

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 6 (114)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2018

Главный редактор

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

Заместители главного редактора:

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

Члены редакционной коллегии:

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

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

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

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

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

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

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.

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

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

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

Условия подписки приведены на последней странице журнала.

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

- Салимьянова И.Г., Погорельцев А.С.** Цифровая трансформация экономики: анализ трендов в контексте институциональных экономических теорий (часть 1)..... 7
- Корелин В.В., Хоанг В.Х.** Особенности этапов развития теории конкуренции..... 15

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Григорьев М.Н., Максимцев И.А., Уваров С.А.** Логистические альянсы как современный инновационный инструмент укрепления мира на Корейском полуострове (Дальнем Востоке) 19
- Скляр М.А., Кудрявцева К.В.** Мировой рынок труда под влиянием цифровизации 26
- Маслобоев В.А., Федосеев С.В., Ульченко М.В.** Промышленное производство природного газа: особенности конкуренции на европейском рынке..... 31
- Кузакова О.А., Лукашевич М.Л., Рекорд С.И.** Концептуальные и методологические подходы к анализу процессов интернационализации российских инновационных малых и средних предприятий: опыт создания кейсов 41

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

- Байдуклова Н.В., Достов В.Л., Шуст П.М.** Анализ и оценка лучших практик применения инструментов повышения финансовой доступности (часть 1)..... 48
- Никитина Т.В., Павлинова О.В.** Особенности и перспективы развития рынка услуг бюро кредитных историй в Российской Федерации 59
- Дедюхина Н.В., Дедюхина О.А.** Оценка рисков ошибочных прогнозов в системе бюджетирования транспортной корпорации 64

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

- Жаринов А.В.** Некоторые особенности регулирующего воздействия государственной кластерной политики на модернизацию предприятий текстильной отрасли легкой промышленности 71
- Радюкова Я.Ю., Беспалов М.В., Сутягин В.Ю.** Анализ схем проведения сомнительных операций и методы борьбы с ними..... 77

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

- Агарков С.А., Козьменко С.Ю., Савельев А.Н.** Экологический мониторинг среды обитания регионального морского пространства Арктики..... 82
- Соловейчик К.А., Дружинин П.С.** Направления развития агломераций и проблема повышения нагрузки на региональную инфраструктуру..... 90

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

| | |
|--|-----|
| Шубаева В.Г., Наумов В.Н., Тойвонен Н.Р. Научно-методологическое обоснование формирования стратегии развития высшего учебного заведения | 94 |
| Андреевский И.Л., Соколов Р.В. Матричная игровая модель выбора структуры предложения облачных сервисов | 104 |
| Сигов В.И., Алпысбаев К.С. Политика экономической безопасности в корпоративном управлении | 110 |
| Гвилия Н.А., Михайлова К.О. Конкурентное сотрудничество корпораций в функциональных областях логистики | 115 |

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

| | |
|--|-----|
| Коростышевская Е.М., Плотников В.А., Пролубников А.В., Рукинов М.В. Социальная компонента государственной региональной политики и ее роль в обеспечении устойчивого развития и экономической безопасности | 120 |
| Косогорцев В.И., Моисеева О.А. Реализация моделей государственно-частного партнерства в ведомственных спортивных организациях | 127 |
| Песоцкая Е.В. Особенности управления в сфере детско-юношеского туризма | 132 |

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

| | |
|---|-----|
| Клишин А.И. Триада «переводчик – переводной текст – получатель» в историческом аспекте | 136 |
|---|-----|

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

| | |
|--|-----|
| Блажко А.А. Социальное партнерство как механизм регулирования трудовых отношений | 140 |
| Богатырев У.Б. Взаимодействие науки, производства и образования как условие перехода к инновационной экономике | 144 |
| Ермоленко А.В., Юргенсон О.А. Централизация бухгалтерского (бюджетного) учета субъектов Российской Федерации на основе применения веб-ориентированных решений | 148 |
| Завражский А.В. Страхование как инструмент защиты интересов медицинских организаций от рисков профессиональной ответственности | 153 |
| Киселев Т.Ю. Проблемы и перспективы использования попутного нефтяного газа в проектах электрогенерации | 158 |
| Полещук С.М. Проблемы формирования эффективных хозяйственных связей между предпринимательскими структурами в новых условиях | 164 |
| Протасеня С.И. Эффективность бюджетных расходов в рамках модели бюджетирования, ориентированного на результат: теория и законодательство | 169 |
| Романюк И.Д. Модернизация форм занятости в современном мире | 175 |
| Филиппова Ю.В. Финансовая стабилизация в системе антикризисного управления организации | 179 |

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

- Salimjanova I.G., Pogoreltsev A.S.** Digital transformation of the economy: trend analysis in the context of institutional economic theories (part 1).....7
- Korelin V.V., Hoang V.Kh.** Peculiarities of the stages of the development of the competition theory 15

GLOBALIZATION PROCESSES

- Grigoriev M.N., Maksimtsev I.A., Uvarov S.A.** Logistic alliances as a modern innovative instrument for strengthening the world in the Korean peninsula (Far East)..... 19
- Sklyar M.A., Kudryavtseva K.V.** The global labor market under the influence of digitalization26
- Masloboev V.A., Fedoseev S.V., Ulchenko M.V.** Industrial production of natural gas: characteristics of competition in the European market31
- Kuzakova O.A., Lukashovich M.L., Rekord S.I.** Conceptual and methodological approaches to the analysis of internationalization processes of Russian innovative small and medium enterprises: experience of creating case-studies.....41

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

- Baydukova N.V., Dostov V.L., Shoust P.M.** Analysis and evaluation of the best practices of the use of tools in the area of the financial accessibility improvement (part 1)48
- Nikitina T.V., Pavlinova O.V.** Distinctions and development prospects of the service market of the credit bureau in Russian Federation 59
- Dedyukhina N.V., Dedyukhina O.A.** Inaccurate forecast risk assessment in budgeting system of transportation company.....64

STATE REGULATION OF ECONOMY

- Zharinov A.V.** Some of the features of the regulatory impact of public policies on the cluster upgrading enterprises of textile industry.....71
- Radyukova Y.Yu., Bepalov MV, Sutyagin V.Yu.** Analysis of schemes for conducting doubtful operations and methods of combating them77

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

- Agarkov S.A., Kozmenko S.Yu., Savelyev A.N.** Environmental monitoring of the arctic regional marine space environment.....82
- Soloveichik K.A., Druzhinin P.S.** Directions of development of agglomerations and the problem of increasing the load on regional infrastructure90

MANAGEMENT

| | |
|--|-----|
| Choubaeva V.G., Naumov V.N., Toivonen N.R. Scientific and methodological substantiation of the formation of the strategy of development of the higher educational institution | 94 |
| Andreevskiy I.L., Sokolov R.V. Matrix game model for choosing the structure of the offer of cloud services | 104 |
| Sigov V.I., Alpisbaev K.S. Economic security policy in corporate governance | 110 |
| Gviliya N.A., Mikhailova K.O. Coopetition in functional areas of corporations logistics..... | 115 |

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

| | |
|--|-----|
| Korostyshevskaya E.M., Plotnikov V.A., Prolubnikov A.V., Rukinov M.V. Social component of the state regional policy and its role in sustainable development and economic security | 120 |
| Kosogortsev V.I., Moiseeva O.A. Implementation of public-private partnership models in departmental sports organizations | 127 |
| Pesotskaya E.V. Features of management in the sphere of children and youth tourism..... | 132 |

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

| | |
|---|-----|
| Klishin A.I. A Retrospective study of the triade «translator – message – receiver» | 136 |
|---|-----|

YONG RESEARCHERS' WORKS

| | |
|--|-----|
| Blazhko A.A. Social partnership as a mechanism of regulation of labor relations..... | 140 |
| Bogatyrev U.B. The interaction of science, production and education as a condition of transition to innovation economy..... | 144 |
| Ermolenko A.V., Yurgenson O.A. Centralization of accounting (budgetary) registered in the regions of the Russia on the basis of web solutions | 148 |
| Zavrazhskiy A.V. Insurance as an instrument of protecting interests of medical organizations from risks of professional liability | 153 |
| Kiselev T.Yu. Problems and prospects of use associated petroleum gas in powergeneration projects | 158 |
| Poleshchuk S.M. The problems of formation of effective economic relations between entrepreneurship structures in new conditions | 164 |
| Pratasenia S.I. Efficiency of budgetary expenditures within the framework of the budgeting model oriented to the result: theory and legislation | 169 |
| Romanyuk I.D. The modernization of forms of employment in the modern world | 175 |
| Filippova Y.V. Financial stabilization in enterprise anti-crisis management system | 179 |

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Салимьянова И.Г., Погорельцев А.С.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: АНАЛИЗ ТРЕНДОВ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕОРИЙ (часть 1)

***Аннотация.** В статье рассматриваются актуальные тренды и закономерности, отражающие объективные процессы в социально-экономической жизни современного общества. Методология исследования построена на междисциплинарном подходе с акцентом на изучении общественной и экономической природы тех тенденций, от которых зависит не только поведение отдельных субъектов рынка, но и рыночная динамика в целом. Авторы предпринимают попытку дать описание таким тенденциям в призме институциональных экономических теорий и охарактеризовать с помощью аппарата теорий поведение субъектов рынка в контексте цифровой экономики.*

***Ключевые слова.** Цифровая экономика, институционализм, институциональная экономика, экономические тенденции, цифровизация.*

Salimjanova I.G., Pogoreltsev A.S.

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ECONOMY: TREND ANALYSIS IN THE CONTEXT OF INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORIES (part 1)

***Abstract.** In this article, the authors consider current trends and patterns that reflect objective processes into economic life of modern society. The research methodology is based on an interdisciplinary approach with a focus on studying the social and economic nature of trends that affect not only the behavior of individual market actors, but also the market dynamics in general. The authors attempt to describe such trends in the prism of institutional economic theories and characterize them in context of digital economy.*

***Keywords.** Digital economy, institutionalism, institutional economics, economic trends, digitalization.*

Введение

Современному развитию рынков характерно всё более широкое применение технологических решений. Во многом этому способствует высокая степень рыночной неопределённости, а также конкурентные риски, вызванные не столько экономическими факторами, сколько общественными и политическими тенденциями последних лет. В совокупности это создаёт институциональные условия, в которых происходит взаимодействия субъектов рынка. Изучение тенденций данной среды актуально в контексте расширения теоретических взглядов и подходов в области институциональной экономики, а также ввиду высокой динамики развития областей цифровой экономики.

ГРНТИ 06.03.15

© Салимьянова И.Г., Погорельцев А.С., 2018

Индира Гаязовна Салимьянова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Александр Сергеевич Погорельцев – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Салимьянова И.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-47-60. E-mail: saliindira@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 22.10.2018.

Повышенное внимание к проблемам цифровизации сфер социально-экономической жизни можно отметить не только в работах в области экономики, но также и в области социального развития и психологии [5, 10]. Это указывает на значительную междисциплинарную связь проблематики интеграции цифровых технологий в жизнедеятельность как отдельных субъектов, общественных групп, так и институтов. Исследование, по мнению авторов, среди прочего, также актуально ввиду следующих причин:

во-первых, под влиянием трендов происходят изменения в институциональной среде, так как современные решения (особенно цифровые) приводят к появлению новых институтов и упразднению или трансформации старых;

во-вторых, всё чаще можно говорить об усилении влияния внешних факторов (в первую очередь социально-политического характера), оказывающих деструктивное влияние на развитие, как в целом отраслевых направлений, так и на отдельные компании. Это более остро ставит задачу перед субъектами рынков по снижению издержек в среднесрочной, долгосрочной перспективах и преодолению изоляционных барьеров;

в-третьих, в решении задач, связанных с экономическим развитием Российской Федерации, повышается общественная роль, отражающая позицию аудиторий относительно эффективности функционирования внутренних политических и экономических институтов. И на первое место в данном случае выходят механизмы цифровой экономики, обеспечивающие обратную связь;

в-четвертых, «цифровизация» экономики усиливает конкурентоспособность как традиционных секторов российского рынка, так и способствует уточнению стратегических направлений развития, в том числе за счёт объективизации участия отдельных субъектов в экономических процессах (адаптация или уход с рынка).

В настоящей статье авторы выделяют два направления, представляющих, по их мнению, научно-исследовательский интерес. Первым направлением являются социально-экономические тенденции, рассматриваемые в качестве современных институциональных процессов и закономерностей. Второе направление – это влияние социально-экономических тенденций на такие процессы, как: права собственности, агентские отношения и производные взаимобмена – транзакционные издержки. В рамках указанных направлений авторы ставят перед собой задачи по определению того, что оказывает влияние на трансформацию социальных и экономических отношений рыночных субъектов под влиянием выявленных тенденций.

Информационной базой для исследования послужили официальные источники данных, а также анализ опыта и практической деятельности ряда крупных и средних предприятий, осуществляющих деятельность на территории России в сферах промышленного производства и информационных технологий. Исследование проводилось с помощью аудита и глубинных интервью руководителей компаний в период 02.2018–07.2018 гг.

Характеристика современных трендов социально-экономического развития

Развитие и структура современных рынков определяется факторами, которые отражают объективные процессы, происходящие в мировой экономике. Природа факторов – это, во-первых, технологическое развитие и особенно технологий по передаче и хранению данных; во-вторых, это усиление политической и экономической конкуренции между развитыми и развивающимися странами; в-третьих – это изменение моделей потребления и выбора, что ставит в среднесрочной перспективе под угрозу развитие традиционных секторов экономики.

Примечательна современная роль информации, которую можно рассматривать и как средство производства услуг (например, внедрение в Китае с 2014 года системы социального рейтингования физических и юридических лиц, оказывающей значительное влияние на качество жизни и экономические возможности населения, на потребительскую активность и трансграничную мобильность и др., что, в свою очередь, позволяет участникам рынка создавать новые предложения, используя ранги аудитории и т.д. [6]), и как продукт, оказывающий влияние на принятие экономического решения (информация об экономической чистоте или финансовой состоятельности подрядчика; банковское предложение для физического лица, разработанное на основе анализа его финансовой активности и т.д.) [1]. При этом информация не несёт угрозы традиционным отраслям, а наоборот расширяет их возможности за счёт появления соответствующих технологий – облачных решений, технологий «Internet of things», больших данных и т.д. [2]. В России, как и во всём мире, информация в долгосрочной пер-

спективе продолжит играть одну из главных ролей в развитии социально-экономических систем. Таким образом, под первым трендом будем понимать именно информационное влияние.

Проводя анализ институциональных подходов в области социологии и одновременно с тем анализируя их с экономических позиций (фундаментальный анализ приводится в главе «Институциональные учения в теоретической социологии XX века» источника [4]), особенно работ Мориса Ориу, Альфреда Рэдклиффа-Брауна, Бронислава Малиновского, Хельмута Шельски, нельзя не обратить внимание на проблемы институциональной динамики, исследуемой данными авторами, и на то, какие социальные явления лежат в основе потребительских предпочтений и ожиданий. Например, примечательно определение институциональной динамики Х. Шельски, согласно которому динамика является базовым обстоятельством для социальных изменений за счёт непрерывного процесса производства новых потребностей [10].

Изучение социальной природы трендов интересно с той точки зрения, что это позволяет более глубоко показать взаимосвязь действий субъектов экономических рынков и явлений социального характера. Например, можно проследить следующую закономерность, в основе которой определённное выше информационное влияние: появление, развитие и доступность технологий по созданию и передаче информационного контента значительно облегчает действия субъектов в области продвижения взглядов, мнений, идей; это в свою очередь расширяет возможности каждого отдельного субъекта – потребителя по ведению активной социальной жизни и позиции, что может таким субъектом восприниматься как собственное развитие и благополучие; частная социальная активность естественным образом формирует спрос и экономическое предложение, которое выражается не только в увеличении количества некоммерческих организаций, но и в развитии (прежде всего) малого бизнеса, готового оказывать услуги, например, в области краудфандинга.

Таким образом, вторым трендом следует определить социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка. Само по себе социальное влияние на субъекты рынка имеет глубокие корни и находится рядом с социальной ответственностью институтов, а также с репутационными издержками. Иной вопрос, что информационное влияние позволяет расширить инструменты контроля за институтами со стороны каждого отдельного физического или юридического лица.

В совокупности, информационное и социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка в числе прочего оказывает влияние на проектную деятельность и предпринимательскую активность организаций вне зависимости от формы собственности, где основной из целей становится долгосрочное устойчивое развитие, позволяющее гибко реагировать на динамику рынка и адаптироваться к неблагоприятным явлениям. Для третьего тренда характерно такое экономическое поведение организаций, при котором стратегическое развитие подразумевает инвестиции в инновации и лидерство по издержкам [7].

Третий тренд социально-экономического развития, это проектно-стратегическое влияние, определяемое в границах: минимизация издержек; рационализация бизнес-процессов, через проектную деятельность; инвестиций в инновации; информационной асимметрии.

Развитие рынка информации и технологий, облегчающих работу с массивами информационных данных, минимизирует затраты и открывает значительные коммерческие возможности, формируется цифровая среда, где процессуальное участие субъектов в экономическом обмене сводится к минимуму (например, смарт-контракты). Четвёртым трендом можно считать цифровое влияние на структуру экономических отношений, посредством создания новых сред, в рамках которых проходит экономический обмен. В то же время, естественные процессы институализации создают специфическую барьерную среду, природа которой заключается в ограничении на функционирование цифровых сред, то есть, когда технологический механизм не функционирует в полной мере, а лишь частично. Несовершенные технологические механизмы не полностью выводящие субъекты за границы административных процессов, приводят к нарушению коммуникации, потере времени и финансовым затратам агентов [3].

Институциональный анализ трендов «информационное влияние» и «социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка»

По мнению авторов, в контексте темы необходимо рассмотреть следующие институциональные теории: теорию прав собственности; теорию транзакционных издержек; теорию оптимального контракта; теорию общественного выбора.

В рамках теории прав собственности, помимо известных работ Рональда Коуза и Армена Алчиана «The firm, market and the law» и «Economic forces at work» соответственно, примечательна работа Энтони Оноре, где автор приводит классификацию прав собственности, начиная от «права владения» и, заканчивая, «правом на остаточный характер» [8]. Из классификации Э. Оноре выделим некоторые права, а именно: владения, использования, управления, суверенного права, бессрочного права, а также права «не использования собственности во вред».

Рассмотрим выявленные в предыдущем параграфе социально-экономические тренды и актуализируем их влияние на права собственности (таблица 1). Из представленной таблицы ясно, что в настоящее время права собственности и возможности по их использованию владельцем ограничиваются экономически и социально, а именно, с одной стороны – проблемой сбережения ресурсов, сокращения издержек и производством конкурентоспособного продукта, а с другой стороны – общественным контролем.

