямую посредством особого Фаворского света, который не совпадает со «светом разума».

Эти три способа познания независимы друг от друга, и это означает, в частности, что в данной системе можно познать истину, не поверяя ее ни практикой, ни разумом. Именно поэтому в нашей культуре так трудно соединить теорию и практику. Но мы знаем удивительные исключения из этого правила, в первую очередь связанные с созданием ракет и ядерного оружия. Мы не можем сказать, что очень хорошо понимаем, почему это тогда удалось, но одним из важнейших обстоятельств было то, что процесс их разработки был разбит на такие относительно независимые профессиональные блоки, внутри каждого из которых главным мотивом для специалистов была не практическая значимость результата и не их собственный материальный интерес, а, можно сказать, поиск истины.

В ходе обсуждения была еще раз отмечена как важность связи между теорией и практикой, так и разнообразие форм такой связи, в том числе роль этики в науке. Профессор Ф. Николс сравнил схему

связей между теоретиками и практиками г-на В.А. Найшуля с моделью ДНК и обратил внимание на то, что важную роль, помимо самих связей, играет контекст, в котором они реализуются.

Вторую часть конференции 3 апреля 2015 г. открыли проректор по международным связям СПбГЭУ Д.В. Василенко, президент СПИБА К. Хабачева и профессор Ф. Николс, выступившие с приветственным словом. На заседании присутствовали специалисты и ученые, аспиранты и студенты из России и США. 95 участников представляли 28 отечественных и зарубежных вузов, научных учреждений и организаций бизнеса. Были заслушаны следующие доклады:

- «Проект «Российский комплаенс-альянс»: инновационный способ поддержки российского бизнес-сообщества в реализации комплаенс-программ по борьбе с коррупцией» г-на И.М. Ахметшина (директор по соблюдению этико-правовых требований «АББ Россия»);
- «Антикоррупционная хартия российского бизнеса и выполнение антикоррупционного плана президента В.В. Путина» г-жи Е.Н. Лебедевой (вице-президент Торгово-промышленной палаты Санкт-Петербурга);
- «Судебная практика как отражение практики этичного ведения бизнеса в России» г-на Э.А. Бекещенко (партнер Baker & McKenzie);
- «Внедрение системы комплаенс в обществе с ограниченной ответственностью «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» г-на Е. Гаврилова (начальник отдела внутреннего контроля Департамента юридического сопровождения ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»);
- «Роль транснациональных корпораций в международном развитии» профессора Т. Робертсона;
- «Основополагающие ценности транснациональных корпораций в безопасном и устойчивом мире» профессора Д. Мэйера;
- «Наука о мозге и коррупция: новые исследования психологии коррупции» профессора Д. Робертсон;
- «Доверие стейкхолдеров: разработка универсального принципа деловой этики» г-жи П. Дауден;
- «Модели поведения: наука и практика» профессора В.М. Широнина.

В докладе г-на И.М. Ахметшина было представлено описание деятельности компании «АББ Россия» и охарактеризованы принципы локализации глобальных этических стандартов, в т.ч. в странах с высоким риском коррупции. В «АББ Россия» проводится большая работа с персоналом по внедрению кодексов поведения и предупреждению конфликтов интересов, активно используется передовой инструмент проверки партнеров – их квалификация; каждый заключаемый контракт содержит антикоррупционную оговорку. Эксперт также дал высокую оценку эффективности проекта «Российский комплаенс-альянс». Данный инструмент выполняет важную образовательную функцию, поскольку разъясняет фирмам требования по внедрению антикоррупционных процедур, предъявляемые к ним международным сообществом и российскими регулирующими органами (в т.ч. согласно статье 13.3 Федерального закона от 25.12.2008 г. №273-ФЗ «О противодействии коррупции»: «Обязанность организаций принимать меры по предупреждению коррупции»). В завершение выступления г-н И.М. Ахметшин представил аудитории книгу антикоррупционных комиксов и мобильное приложение Integrity Meter, позволяющее проверять этичность бизнес-решений.

Г-жа Е.Н. Лебедева отметила, что для иностранных партнеров этическое поведение зачастую гораздо важнее коммерческих выгод. Соответственно, у отечественного бизнес-сообщества есть четкое осознание того, что коррупция – это не только незаконные действия, но также источник экономических и имиджевых рисков. Важным событием стало принятие в 2012 г. Антикоррупционной хартии российского бизнеса. Документ подписали четыре крупных объединения предпринимателей: Торгово-промышленная палата РФ, Российский союз промышленников и предпринимателей, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России» и Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Торгово-промышленная палата Санкт-Петербурга принимает активное участие в распространении комплаенс-практик: регулярно проводятся консультации и семинары, планируется создание горячей линии.

Г-н Э.А. Бекещенко ознакомил слушателей с практикой применения антикоррупционного законодательства РФ, в частности, статьи 19.28 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) «Незаконное вознаграждение от имени юридического лица» и статьи 13.3 Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Эксперт подчеркнул, что статья 13.3 во мно-

гом уникальна, поскольку в законодательство большого количества других стран подобная позитивная обязанность не внесена; реализация фирмами перечисленных в ней мер защищает их от санкций, предусмотренных статьей 19.28 КоАП РФ. Г-н Э.А. Бекещенко также обратил внимание на то, что согласно формулировкам Арбитражного процессуального кодекса РФ, вина юридических лиц сильно отличается от вины физических лиц: практически первые наказываются за бездействие (например, не предотвратили противоправное поведение своих сотрудников, выбрали непроверенного контрагента и пр.).

Г-н Е. Гаврилов в своем докладе представил опыт ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» по внедрению комплаенс-практик. В компании существует отдел внутреннего контроля, в чью компетенцию входит обеспечение соблюдения принципов деловой этики (в т.ч. при помощи создания каналов информирования о нарушениях, очного обучения персонала, сотрудничества с внешними аудиторами для минимизации комплаенс-рисков). Таким бизнес-процессам, как взаимодействие с государственными органами, закупки, работа через третьих лиц, уделяется повышенное внимание. От контрагентов ожидается нулевая терпимость к коррупции. Все сделки подвергаются контролю и аудиту. К основным препятствиям на пути внедрения этических стандартов эксперт отнес неосознавание работниками противоправности своих деяний, невозможность самостоятельного сбора доказательной базы внутри компании, неуправляемость репутационных рисков для фирмы при проведении расследований, традиционно негативное отношение к раскрытию информации и доносительству в России.