Таблица 1

Влияние экономических трендов на права собственности по Оноре

| | Виды права собственности по Оноре | | | | | |
|--|--|---|---|---|--|--|
| | Владения | Использования | Управления | Суверенного права | Бессрочного права | Не использования собственности во вред |
| Информационное влияние | Развитие рынка информационных технологий снижает затраты на контроль собственности за счёт технических возможностей по оперативному доступу к информации из любого места | Информационные технологии открывают перед собственником ранее недоступные возможности по инвестиционному планированию и анализу деятельности контрагентов | Упрощается процедура предоставления прав контрагентам для доступа к ресурсам или собственности. Это снижает транзакционные издержки и позволяет отказаться от услуг посредников | Ввиду развития информационной прозрачности и наличия у третьих сторон возможности контролировать действия собственника, сам собственник может быть ограничен в правах распоряжаться имуществом ввиду имеющихся перед третьими лицами обязательств | Тренд оказывает существенное влияние на рынок и способствует появлению продуктов с ограниченным правом собственности во времени. Сюда можно отнести любые виды шеринговых услуг, когда собственник ограничен временем использования продукта | В данном случае, только уровень развития информационного общества может поставить перед собственником моральный барьер по использованию собственности во вред третьим сторонам. Зачастую репутационные издержки могут быть крайне высокими |
| Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Право владения в условиях тренда не является постоянным. Высокая динамика потребительских предпочтений ускоряет смену собственника | Стремление собственника в решении общественных задач стимулирует использовать собственность во благо третьих лиц | Происходит формирование рынка «общественных» проектов, которые подразумевают расширение условий доступа к управлению собственностью | Совместный доступ к управлению не позволяет единолично распоряжаться собственностью. Также это способствует выделению дочерних проектов | Тренд не имеет проявления в разрезе данного вида права | Технологические возможности и потребительская активность приводят к созданию мошеннических и недобросовестных проектов, которые могут поразить в правах третьих лиц |

Теория транзакционных издержек рассматривает транзакцию как базовую единицу анализа взаимодействия участников рынка. Природа теории – это микроанализ, поведенческий анализ, исследование специфичности активов и т.д. О. Уильямсон в работе «The Economic Institutions of Capitalism» указывает на то, что деятельность современной организации во многом основана на минимизации транзакционных издержек. Важно отметить, что первые исследования в этой области естественным образом не могли учитывать исследуемые тренды, и, таким образом, можно говорить, что некоторые положения теории должны приобретать иное состояние в современной экономической системе.

В первую очередь, на транзакционные издержки оказывает прямое влияние информация, то есть тренд – «информационное влияние». Проведём анализ транзакционных издержек ex-ante и ex-post в соответствии с трендами в таблице 2. Из представленной таблицы можно выделить, что: во-первых, транзакционные издержки варьируются в зависимости от применения современных информационных технологий к процессу заключения экономической сделки – контракта; во-вторых, социальная сторона вопроса заключается в следующем: принятие и одобрение обществом использования информационных технологий, а также наличие доверия к этому является ключевым фактором, оказывающим влияние на экономику сделки.

Таким образом, основной вывод по теории транзакционных издержек заключается в конвергенции экономического и социологического подходов. При этом важно отметить, что акцент теории смещается с описания поведенческих характеристик субъекта на анализ поведенческих сторон общественных групп.

Таблица 2

Транзакционные издержки ex-ante и ex-post под влиянием экономических трендов

| Издержки | Виды | Тренды | Характеристика |
|------------------|---|--|--|
| Издержки ex-ante | Составление контрактных проектов и иных документов, связанных с экономическим обменом | Информационное влияние | Применение IT-технологий при подготовке контракта позволяет интегрировать в общей схеме планирования наиболее сложные аспекты экономического обмена (сделки), что способствует составлению наиболее полного договора. Скорость распространения информации позволяет оперативно реагировать на действия контрагента. Транзакционные издержки сокращаются, но растут переменные |
| | | Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Тренд характеризует социальную природу экономической сделки. Сложным является осуществление такой сделки, при которой достигается снижение социальных издержек при заданном уровне прибыли. На это влияет высокая динамика потребления и смены общественных интересов |
| | Ведение переговоров | Информационное влияние | Широкие возможности по созданию и хранению информационного контента с одной стороны позволяют более полно использовать все открытые источники информации, но с другой – это приводит к появлению «мусорных» источников. Издержки на ведение переговоров повышаются за счёт необходимости обработки массива информации. В перспективе такие издержки будут сокращаться за счёт появления новых алгоритмов анализа информации, что не исключает роста переменных издержек |
| | | Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Переговорная позиция может затрагивать интересы третьих сторон, которые также могут принимать участие в переговорах, например, в формате общественных слушаний, электронных петиций и т.д. Необходимость учёта общественных настроений вызвана потенциальным ростом репутационных издержек. Транзакционные издержки также растут |
| | Обеспечение гарантий | Информационное влияние | Тренд не оказывает влияния на проблему издержек по обеспечению гарантий контракта |
| | | Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Тренд не оказывает влияния на проблему издержек по обеспечению гарантий контракта |
| Издержки ex-post | Адаптация к непредвиденным событиям | Информационное влияние | Проявление тренда выражается в развитии таких информационных технологий, которые предоставляют возможности контрагентам по созданию оптимальной конфигурации контракта, способной прогнозировать исход экономического обмена. Также влияние тренда заметно при осуществлении текущего мониторинга хода контракта, когда ввиду роста источников информации появляются широкие возможности более полно и всесторонне оценить параметры сделки на этапе реализации и, тем самым, снизить издержки ex-post |

Окончание табл. 2

| Издержки | Виды | Тренды | Характеристика |
|----------|---|--|--|
| | | Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Тренд повышает издержки контрагентов в сегментах рынка с высокой динамикой развития (в большей степени это относится к IT сегменту) и на рынках инновационной продукции. Наиболее актуальны методики прогнозирования динамики подобных рынков. Транзакционные издержки могут не являться перманентными, а быть дискретными, что зависит от потребительских ожиданий и специфики предмета контракта |
| | Точное выполнение обязательств по контракту | Информационное влияние | Тренд не оказывает влияния на проблему издержек по точному выполнению контрагентом обязательств по контракту |
| | | Социальное влияние на экономическую активность субъектов рынка | Транзакционные издержки могут иметь «обратный» характер, когда точное выполнение обязательств по контракту противоречит изменившимся потребительским предпочтениям. Такое обстоятельство может быть экономически опасно для некоторых категорий инвестиционных контрактов |

Теория оптимального контракта: каждый тип контракта формируется под влиянием ряда проблем и обстоятельств, сопутствующих взаимодействию сторон, где к проблемам можно отнести такие явления как оппортунизм и асимметричность информации, а к обстоятельствам – стремление к экономии транзакционных издержек. Если разделить современную экономическую теорию контрактов на периоды до и после изучаемых выше трендов, то можно отметить, что проблема оппортунизма не теряет своей актуальности и в настоящее время, несмотря на активное устранение человека от процессов контрактации и перевода всё в цифровую плоскость.

Проверить данное утверждение и подтвердить его можно при анализе тренда «информационное влияние». Для проверки обратимся к концепции «смарт-контрактов» изложенной в работе Н. Сабо [9]. Упомянутая концепция является наглядным примером тренда, что выражается следующей основной идеей о том, что практически все виды и условия контрактов, связанных с обязательствами, защитой информации и правами собственности можно реализовать, используя цифровые технологии.

Также стоит дополнить, что идея смарт-контрактов подразумевает исключение третьих сторон из процесса контрактации, что в теории должно приводить к сокращению транзакционных издержек. Таким образом, в идеале, концептуально сделка, совершаемая принципалами, будет стремиться к оптимальности, а негативное влияние оппортунизма и асимметрии информации минимизироваться. Это должно достигаться путём работы специального компьютерного протокола, в основе которого лежат алгоритмы, позволяющие автоматизировать сделку, при этом протоколом осуществляется полный контроль сделки. Экосистемой, в которой функционирует смарт-контракт, является система распределённых блоков транзакций – технология блокчейн [5].

Одним из тезисов логики теории оптимальных контрактов является мысль о стоимости нарушения контракта сторонами сделки, таким образом, архитектура или «конструкция» сделки должна быть такой, что стоимость нарушения обязательств была бы выше возможной прибыли от подобного нарушения. Транзакционные издержки при этом могут формироваться действиями третьих сторон, например, специализированными торговыми площадками, выступающими в качестве негласных арбитров и т.д. Модель смарт-контракта предполагает максимальное устранение от процесса данных субъектов, но при этом в теории не теряются цели проектирования контрактов, а именно:

1. Контролируемость (наблюдаемость), как способность участников наблюдать за выполнением контракта друг друга или доказывать свою эффективность другим принципалам.

2. Проверяемость, как способность принципала доказать арбитру, что контракт был выполнен или нарушен, или способность арбитра найти это другими способами.

3. Приватность, как принцип, согласно которому информация и контроль над содержанием и выполнением контракта должны распределяться между сторонами только настолько, насколько это необходимо для выполнения этого контракта.

Теория общественного выбора. Исследовательский интерес теория представляет по причине трансформации политических и социальных институтов, а также постепенного изменения приорите-

тов национальных экономик. В данной теории, как и в теории оптимального контракта, центральное место занимают тренды, связанные с созданием цифровой экономики, но в рамках части I исследования остановимся только на информационном тренде, отраженном в таблице 3.

Таблица 3

Влияние экономических трендов на проблемы государственного регулирования экономики

| | Информационное влияние |
|--|---|
| Проблема ценообразования и дефицита на рынках, а также ликвидация или ограничение рыночной конкуренции в области электронной экономики | Информация, особенно о действиях госинститутов в области регулирования электронной экономики, существенно влияет на действия субъектов рынка. Пример этому – практически 50% обвал курса криптовалюты bitcoin за 1 неделю в 2018 г. на новостях о планах правительства Южной Кореи регулировать данный рынок. Информация в данном случае представляет существенный инвестиционный интерес |
| Вероятность принять государством ложное решение | Государственные институты власти не всегда имеют возможность получать достоверную информацию о состоянии рынка и принимать корректное решение. Решение данной проблемы лежит в плоскости второго тренда |
| Ограничение субъектов в праве принимать экономические решения | Возможно лишь в случае наложения запретов на доступ к источникам информации посредством технической блокировки. Как показывает практика, решение это малоэффективное |

Выводы по части I исследования

Экономические теории, в отличие от социологических, апеллируют к поведению субъектов рынков, действия которых осуществляются в уже сложившейся институциональной среде. Поведенческие характеристики субъектов занимают центральное место в институциональных экономических теориях. Взгляды, изложенные в экономических теориях, дают представление о том, к каким последствиям могут привести действия субъектов, но в меньшей степени раскрывают первопричины социального характера, имеющие фундаментальный характер. Однако ряд экспериментальных исследований в области психологии описывают экономическое поведение индивида, принимающего решение (примечательны в этой связи работы Д. Канемана).

В свою очередь, социологические подходы более полно рассматривают институализацию через фундаментальную общественную природу, а экономический подход позволяет лучше оценить последствия от взаимодействия субъектов рынка при благоприятных или неблагоприятных условиях внутренней и/или внешней институциональной среды [6].

Информационные технологии, являющиеся частью цифровой экономики, оказывают влияние на транзакционные издержки. Этот очевидный вывод был бы неполным, если бы авторы не дополнили его тем фактом, что современное общество и рынки не всегда готовы принимать и использовать информационные технологии, даже несмотря на снижение возможных затрат. Это в очередной раз доказывает нерациональность поведения субъектов рынка. По мнению авторов, вопрос доверия также зависит от масштабов экономической сделки – чем меньше потенциальные финансовые риски, тем выше доверие. Авторы хотели бы выделить теорию транзакционных издержек, как теорию, которая, по их мнению, наиболее конвергентна и ярко демонстрирует то, что на рациональность поведения контрагентов влияют не только экономические, но и социальные факторы.

Продолжение статьи будет опубликовано в следующем номере журнала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10. № 3.
2. Государственная программа «Цифровая экономика в Российской Федерации», утверждена Распоряжением Правительства РФ №1632-р от 28.07.2017.

3. Доклад «Сценарии развития и глобализации российской отрасли информационных технологий». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/a17/scenarii_innov_razv.pdf (дата обращения 12.10.2018).
4. Национальный доклад об инновациях в России 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/c64/RVK_innovation_2017.pdf (дата обращения 09.10.2018).
5. *Нестик Т.А.* Развитие цифровых технологий и будущее психологии // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Психологические науки. 2017. № 3. С. 6-15.
6. *Островская-мл. Е.А.* Религиозная модель общества. Социологические аспекты институализации традиционных религиозных идеологий. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005.
7. *Салимьянова И.Г., Малюк В.И.* Инструменты цифровой экономики как эффективный механизм инновационного развития производственной и непроизводственной сфер деятельности // Инновационная деятельность. 2018. № 3 (46).
8. Стратегия развития России до 2035 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gasu.gov.ru/strategy-2035/nauka-i-innovaciya> (дата обращения 09.10.2018).
9. Схема построения системы социального кредитования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gov.cn/zhengce/content/2014-06/27/content_8913.htm (дата обращения 09.10.2018).
10. *Юдин Д.С., Сомов В.В.* Оценка инновационной активности предприятий // Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. XXXVII научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам научно-исследовательской деятельности факультета менеджмента за 2014 год: сборник докладов. СПб., 2015.
11. *Юдина М.А.* Социальные перспективы проекта цифровая экономика РФ 2017–2030 гг. // Уровень жизни населения регионов России. 2018. № 1 (207). С. 60-65.
12. *Honoré A.* Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence. 1961.
13. *Sabo N.* Smart Contracts: Building Blocks for Digital Markets. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fon.hum.uva.nl/rob/Courses/InformationInSpeech/CDROM/Literature/LOTwinterschool2006/szabbest.vwh.net/smart_contracts_2.html (дата обращения 09.10.2018).
14. *Schelsky H.* Zur soziologischen Theorie der Institution // Zur Theorie der Institution / Hrsg. von H. Schelsky. Gutersloh, 1970.

Корелин В.В., Хоанг В.Х.

ОСОБЕННОСТИ ЭТАПОВ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ КОНКУРЕНЦИИ

Аннотация. *Сегодня процесс глобализации способствует не только расширению интеграции, но и обострению конкуренции между игроками рынка. Ужесточение конкурентной борьбы при данных условиях делает актуальным вопрос о конкуренции и повышении конкурентоспособности. В рамках работы проведено исследование теории конкуренции: эволюция теории, ее современное определение и развитие в условиях глобализации рынка и инновационного развития; место конкурентоспособности и конкурентных преимуществ в рамках системы представлений теории конкуренции.*

Ключевые слова. *Теория конкуренции, конкурентоспособность, модели конкуренции, конкуренция, монополия, свободная конкуренция, конкурентная политика, инновации.*

Korelin V.V., Hoang V.Kh.

PECULIARITIES OF THE STAGES OF THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITION THEORY

Abstract. *Today, the process of globalization contributes not only to the expansion of integration, but also to the growing competition among market players. Tighter competition under these conditions makes the issue of competition and competitiveness more relevant. Within the framework of the work, a study of the theory of competition will be conducted: the evolution of the theory, its modern definition and development in the context of globalization of the market and innovative development; The place of competitiveness and competitive advantages within the framework of the theory of competition theory.*

Keywords. *Competition theory, competitiveness, competition models, competition, monopoly, free competition, competition policy, innovations.*

Такое понятие, как «конкуренция», впервые появилось в конце XVIII в. в процессе формирования классической школы политэкономии (А. Смит, Д. Рикардо). Основоположником данного понятия стал всем известный представитель (основатель) классической школы политэкономии А. Смит. В своих работах А. Смит понимал под конкуренцией некое внутреннее свойство человека, естественным образом проявляющееся в поведении людей, которые стремятся к соперничеству и саморазвитию [4]. Саму «конкуренцию» он представлял в виде некой «невидимой руки», которая подталкивает людей к достижению определенной цели, которая в большинстве случаев носит эгоистический характер. Его внимание привлекли также вопросы макроэкономического благосостояния (модель совершенной, абсолютной, относительной конкуренции и монополия рынка).

Помимо этого, А. Смит дал определение понятию «свободная конкуренция» и выделил условия, при которых она может существовать [2]: конкуренты должны действовать независимо друг от друга;

ГРНТИ 06.81.00

© Корелин В.В., Хоанг В.Х., 2018

Владимир Владимирович Корелин – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Хоанг Виет Хунг – научный стажер кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Корелин В.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: keiup2074@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 22.05.2018.

число конкурентов, как существующих, так и новых не должно быть ограничено внешними барьерами, то есть не должно быть целенаправленного ограничения (регулирования) рынка для сохранения конкурентных преимуществ существующих игроков рынка; участники рынка должны обладать необходимым багажом знаний, связанных с рыночными возможностями, и т.д.

А. Смит первый связал конкуренцию со спросом и предложением на рынке, считая, что цена является основным инструментом конкуренции. Дефицит товара на рынке приводит к ужесточению конкуренции между потребителями, которая, в конечном итоге, приводит к увеличению стоимости конечного продукта, а профицит, наоборот, ведет к снижению цен. В этой связи, основным способом конкурентной борьбы должно было стать снижение цен (ценовая конкуренция) посредством минимизации затрат, повышения производительности труда в расчете на 1 единицу продукта, внедрение передовых технологий. Касательно своих размышлений о рыночной монополии А. Смит говорил, что это «случайное обстоятельство, являющееся врагом хорошей хозяйственной деятельности», которое возникает в силу низкой степени информированности остальных участников рынка или государственного вмешательства.

Впоследствии развитием теории конкуренции начали заниматься представители неоклассической научной школы. Неоклассическая школа, в отличие от классической школы, в вопросе конкуренции совершила переход от макроэкономического уровня к микроэкономическому (условие конкуренции). Один из представителей данной школы – А. Маршалл первым объяснил преимущество внедрения крупномасштабных производств. Он утверждал, что расширение масштаба производства приводит к повышению конкурентоспособности и снижению цен на конечный продукт (эффект масштаба) [1]. Помимо этого А. Маршалл различал два вида конкуренции: разрушительная, приводящая к монополизации рынка, росту цен, сокращению инновационной активности и падению качества готовой продукции или услуги; творческая, усиливающая конкурентную борьбу, стимулирующая рост инновационной активности, повышающая качество готовой продукции или услуги.

Таким образом, к началу XX века в экономической теории уже были заложены основы конкуренции и монополии, которые существуют и сегодня. На протяжении всего XX века многие экономисты занимались развитием теории конкуренции в различных плоскостях и формах. Например, Дж. Робинсон найдена взаимосвязь между совершенной конкуренцией и ценовой эластичностью рыночного спроса; Э. Чемберлин обосновал ценовые формы конкуренции и открыл новое понятие в теории конкуренции – «неценовая конкуренция»; Дж.М. Кейнс обосновал идею государственного регулирования рыночных отношений; Дж. Стиглер первым выделил «информацию» в качестве ключевого конкурентного преимущества; Г. Беккер выделил важность развития «человеческого капитала», как ключевой единицы в процессе повышения конкурентоспособности [5; 7].

Однако, на наш субъективный взгляд, главными «звездами» в процессе развития теории конкуренции XX века стали Й. Шумпетер (теория инновационного развития – см. рис. 1; теория эффективной конкуренции) и М. Портер (модель 5 сил конкурентов – см. рис. 2; конкурентные стратегии по М. Портеру). Й. Шумпетер и М. Портер стали рассматривать теорию конкуренции уже с позиции новой экономической категории, с позиции «эффективности функционирования». Техно-технологическое развитие достигло уже такого уровня, что о традиционной борьбе на уровне ценовых и неценовых факторов не может идти и речи. Конкуренция основывается на непрерывном внедрении нововведений (инноваций), которые повышают вероятность наступления успеха в бизнесе. Инновации, в свою очередь, по мнению Й. Шумпетера, являются «топливом» для развития конкурентной борьбы [10].

Данные исследования сформировали классическое представление о существующей на сегодняшний день теории конкуренции и заложили основу создания новых работ в данной области. Например, разработка пирамиды конкуренции относительно субъекта и объекта исследования (рис. 3), стратегии «голубого океана» У. Чан Кима и Р. Моборна (рис. 4), формирование новых видов конкуренции и конкурентоспособности во времени и пространстве [6]: стратегическая конкурентоспособность (конкуренция, маркетинг, менеджмент); тактическая конкурентоспособность; оперативная конкурентоспособность (рыночная фактическая конкурентоспособность).