Профессор Т. Робертсон посвятил свой доклад анализу роли транснациональных корпораций (ТНК) в международном развитии, напомнив, что они несут ответственность не только перед своими акционерами, но и перед всеми стейкхолдерами. Ученый проявил некий скептицизм в отношении годовых отчетов крупных компаний, подчеркнув, что зачастую их вводные разделы выглядят практически идентично, словно их писал один и тот же человек. В то же время, он отметил, что некоторые корпорации сделали большой шаг вперед с точки зрения этичности и прозрачности ведения бизнеса (например, вместо формального декларирования необходимости обеспечить равенство заработной платы у мужчин и женщин начали размещать информацию о заработной плате своих сотрудников в открытом доступе).

Эпиграфом к докладу профессора Д. Мэйера стал тезис австралийского философа П. Сингера (род. в 1946) о важности роли этики в условиях глобализации. Профессор Д. Мэйер констатировал, что глобальное хозяйство не полностью этично, поскольку экономические выгоды неравномерно распределяются между странами, а ТНК не всегда несут должную ответственность за негативные последствия своей деятельности. Среди первоочередных задач, стоящих перед человечеством сегодня, ученый назвал сохранение ресурсов планеты для будущих поколений (преодоление «трагедии общинного поля»), предотвращение распространения реального и кибертерроризма, достижение оптимального баланса сил между ТНК и национальными правительствами, создание средств массовой информации, достоверно и полно освещающих ситуацию в мировой экономике.

Профессор Д. Робертсон представила некоторые результаты научного исследования процессов, протекающих в головном мозге человека во время принятия этических решений, и привела примеры экспериментов, реализуемых учеными в данной сфере. Были представлены примеры опытов, проводимых под ее руководством. Затронуты аспекты неоднозначной трактовки поведенческих альтернатив, отсутствия сложившихся этических стереотипов при принятии сложных моральных решений на уровне человека. В докладе было отмечено, что нейронауки активно развиваются не только в США, но также в Китае, Германии и России. Важным фактом стало то, что в 2014 г. начал издаваться Российский журнал когнитивной науки.

Г-жа П. Дауден уточнила связь между соблюдением принципов деловой этикой, завоеванием доверия стейкхолдеров и созданием ценности для акционеров. Эксперт обратила внимание слушателей на то, что понятия «доверие» и «риск» являются ключевыми в рыночной экономике. Важную роль в обеспечении процветания стран, находящихся на пути развития, играет так называемое генерализованное доверие (generalized trust), выражающееся в готовности различных групп людей сотрудничать друг с другом. В конце выступления г-жа П. Дауден процитировала американского гуру менеджмента Э. Деминга (1900-1993), утверждавшего, что управление компанией с опорой только на финансовые показатели сродни управлению автомобилем с использованием лишь зеркал заднего вида.

В заключение профессор В.М. Широнин рассказал о логике и истории интеллектуального сотрудничества, лежащего в основе конференции по «Деловой логике и национальным моделям поведения».

Активное участие в подготовке конференции приняли подразделения СПбГЭУ – Центр перспективных исследований, Управление международного сотрудничества и кафедра Экономической теории и экономической политики, а также студенты 4 курса отделения Национальной экономики факультета Экономики и финансов СПбГЭУ. Видеоотчеты конференции доступны по адресам: http://www.youtube.com/watch?v=_JYcHTQ-vIs; https://youtu.be/Ac8pUyav1vg; https://youtu.be/QO8hTfM2V1c; https://youtu.be/SGcTFeCSCXc; http://unecon.ru/info/iv-mezhdunarodnaya-konferenciya-delovaya-etika-i-nacionalnye-modeli-povedeniya-1.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Миэринь Л.А., Макеева Е.С.* Проблема внедрения этических стандартов в деятельность хозяйствующих субъектов: взгляд научно-экспертного сообщества // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 185-188.

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье, на основе анализа официальных статистических данных, рассматривается современное (на 2014 год) состояние, анализируются тенденции и направления развития российской промышленности.*

Ключевые слова. *Промышленность, национальная экономика, тенденция развития, промышленное производство.*

Bagrov N.M., Plotnikov V.A.

INDUSTRY OF RUSSIA: STATUS AND DEVELOPMENT TRENDS

Abstract. *This article gives an analysis of official statistics on industrial production in Russia. Describe the actual (2014) status of the industry. The authors analyze the trends and directions of development of the Russian industry.*

Keywords. *The industry, national economy, trend of development, industrial production.*