Рис. 1. Инновации (нововведения) по Й. Шумпетеру [10]

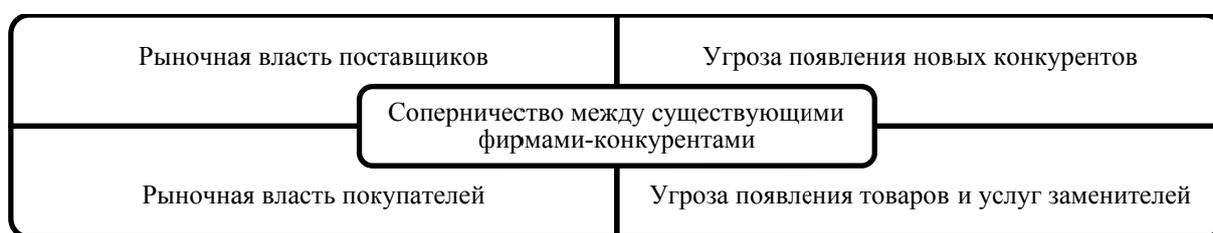


Рис. 2. Модель пяти конкурентных сил по М. Портеру [3]

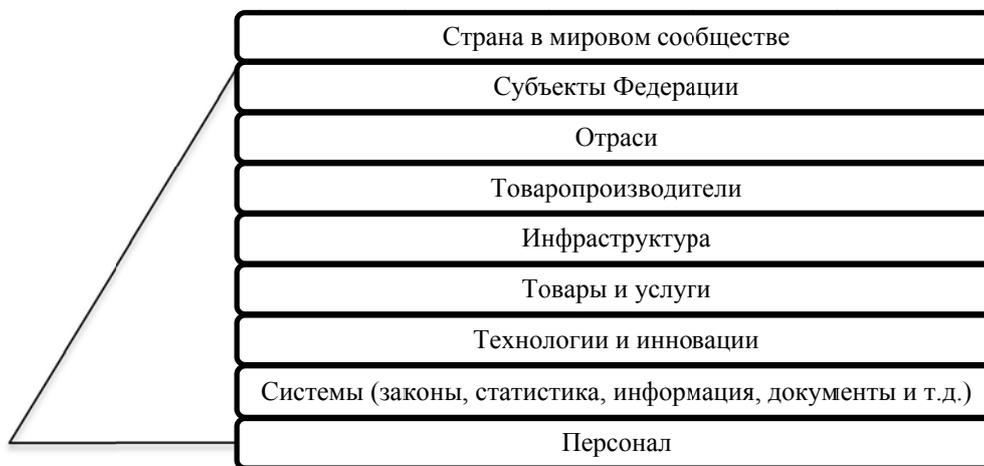


Рис. 3. Пирамида субъектов и объектов конкурентоспособности и конкуренции [6]

| Стратегия «Алого океана» | Стратегия «Голубого океана» |
|--|---|
| 1. Борьба в существующем рыночном пространстве. 2. Победа над конкурентами. 3. Эксплуатирование существующего спроса. 4. Компромисс ценность – издержки. 5. Построение всей системы деятельности компании в зависимости от стратегического выбора, ориентированного либо на дифференциацию, либо на низкие издержки. | 1. Создание свободного от конкуренции рыночного пространства. 2. Возможность не бояться конкуренции. 3. Создание нового спроса и овладение им. 4. Разрушение компромисса ценность – издержки. 5. Построение всей системы деятельности компании в соответствии с задачей одновременного достижения дифференциации и снижения издержек. |

Рис. 4. Стратегия «алого океана» против стратегии «Голубого океана» [8]

В условиях глобализации и свободных рыночных отношений участникам рынка все труднее и труднее конкурировать со своими оппонентами, так как: на рынке присутствует однотипный или схожий по своим свойствам товар или услуга (перенасыщенность рынка); наблюдается избирательность потребителей.

В этой связи нужно сказать, что на наш взгляд, инновационный характер современной теории конкуренции будет определять концепцию развития на протяжении всего XXI века. Это не означает, что произойдет уход от традиционной рыночной парадигмы, наоборот, это говорит нам о том, что новые разработки будут дополнять уже существующие классические представления данного вопроса. Новые подходы теории конкуренции будут применяться в новых концепциях стратегического менеджмента, позволяя реализовать на практике различные способы достижения лидерских позиций путем повышения конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гуляев Г.Ю. Эволюция теории конкуренции // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. 2012. № 28. С. 317-321.
2. Лоскутова М.В. Анализ теории конкуренции и конкурентоспособности // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 9 (031). С. 101-106.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2018. 608 с.
4. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2017. 1056 с.
5. Тараненко И.В. Особенности инновационной конкуренции в условиях глобализации мировой экономики // Journal of Economic Regulation. 2010. № 4. С. 89-99.
6. Фатхутдинов Р.А. Концепция новой теории управления конкурентоспособностью и конкуренцией // Современная конкуренция. 2007. № 1 (1). С. 73-86.
7. Фелештин В.И. Современные тенденции развития теории конкуренции // Экономический журнал. 2014. № 1. С. 47-57.
8. Чан Ким В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 336 с.
9. Шумпетер Й. Десять великих экономистов: от Маркса до Кейнса. М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. 416 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Григорьев М.Н., Максимцев И.А., Уваров С.А.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УКРЕПЛЕНИЯ МИРА НА КОРЕЙСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ (ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ)

Аннотация. В статье рассматриваются особенности кризисной ситуации, сложившейся на Корейском полуострове, и способной локальный конфликт превратить в глобальный. Предлагается решение проблемы с помощью инновационного экономического подхода с использованием методов инновационно – логистического анализа и синтеза. Сущность предложений состоит в организации транснациональной логистической системы, координирующей политические и экономические интересы КНДР, Республики Корея, КНР, а также Российской Федерации, США и Японии.

Ключевые слова. Логистика, транснациональные логистические системы, международные конфликты, Азиатско – Тихоокеанский регион, Российская Федерация, США.

Grigoriev M.N., Maksimtsev I.A., Uvarov S.A.

LOGISTIC ALLIANCES AS A MODERN INNOVATIVE INSTRUMENT FOR STRENGTHENING THE WORLD IN THE KOREAN PENINSULA (FAR EAST)

Abstract. The article examines the specifics of the crisis situation that has developed on the Korean peninsula, and is capable of turning a local conflict into a global one. The solution of the problem is proposed with the help of an innovative economic approach using the methods of innovative logistic analysis and synthesis. The essence of the proposals is to organize a transnational logistics system that coordinates the political and economic interests of the DPRK, the Republic of Korea, the PRC, as well as the Russian Federation, the USA and Japan.

Keywords. Logistics, transnational logistic systems, international conflicts, Asia – Pacific region, Russian Federation, USA

Одним из наиболее нестабильных и опасных в свете возможности масштабного международного конфликта регионов планеты является Корейский полуостров. Причины тому не только политические, но, в значительной степени, экономические. Как показал опыт, в том числе и Российской Федерации, после разделения национальной экономики на несколько отдельных народнохозяйственных комплексов необратимо нарушается существовавшая ранее система специализации и кооперации производств и начинает действовать отрицательный синергетический эффект.

ГРНТИ 82.15.05

© Григорьев М.Н., Максимцев И.А., Уваров С.А., 2018

Михаил Николаевич Григорьев – кандидат технических наук, профессор, профессор кафедры Р-4 Балтийского государственного технического университета «Военмех» имени Д.Ф. Устинова (Санкт-Петербург).

Игорь Анатольевич Максимцев – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Алексеевич Уваров – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры торгового дела и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Уваров С.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 260 50 17. E-mail: s_uvarov@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 20.09.2018.

В полной мере это явление было проявлено после разделения Корейского полуострова на КНДР и Республику Корея: сложившаяся в колониальный период специализация экономических функций между севером и югом и адекватная кооперация оказались разрушенными. Развитый в промышленном отношении Север страны утратил связи с сельскохозяйственными южными районами, при этом Север оказался изолированным от рынка современных инновационных технологий. Юг Кореи вынужден был заново создавать промышленную базу национальной экономики (в чём, как мы знаем, весьма преуспел, не без зарубежной помощи новых политических союзников), но при этом пришлось выстраивать совершенно новые хозяйственные связи, так как основные месторождения полезных ископаемых сконцентрированы на Севере.

КНДР располагает большими запасами железа, золота, цинка, меди, известняка, молибдена, редкоземельных металлов и угля. Так, по запасам магнезита (применяется в химической промышленности, для изготовления огнеупорных материалов) КНДР занимает второе место в мире. По оценкам южнокорейских экспертов, суммарная стоимость полезных ископаемых, которые находятся в недрах Северной Кореи, превышает \$6 трлн. Это в 22 раза больше, чем объём разведанных месторождений полезных ископаемых в Южной Корее. Но разработка северокорейских месторождений осложняется такими факторами, как недостаток современного оборудования, а также международные санкции. При этом Южная Корея располагает необходимыми технологиями и оборудованием, но нуждается в промышленном сырье – приходится импортировать большинство природных ресурсов. Улучшение межкорейских отношений не только ликвидировало бы угрозу военного конфликта, но и могло бы принести большие выгоды экономикам обоих государств [4].

Нагнетанию напряжённости в этом регионе в значительной мере способствовал приход к власти в США администрации под руководством президента Д. Трампа. Он, формально прокламируя «коммерческий подход» к организации международного взаимодействия, по существу использует применяемые в рамках логистики эмоционального воздействия технологии психологического давления [2, с. 130-133] для получения американской стороной экономических и политических преимуществ. Такие приемы, будучи использованы по отношению к КНДР, привели к тому, что это государство ускорило реализацию программ создания ракетного и термоядерного оружия.

Международное сообщество, желая уменьшить количество стран, обладающих ракетно-ядерным потенциалом, отреагировало на этот факт введением экономических санкций в отношении КНДР, что, как это быстро стало очевидно, только активизировало процесс взаимного запугивания. В конфронтацию помимо США и КНДР стали втягиваться Южная Корея и Япония. Происходящие события, с одной стороны, стимулировали продажу американского оружия, но, с другой стороны, породили стратегическую неуверенность на финансовых рынках, что в совокупности может отрицательно повлиять на перспективы развития мировой экономики. Таким образом, проблемы во взаимоотношениях небольшой группы стран начинают ставить под сомнение не только экономическую, но и чисто физическую безопасность всего человечества.

С точки зрения логистики экономические санкции в отношении одной стороны данного конфликта принципиально не способны гармонизировать отношения на Корейском полуострове. Взаимный страх и недоверие между КНДР, Южной Кореей и Японией может быть преодолен путем включения этих государств в логистическую систему, где каждая из сторон получит экономическую выгоду только при добром согласии других. Первым шагом в создании такой логистической системы может стать прокладка по территории КНДР и Южной Кореи транзитных газо- и нефтепроводов, перемещающих потоки углеводородов из России в Японию, а также транзитных линий электропередач для переброски энергии из КНДР и России в Южную Корею и Японию. Трубопроводы и линии электропередач, в отличие от транзитных железных дорог и автомобильных магистралей, создают наименьшую угрозу использования такой инфраструктуры для вооруженной агрессии.

На прошедших переговорах между лидерами КНДР и Южной Кореи подробно рассматривался вопрос о полной денуклеаризации Корейского полуострова, при этом указывалось на необходимых международных гарантий, и даже затрагивалась идея объединения двух стран. Это означает, что повышается возможность для Российской Федерации не только выступить гарантом мира на Дальнем Востоке, но и реализовать масштабные проекты, экономически выгодные для неё. Проект строительства газопровода в Южную Корею через территорию КНДР обсуждался достаточно давно, но только сейчас складываются реальные предпосылки для его реализации.

Предполагалось, что ветка газопровода протянется через КНДР по суше. Южная Корея рассчитывала на импорт из России около 10 млрд куб. м природного газа в год. Для этого необходимо построить газопровод длиной в 1,1 тыс. км, из них 700 км должны пройти по северокорейской территории. Стоимость проекта оценивалась в \$2,5 млрд. Пхеньян выразил готовность участвовать в проекте, хотя обстановка на этапе первоначальных переговоров была весьма напряжённая [4].

Южнокорейский рынок весьма перспективен для развития экспорта газа. Именно Южная Корея, а не Китай и не Япония, уже сейчас является крупнейшим импортером в Азиатско-Тихоокеанском регионе сжиженного природного газа (СПГ): всего за год через местные порты проходит порядка 36 млн тонн СПГ, то есть в 1,6 раза больше, чем в КНР, и это при том, что на долю природного газа в местной энергетической системе приходится всего 18% [9].

По мнению экспертов, в перспективе потребление газа вырастет в Южной Корее как минимум в два раза. Это значит, что экспортерам газа уже сейчас следует искать пути наращивания предложения. В этом аспекте интересы РФ в лице Газпрома напрямую сталкиваются с американскими. Противостояние этих интересов складывается как на политическом, так и на экономическом уровне. Южная Корея находится в зоне прямого политического влияния США, которые всячески будут препятствовать участию России в выстраивании диалога Пхеньяна с Сеулом; у них определённо нет желания делиться политическими дивидендами с кем бы то ни было.

По нашему мнению, в таких вопросах разделять политический и экономический аспекты в аналитическом плане нецелесообразно. Примером тому является попытка США призвать своих европейских партнёров к отказу от импорта более дешевого российского газа и к переходу на ввоз более дорогого американского СПГ. Трудно представить, что курс на жесткую конкуренцию США с РФ в лице Газпрома на всех перспективных рынках сбыта газа претерпит какие-то изменения. Это находит воплощение и в стратегической инвестиционной политике: если сейчас в США работает на экспорт всего одно крупное предприятие по производству СПГ, то за ближайшие пять лет планируется ввести в эксплуатацию еще шесть заводов СПГ.

Велики и политические риски: выход отношений двух корейских государств на новый уровень не воплотился пока в конструктивные решения, в международном аспекте КНДР по-прежнему остается страной – изгоем, да и позиция руководства США в отношении с Пхеньяном и Сеулом не отличается постоянством. Тем важнее, по мнению авторов, реализация проекта строительства газопровода в Южную Корею через территорию КНДР. В конце марта 2018 года министр иностранных дел Республики Корея Кан Ген Хва заявила, что улучшение ситуации с безопасностью на Корейском полуострове позволит начать строительство этого трубопровода. Южная Корея заинтересована в получении природного газа с помощью наземного трубопровода – это наиболее рентабельный способ экспорта газа. Сейчас Южная Корея закупает только дорогой СПГ.

В свете развития в перспективе экономических российско-южнокорейских отношений, следует отметить, что в настоящее время Россия поставляет в Южную Корею в основном сырье: в 2017 году продажи нефтепродуктов (сырой нефти, легких и средних дистиллятов и проч.) составили 5,5 млрд долларов, угля – 2,6 млрд долларов, сжиженного природного газа – 711 млн долларов. На долю российского сжиженного природного газа приходится порядка 7% всех поставок.

Итак, поставки сжиженного природного газа в Южную Корею из России уже осуществляются. Но вопрос заключается в эффективном использовании главного конкурентного преимущества газодобывающей отрасли РФ – трубопроводных поставок газа. Реализация этого проекта в настоящее время, когда стала возможной прокладка трубопровода по территории КНДР (схема прокладки трубопровода в обход Северной Кореи экономически нецелесообразна), должна найти реальные черты воплощения. Возможны варианты продления «Силы Сибири» или прокладки нового маршрута – здесь необходимы четкие согласования не только на стратегическом, но и на технологическом, проектном уровне.

Для реализации этого проекта есть все необходимые (но пока не достаточные) условия. Они заложены как в корпоративной миссии, так и в стратегии развития ПАО «Газпром». Как известно, миссия фирмы формулирует предназначение бизнеса организации, её роль в обществе. Миссия фокусирует внимание на потребителе: какую пользу может принести фирма потребителям, достигая успеха на рынке. Корпоративная миссия ПАО «Газпром» сформулирована следующим образом: «Обеспечение максимально эффективного и сбалансированного газоснабжения потребителей Российской Федерации и выполнение с высокой степенью надежности долгосрочных контрактов по экспорту газа».

Стратегическая цель корпорации предусматривает становление ПАО «Газпром» как лидера среди глобальных энергетических компаний посредством освоения новых рынков, диверсификации видов деятельности, обеспечения надежности поставок. Глобальная миссия и стратегическая цель ПАО «Газпром» определяют содержание стратегий в ключевых бизнес-сегментах: разведке и добыче газа и газового конденсата; магистральной транспортировке и подземном хранении природного газа; поставках и распределении газа потребителям; электроэнергетике; нефтяном бизнесе; глубокой переработке углеводородов.

Основные направления рассматриваемого проекта находят отражение и в стратегических приоритетах ПАО «Газпром», среди которых следует выделить: освоение новых рынков; диверсификация видов деятельности и обеспечение надежности поставок; масштабное развитие добычных и газотранспортных мощностей; установление рыночных отношений на внутреннем газовом рынке; диверсификация маршрутов и географии поставок газа; диверсификация профильных видов деятельности с выходом в электроэнергетику. Газотранспортная (трубопроводная) система ПАО «Газпром» представляет собой современную инновационно-логистическую систему, характерными чертами которой являются:

- централизованное управление;
- высокая разветвленность и наличие параллельных маршрутов транспортировки создают существенный запас прочности, высокую маневренность и обеспечивают бесперебойную поставку газа даже при пиковых сезонных нагрузках;
- постоянная модернизация и развитие газотранспортных мощностей гарантирует надежное выполнение контрактных обязательств перед партнерами и значительные коммерческие преимущества;
- значительный срок эксплуатации требует обеспечения инвестиций для выполнения значительных объемов работ по реконструкции и капитальному ремонту (доставка газа – значительно более капиталоемкий процесс, чем сама добыча);
- лидирующие позиции по развитию системы подземного хранения газа (ПХГ);
- развитие новых маршрутов экспортных поставок сжиженного природного газа (СПГ).

Организация ПАО «Газпром» как холдинга позволяет в каждом из стратегических подразделений компании осуществлять создание совместных предприятий с другими фирмами по разработке новых газовых месторождений; а также обмен акционерным капиталом с зарубежными партнерами, уменьшающий предпринимательские риски по всей цепочке от добычи газа до доведения его до потребителя. Таким образом, российская экономика располагает возможностью реализации рассматриваемого масштабного проекта.

Для финансирования создания и эксплуатации такой логистической системы целесообразно учредить международный консорциум. Ее строительство и оперативное управление эксплуатацией можно вести каждой стороной на своей территории преимущественно на национальной основе. Плату за транзит государства Корейского полуострова должны использовать на невоенные цели. Продукция, созданная КНДР из/или с использованием транзитируемых ресурсов, должна обладать преференциями на мировых рынках. Доходы от ее продажи следует использоваться в течение 20 лет со дня заключения соответствующего соглашения только на улучшение материального положения трудящихся КНДР.

Условием такого соглашения должен стать отказ КНДР и Южной Кореи от испытаний ракетного и атомного оружия, прекращение военных маневров иностранных государств на Корейском полуострове, заключение мирного договора между КНДР и Южной Кореей, международные гарантии нерушимости границ на Корейском полуострове. Баланс интересов КНР и США на Корейском полуострове должен быть гарантирован равной доступностью вложений капитала, как в КНДР, так и в Южной Корее. Параллельно этот проект позволил бы решить вопрос энергообеспечения КНДР.

Проект газопровода в Южную Корею через северокорейскую территорию следует рассматривать и в контексте развития экономических отношений между Российской Федерацией и Южной Кореей в целом. Внутренний рынок Южной Кореи давно насыщен, и она развивается за счет активного маркетинга экспортной продукции. При этом масштабный российский рынок сбыта корейцы долго игнорировали. Но в последний год между Сеулом и Москвой наметился явный прорыв в отношениях. Корейские компании все больше интересуются российским рынком, а Россия делает активные шаги по привлечению корейских инвестиций.