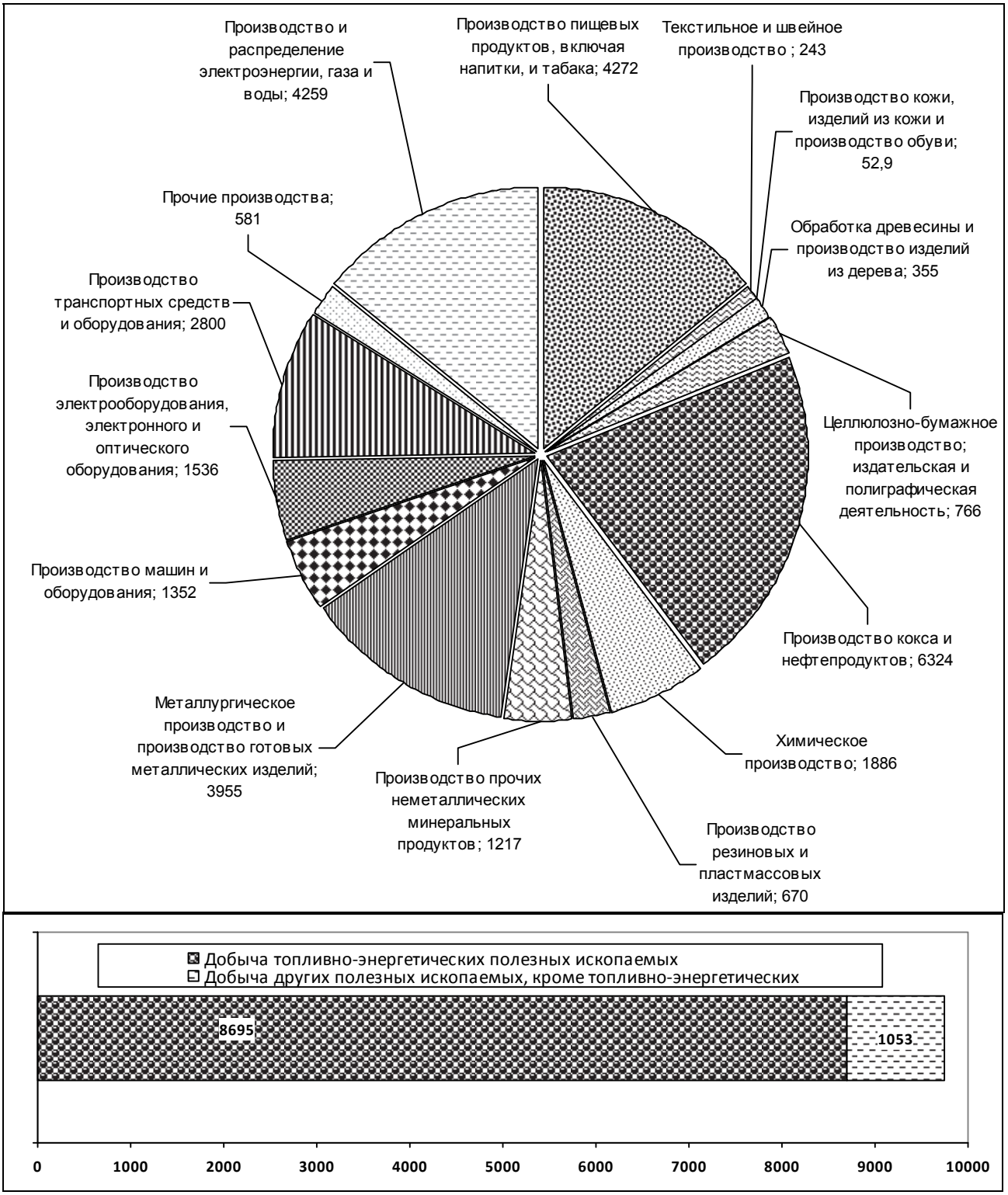
✧ ✧ ✧

Несмотря на появление концепций постиндустриальной, информационной, сервисной и т.д. экономики, промышленность в современной хозяйственной системе по-прежнему играет системообразующую роль [1]. Это убедительно подтверждается сравнительно «безболезненным» прохождением нижней точки последнего мирового кризиса экономиками стран с развитой промышленностью (Германия, Китай и др.). Дополнительным подтверждением необходимости развития промышленности является опыт постсанкционного (с 2014 г.) развития России. Как известно, после введения против России экономических санкций актуализировались проблемы развития национальных импортозамещающих производств [2]. Но без современной промышленной базы эти задачи оказались трудноразрешимыми.

Естественно, что современное кризисное состояние промышленности сформировалось не одномоментно. Переход к рынку в 1990-е гг. открыл широкие возможности реализации личной инициативы собственников частного капитала и существенно сократил влияние государства на управление экономическим развитием в целом и промышленностью, в частности. Это вызвало всплеск динамики развития отраслей, выпускающих быстро окупаемую продукцию, прежде всего – в потребительской сфере, и резко затормозило выпуск капиталоемкой продукции (рис. 1). Примером такого рода замедления развития является сокращение выпуска продукции машиностроения – его доля в общем объеме вы-

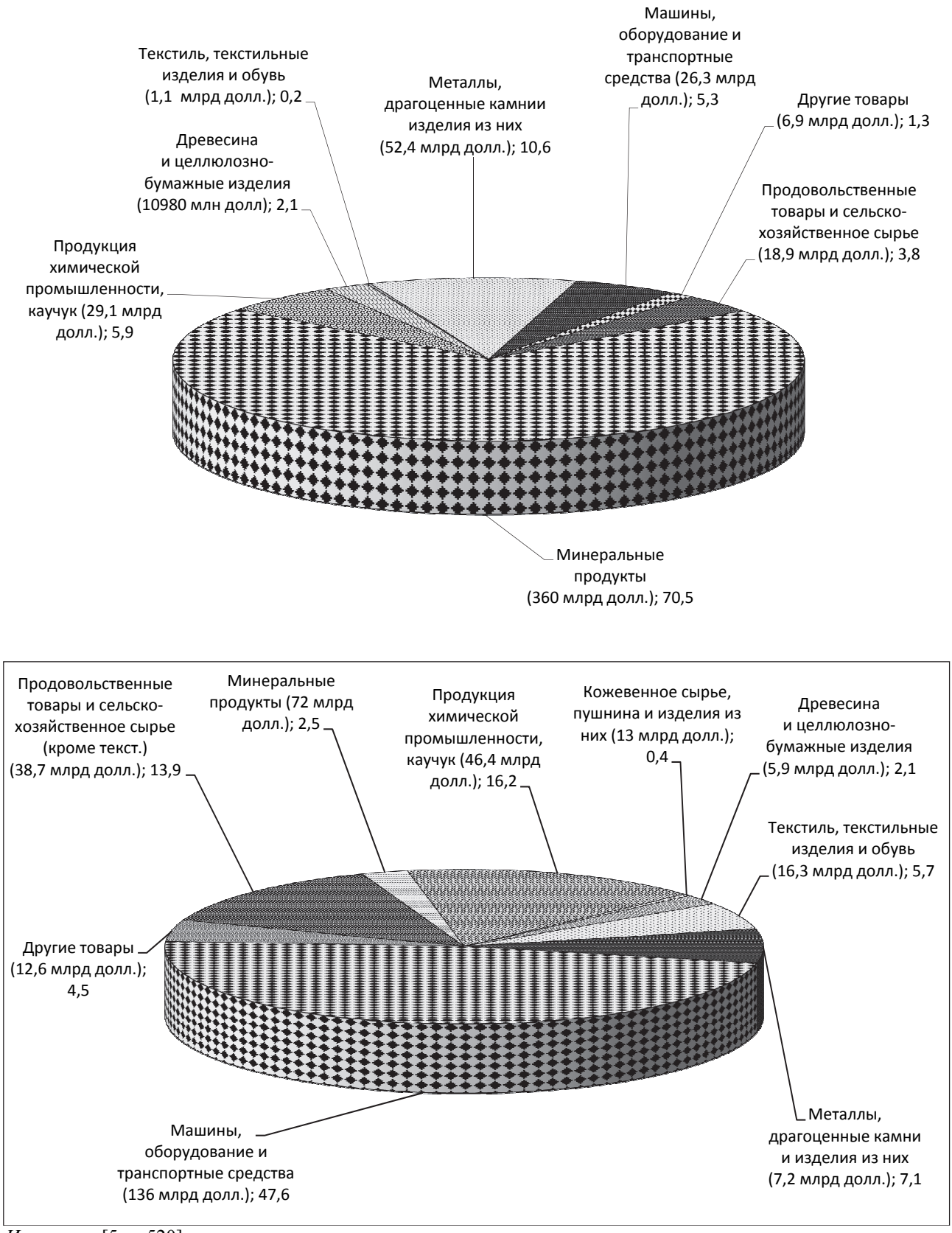
ГРНТИ 06.71.03
© Багров Н.М., Плотников В.А., 2015
Николай Михайлович Багров – кандидат экономических наук, доцент, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v @unecon.ru.
Статья поступила в редакцию 19.09.2015 г.
Для ссылок: Багров Н.М., Плотников В.А. Промышленность России: состояние и тенденции развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5 (95). С. 169-177.