Товарооборот между Россией и Республикой Корея уже начал серьезно расти. Если в 2016 году он составил 13,4 млрд долларов, то в 2017-м увеличился сразу на 41% – почти до 19 млрд долларов. Россия и Южная Корея активно развивают сотрудничество в сфере торговли, постоянно наращивая его потенциал, комментирует итоги прошлого года глава международного департамента южнокорейской Ассоциации международной торговли (КІТА) Ким Кык Су. Южная Корея поставила перед собой цель нарастить товарооборот с Россией к 2020 году до 30 млрд долларов, говорил посол в Москве У Юн Гын [9].

Данный проект, который в последнее время стали называть «Корейский поток», в числе прочих вопросов, связанных с обеспечением безопасности на Корейском полуострове, стал предметом обсуждения на Восточном экономическом форуме (2018 г.) во Владивостоке. Москва и Сеул возобновили обсуждение проекта по прокладке газопровода из России в Южную Корею через КНДР и просчитывают возможные варианты его осуществления. Как пояснил заместитель председателя правления «Газпрома» А. Медведев, российский газовый холдинг и южнокорейская газовая корпорация SoGas совместно готовятся к этапу обоснования инвестиций. Для этого сейчас будут разрабатываться необходимые технические, экономические и коммерческие задания [6].

В контексте такой же постановки вопроса Россия предложила Японии построить газопровод по дну пролива Лаперуза из Сахалина на Хоккайдо. России этот проект интересен тем, что дает ей возможности увеличения экспорта газа в Японию. Япония в условиях, когда остановлены все атомные электростанции, а работающие на газе ТЭС обеспечивают до 40% потребностей в электроэнергии, стремится снизить цену на энергосырье, так как сейчас газ в Японию поступает в сжиженном виде и перевозится танкерами. По мнению экспертов, поставка газа по трубопроводу позволит снизить цену на газ на 40%.

Однако Япония вряд ли сможет откликнуться на это предложение без консультаций со своими западными партнерами по G7. Группа депутатов японского парламента «За продвижение газопровода между Японией и Россией» сформировала предложение правительству о создании газопровода длиной 1350 км от южной оконечности Сахалина по дну океана до японского острова Хоккайдо, а затем через северные регионы острова Хонсю до города Хитати префектуры Ибараки в 150 км от Токио. По оценкам депутатов, проект будет стоить 600 млрд иен (около 6 млрд долларов) и может быть осуществлен за пять лет. Как считают депутаты, газ, поступающий по газопроводу, окажется в два раза дешевле СПГ. В год по газопроводу можно будет доставлять в Японию около 20 млрд куб. м газа, что составляет 20% от годовых потребностей страны [7].

Заметим, что сегодня одной из приоритетных задач не только для Корейского полуострова, но и для стран ЕвразЭС является формирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) единого экономического, информационного и инфраструктурного пространства логистического взаимодействия с целью обеспечения как национальной, так и международной безопасности [3, с. 106]. В этих условиях чрезвычайно выгодное геостратегическое положение стран ЕвразЭС становится неисчерпаемым источником повышения конкурентоспособности и экономического роста, а, следовательно, и национальной безопасности [1, с. 201, 301].

В частности, представляется весьма эффективным и конкурентоспособным развитие транспортной инфраструктуры. Например, длительность доставки контейнеров морским путем по маршруту Иокогама – Роттердам через Суэцкий канал составляет 33 суток, и при этом подавляющее большинство перевозок из АТР в Европу осуществляется именно по этому маршруту. Следует отметить, что возможности этой трассы ограничены как пропускной способностью самого канала, так и габаритами проходящих через него судов. В результате современные крупные контейнеровозы вынуждены идти вокруг Африки, а это увеличивает продолжительность доставки до 70 дней.

Поэтому для стран АТР и ЕвразЭС может иметь большое значение предложенная Южной Кореей еще в 2008 году масштабная программа развития пространства логистического взаимодействия – строительство скоростной железной дороги Пусан – Роттердам для организации контейнерных перевозок грузов из Азии в Европу за 7-10 дней. Протяженность этой магистрали только по территории России составит порядка 10 тыс. км, она пройдет через 23 субъекта страны, что позволит создать более 6 млн новых рабочих мест, существенно увеличить объем заказов для российской промышленности и получить значительные доходы от транзита грузов.

Целесообразно выполнение этого проекта сопрячь по пространству и времени со строительством нефте- и газопроводов из России в Республику Корею. Сформированная таким образом часть комплексного пространства логистического взаимодействия между странами ЕвразЭС и АТР будет не только обеспечивать эффективный товарообмен, но и способствовать разрешению внутрикореянского конфликта, связав оба корейских государства транспортными, нефте- и газопроводными магистральями и информационными каналами [3, с. 104-106].

Наряду с этим, существует проект соединения российского Транссиба с межкорейской железной дорогой, тем самым будет создан самый короткий и экономически эффективный путь в Европу. Соединить железные дороги двух стран предложил лидеру КНДР Ким Чен Ёну президент Южной Кореи Мун Чжэ Ин. Это внесло бы значительный вклад в экономическое сотрудничество, отметил южнокорейский лидер. В принятой совместной декларации по итогам переговоров двух лидеров – КНДР и Южной Кореи – говорится о том, что Юг и Север договорились принять практические меры для соединения железных и автомобильных дорог и их модернизации.

Когда представители корейских государств работали над этим проектом, предполагалось сделать выход на Транссиб. Соединение межкорейской железной дороги с Транссибом протяженностью 10 тыс. км делает доставку грузов быстрой и более экономичной, так как сводит к минимуму число пограничных переходов и сокращает время в пути по сравнению с альтернативным морским путем. Так, для перевозки контейнера из Южной Кореи до Финляндии потребуется всего 14-16 дней вместо 40-45 дней на морском маршруте, который идет через Суэцкий канал, огибая всю Европу. На востоке Транссиб обеспечивает выход на железные дороги Казахстана, Монголии, Китая через Китайско-Восточную железную дорогу и железные дороги Корейского полуострова. Это позволит нарастить грузовой контейнерный транзит из Южной Кореи. Поэтому в первую очередь Россия могла бы зарабатывать на транзите грузов из Южной, а в перспективе и из Северной Кореи, отобрав долю грузов у морского маршрута. Кроме того, железная дорога сделала бы более рентабельными перевозки южнокорейских грузов непосредственно для нужд самой России [9].

Строительство этих транспортных магистралей будет способствовать привлечению обоих корейских государств к сотрудничеству в рамках ЕвразЭС. Данный подход укрепит как национальную, так и международную безопасность стран АТР и ЕвразЭС.

Таким образом, реализация проекта «Корейский поток», связанного с поставкой российского газа по суше через Северную Корею в Южную может стать инновационным проектом развития конструктивного сотрудничества двух корейских государств, а также первым шагом на пути к возможной региональной экономической интеграции в Восточной Азии. Реализация проекта до сих пор откладывалась исключительно по политическим причинам. Но политическая обстановка на Корейском полуострове меняется, появляется идеологическая терпимость; все участники проекта смогут не только способствовать нормализации обстановке на Корейском полуострове, но и удовлетворить свои национальные интересы.

Российская Федерация в стратегической перспективе планирует диверсифицировать свой газовый рынок и сместить фокус с Европы на Азию. К 2030 году предполагается продавать в Азию 25% своего природного газа. Южная Корея сейчас получает только 1,5 млн тонн сахалинского газа в год, а с введением в эксплуатацию нового трубопровода поставка может увеличиться до 7 млн, что позволит снизить зависимость от нынешних поставщиков сжиженного природного газа, который значительно дороже трубопроводного. Северная Корея после строительства газопровода не только обеспечит свою энергетическую безопасность, но и сможет взимать транзитные сборы, что принесет ей доход около 150 млн долларов в год [5].

Другие дальневосточные державы также могут быть заинтересованы в строительстве «Корейского потока». Так, Китаю тоже нужна энергетическая безопасность. Сейчас он импортирует газ из Туркменистана на запад и из Сибири на север страны. И если этот трубопровод будет протянут по морскому дну до Китая, то он сможет получать газ и с востока, что весьма важно при его немалой площади.

Итак, при взвешенной политике стран АТР, проявлении сильной политической воли их лидеров, тесное сотрудничество при реализации масштабных проектов, аналогичных «Корейскому потоку», направленному на создание инфраструктуры для подачи газа в Китай, КНДР, Южную Корею и Японию, могло бы заложить основу экономической интеграции стран АТР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика. Продвинутый курс. М., 2015. 784 с.
2. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика эмоционального воздействия в современной экономике // Логистика: современные тенденции развития. Материалы IX Международной науч.-практ. конференции. СПб., 2010. С. 130-133.
3. Григорьев М.Н., Уваров С.А. Евразийские транспортные коридоры в процессе формирования единого экономического пространства ЕврАзЭС // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIII Международ. науч.-практ. конф. СПб.: ГУМРФ им. адм. С.О. Макарова, 2014, С. 103-106.
4. Алексеева Н. Мирный поток: как Москва собирается соединить газопроводом Северную и Южную Корею. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://russian.rt.com/world/article/453786-korea-gazoprovod-konflikt> (дата обращения 28.11.2017).
5. Енхун Давид Ким. А США оставят не у дел: Россия, две Кореи и Китай готовы связаться одной газовой трубой. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rueconomics.ru/350648-a-ssha-ostavyat-ne-u-del-rossiya-dve-korei-i-kitai-gotovy-svyazatsya> (дата обращения 20.09.2018).
6. Лекух Д. Будет ли построен газопровод «Корейский поток». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/analytics/20180913/1528426232.html> (дата обращения 13.09.2018).
7. Нака К. Россия предлагает Японии провести газопровод через пролив Лаперуза. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20141015/1028392805.html> (дата обращения 15.10.2014).
8. Самофалова О. Новый российский трубопровод способен сильно навредить США. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vz.ru/economy/2018/3/30/915147.html> (дата обращения 30.03.2018).
9. Самофалова О. Россия заработает на примирении двух Корей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vz.ru/economy/2018/4/28/920162.html> (дата обращения 28.04.2018).

МИРОВОЙ РЫНОК ТРУДА ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. Прогнозирование изменений, происходящих в рамках мировой экономики, невозможно без анализа количественных и качественных сдвигов, имеющих место под влиянием цифровизации на мировом рынке труда. В статье рассматриваются основные тенденции таких изменений.

Ключевые слова. Цифровизация, рынок труда, информационно-коммуникационные технологии, онлайн-платформы, цифровая экономика.

Sklyar M.A., Kudryavtseva K.V.

THE GLOBAL LABOR MARKET UNDER THE INFLUENCE OF DIGITALIZATION

Abstract. It is impossible to predict the changes taking place in the global economy without analyzing the quantitative and qualitative changes taking place under the influence of digitalization in the world labor market. The article deals with the main trends of such changes.

Keywords. Digitalization, labor market, information and communication technologies, online platforms, digital economy.

Использование цифровых технологий двояким образом оказывает влияние на увеличение общего числа рабочих мест в экономике.

Во-первых, создаются рабочие места в самой сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). К настоящему времени долю занятых в этой сфере сложно оценить. Не вызывает сомнения, что она крайне невелика (3-5% в странах ОЭСР и не более 1% работающих в развивающихся странах) [4]. Но растущие темпы роста в отраслях ИКТ дают основания полагать, что занятость в них будет расти. В странах, входящих в Европейский Союз, в 2016 году в сфере ИКТ было занято 8,2 миллиона человек, что составляет 3,7% от общего числа занятых. В последние годы в условиях цифровизации, как абсолютное число, так и доля специалистов в области ИКТ в общей численности занятых постоянно росли.

Наибольшую долю занятых в области ИКТ в странах ЕС составляют высокообразованные специалисты, на которых в 2016 году приходилось 61,8% сотрудников. При этом в 2016 году 20% компаний, расположенных в странах ЕС, имели в своем штате специалистов по ИКТ и 9% нанимали или пытались их нанять. В 2016 году на три государства (Великобритания, Германия и Франция) приходилась половина всех специалистов в области ИКТ, работающих в странах ЕС (соответственно, 5,1%, 3,7% и 3,8%). В относительном выражении наибольшая доля специалистов в области ИКТ в общей занятости была отмечена в Финляндии (6,6%), Швеции (6,3%) и Эстонии (5,3%). Самая низкая доля наблюдалась в Кипре и Латвии (по 2,2%), Румынии (2,0%), Греции (1,4%). За период с 2011 по 2016 гг. почти во всех странах-членах ЕС возросло как абсолютное число (на 1,8 миллиона человек), так и доля спе-

ГРНТИ 06.77.61

© Скляр М.А., Кудрявцева К.В., 2018

Моисей Абрамович Скляр – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург).

Камила Владимировна Кудрявцева – аспирант кафедры экономической теории и экономического образования РГПУ им. А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Кудрявцева К.В.): 191186, Санкт-Петербург, наб. реки Мойки, 48 (Russia, St. Petersburg, Moika river emb., 48). Тел.: 8 (812) 315-53-21. E-mail: kamila.kudryavtseva@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 22.11.2018.

циалистов в области ИКТ (с 3,0% до 3,7%). Персонал в области ИКТ становится все более востребованным на рынке труда. Согласно опросу Manpower Group, проведенному в 2016 году в более чем сорока странах мира, ИКТ-специалисты в настоящее время занимают второе место среди вакансий, с заполнением которых работодатели испытывают трудности, уступая лишь квалифицированным торговым работникам [5].

Во-вторых, под влиянием цифровых технологий создаются новые рабочие места в целом ряде отраслей экономики, прежде всего, в сфере услуг. По данным Бюро трудовой статистики США, количество работников, занятых в сфере услуг, с 2006 по 2016 годы выросло на 10 569,9 тыс. мест и составило 125 294,1 тыс. (80,3% от общего числа рабочих мест). Количество рабочих мест в производстве материальных благ, напротив, сократилось на 2 781,5 тыс., или с 15,1% до 12,6%. К 2026 году Бюро прогнозирует сохранение наметившейся динамики. Предполагается дальнейшее увеличение количества занятых в сфере услуг (до 81% от общего числа рабочих мест) и сокращение количества занятых в производстве (до 11,9% от общего числа рабочих мест) [3].

Несмотря на существующие опасения, что текущие разработки в области искусственного интеллекта и больших данных позволят в ближайшем будущем значительную долю работ, выполняемых в настоящее время людьми, заменить машинами, в недавнем докладе ОЭСР указывается на ограниченное влияние автоматизации на рабочие места [6]. Степень влияния технологических возможностей на структуру рабочих мест, отмечается в докладе, зависит не только от технологии, но и от предпочтений потребителей. Например, сегодня большинство функций банковских служащих уже может выполняться при помощи ИКТ, но многие люди по-прежнему предпочитают вести переговоры о банковских операциях с человеком, а не с алгоритмом.

В большинстве стран увеличение спроса на рабочую силу наблюдается в сфере культуры, отдыха и других услуг, строительстве и в меньшей степени в государственном секторе, а также в сфере здравоохранения, энергетики и сельского хозяйства. Сокращение спроса на рабочую силу произошло в обрабатывающей промышленности, деловых услугах, торговле и транспорте. В то же время, растет число лиц, работающих в сфере размещения, транспорта или других услуг через онлайн-платформы, при этом наблюдается тенденция к выполнению гибкой, временной и неполной занятости на этих работах.

Такие свойства компаний, как стирание границ, гибкость, глобальность и прозрачность будут усиливаться в будущем. Сотрудники всегда будут иметь важное значение для организаций, но сами организации будут выходить за рамки традиционного полного рабочего дня. Процесс цифровизации повлияет на изменение структуры рынка труда по следующим направлениям:

1. Социальная и организационная перестройка бизнеса.

Организации будут становиться все более прозрачными для заинтересованных сторон и гибкими, переходя на онлайн-платформы и на основанные на проектах формы деятельности. Цифровой экономике присуще сетевое, социальное и внешнее сотрудничество. Самый быстрый рост онлайн-платформ за последние годы происходит на рынках услуг по размещению и перевозкам. Одним из объяснений такого роста является наличие частных активов, которые люди могут монетизировать при поддержке цифровых технологий. Рост онлайн-платформ дал развитие шеринг-экономике (экономика совместного потребления, «экономика взаимопомощи»), в которой вместо приобретения жизненно необходимых благ люди предпочитают «делиться» ими друг с другом.

Например, укажем на площадь, которую можно использовать для предоставления жилья. В странах ОЭСР на одного человека приходится в среднем 1,75 комнат, пригодных для проживания, в Канаде на одного человека приходится 2,5 комнаты. За последние несколько лет число хостов на Airbnb и число ночей, на которое останавливаются путешественники, выросли экспоненциально (с 30,4 ночей в 2010 г. до 1700 в 2016 г.) [1]. Другой аналогичный пример – вторая по величине статья расходов немецких домохозяйств после жилья и продуктов питания – транспорт, включая автомобили. В то время, как автомобили простаивают обычно 23 часа в день, перевозчики point-to-point (из пункта А в пункт В), такие как Uber и платформы для совместного использования транспортных средств (например, BlaBlaCar), значительно расширили свои рынки в последние годы. Предложение подобных услуг физическими лицами происходит обычно по более низким ценам, чем традиционными поставщиками услуг, такими как гостиницы или такси.

2. Формирование мирового рынка интеллекта.

Талантливым людям, обладающим выдающимися способностями, мировой рынок труда расширяет возможности их применения в новейших отраслях экономики. Это становится возможным благодаря онлайн-платформам, которые стирают территориальные границы, позволяют выполнять несколько проектов одновременно.

3. Расширение границ занятости (отказ от традиционной занятости на полную ставку, отсутствие привязанности работника к постоянному рабочему месту и др.).

Цифровые технологии порождают новые возможности для увеличения самостоятельной занятости. Онлайн-площадки (платформы) позволяют работать по гибкому графику без постоянного закрепления за работником рабочего места, из дома, кафе, расширяются границы вовлечения в производство людей с ограниченными возможностями, женщин, а также жителей отдаленных районов. Онлайн-площадки выросли на тех сегментах рынков, где услуги могут быть предоставлены в цифровом виде. К таким крупнейшим платформам относятся Upwork и Freelancer. В 2016 году обе платформы имели 49 миллионов зарегистрированных пользователей [6]. К концу 2016 года с момента своего создания в 2000 году Freelancer зарегистрировал в общей сложности 10,2 миллиона проектов на сумму 3 миллиарда долларов.

Многие люди, работающие с использованием платформ, заняты неполный рабочий день или по совместительству. Например, в США независимые подрядчики пользуются платформами с целью пополнить доходы от постоянной работы (25%), создать собственный бизнес (25%), обеспечить сезонную занятость (например, в строительстве) (20%) и т.д. Установлено также, что примерно 80% работ совершается по требованию (форма работы, при которой заказчики связываются с клиентами для выполнения определенных задач по мере необходимости). Работа становится все более виртуальной и выполняется в любом месте и в любое время, при помощи мобильных устройств в реальном времени, благодаря глобальной связи. Появление такого гибкого глобального предприятия требует от компаний управления динамичной экосистемой талантов и поддержания цифровых бизнес-процессов, которые окажутся эффективными даже при распределении по различным местам и часовым поясам.

4. Применение новых технологий.

Использование роботов, автономных транспортных средств, товарных датчиков, искусственного интеллекта, Интернета вещей меняют рабочий ландшафт в сторону большей гибкости с преобладающим использованием временной рабочей силы в целях быстрой адаптации к изменяющимся бизнес-процессам. Автоматизация производственных процессов позволяет компаниям преодолеть устаревание действующих технологий. Джон Будро (John Boudreau) в своей статье «Work in the Future Will Fall into These 4 Categories», опубликованной в журнале Гарвардской школы бизнеса, делает предположение, что в будущем под влиянием цифровых технологий рабочий процесс изменится, и все виды организации работ в цифровой экономике будут относиться к одной из четырех групп (см. рис.) [2].