пуска продукции упала от 22,4% в 1992 г. до 5% в 2014 г. При этом потребности в машиностроительной продукции не снизились. Это подтверждается статистикой внешнеэкономической деятельности: импорт машин и оборудования в Россию в 2014 г. составил 48,5% от общего объема (рис. 2).



Источник: [8, п. 14.2].

Рис. 1. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в 2013 г. (в фактически действовавших ценах; млрд руб.; всего – 27133 млрд руб.)



Источник: [5, с. 520].

Рис. 2. Товарная структура экспорта (верхняя диаграмма) и импорта (нижняя диаграмма) Российской Федерации в 2014 г., процент к итогу

При этом следует отметить, что существенных изменений в объемных показателях внешней торговли не происходит (рис. 3). Наличие значительного количества освоенных источников энергосырьевых ресурсов позволяет поддерживать экспорт на высоком уровне и практически не менять его динамику (некоторое падение стоимостных объемов экспорта в 2014 г. может быть связано с негативной для России курсовой динамикой рубля к мировым валютам, а также снижением цен на мировых рынках экспортных российских товаров). Сонаправленную с экспортом динамику демонстрирует и импорт товаров.

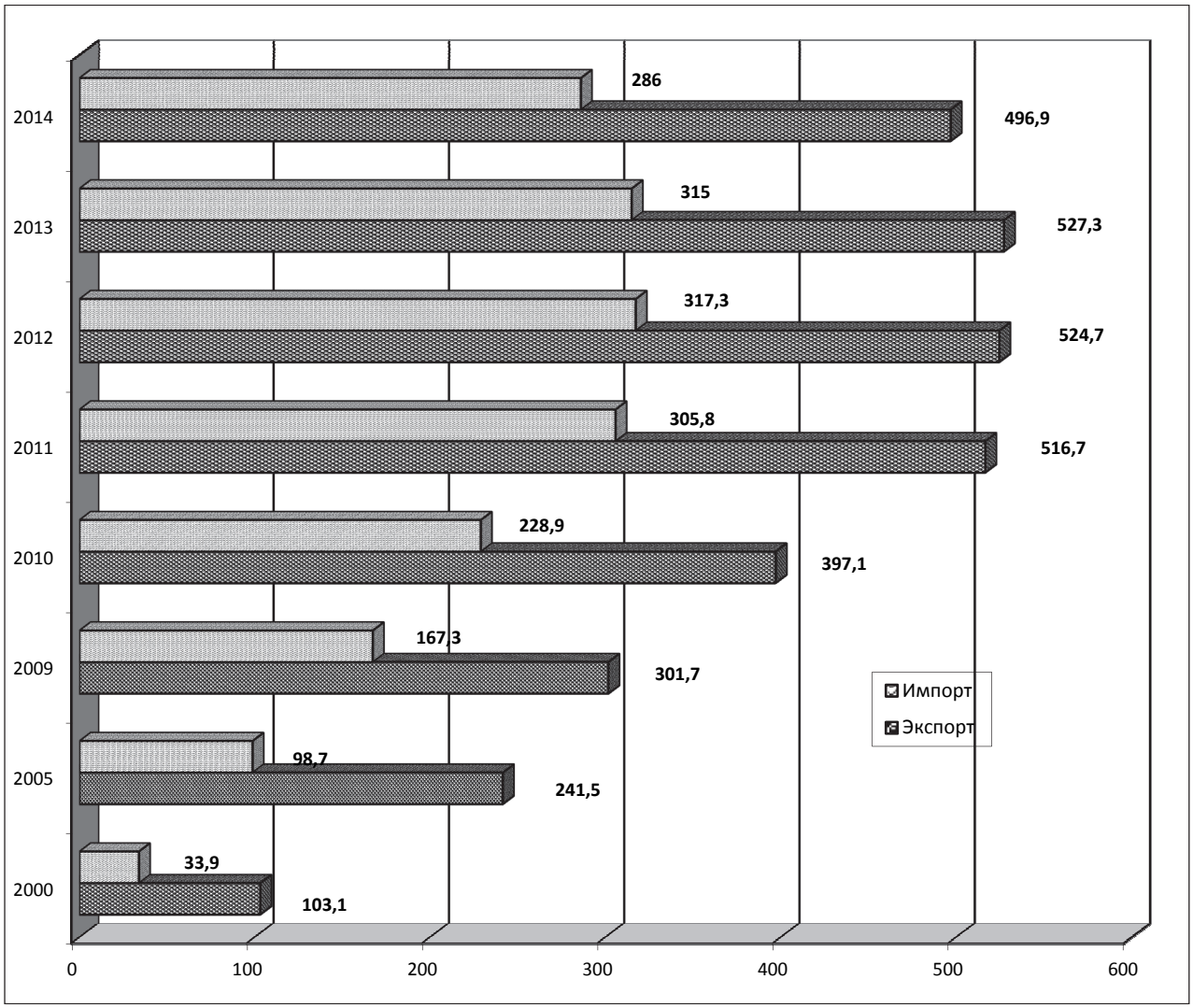
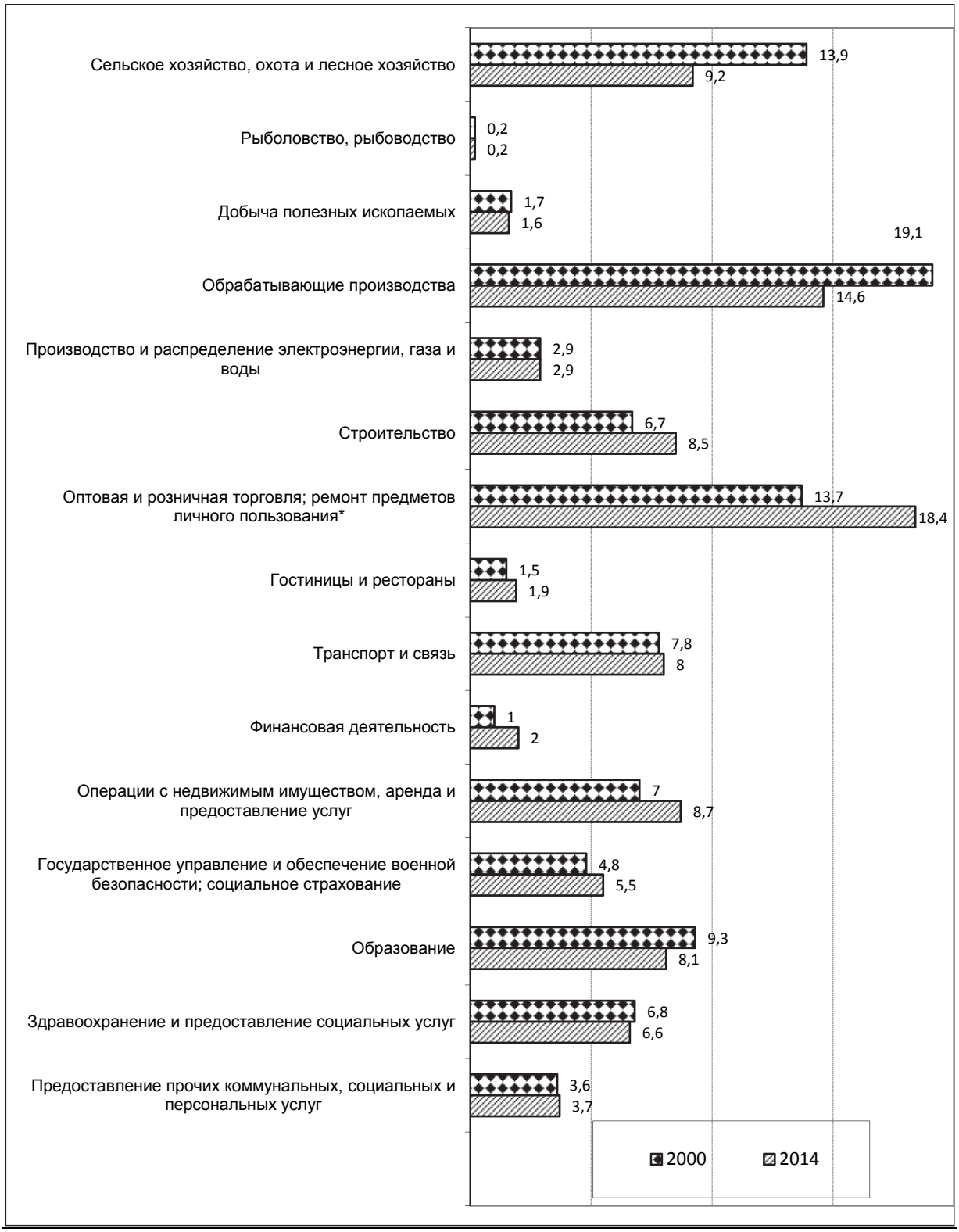


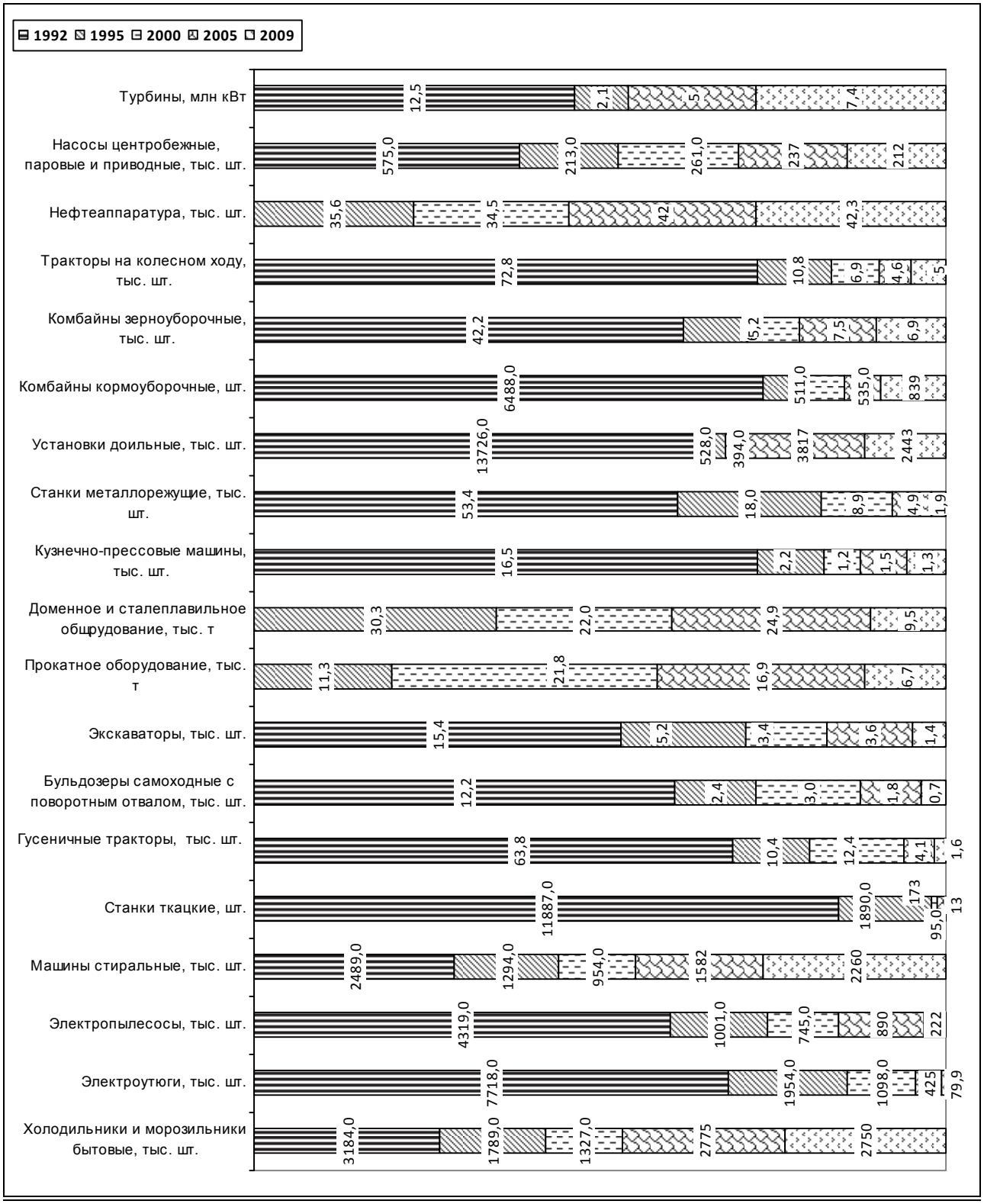
Рис. 3. Внешняя торговля России 2000–2014 гг. (источник: данные Росстата).