Каждый из четырех квадрантов на рисунке описывает виды организации работ с различными подходами к способностям людей и характеру их работы: по горизонтали – технологические возможности (от низких к высоким), по вертикали – степени демократизации (стабильности и длительности трудовых отношений):

- традиционная (Current state). Работа, подобная сегодняшней, с аналогичными технологическими связями и трудовыми отношениями, где в значительной степени используется постоянная полная занятость. К этому квадранту относятся такие типы работ, в которых сотрудники трудятся в одном помещении и физически доступны для руководителей. К ним относятся работы, которые протекают в определенных времени и месте (например, уход за больными в хосписе) или работа, которая происходит там, где она является слишком дорогой или к ней невозможно подключить работников через «облако», например, технические работы на охраняемых объектах, уборка номеров в отелях, нефтяные вышки, торговые точки и т.д. Этот квадрант оптимален там, где работа стабильна и оплачивается традиционно;
- быстро развивающаяся (Today, turbo-charged). Технологии развиваются быстрыми темпами, но механизмы управления и «работы на местах» отстают от них. Традиционные рабочие отношения поддерживаются более быстрыми и дешевыми технологиями и системами, такими как персональные устройства и облачные информационные ресурсы. Этот квадрант может включать центры об-

работки вызовов, работающие с традиционными сотрудниками, но в отдаленных местах или из дома, например, JetBlue. IBM «Watson» AI сотрудничает с врачами-онкологами для оказания помощи в исследованиях. Многие из продуктов HR-технологий сосредоточены в этом квадранте, поскольку автоматизируют традиционные системы занятости и рабочие отношения с помощью устройств, облачного обучения, приложений для смартфонов, удаленного наблюдения за производительностью и т.д.;

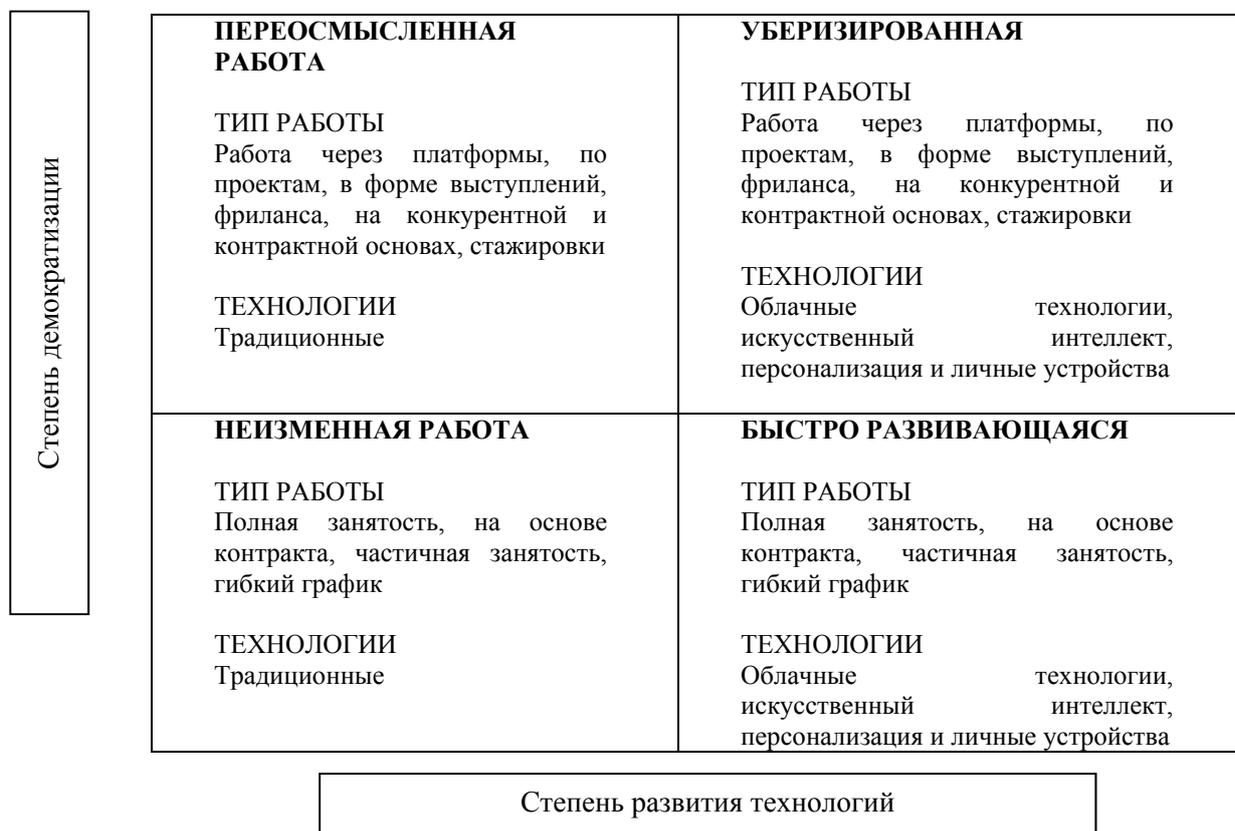


Рис. Виды организации работ в цифровой экономике

- переосмысленная работа (Work reimagined). К этой категории относятся компании с развивающимися модели занятости, в значительной степени поддерживаемыми медленно развивающимися моделями, или реализующие инновации в системах занятости, такие как включение фрилансеров, и сотрудников, нанятых на неполный рабочий день в отделах планирования занятости организаций. В таких компаниях традиционные системы найма дополняются существующими социальными инструментами или организацией конкурсов с использованием современных социальных медиа-платформ, позволяющих постоянно отслеживать и пассивных соискателей. В качестве примера можно привести фриланс-платформы, такие как UpWork, Tongal и Gigwalk;
- уберизированная (Uber empowered). Ускорение технического прогресса и более демократичные рабочие механизмы дополняют друг друга. Новые рабочие и технологические модели включают в себя искусственный интеллект, персонализацию, безопасные и доступные облачные рабочие хранилища, которые независимы от работодателей и обеспечивают поиск работы. Сама работа и работники идентифицируются и сопоставляются с использованием определенной информации о возможностях и квалификации работников, требованиях к их работе в данных проектах, уровню образования, необходимости в дополнительном обучении, а также системах оплаты. IBM Open Talent Marketplace позволяет менеджерам выполнять работу в форме краткосрочных проектов, публиковать эти проекты для внутренних и внешних сотрудников, использующих платформу для участия в торгах, и со-

здания сообществ для выполнения заявленной работы. Платформа постоянно развивается благодаря партнерству между искусственным интеллектом и человеческим суждением.

По мнению Джона Будро, все четыре квадранта будут частью рабочей экосистемы по крайней мере в течение следующих 10 лет [2]. Несомненно, что при интенсивном использовании ИКТ на рабочем месте от сотрудников потребуется использование новых цифровых навыков. Такие навыки могут быть разделены на три направления. Во-первых, производство ИКТ-товаров и услуг (программного обеспечения, веб-страниц, электронной коммерции, облачных технологий, больших данных и т.д.), что потребует навыков, принадлежащих специалистам по ИКТ для программирования и разработки приложений и управления сетями. Во-вторых, работники все более широкого круга профессий должны приобретать общие навыки в области ИКТ, с тем, чтобы иметь возможность использовать такие технологии в своей повседневной работе (для доступа к информации в режиме онлайн, использования программного обеспечения и т.д.). И, наконец, использование ИКТ меняет методы работы и повышает спрос на обладание дополнительными навыками в области ИКТ, например, на способность общаться в социальных сетях, брендировать продукты на платформах электронной торговли и т.д.

Страны должны быть готовы к решению проблем, присущих цифровой экономике и растущему общественному беспокойству, которое их сопровождает. Стимулирование инвестиций в ИКТ и дополнительные инновации будут способствовать росту производительности труда и занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Airbnb data for OECD study [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/CSSP/WPNA\(2017\)9&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=STD/CSSP/WPNA(2017)9&docLanguage=En) (дата обращения 17.11.2018).
2. *Boudreau J.* Work in the Future Will Fall into These 4 Categories. *Harvard Business Review*, 2016.
3. Employment Projections program, U.S. Bureau of Labor Statistics [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.bls.gov/emp/tables/employment-by-major-industry-sector.htm> (дата обращения 17.11.2018).
4. Eurostatistics 114/2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8115840/9-18072017-AP-EN.pdf/b775e424-a14c-4037-9b33-5cc97164bc11> (дата обращения 17.11.2018).
5. Talent Shortage Survey. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://manpowergroup.com/talent-shortage-2016> (дата обращения 17.11.2018).
6. OECD Digital Economy Outlook 2017, OECD Publishing, Paris, 2017.

Маслобоев В.А., Федосеев С.В., Ульченко М.В.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО ПРИРОДНОГО ГАЗА: ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКОМ РЫНКЕ

***Аннотация.** Промышленное производство природного газа в странах Европейского союза (ЕС), в период с 2001 по 2017 гг. сократилось практически на 50%. Проведенный анализ современного состояния газовой отрасли стран ЕС показал, что данная тенденция сохранится и в будущем. Причин несколько: во-первых, истощение месторождений природного газа в Великобритании; во-вторых, снижение добычи в Нидерландах, из-за участившихся землетрясений в зоне производства; в-третьих, отказ от добычи сланцевого газа, из-за серьезного сопротивления со стороны населения и общественных движений. Всерьез осложняет ситуацию то, что объемы потребления природного газа, начиная с 2015 года, постоянно растут. Проведенный анализ возможностей основных экспортеров показал, что удовлетворить возрастающий в странах ЕС спрос на природный газ может РФ. Норвегия официально заявила о снижении газодобычи в 2018-2019 гг., при этом, никаких данных о планируемых объемах добычи, начиная с 2020 года, нет. Алжир оперативно наращивает объемы добычи, однако ситуация осложняется тем, что постоянно растет внутренний спрос на газ. Теоретически, США способны нарастить объемы поставок СПГ на рынок стран ЕС, однако, стоимость американского газа на 40-50% выше, чем стоимость российского.*

***Ключевые слова.** Промышленное производство, Арктика, природный газ, добыча, месторождения, сжиженный природный газ, газопроводы, разработка, рынок, экспорт, спрос.*

Masloboev V.A., Fedoseev S.V., Ulchenko M.V.

INDUSTRIAL PRODUCTION OF NATURAL GAS: CHARACTERISTICS OF COMPETITION IN THE EUROPEAN MARKET

***Abstract.** Industrial production of natural gas in the European Union (EU), in the period from 2001 to 2017, decreased by almost 50%. At the same time, the analysis of the current state of the gas industry of the EU countries showed that this trend will continue in the future. There are several reasons: first, the depletion of natural gas fields in the UK; second, the decline in production in the Netherlands, due to the frequent earthquakes in the production zone; third, the refusal of shale gas production, due to serious resistance from the population and social movements. The situation is seriously complicated by the fact that the volume of natural gas consumption, since 2015, is constantly growing. The analysis of the capabilities of the main exporters showed that Russia can meet the increasing demand for natural gas in the EU. Norway, officially announced a decrease in gas production in 2018-2019, at the same time, no data on the planned production volumes, starting from 2020, no. Algeria is rapidly increasing production, but the situation is complicated by the fact that domestic demand for gas is constantly growing. Theoretically, the US is able to increase the volume of LNG supplies to the EU market, however, the cost of American gas is 40-50% higher than the cost of Russian gas.*

ГРНТИ 06.61.33

© Маслобоев В.А., Федосеев С.В., Ульченко М.В., 2018

Владимир Алексеевич Маслобоев – доктор технических наук, профессор, заместитель председателя по научной работе Кольского научного центра РАН, г. Апатиты Мурманской области.

Сергей Владимирович Федосеев – доктор экономических наук, доцент, директор Института экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, г. Апатиты Мурманской области.

Михаил Васильевич Ульченко – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Института экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, г. Апатиты Мурманской области.

Контактные данные для связи с авторами (Ульченко М.В.): 184200, г. Апатиты Мурманской обл., ул. Ферсмана, д. 24а (Russia, Apatity, Fersmana str., 24a). Тел.: +7 (960) 025-63-37. E-mail: fregat22@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.10.2018.

Keywords. *Industrial production, Arctic, natural gas, production, deposits, liquefied natural gas, gas pipelines, development, market, export, demand.*

Введение

Промышленное производство природного газа в странах ЕС, согласно официальным данным Евростата, в период с 2001 по 2017 гг. сократилось практически в два раза, с 235 млрд м³, до 118 млрд м³. Основными причинами снижения газодобычи стало истощение месторождений в Великобритании, где объем добычи сократился в три раза, а также участвовавшие землетрясения в Нидерландах (около 100 землетрясений в год), вынудившие власти пойти на крайние меры. Дело в том, что месторождение Гронинген, расположенное в Нидерландах, является крупнейшим из действующих в странах ЕС в настоящее время, и решение о значительном сокращении добычи далось нелегко. Тем не менее, сокращение промышленного производства происходит более быстрыми темпами, чем это ожидалось. Если в 2017 году объем добычи составил 24 млрд м³, то по итогам 2018 года не превысит и 20 млрд м³, в то время как планировалось выйти на 21,5 млрд м³. Для сравнения, в период с 2010 по 2013 гг. объем добычи природного газа на месторождении составлял, в среднем, 50 млрд м³. Ситуацию можно было бы исправить, но о перспективах добычи сланцевого газа, основные запасы которого находятся на территории Германии, энергетические компании, из-за серьезного сопротивления со стороны населения и общественных движений, даже не помышляют. На рисунке 1 представлены данные о промышленном производстве природного газа в странах ЕС в период с 2010 по 2017 гг.



Рис. 1. Промышленное производство природного газа странами-членами ЕС

В таких условиях, зависимость Европы от поставок зарубежных энергоносителей постоянно растет, даже несмотря на сокращение объемов внутреннего потребления энергии [1]. Это объясняется стремлением стран ЕС не только сократить объемы потребления энергии, но и перейти на более чистое углеводородное топливо – природный газ, а также увеличить объемы, получаемые из возобновляемых источников. В итоге, структура потребления энергетических ресурсов стран Европейского Союза выглядит следующим образом – нефть, природный газ, уголь, атомная и гидроэнергия, другие виды возобновляемых источников энергии (ВИЭ). При этом, прослеживается четкая тенденция к переходу на экологически более чистые источники энергии, в первую очередь на природный газ и ВИЭ.

В результате, объем потребления природного газа, как и объемы экспорта стран ЕС, после нескольких лет сокращения, начиная с 2015 года, неуклонно растут. По итогам 2017 года, объем потребления природного газа всеми странами ЕС составил 469 млрд м³ [2]. К числу основных причин, побудивших страны Европейского Союза увеличить объемы закупок, можно отнести: длительные зимние периоды последних двух лет; опережающие темпы развития экономик отдельных стран ЕС; значительное снижение внутренней добычи газа практически на 50% в период с 2001 по 2017 гг.; переход на более «чистое» углеводородное топливо.

Растущий спрос на природный газ со стороны предприятий и домохозяйств дает основания с большой долей вероятности утверждать, что в ближайшей перспективе объемы потребления природного газа странами ЕС возрастут. Ключевыми поставщиками природного газа в страны ЕС, на долю которых приходится более 80% от общего объема закупаемого газа, являются Россия, Норвегия и Алжир.

Российский природный газ

По оценкам большинства специалистов, именно РФ обладает наибольшими доказанными запасами природного газа в мире – более 50 трлн м³. Согласно официальным статистическим данным, по итогам прошедшего года объем газодобычи в стране превысил отметку в 690 млрд м³. Лидером же остались Соединенные Штаты – более 775 млрд м³ по итогам 2017 года [3, 4]. Показательно, что, начиная с 2015 года, растет не только объем потребления природного газа странами-членами ЕС, но и поставки российского газа в Европу. На рисунке 2 представлены данные об объемах поставок российского природного газа в страны ЕС.

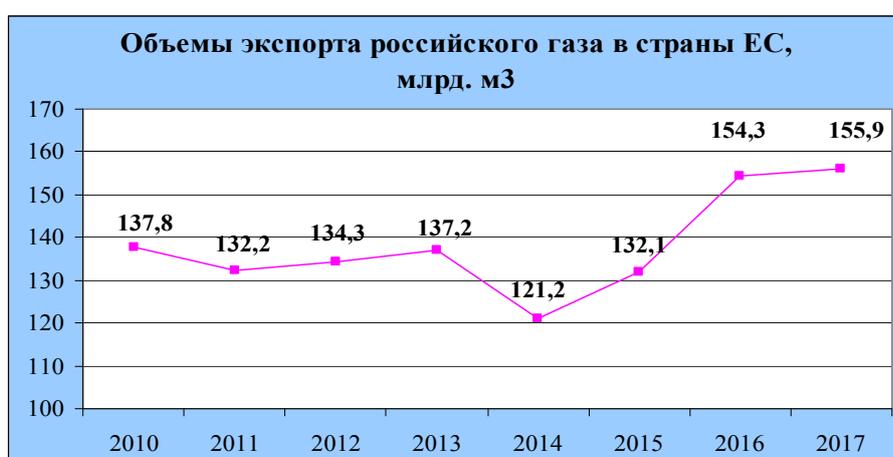


Рис. 2. Объемы экспорта российского природного газа в страны ЕС, млрд м³ [2, 5]

Представленные данные подтверждают утверждение о том, что после нескольких лет сокращений, начиная с 2015 года, объемы поставляемого в страны Европейского Союза российского газа растут. В результате, по итогам 2017 года, доля российского газа на рынке стран ЕС достигла 34% (рис. 3).

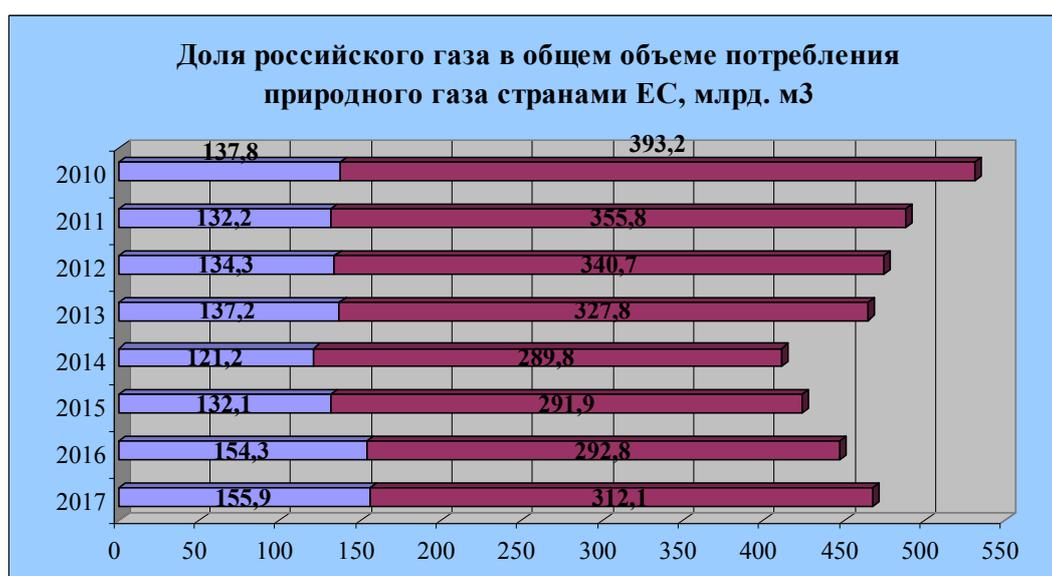


Рис. 3. Доля российского газа в общем объеме потребления природного газа странами ЕС [2, 5]

Весьма показателен тот факт, что львиная доля российского газа добывается в суровых природно-климатических условиях Арктики. Лидером, как по общему уровню запасов, так и по объему добычи, остается Ямало-Ненецкий АО, на долю которого приходится более 70% (свыше 500 млрд м³) от совокупного объема добываемого в стране газа. Практически весь российский газ поставляется в Европу с помощью газопроводов, а суммарная протяженность Единой системы газоснабжения России превышает 170 тыс. км. Поскольку основными потребителями российского газа являются страны ЕС, для транспортировки арктического газа создан специальный «Северный коридор», а сам проект «Ямал – Европа», отнесен к приоритетным. Для того, чтобы добываемый на Ямале газ попадал в ЕСГ, построены несколько газопроводов: «Бованенково – Ухта», «Бованенково – Ухта 2», «Ухта – Торжок», «Ухта – Торжок 2», «Грязовец – Усть-Луга», «Грязовец – Выборг», «Северный поток» и «Северный поток 2». С их помощью удовлетворяются потребности в природном газе всего Северо-Запада России и стран Европейского Союза [6].