Приведенные данные, по мнению авторов, подтверждают перспективность и необходимость принятых решений правительства по реализации стратегии импортозамещения. Анализ состояния внешней торговли показывает, что в основе российских экспортных потоков лежит реализация топливно-энергетических ресурсов на мировом рынке. При этом вырученные от их продажи средства во многом тратятся на импорт машиностроительной продукции. Такая ситуация, в условиях довольно длительного периода высоких мировых цен на нефть и газ, законсервировала технологическое развитие российской экономики. Инновационный процесс затормозился. Сегодня, когда мировая конъюнктура основных экспортных товаров России неблагоприятна, переход на выпуск и использование собственной продукции, особенно машиностроительной, можно считать важнейшей задачей в экономике России. Её решение требует существенных структурных преобразований и активизации государственной промышленной политики [3].



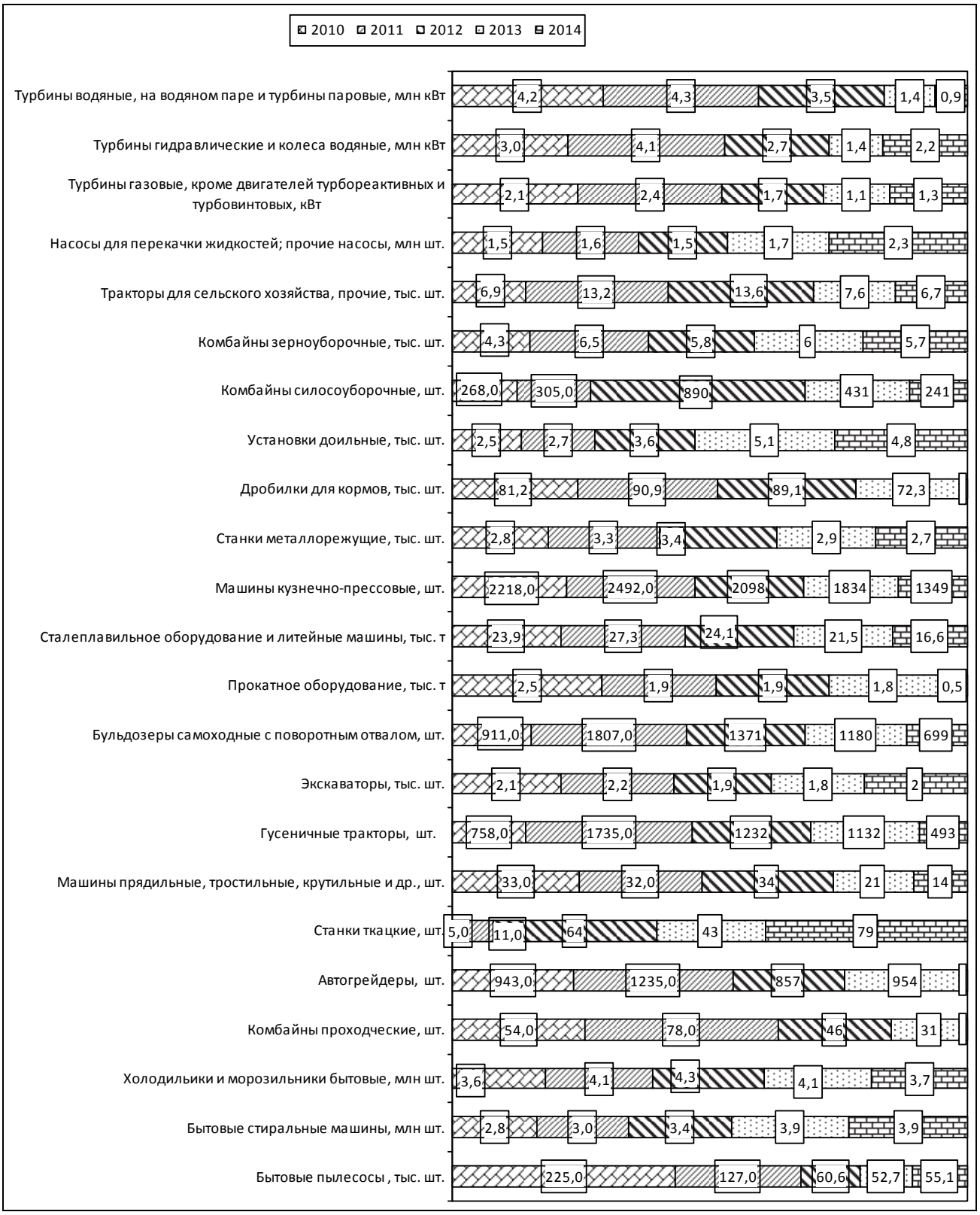
* Полный перечень учтенных услуг: оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.
Источник: [6; 7, с. 111].

Рис. 4. Среднегодовая численность населения, занятого в экономике по основным видам экономической деятельности в 2000 г. и в 2014 г.



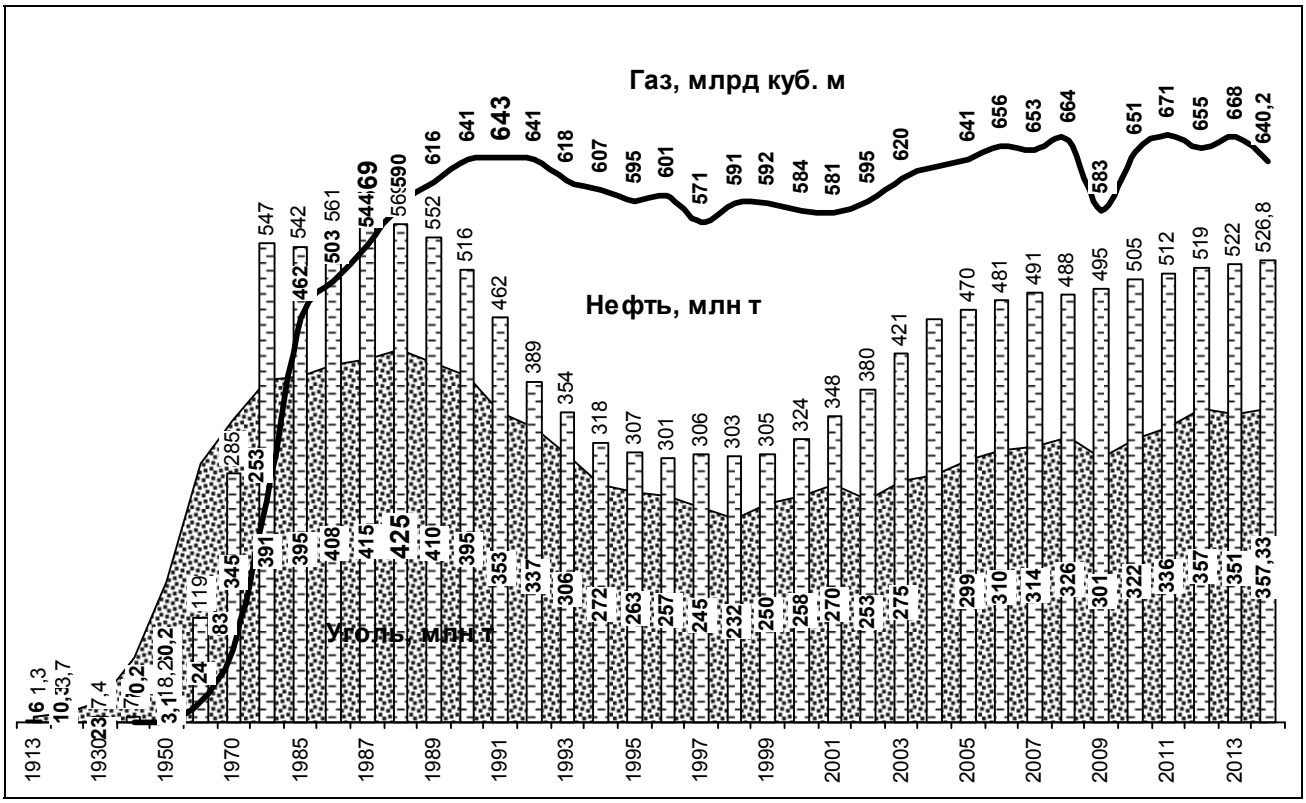
Источник: Российский статистический ежегодник (2011), с. 254-255.

Рис. 5. Динамика производства машин и оборудования в России в 1992–2009 гг.



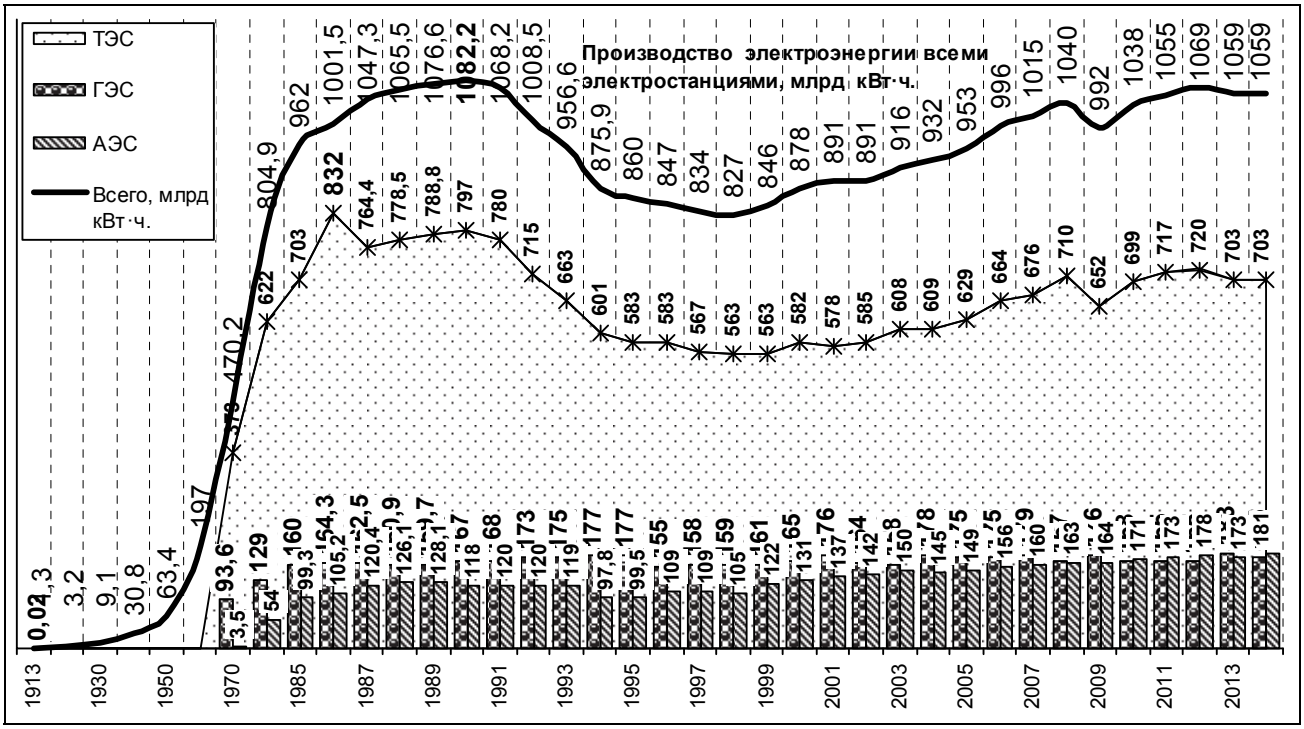
Источник: [4; 5].