Российский СПГ

Единственным масштабным проектом СПГ, реализуемым в нашей стране, до ноября 2017 года был проект «Сахалин – 2». Проект был запущен в 2009 году ПАО «Газпром» и компанией «Shell». Производственные мощности проекта составили 9,5 млн тонн, однако позднее было принято решение об их увеличении до 11 млн тонн. Территориальная принадлежность проекта предопределила основной рынок сбыта – Азиатско-Тихоокеанский регион. Главным потребителем российского газа стала Япония, которая после трагических событий, произошедших на АЭС «Фукусима», остро нуждается в дополнительных источниках энергии. До запуска первой линии проекта «Ямал-СПГ», доля СПГ отечественного производства едва достигала 4%. Мощность запущенной первой линии составляет 5,5 млн тонн, правда уже к концу 2019 года должны быть запущены оставшиеся 3 линии совокупной мощностью 12 млн тонн. В случае своевременной реализации проекта, общая мощность крупнотоннажных российских СПГ достигнет отметки в 28 млн тонн в год, а это более 8% от общемирового рынка сжиженного природного газа [7, 8].

Как и предполагалось, весомым преимуществом СПГ из России будет его цена, которая, по оценкам специалистов, будет составлять 180 долларов за 1000 м³, при проводке газозовозов по маршруту Северного морского пути (СМП) до порта прибытия Японии, в летнее время. Тут важно понимать, что, по оценкам аналитиков, цена американского СПГ, при транспортировке до берегов Японии, на 35-45% выше. Тем не менее, в зимнее время, с декабря по июнь, экспорт российского газа в рамках проекта возможен только в сопровождении ледоколов или же с использованием терминалов, которые расположены в Европе. Так, за первые четыре месяца реализации проекта было доставлено 15 партий СПГ общим объемом свыше 1 млн тонн, в терминал «Гейт», расположенный в Нидерландах. Еще 5 партий были доставлены в терминал «Montoir de Bretagne», расположенный во Франции. Развитие системы арктической транспортировки СПГ способствует реализации региональных приоритетов экономического развития России в Арктике [8, с. 41-45].

Для реализации столь масштабного проекта было заказано строительство пятнадцати ледокольных танкеров, которые способны осуществлять перевозки СПГ по трассе СМП. Планируется, что современные танкеры класса Arc 7, способные преодолевать лед толщиной до 2 метров, смогут самостоятельно осуществлять перевозку СПГ с июля по декабрь в восточном направлении и круглогодично в западном направлении. На конец весны 2018 года заказчику уже переданы некоторые танкеры – «Федор Литке», «Владимир Русанов», «Эдуард Толль», а первым, в марте 2017 года, на воду был спущен танкер «Christophe de Margerie», вместимость которого составляет свыше 172 тысяч м³. Остальные танкеры, предназначенные для реализации проекта «Ямал-СПГ», должны быть спущены на воду к 2020 году [9, 10]. В целом совершенствование морской транспортировки СПГ является неотъемлемой частью стратегии развития арктического газопромышленного комплекса [11].

Норвежский газ

Важнейшим экспортером природного газа в страны ЕС является Норвегия. По данным министерства энергетики, если не учитывать запасы России, то общий запас нефти и газа Норвегии составляет порядка 45% от общеевропейского. Ключевым экспортером является «EQUINOR» – государственная компания, которая до весны 2018 года называлась «STATOIL». Согласно данным официальной статистики, объем экспорта норвежского газа в страны ЕС по итогам 2017 года составил 123 млрд м³, что

на 5,8% больше, чем годом ранее, и это рекордные показатели для Норвегии [12]. Подавляющая часть газа поставляется с помощью развитой системы газопроводов, соединяющих Норвегию со странами Европы, общая пропускная способность которой составляет 120 млрд м³, а протяженность превышает 8 тыс. км. По итогам 2017 года из 123 млрд м³ более 5,5 млрд м³ было экспортировано в виде СПГ. В результате, доля Норвегии на европейском рынке природного газа достигла 25% от общего объема потребления всеми странами членами ЕС [12].

В настоящее время большая часть норвежского газа добывается на двух крупнейших месторождениях «Snohvit» и «Troll». При этом, месторождение «Troll», расположенное в Северном море, является не только крупнейшим, но и наиболее возрастным, первая скважина была пробурена здесь еще в 1979 году. Периодически добыча на данном месторождении по техническим причинам приостанавливается, последняя остановка датирована 2016 годом, а ее продолжительность составила несколько месяцев. Тем не менее, в октябре 2016 года ограничение было снято, объем добычи увеличен более чем на 10%, с 29 до 33 млрд м³. Именно это и позволило Норвегии по итогам 2017 года выйти на рекордные показатели по добыче и экспорту природного газа. Основными импортерами норвежского газа исторически выступают Великобритания, Германия и Франция. На рисунке 4 представлены данные об общих объемах газа, экспортируемого Норвегией в страны Европейского Союза.



Рис. 4. Доля норвежского газа в общем объеме потребления природного газа странами ЕС [11, 12]

Из представленных данных видно, что в период с 2010 по 2017 гг. объем экспортируемого Норвегией в страны ЕС газа возрос на 22,5%. В результате доля норвежского газа на рынке стран ЕС увеличилась с 18,8% в 2010 году, до 25% по итогам 2017 г. Однако, согласно прогнозным данным аналитиков норвежского нефтяного директората, в 2018 и 2019 гг. ожидается сокращение добычи, как нефти, так и природного газа, в первую очередь из-за выработки газовых месторождений. Начиная с 2020 года прогнозируется рост добычи, в первую очередь, нефти, за счет ввода новых месторождений. В течение 2017 года Норвегией было пробурено 34 скважины, половина из них приходится на Баренцево море, где, по оценкам специалистов, находится большая часть неоткрытых запасов углеводородов. По итогам бурения было открыто 11 новых месторождений, для сравнения, в 2016 году их было 18. Тем не менее, все месторождения невелики и лишь некоторые из них могут принести прибыль.

Особые надежды возлагались норвежской стороной на месторождение «Johan Sverdrup», однако они оправдали себя не в полной мере. Запасы нефти оказались огромными – более 3 млрд баррелей, что сразу же сделало проект одним из самых больших в Норвегии за всю историю [14]. Что касается газа, то каких-либо крупных запасов в последние годы обнаружено не было. Аналитики уже неоднократно заявляли об отсутствии официальных данных со стороны нефтяного директората Норвегии о

планируемых объемах добычи газа в стране после 2020 года. Как уже отмечалось, последние данные свидетельствовали о плановом снижении добычи в 2018-2019 гг. В результате, уже по итогам 2018 года, доля норвежского газа на рынке стран ЕС сократится. При этом сразу же возникает ряд вопросов: насколько сократится объем добычи газа в стране, какова будет доля норвежского газа на европейском рынке и кто восполнит недостающий объем в условиях роста объема потребления газа в Европе?

Таким образом, можно говорить о том, что в ситуации, когда потребление природного газа в странах ЕС постоянно растет, Норвегия не в состоянии не только увеличить объемы поставок, но и сохранить свою долю на рынке Европы (25%), что дает возможности потенциальным конкурентам – России, Алжиру и США для «захвата» части рынка. Остается только понять, какой из стран удастся выиграть конкурентную борьбу за освобождающуюся часть европейского рынка.

Алжирский газ

Важным игроком на энергетическом рынке стран Европейского союза является Алжир. Разведанные запасы природного газа в стране достигают отметки в 4,5 трлн м³, правда, по оценкам специалистов, реально извлекаемый объем составляет порядка 2,6 трлн м³. Кроме того, Алжир имеет развитую трубопроводную сеть, соединяющую его с Испанией и Италией, а также сеть СПГ-терминалов. Важно понимать, что функционирующие газопроводы «Мидкат», «Медгаз», а также «Магреб – Европа» суммарной пропускной способностью более 27 млрд м³, соединяющие Алжир с Испанией, а также газопровод «Трансмед» (36 млрд м³), связывающий страну с Италией, имеют далеко не 100% загрузку. Так, по итогам 2016 года, объем экспорта природного газа едва достиг отметки в 54 млрд м³.

Государственная компания «Sonatrach» является основным поставщиком углеводородов, а основными покупателями алжирского газа традиционно выступают Испания (порядка 50% от внутреннего потребления природного газа), Италия (более 25%), Португалия (от 45 до 50%) и Франция (до 15%). Несмотря на все заявления алжирской стороны о планах по увеличению объемов поставок природного газа в страны ЕС до 50-55 млрд м³ и СПГ – преимущественно в Турцию, Пакистан и другие азиатские страны в объеме от 40 до 45 млрд м³, в действительности ситуация выглядит менее оптимистично. Обладая внушительными запасами природного газа, Алжир не в состоянии в краткосрочной перспективе значительно увеличить объемы поставок, и причин тому несколько:

во-первых, «Sonatrach» не в состоянии увеличить объемы газодобычи. Дело в том, что практически все месторождения эксплуатируются в течение длительного периода времени (некоторые несколько десятилетий) и имеют высокий уровень выработки. А для разработки новых месторождений требуются значительные финансовые ресурсы, которых у Алжира просто нет. Руководство в течение нескольких лет пытается привлечь иностранные компании к разработке новых месторождений, однако ни российские ПАО «Газпром» и ПАО «Роснефть», ни французская «Тоталь», ни испанская «Repsol» не спешат вкладывать значительные средства в совместные проекты. Более того, ПАО «Роснефть» стремится продать свою долю в совместном проекте, который предполагал освоение таких месторождений как Северный Тесселит, Восточный и Западный Такуазет, считая его перспективность весьма сомнительной [15];

во-вторых, значительно возросло внутренне потребление природного газа, с 32 млрд м³ в 2010 году до 50 млрд м³ по итогам 2017 гг., по оценкам специалистов, к 2023 году оно может достигнуть отметки в 55 млрд м³. Внутренний спрос на газ распределяется следующим образом: 20% от общего объема использует в своей деятельности сама компания «Sonatrach», 41% – электростанции, 10% – предприятия промышленности и 29% – домашние хозяйства [16];

в-третьих, несмотря на то, что Алжир обладает значительными запасами сланцевого газа, извлекаемые объемы которого составляют порядка 19-20 трлн м³, разработка данных месторождений в ближайшей, а, скорее всего, и в среднесрочной перспективе не начнется. Подавляющая часть запасов сконцентрирована в восточной и центральной областях страны. В случае разработки этих месторождений, алжирская сторона могла бы не только удовлетворить возросший внутренний спрос на газ, но и значительно увеличить объемы поставок, как в азиатские страны, так и в страны Европейского Союза. В период с 2012 по 2015 гг. на сланцевых месторождениях силами компании «Sonatrach», при поддержке специалистов из Европы, проводились геолого-разведочные работы. Однако такая инициатива вызвала серьезное недовольство у местного населения, в ряде городов даже прошли массовые протесты.

сты. Необходимость применения технологии фрекинга (гидро разрыва), а также использование значительного количества пресной воды стало основной причиной недовольств. Компания заявляла о необходимости инвестирования в отрасль порядка 60-65 млрд долларов США, однако информации о том, сколько средств было вложено на самом деле, нет. Определенную заинтересованность в данном проекте выказывали европейские компании, однако власти арабских стран воспринимают народные протесты как серьезную опасность, и сразу же поспешили успокоить общественность, заявив, что это были лишь экспериментальные работы. Кроме того, по оценкам специалистов, добыча сланцевого газа в Алжире в 4 раза дороже, чем добыча традиционного газа.

Тем не менее, в апреле 2017 года А.У. Каддуром – ген. директором «Sonatrach» было сделано заявление о том, что компания планирует увеличить объем поставок природного газа в страны ЕС и уже заручилась поддержкой Франции, Италии и Испании. Более того, в заявлении прозвучала фраза о существующей договоренности с Брюсселем о том, что доля алжирского газа на рынке стран ЕС к 2022-2025 году возрастет до 13-15% [17]. Вскоре после прозвучавшего заявления появилась информация о заключении трехстороннего соглашения между испанской «Repsol», французской «Тоталь» и алжирской «Sonatrach» о совместной разработке газоконденсатного сухопутного месторождения Tin Fouye Tabnkoft. Соглашение рассчитано на 25 лет, причем планируется, что уже в ближайшие 6 лет французская и испанская стороны вложат более 320 миллионов долларов США для доведения и поддержания уровня добычи газа на месторождении, до отметки в 3 млрд м³ в год. При этом, алжирская сторона сохраняет контроль над своим активом.

Стоит также отметить, что французская компания работает в стране с 1952 года, а разрабатываемое месторождение является одним из самых крупных в стране, где добыча осуществляется с участием зарубежных компаний. Уже в марте этого года «Тоталь» начала добычу газа еще на одном алжирском месторождении – Timimoun, ожидается, что максимальный уровень добычи, 1,6 млрд м³ в год, будет достигнут в 2019-2020 гг. В декабре 2017 года начались работы по добыче природного газа на четырех из шести месторождений проекта Reggane Nord, планируется, что максимальный уровень добычи в 3 млрд м³ будет достигнут уже в 2020 гг. В целом реализация новых проектов – Timimoun и Reggane Nord, а также планируемого к запуску проекта Touat, по оптимистичным прогнозам аналитиков, позволит Алжиру увеличить объем добычи газа на 8,5-9 млрд м³ в год [17].

Реализация перечисленных проектов создает предпосылки для увеличения экспортного потенциала Алжира, и свидетельствует о том, что «Sonatrach» сможет нарастить поставки природного газа в страны ЕС в ближайшие 3-4 года. Тем не менее, несмотря на положительные тенденции развития газового сектора Алжира последних двух лет, обозначенные планы – увеличение доли алжирского газа на рынке ЕС до 15% к 2022 году невыполнимы: во-первых, в стране стремительными темпами растет внутреннее потребление природного газа; во-вторых, обозначенных объемов, даже если весь газ, который будет добываться в результате реализации этих проектов (максимальные объемы добычи будут достигнуты, начиная с 2020-2021 гг.) получится поставлять в Европу, этого не хватит для увеличения доли алжирского газа на рынке стран ЕС до 15%; в-третьих, увеличение цен на нефть повлекло за собой повышение цен и на алжирский газ, в результате, европейские страны в 2017 году остались недовольны итоговой отпускной ценой.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Алжир, в отличие от Норвегии, в состоянии увеличить объемы поставок природного газа в страны ЕС в ближайшей перспективе, тем не менее, говорить о реальной конкуренции с ПАО «Газпром» или о значительном увеличении доли алжирского газа на европейском рынке не приходится. Объективности ради, стоит отметить локальные успехи Алжира, которые позволят, в ближайшие 3-4 года, удовлетворить возрастающий спрос на природный газ внутри страны, а также повысить объемы выручки от реализации дополнительных 5-6 млрд м³ газа в год на рынке стран Европейского союза.

Американский сжиженный природный газ

Потенциальным конкурентом ПАО «Газпром» в борьбе за европейский рынок природного газа может стать сжиженный природный газ из США. Еще 15 лет назад в такое было сложно поверить, США являлись крупнейшим импортером природного газа в мире. Однако ситуация изменилась кардинальным образом после того, как была разработана и успешно внедрена технология фрекинга, позволяющая извлекать нефть и газ сланцевых пород. Всего за несколько лет объем газодобычи в стране

увеличился настолько, что США смогли не только удовлетворить внутренний спрос на газ, но и заявили о намерении выйти на внешние рынки. Стоит отметить, что, учитывая местное законодательство, сделать это добывающие компании могут только с официального разрешения властей, которые поддержали эту инициативу. В результате, предназначенные для импорта природного газа терминалы стали переоборудоваться на экспорт, причем потрачено на эти цели было более 65 млрд долларов США.

В настоящее время, ключевым экспортером сжиженного природного газа в стране является «Cheniere Energy». Основные мощности компании по сжижению газа располагаются на побережье Мексиканского залива, максимальный объем производства составляет немногим более 18,5 млрд м³ газа в год. Тем не менее, в планах компании к 2022 году нарастить объемы производства до 45-50 млрд м³, а 50% из них поставлять в страны Европейского союза [18]. Несмотря на столь оптимистичные планы, реальность оказывается куда более суровой, и по итогам 2016 года объем экспорта СПГ из США в страны ЕС составил немногим более 500 млн м³. Основной причиной явилось то, что американский газ не выдержал конкуренции со стороны России, Норвегии и Алжира. И даже не смотря на четырехкратный рост объемов поставок по итогам 2017 года – 2,1 млрд м³, перспективы США на рынке природного газа стран ЕС благоприятными никак не назовешь.

Остановившись на механизме газового ценообразования в США, необходимо отметить, что он довольно прост, основная цена на газ формируется на американской бирже «HENRY HUB», и по итогам 2017 года средневзвешенная стоимость 1000 м³ составила 107 долларов. Далее в итоговую стоимость включаются: премия от биржевой стоимости газа в размере 15%; плата за сжижение – 107 долларов за 1000 м³; стоимость доставки – 35-36 долларов за 1000 м³ и регазификация – 14 долларов. В результате, стоимость американского СПГ для стран ЕС в 2017 году составила 280 долларов США за 1000 м³. Для сравнения, стоимость российского газа для стран Европейского Союза в течение прошлого года колебалась от 180 до 190 долларов за 1000 м³. Это еще раз подтверждает, что поставки СПГ в страны ЕС осуществляются только благодаря контрактным обязательствам. Тем не менее, стоит отметить, что количество стран, покупающих американский СПГ, возросло с 14 в 2016 году до 26 в 2017. Представленные на рисунке 5 данные дают представление о том, в какие регионы и в каком объеме осуществлялись поставки СПГ из США.

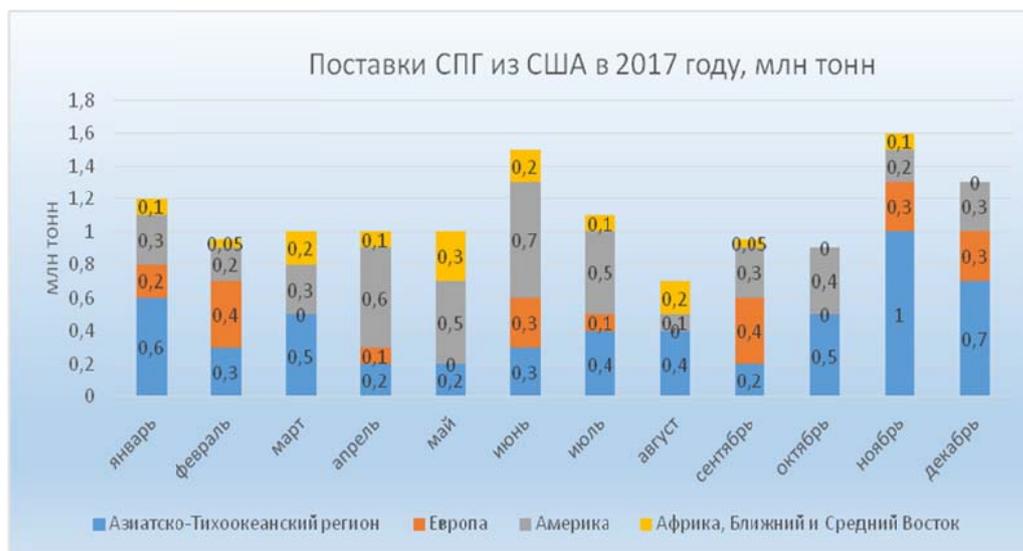


Рис. 5. Поставки сжиженного природного газа из США в различные регионы мира, млн тонн [19]

Получается, что основной объем американского СПГ в 2017 году пришелся на Азиатско-Тихоокеанский регион. По итогам прошлого года, рост объемов потребления СПГ только в Китае составил 47%, с 34 до 50 млрд м³. Основными причинами увеличения объемов потребления газа в стране стал перевод большинства предприятий с угля на газ, а также стремление к улучшению экологической обстановки.

Статистические данные, представленные на рисунке 5, еще раз подтверждают тезис о том, что американский СПГ в Европе неконкурентоспособен [13], а основными рынками его сбыта являются Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) и Южная Америка. Причем, если по итогам 2017 года перспективы увеличения поставок на АТР, в частности, в Китай, были весьма осязаемы, то с середины 2018 года такой уверенности уже нет. Напряженные отношения между Китаем и США, приведшие к введению взаимных дополнительных пошлин в размере 10% на широкий ассортимент товаров, в том числе и СПГ, побудили «Поднебесную» сократить объемы закупок американского газа. Так, если за первые 5 месяцев 2018 года берегов Китая достигли 17 танкеров с американским СПГ, то по итогам следующих 3 месяцев их количество сократилось до 5. А поскольку американский газ и так был дороже российского, австралийского и катарского, введение дополнительных 10% пошлин, делает его и вовсе неконкурентоспособным.

Таким образом, можно говорить о том, стоимость американского СПГ делает его неконкурентоспособным не только на рынке стран ЕС, но и Китая – самого быстрорастущего рынка СПГ в мире. Кроме того, цена на российский газ является не единственным его преимуществом, в случае необходимости, как это было в зимние периоды 2016 и 2017 гг., значительно и в кратчайшие сроки увеличить объемы поставок природного газа в страны ЕС может только ПАО «Газпром». Это объясняется не только временем, которое потребуется для осуществления поставок американского СПГ (от 10 до 14 дней), нет никаких гарантий того, что он будет в наличии в необходимых объемах. К тому же, разница в ценах в зимние периоды может достигать 60%.

Заключение

Проведенный анализ потенциальных возможностей основных экспортеров природного газа показал, что удовлетворить возрастающий в странах ЕС спрос на природный газ может Российская Федерация. Именно Россия обладает не только необходимыми объемами данного вида углеводородного топлива, но и всей необходимой инфраструктурой для оперативного наращивания поставок, даже в кратчайшие сроки.

Работа выполнена в рамках темы № 0226-2018-0004 «Взаимодействие глобальных, национальных и региональных факторов в экономическом развитии Севера и Арктической зоны Российской Федерации» по госзаданию Министерства науки и высшего образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кужелева К.С., Грачев Б.А. Энергетическая политика ЕС в области энергосбережения // Энергосовет. 2018. № 1 (51). С. 55-58.
2. Главные события в мировой газовой отрасли в 2017 году. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ria.ru/ny2018_resume/20171222/1511487002.html (дата обращения 30.05.2018).
3. Добыча природного газа в России: прошлое, настоящее, будущее. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://promdevelop.ru/dobycha-prirodnogo-gaza-v-rossii> (дата обращения 12.10.2018).
4. Топ – 10 стран с самыми большими запасами газа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rusvesna.su/economy/1438010498> (дата обращения 08.10.2018).
5. Экспорт природного газа Россией 2000-2016 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://total-rating.ru/1676-eksport-prirodnogo-gaza-rossiey-2000-2016.html> (дата обращения 17.09.2017).
6. Единая система газоснабжения России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/about/production/transportation> (дата обращения 31.09.2018).
7. Факторный анализ и прогноз грузопотоков Северного морского пути / Науч. ред. Селин В.С., Козьменко С.Ю. Апатиты: КНЦ РАН, 2015. 335 с.
8. Геращенко Л.В., Козьменко С.Ю., Ульченко М.В. Региональные приоритеты геоэкономического развития России в Арктике // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3 (41). С. 41-45.
9. Митрова Т. Трансформирующийся глобальный рынок СПГ: как России не упустить окно возможностей / энергетический центр Московской школы управления СКОЛКОВО. М., 2018.
10. Статистический обзор мировой энергетики. Июнь 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bp.com/content/dam/bp-country/de_ch/PDF/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-full-report.pdf (дата обращения 29.09.2018).
11. Современные проблемы и перспективы развития арктического газопромышленного комплекса / под. науч. ред. Козьменко С.Ю., Селина В.С. Апатиты: Изд. Кольского научного центра РАН, 2017. 228 с.

12. Норвегия бросила новый вызов «Газпрому». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/2018/01/12/norvezhskij-gazovuij-rekord> (дата обращения 01.10.2018).
13. Адаменко К.В. Взаимосвязь политических факторов и энергетической безопасности национальной экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 4 (30). С. 14-18.
14. Кризис подарил 10 миллиардов долларов крупнейшему месторождению Норвегии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pro-arctic.ru/27/08/2018/news/33563> (дата обращения 23.10.2018).
15. Total вдвое увеличила свою газодобычу в Алжире. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://proekt-gaz.ru/news/total_vtroe_uvelichila_svoju_gazodobychu_v_alzhire/2018-04-03-7198 (дата обращения 25.10.2018).
16. Алжирская газовая альтернатива. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ng.ru/ng_energiya/2017-05-16/12_6988_algeria.html (дата обращения 25.09.2018).
17. Сможет ли Алжир вытеснить российский газ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eadaily.com/ru/news/2017/05/17/smozhet-li-alzhir-vytesnit-rossiyskiy-gaz-iz-evropy> (дата обращения 25.10.2018).
18. Хватит ли США газа для Европы и какова цена вопроса? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rfsmi.ru/usa/28967-hvatit-li-ssha-gaza-dlya-evropy-i-kakova-cena-voprosa.html> (дата обращения 10.10.2018).
19. Белова М. Экспорт СПГ из США: эффективность под вопросом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/102248> (дата обращения 15.10.2018).

Кузакова О.А., Лукашевич М.Л., Рекорд С.И.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ПРОЦЕССОВ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ОПЫТ СОЗДАНИЯ КЕЙСОВ

***Аннотация.** В статье с концептуальной и практической точек зрения выявляются возможности для анализа процессов интернационализации российских малых и средних инновационных предприятий в условиях изменения структуры внешнеэкономического контура России под воздействием внешних факторов и запуска государственных программ поддержки несырьевого неэнергетического экспорта. Рассматривается опыт формирования базы кейсов по интернационализации российских инновационных малых и средних предприятий в рамках магистерской программы «Международная экономика».*

***Ключевые слова.** Инновационные малые и средние предприятия, стратегия интернационализации, несырьевой неэнергетический экспорт, «скрытые чемпионы», бизнес-кейс.*

Kuzakova O.A., Lukashevich M.L., Rekord S.I.

CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF INTERNATIONALIZATION PROCESSES OF RUSSIAN INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES: EXPERIENCE OF CREATING CASE-STUDIES

***Abstract.** In the current article opportunities for the analysis of internationalization processes of Russian innovative small and medium enterprises are revealed using conceptual and practical approaches in the context of changing external economic profile of the Russian Federation under the pressure of exogenous factors and launching state programs of supporting non-primary, non-energy exports. The article considers the experience of creating the data-base of case-studies on internationalization of Russian innovative small and medium enterprises within the Master program “International Economy”.*

***Keywords.** Innovative small and medium enterprises, internationalization strategy, non-primary, non-energy export, «hidden champions», business case.*

В условиях изменения логики и структуры развития международной торговли, перехода к активному использованию архаичных инструментов торговых войн и других практик, ограничивающих нормальное развитие международной торговли и инвестиций, происходит трансформация внешнеэконо-

ГРНТИ 06.51.51

© Кузакова О.А., Лукашевич М.Л., Рекорд С.И., 2018

Олеся Александровна Кузакова – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Михаил Леонидович Лукашевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

София Игоревна Рекорд – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Рекорд С.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-64. E-mail: sofiairekord@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 12.11.2018.

мического профиля Российской Федерации, включая переориентацию ее внешнеторговых и инвестиционных потоков на другие страны и регионы мира. Создание в базовых отраслях экономики, прежде всего в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, высокопроизводительного экспортноориентированного сектора, развивающегося на основе современных технологий и обеспеченного высококвалифицированными кадрами, является одной из национальных целей развития Российской Федерации, сформулированных в Указе Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 7 мая 2018 года. Достижение данной цели подразумевает формирование национального проекта (программы) по направлению «Международная кооперация и экспорт» и достижение к 2024 г., в т.ч. следующих целей и целевых показателей [1, 2]:

- формирование в обрабатывающей промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг глобальных конкурентоспособных несырьевых секторов, общая доля экспорта товаров (работ, услуг) которых составит не менее 20% ВВП страны;
- достижение объёма экспорта (в стоимостном выражении) несырьевых неэнергетических товаров в размере 250 млрд долларов США в год, в том числе продукции машиностроения – 50 млрд долларов США в год и продукции агропромышленного комплекса – 45 млрд долларов США в год, а также объёма экспорта услуг в размере 100 млрд долларов США в год;
- формирование эффективной системы разделения труда и производственной кооперации в рамках Евразийского экономического союза в целях увеличения объёма торговли между государствами – членами Союза не менее чем в полтора раза и обеспечения роста объёма накопленных взаимных инвестиций в полтора раза.

В настоящее время в России происходит активное формирование инфраструктуры поддержки несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ). К ключевым мерам и инструментам поддержки можно отнести следующие:

- программа поддержки несырьевого неэнергетического экспорта (программы Российского экспортного центра (РЭЦ), включая ЭКСАР, Росэксимбанк; построение экспортного бренда «Made in Russia»);
- приоритетный проект Минэкономразвития России «Поддержка частных высокотехнологических компаний-лидеров», направленный на обеспечение опережающего роста отечественных частных высокотехнологических экспортно-ориентированных компаний, лидеров по темпам развития, и содействие в формировании на их основе транснациональных компаний российского базирования;
- региональные программы развития экспорта: проект РЭЦ по развитию Регионального экспортного стандарта (например, при Правительстве Ленинградской области создан Экспертный совет по развитию экспорта и импортозамещению, принята Стратегия по обеспечению благоприятных условий для развития экспорта товаров, работ и услуг Ленинградской области до 2025 года, прирост несырьевого экспорта области за 2017 г. составил 19,68%);
- стратегии импортозамещения и локализации на уровне предприятий, отраслей и регионов РФ.

Направление «Развитие несырьевого экспорта» является приоритетом также для макроэкономической политики государств ЕАЭС [3]. В 2018 г. приоритетами председательства Российской Федерации в органах ЕАЭС являются: движение к общим рынкам товаров и услуг, развитие единой цифровой среды (цифровая повестка до 2025 г.), развитие торгово-экономических соглашений с третьими странами. Формирование системы торгово-экономических соглашений ЕАЭС с третьими странами (т.н. ЕАЭС+) также в перспективе будет являться существенным фактором модификации внешнеэкономического профиля России.

В процессе реализации целей наращивания несырьевого неэнергетического экспорта России особая роль отводится малым и средним предприятиям (МСП). По данным журнала «Эксперт», количество российских малых предприятий-экспортеров в 2017 году фактически удвоилось по сравнению с 2016 г. и превысило 28 тыс. единиц. Количество средних предприятий-экспортеров выросло на 28% и достигло почти 2 тыс. единиц. Однако экспортом занималось только чуть более десяти процентов МСП, что крайне мало по сравнению с уровнем развитых стран. Вклад малых и средних предприятий в валовые объемы экспорта и объемы экспорта предприятий обрабатывающих отраслей составил соответственно 6,4 и 5,6%. По планам же, доля МСП в ННЭ должна вырасти до 10% к 2024 году [4].

Особенно важно наращивание доли высокотехнологичного экспорта, по которому Россия находится лишь на 30-м месте в мире с долей 0,3% мирового экспорта такой продукции. Существенный вклад в высокотехнологичный экспорт должны внести и так называемые инновационные малые и средние предприятия (ИМСП), под которыми мы понимаем инновационно активные предприятия, соответствующие по своим размерным параметрам законодательству о малом и среднем предпринимательстве, функционирующие в отраслях, относящихся по международным критериям к высокотехнологичным, разрабатывающие и коммерциализирующие конкурентоспособные продуктовые и технологические инновации. По нашим расчетам, валовый экспорт инновационной продукции верхних переделов и высокотехнологичных услуг составил в 2016 г. около 39 млрд долл. или почти четверть всего несырьевого неэнергетического экспорта страны, а доля ИМСП в этом объеме была не более 1,6%, что чрезвычайно мало, учитывая потенциал таких предприятий. Из этих цифр можно сделать вывод, что наращивание экспорта продукции и услуг ИМСП до целевых показателей федеральных программ требует значительных усилий [5].

Стратегию интернационализации ИМСП можно определить как комплекс мероприятий по достижению долгосрочных целей, с помощью которого предприятие пытается создать «потенциал успеха», обеспечивающий ему конкурентные преимущества в будущем. При создании потенциала успеха и конкурентных преимуществ предприятие учитывает как внешнюю среду, так и собственные ресурсы, способности и компетенции [6]. Типовой процесс разработки стратегии интернационализации включает: выбор стратегической ориентации (глобальной или локальной отрасли), целевых стран, способов проникновения и ведения бизнес-операций, методов конфигурации и координации деятельности.

Для теоретического объяснения интернационализации ИМСП, по нашему мнению, в большей степени подходят эклектическая парадигма Дж. Даннинга и сетевая теория интернационализации [5]. Согласно парадигме Дж. Даннинга [7, р. 111], выбор стратегии интернационализации, т.е. формы проникновения компании на международный рынок, определяется наличием у нее трех видов преимуществ. В зависимости от комбинации этих преимуществ компания может следовать одному из трех видов стратегий проникновения в следующей последовательности: договорной кооперации, экспорту и/или прямому инвестированию [6, р. 447]. Нам представляется, что такая жесткая последовательность интернационализации, за исключением первого этапа, не всегда применима к ИМСП и зависит от конкретной ситуации, что иллюстрирует опыт интернационализации российских ИМСП.

В соответствии же с сетевой теорией интернационализации проникновение фирмы на иностранный рынок или в сеть может во многом являться результатом приглашения ко взаимодействию со стороны других фирм, являющихся инсайдерами сети в конкретной стране. С точки зрения интернационализации фирмы, сетевой подход основывается на том, что интернационализирующаяся фирма сразу вовлекается в сеть – сначала во внутреннюю. Взаимоотношения фирмы во внутренней сети могут быть использованы в качестве «мостов» к другим сетям в других странах [8, с. 30].

В современных условиях приоритета сетевых бизнес-моделей (то есть, в буквальном смысле, наблюдается переход бизнес-процессов компании в виртуальное сетевое пространство), мы поддерживаем тезис о том, что «инновационные системы XXI-го века – это многоуровневые, мультимодальные, полицентричные, мультиагентные системы систем (multilevel, multimodal, multinodal and multiagent system of systems) – т.е. системы, состоящие из инновационных мета-сетей (сетей из инновационных сетей и кластеров знаний), формирующих хаотическую фрактальную архитектуру знаний и инноваций, которая, в свою очередь, составляет агломерации человеческих, социальных, интеллектуальных ресурсов и потоков финансового капитала, а также культурных и технологических артефактов и модальностей, находящихся в постоянном со-развитии, ко-специализации, соконкуренции» [9, р. xiii]. Таким образом, принципиально важным становится изучение сетевых структур международной коллаборации компаний любого масштаба, и приоритет также отдается сетевым подходам при анализе стратегий интернационализации.

Наиболее значимыми факторами, влияющими на выбор стратегия проникновения ИМСП в зарубежные страны, являются стадия жизненного цикла, на которой находится компания, и уровень потенциальной глобальности отрасли и продукта компании. Как правило, высокотехнологичные отрасли являются одновременно транснациональными и глобальными отраслями, продукция которых стандартна или требует минимальной адаптации. Это позволяет ИМСП извлекать из этих отраслей значительные конкурентные преимущества. По степени инновационности, в соответствии с международной классификацией, все отрасли, привлекательные для ИМСП, можно разделить на следующие группы:

1) высокотехнологичные отрасли с высокой степенью интенсивности НИОКР – долей затрат на НИОКР в объеме продаж свыше 5% (фармацевтика и биотехнологическая промышленность, производство медицинской техники и оказание медицинских услуг, компьютерное и телекоммуникационное оборудование, компьютерные услуги);

2) средне- и высокотехнологичные отрасли с интенсивностью затрат на НИОКР в пределах от 2% до 5% (электронная, автомобильная, аэрокосмическая, химическая промышленность, общее машиностроение, производство сложной бытовой техники) [10].

В жизненном цикле ИМСП можно выделить два основных периода: стадия стартапа и период последующего развития как «обычной» инновационной компании. При этом стартап можно определить как малое предприятие, создаваемое для реализации какой-либо перспективной инновационной идеи с целью получения прибыли. Чтобы рассчитывать на успех, ИМСП должно создать отвечающий рыночным требованиям потенциал и трансформировать его в конкурентные преимущества, которые при условии позитивной реакции на них рынка образуют стратегические факторы успеха. Преобразование стратегического потенциала в стратегические факторы успеха происходит путем выбора ИМСП на каждой стадии его жизненного цикла правильной стратегии интернационализации.

На этапе стартапа создается потенциал, реализуемый в дальнейшем через стратегии продажи стратегическому инвестору или органического роста за счет собственных и привлеченных ресурсов. На стадиях расширения, когда стартап уже занимает определенные позиции на рынке и пытается превратиться из венчурного проекта в публичную компанию, в качестве стратегий интернационализации используются экспортные (различные формы прямого и косвенного экспорта), контрактные (различные формы производственной, сбытовой и научной кооперации) и инвестиционные (различные формы создания, приобретения или продажи активов) стратегии.

При выборе стран для несырьевого экспорта российскими ИМСП, специализирующимися, как правило, на нишевом, ограниченном по широте ассортименте, можно использовать две группы критериев: глобальность предлагаемых продуктов и схожесть стран с родной страной, в которой данная продукция производится и потребляется. Комбинация уровней глобальности продукта и схожести стран позволяет выделить четыре стратегических направления выбора стран, из которых, для российских ИМСП, по нашему мнению, наиболее актуальными являются два: либо выбор развитых стран (не сильно схожих с родной страной) для глобальных продуктов, не требующих адаптации; либо выбор развивающихся стран (в большей мере схожих с родной страной) для продуктов, требующих значительной адаптации.

Как показал анализ вклада ИМСП в экспорт, необходимо дифференцировать стратегии интернационализации малых инновационных предприятий (МИП) и средних инновационных предприятий (СИП).

Основные риски, связанные с МИП, которые часто являются компаниями, «рожденными глобальными», состоят в высокой вероятности ранней «смерти» предприятия из-за нехватки ресурсов и компетенций и не перехода на стадию СИП, эмиграции инноватора и потери прав на интеллектуальную собственность на мировом рынке при бесконтрольной интернационализации. МИП чаще всего обладает преимуществом в собственности на технологическую (продуктовую или процессную) инновацию. На стадии стартапа таким преимуществом являются сами инноваторы (творческий коллектив, который может быть перемещен за рубеж), патенты, лицензии, опытные образцы. Стратегия интернационализации для таких компаний, как правило, это или продажа за рубеж фирмы, или прав на использование инновации. И здесь существует риск потери МИП вместе с инновацией. Это особенно опасно, если инновация относится к высокотехнологичному сегменту. Выбор других юрисдикций в качестве стран базирования особенно характерен для стартапов и МИП в сфере информационно-коммуникационных технологий.