Рис. 6. Производство важнейших видов продукции по виду экономической деятельности «Производство машин и оборудования» в 2010–2014 гг.



Источник: данные Госкомстата РСФСР – РФ, Росстата, в т.ч. данные приведенные в сборниках «Россия в цифрах» и на Интернет-сайте ведомства.

Рис. 7. Динамика развития топливного комплекса России (Россия, РСФСР, РФ). 1913–2011 гг.



Источник: данные Госкомстата РСФСР – РФ, Росстата, в т.ч. данные приведенные в сборниках «Россия в цифрах» и на Интернет-сайте ведомства.

Рис. 8. Динамика производства электроэнергии в России (Россия, РСФСР, РФ). 1913–2011 гг., млрд кВт-ч.

Структура занятости населения (рис. 4) показывает рост занятости в сфере услуг и сокращение численности работающих в производственной сфере, прежде всего – в обрабатывающих отраслях промышленности. Для оценки динамики современных показателей, интересно будет привести данные Росстата, касающиеся структуры занятости в Российской Федерации непосредственно в момент её образования как самостоятельного государства. В 1990 г. численность населения, занятого в сельском хозяйстве, составляла 13,2%, в промышленности – 30,3%, в торговле и общественном питании, в материально-техническом снабжении, сбыте и заготовке – лишь 7,8%.

Анализ структуры выпуска в России промышленной продукции (для обрабатывающих отраслей, в частности – машиностроения) в динамике указывает на негативные тенденции. В частности, резко снизился выпуск различного оборудования (рис. 5 и 6). Например, выпуск металлорежущих станков упал от 53,4 тыс. шт. в 1992 г. до 2,7 тыс. шт. в 2014 г., кузнечно-прессового оборудования – от 16,5 тыс. шт. до 1,3 тыс. шт., тракторов для сельского хозяйства – от 72 тыс. шт. до 6,7 тыс. шт. и т.д. При этом необходимо сделать одно важное методическое замечание. Росстат, совершенствуя подходы к статистическому наблюдению, регулярно изменяет состав публикуемых показателей.

Например, по выпуску буровых установок (важный для России, с учетом доли в экономике добывающих отраслей и производств топливно-энергетического комплекса, показатель) данные Росстата за 1990–2005 гг. отсутствуют. Кроме того, в начале 2000 г. в публикациях Росстата произошло изменение формулировок названий некоторых публикаций, что вызывает сложности при попытках сформировать длинные динамические ряды статистических показателей. Поэтому мы были вынуждены использовать данные, приводимые в статистических сборниках «Россия в цифрах», а также в других публикациях.

Интересно отметить, что производство первичных энергоресурсов (рис. 7) и электрической энергии (рис. 8) в стране практически остается на неизменном уровне. Так, объем добычи газа практически не снижается, добыча нефти в последние годы несколько увеличилась, добыча угля, напротив, снизилась, что, возможно, связано с падением потребности в этом виде топлива. Производство электроэнергии по всем видам источников генерации постепенно увеличивается, что достигается строительством и вводом в действие новых электростанций, а также реконструкцией и модернизацией имеющихся мощностей. Так, производство электроэнергии в 2014 г. выросло относительно 2013 г. на 0,5% и составило 1,057 трлн кВт-ч.

Приведенные данные свидетельствуют о сохранении неблагоприятных тенденций в развитии промышленного производства в России. Несмотря на декларируемую необходимость активизации усилий по импортозамещению в промышленности, которое должно строиться на новой промышленной политике, институциональную основу для которой заложил Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», структура промышленного производства остается «утяжеленной». Это ослабляет национальную конкурентоспособность в целом и требует более энергичных усилий по развитию обрабатывающих производств, прежде всего – машиностроения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 2014. № 27. С. 7-19.
2. *Костин К.Б.* Концепция обеспечения энергетической безопасности (применительно к решению проблемы импортозамещения в электроэнергетике России) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 32-43.
3. *Попов А.И.* Неоиндустриализация российской экономики как условие устойчивого развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 7-12.
4. Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2011. 581 с.
5. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2014. 538 с.
6. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.
7. Российский статистический ежегодник. 1997: Статистический сборник. М., 1997.
8. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 693 с.

ТРЕБОВАНИЯ
к статьям преподавателей

Уважаемые авторы, преподаватели, соискатели докторской степени!
Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.
Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности.
Представленные материалы рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по соответствующим научным направлениям.
Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 10 до 20 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.
К статье прилагаются:
1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
4) справка об авторе:
— ФИО полностью на русском и английском языках,
— ученая степень, ученое звание,
— соискатель или докторант, при каком вузе,
— должность и место работы (обязательно),
— домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:
http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/prepodavateley-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции
с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

ТРЕБОВАНИЯ
к статьям аспирантов

Уважаемые аспиранты и соискатели кандидатской степени!
Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.
Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.
Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 5 до 7 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.
К статье прилагаются:
1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
4) справка об авторе:
— ФИО полностью на русском и английском языках,
— ученая степень, ученое звание,
— соискатель или докторант, при каком вузе,
— должность и место работы (обязательно),
— домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).
6) рецензия доктора наук, специализирующегося в данной области исследований, заверенная печатью;
7) справка с подписью заведующего кафедрой о планируемых сроках защиты.
8) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:
http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-st/aspirantov-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции
с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

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/факс: 8 (812) 310-26-92 (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 25.09.15 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,5. Уч.-изд. л. 22,5. Тираж 1000 экз. Заказ 1204.

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.