С другой стороны, для развития стартапа нужен рыночный спрос, который в данный момент времени на родном рынке на данную инновацию может отсутствовать. В этом случае необходимо обеспечить защиту МИП при выходе на внешний рынок (помощь в оформлении патентов, обучение). Эффективной стратегией будет являться «интернационализация, ориентированная вовнутрь»: импорт необходимых ресурсов, включение МИП в сеть крупного экспортоориентированного предприятия, в том числе с иностранным капиталом. А затем, в случае успешной трансформации МИП в СИП и с накоплением определенного опыта внешнеэкономической деятельности, интернационализация может проходить самостоятельно в более широком диапазоне форм.

По нашему мнению, на каждой стадии жизни для ИМСП имеют значение различные стратегические факторы (условия) успеха, обеспечивающие предприятию конкурентные преимущества, например, уникальность продукта или технологии, создание специфической ценности для рынка, обладание трудно копируемыми конкурентами специфическими ресурсами и компетенциями. В разных отраслях значение имеют различные факторы успеха.

Стратегические факторы успеха, в свою очередь, опираются на стратегический потенциал и отличаются от него тем, что непосредственно влияют на рыночный эффект, так как напрямую воспринимаются рынком. Стратегический потенциал характеризует способности и ресурсы предприятия, с помощью которых оно может устойчиво обеспечивать высокие достижения. Если предприятие располагает, например, потенциалом в виде современной технологии, то эту возможность оно должно внедрить на рынок таким образом, чтобы его продукция приобрела в глазах потребителя большую потребительную стоимость или имела более благоприятную цену по сравнению с конкурентами [11]. Чтобы рассчитывать на успех, ИМСП должно создать отвечающий рыночным требованиям потенциал и трансформировать его в конкурентные преимущества, которые при условии позитивной реакции на них рынка образуют стратегические факторы успеха. Преобразование стратегического потенциала в стратегические факторы успеха происходит путем выбора ИМСП на каждой стадии его жизненного цикла правильной стратегии интернационализации. Например, ИМСП часто легче создать уникальный продукт, чем убедить рынок в его преимуществах [12].

Примеры успешного балансирования стратегических факторов и потенциала успеха демонстрируют так называемые «скрытые чемпионы» – ИМСП, добившиеся успеха в своих глобальных нишах. К факторам успеха «скрытых чемпионов» можно отнести: специфичность их рынков, отношение к инновациям и клиентам, глобальность рыночных сегментов [13].

Рассмотрим примеры некоторых российских ИМСП, добившихся успеха на зарубежных рынках, с точки зрения предложенных нами критериев выбора стран. Анимационное кино является, во многом, глобальным потребительским продуктом, во многих случаях не требующем значительной адаптации (кроме специфики перевода) к отдельным страновым рынкам. Студия «Анимаккорд», продвигающая на зарубежные рынки мультипликационные сериалы и лицензии на использование брендов «Смешарики» и «Маша и Медведь», добилась успеха как на развитых, так и развивающихся рынках: благодаря партнерству с американским потоковым сервисом Netflix на рынках США, Канады, Великобритании.

При этом, проект «Смешарики» уже около 10 лет является показательным примером для создания бизнес-кейсов, начиная еще с идеи, реализованной на студии компьютерной анимации «Петербург» по аналогии с зарубежными коммерческими проектами, такими как бренд Hello Kitty японской компании Sanrio [14, 15]. Отметим также общую современную тенденцию развития международных стратегических альянсов компаний различных отраслей с IT-компаниями, для формирования собственной инфраструктуры или даже т.н. «цифрового двойника» (цифровой модели производственных систем и процессов), а также для продвижения товаров на зарубежных рынках.

Для компании «Диаконд», производителя глобального нишевого продукта видеосистем безопасности для атомных станций, единственно возможным на начальном этапе был выход в развитые страны, где базируются ТНК, разрабатывающие и эксплуатирующие станции: Франция, Япония и США. На последнюю страну сейчас приходится около 60% всех поставок новых радиационно стойких телевизионных камер «Диаконда» [16].

Российская ИМСП «НордТехСад», создавшая уникальную технологию производства кормового протеина из личинок мух, сумела заинтересовать мирового лидера производства протеина из насекомых – компанию AgriProtein, которая, в обмен на высокопроизводительную технологию российского стартапа, готова поставить ему оборудование для автоматизации производства. Другой потенциальный зарубежный партнер строит в Литве завод и готов в обмен на технологию «НордТехСада» выделить ему долю в своем бизнесе по производству кормодобавок из личинок мух. На эти средства архангельский стартап сможет построить большой завод, мощности которого хватит, как для обеспечения ценными кормовыми добавками российских агрохолдингов, так и для выхода на мировой рынок [17].

Для растущего сегмента уникальной продукции ручного производства (handmade), характерного для малого бизнеса, выбор стран в определенной степени теряет свое значение из-за продвижения такой продукции через интернет-каналы. Так, например, дизайнер Ольга Проколова экспортирует свою

бижутерию ручной работы под брендом Volha Jewelry в европейские и арабские страны, а также в Гонконг и Сингапур через Instagram [18].

Российские продукты питания, являясь в большей степени глобальным продуктом, требующим адаптации под местные вкусы и правила регулирования, будут более конкурентоспособны на рынках развивающихся стран. Учитывая фактор логистики, составляющий 10-30% себестоимости, эксперты рекомендуют в первую очередь экспортировать в близлежащие страны: СНГ, азиатские страны. Например, подсолнечное масло экспортируется в Турцию, Египет, Иран, мясо и мясная продукция – в Китай и Вьетнам, вакцины экспортируют в Ирак и Саудовскую Аравию [19].

Стратегии интернационализации ИМСП во многом определяются кейсами компаний тех же отраслей, поскольку они ориентируются на имеющиеся внутри выбранных стран сегменты потребителей и разрешенные местным законодательством формы продвижения продукции на рынок. По нашему мнению, анализ кейсов интернационализации ИМСП является эффективным инструментом разработки стратегии, а также подготовки специалистов по организации внешнеэкономической деятельности предприятия. Бизнес-кейсы, с одной стороны, сами являются модельным образцом для компаний, схожих с компанией-кейсом по параметрам продукции, параметрам предприятия и рыночной ситуации; с другой стороны, кейсы несут образовательную практикоориентированную миссию, поскольку позволяют студентам моделировать поведение компании кейса в изменяющейся рыночной ситуации, предлагать альтернативные решения и приобретать через кейс знания и опыт действий компании в определенной ситуации.

К сожалению, опубликованных кейсов выхода российских ИМСП на международные рынки пока явно недостаточно. Задача кейса состоит в такой систематизации информации из различных источников, которая позволит ответить на вопрос: каким стратегиям из возможного набора альтернатив и почему следовала компания в процессе интернационализации своего бизнеса. Сам процесс разработки кейсов по интернационализации российских инновационных малых и средних компаний, по опыту реализации магистерской программы «Международная экономика», является результативным механизмом по формированию у обучающихся множества необходимых навыков и компетенций, в частности [20]: адаптация к коллаборативному обучению и последующей трудовой деятельности; развитие навыков самостоятельной работы; получение опыта межкультурной и междисциплинарной коммуникации (в зависимости от состава участников групп); развитие инновационных способностей; возможность формирования сетей взаимодействия между студентами, полезных для дальнейшей учебы и работы; формирование навыков расширенного контекстного поиска и проектной деятельности; получение студентами навыков взаимодействия и презентации результатов исследований.

В соответствии с предлагаемой методикой, в ходе разработки бизнес-кейсов магистранты должны собрать и включить в кейс информацию для получения ответов на следующие основные вопросы: Какие внутренние и внешние факторы (причины, мотивы) повлияли на начало процесса интернационализации ИМСП? Какие факторы определили выбор зарубежного рынка ИМСП? Какие факторы определили выбор стратегий интернационализации (проникновения и развития бизнеса) на выбранных рынках? Какие результаты были достигнуты компанией в процессе интернационализации своего бизнеса? Как может развиваться процесс интернационализации ИМСП в дальнейшем? Какие теоретические концепции интернационализации лежат в основе принятых ИМСП решений?

Нами предлагается следующая методика работы над бизнес-кейсами. Формируется небольшая рабочая группа (3-4 человека), которая получает файлы с источниками данных о компании (статьи в СМИ и специальных изданиях, аналитические обзоры, результаты исследований). Далее группа выполняет следующие действия:

- 1) проводит поиск дополнительной актуальной информации о компании;
- 2) разрабатывает краткую справку о компании;
- 3) наносит на ось времени основные события из жизни компании, имеющие отношение к ее развитию и процессам интернационализации: переход на новую стадию жизненного цикла, изменение стратегического потенциала, смена бизнес-модели, выход на рынки новых стран, использование новых стратегий проникновения и международного маркетинга;
- 4) детализирует полученную информацию фактами и экспертными мнениями из информационных источников, используя логическую структуру стратегического плана и/или бизнес-модели;
- 5) объясняет факты и принятые стратегические решения компании теоретическими концепциями, методиками, отвечая на определенные вопросы к кейсу. Наиболее существенными являются следующие

шие вопросы к кейсу: как выглядит цепочка ценности фирмы и каким образом может конфигурироваться ее международный бизнес в соответствии с концепцией М. Портера; какой должна быть стратегия интернационализация фирмы по критериям «опытность фирмы – глобальность отрасли»; какой стратегической ориентации (прямой или обратной интернационализации) следует фирма, какой стратегии интернационализации по критериям «преимущества глобализации – локализации» следует фирма в матрице Барлетта-Гошала; какими преимуществами обладает и каким стратегиям следует фирма в рамках эклектической теории интернационализации Дж. Даннинга.

Таким образом, при разработке и решении кейсов по интернационализации российских ИМСП происходит интеграция практических и образовательных задач. Магистранты приобретают компетенции групповой исследовательской работы, используя актуальные материалы компаний, осуществляющих процессы интернационализации непосредственно в данный период времени, а создание базы данных кейсов и ее анализ дает возможность лучшего понимания мотивов и действий российских компаний в процессе интернационализации в зависимости от различных внутренних и внешних факторов и выстраивания моделей интернационализации компаниями в будущем.

Статья подготовлена в рамках реализации внутривузовской научно-исследовательской работы по теме «Развитие стратегий интернационализации российских компаний в условиях внешнеэкономических ограничений и заключения Евразийским экономическим союзом торгово-экономических соглашений с третьими странами».

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2024 г.
3. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 14.04.2017 г. № 7.
4. Федюнина А. Микроэкономика экспорта // Эксперт. 2018. № 39 (1090).
5. Лукашевич М.Л. Интернационализация инновационных малых и средних предприятий: возможности, риски, стратегии // Управление инновационными и инвестиционными процессами формирования и развития промышленных предприятий в условиях цифровой экономики. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018.
6. Kutschker M., Schmid St. Internationales Management. Muenchen; Wien; Oldenbourg, 2002.
7. Dunning J.H. International Production and Multinational Enterprises. London: Allen & Unwin, 1981.
8. Холленс С. Глобальный маркетинг. Мн.: Новое знание, 2004.
9. Dioguardi Gianfranco. Network Enterprises. The Evolution of Organizational Models from Guilds to Assembly Lines to Innovation Clusters. Springer, 2010.
10. Лаптев А.А. Понятие «высокотехнологичной компании» в современной макроэкономической теории // Качество. Инновации. Образование. 2008. № 1.
11. Хэндрих Г., Йеннер Т. Стратегические факторы успеха // Проблемы теории и практики управления. 1997. № 2.
12. Йеннер Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 2.
13. Саймон Г. Скрытые чемпионы. М.: Дело, 2005.
14. Гладких И.В., Старов С.А. Смешарики: герои мультфильма уходят в бизнес (учебный кейс) // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2009. Вып. 3.
15. Черенков В.И., Гладких И.В., Старов С.А. «Смешарики»: диффузия низкотехнологичных инноваций в пространстве-времени // Менеджмент инноваций. 2014. № 2. С. 92-106.
16. Имамудинов И. Телеглаз для атомного реактора // Эксперт. 2015. № 13 (939).
17. Лабыкин А. Повелитель мух, или Чем архангельский мужик впечатлил компанию Билла Гейтса // Эксперт. 2018. № 44 (1095).
18. Николаева Е. Имя для недргоценного камня // Эксперт. 2014. № 45 (922).
19. Сорокина Т. Как производителю потребительских товаров наладить экспорт // Ведомости. 10.02.2017.
20. Рекорд С.И. Проектное обучение магистрантов в международных исследовательских кластерах: изучение развития бизнес-сетей в глобальном контексте и формирование Форсайтов с помощью сетей коллаборации // Журнал правовых и экономических исследований. 2017. № 4.

Байдукова Н.В., Достов В.Л., Шуст П.М.

**АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЛУЧШИХ ПРАКТИК ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДОСТУПНОСТИ (часть 1)**

***Аннотация.** В статье приведен анализ ключевых элементов понятия доступности финансовых услуг в рамках подходов, используемых Банком России и международными организациями. Рассматривается роль дистанционного банковского обслуживания, систем электронных денег и платежных карт для повышения доступности финансовых услуг. В частности, проанализированы их характеристики в контексте зависимости от существующей инфраструктуры, их востребованность, качество и полезность для потребителей.*

***Ключевые слова.** Финансовая доступность, цифровизация, дистанционное обслуживание, электронные деньги, платежные карты.*

Baydukova N.V., Dostov V.L., Shoust P.M.

**ANALYSIS AND EVALUATION OF THE BEST PRACTICES OF THE USE
OF TOOLS IN THE AREA OF THE FINANCIAL ACCESSIBILITY IMPROVEMENT
(part 1)**

***Abstract.** The actual article analyzes the key elements of the concept of accessibility of financial services within the framework of methods, which are being used by the Bank of Russia and international organizations. Article considers the role of remote banking services, electronic money systems and payment cards in concern to the increase of availability of financial services. In particular, their characteristics are being analyzed due to the context of dependence to the existing infrastructure, their actual relevance, quality and usefulness to consumers.*

***Keywords.** Financial accessibility, digitalization, remote service, electronic money, payment cards*

Введение

Для того, чтобы проанализировать эффективность применения различных подходов, используемых для повышения доступности финансовых услуг, необходимо определиться с основными факторами, их определяющими, а именно: близость инфраструктуры (физический доступ); доступность: ценовая,

ГРНТИ 06.73.00

© Байдукова Н.В., Достов В.Л., Шуст П.М., 2018.

Наталья Владимировна Байдукова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банков, финансовых рынков и страхования Санкт-Петербургского государственного экономического университета, главный научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета.

Виктор Леонидович Достов – кандидат физико-математических наук, старший научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета, Председатель Совета Ассоциации участников рынка электронных денег и денежных переводов.

Павел Михайлович Шуст – кандидат политических наук, старший научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного университета, Исполнительный директор Ассоциации участников рынка электронных денег и денежных переводов.

Контактные данные для связи с авторами (Байдукова Н.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: baidukova.n@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 03.11.2018.

ментальная и ассортиментная; конечная полезность и безопасность предоставления финансовых услуг [1]. Рассмотрим сравнительную характеристику используемых подходов Всемирного банка и Банка России к пониманию финансовой доступности предоставляемых услуг (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика подходов к определению доступности финансовых услуг

| Показатели, определяющие доступность финансовых услуг | Банк России | Всемирный банк |
|---|--|--|
| Определение | Состояние финансового рынка, при котором население, субъекты малого и среднего бизнеса имеют возможность получения базового набора финансовых услуг | Условия, при которых отдельные лица и предприятия имеют доступ к полезным и доступным финансовым продуктам и услугам, которые отвечают их потребностям – транзакциям, платежам, сбережениям, кредитам и страхованию, которые предоставляются ответственным и устойчивым способом |
| Сходства | Определенный финансовым рынком набор финансовых продуктов и услуг, включающий в себя: услуги страхования, кредитования, услуги по формированию вкладов/сбережений, платежные услуги | |
| Совокупность условий, при которых достигается доступность финансовых услуг (ФУ) | Наличие инфраструктуры, которая включает в себя технические устройства, финансовые институты, посредников. Востребованность ФУ (устойчивый спрос со стороны потребителей). Качество ФУ (бесперебойное и безопасное предоставление ФУ, ценовая доступность для потребителей). Полезность ФУ (финансовая грамотность населения, понимание потребителем сути оказываемых ему услуг, оценка потребителем оказываемой ФУ) | Доступ к расчетному счету. Расчетный счет позволяет людям хранить деньги, отправлять и получать платежи. Расчетный счет также может служить шлюзом для других ФУ |
| Сходства | Наличие инфраструктуры: (1) финансовая доступность не сводится к сугубо физической доступности; (2) ФУ нацелены на повышение благосостояния граждан и рост экономики государств | |
| Различия | Возможность получения услуги (продукта), как при наличии счета клиента, так и без него | Основной точкой доступа к услугам (продуктам) является счет клиента |

Согласно Стратегии по доступности финансовых услуг на 2018-2020 гг., принятой Банком России, основными направлениями, которые необходимо внедрить в реальную жизнь, являются обеспечение повышения уровня доступности и качества финансовых услуг для потребителей на отдаленных и малонаселенных или труднодоступных территориях, субъектов МСП и групп населения с ограниченным доступом к финансовым услугам; а также обеспечение повышения скорости и качества доступа к финансовым услугам для населения, имеющего доступ к сети Интернет. Исходя из данных направлений, первоочередными решаемыми задачами являются:

1. охват пользовательской (потребительской) аудитории, включая лиц пенсионного возраста и сельских жителей; повышение их финансовой грамотности в части понимания всех возможностей и особенностей предоставляемых на рынке финансовых услуг и продуктов;
2. снижение стоимости средств для аутентификации клиентов-потребителей финансовых услуг (в глобальном масштабе отсутствие идентификаторов затрудняет открытие банковского счета, доступ к капиталу и кредитованию);
3. безопасность проводимых транзакций;
4. полноценная защита прав потребителей в соответствии с правовой базой.

В настоящий момент времени большинство стран определило «Финансовую доступность» как средство достижения 7 из 17 целей устойчивого развития государств [8], на основании чего регулирующими органами и институтами развития на глобальном уровне последовала разработка различных механизмов, позволяющих активизировать работу по финансовой доступности во всем мире с учетом

применения цифровых технологий финансовой доступности. В качестве примера, приведем мнение Группы Всемирного банка, считающего сегодня финансовую доступность ключевым фактором, благодаря которому станет возможным сократить нищету и стимулировать совместное процветание, в связи с чем эта организация выдвинула амбициозную глобальную цель достижения всеобщего финансового доступа к 2020 году. Исследования показывают, что, когда страны внедряют национальную стратегию финансовой доступности, они увеличивают темпы роста экономики, на которую оказывают влияние проводимые реформы.

В тех странах, где достигнуты наибольшие успехи в области финансовой доступности, имеют место благоприятные условия формирования финансовой политики на финансовом рынке и его регулирования, что повышает конкуренцию между банками и другими финансовыми институтами за потенциальных клиентов, внедряются различного рода инновации и расширяется тем самым доступ к финансовым услугам. К преимуществам использования новых технологических инновационных решений можно отнести следующие факторы: цифровая идентификация упрощает открытие счетов; цифровые технологии обеспечат замещение наличных платежей, что повысит финансовую доступность; мобильные финансовые услуги (ФУ) способны обеспечить удобный доступ в отдаленных регионах; наличие большей доступности данных по клиентам позволяет провайдерам услуг создавать новые цифровые финансовые продукты, отвечающие требованиям потребителей ФУ.

Дистанционные инструменты, которые используются для повышения доступности финансовых услуг, могут быть сегментированы по различным критериям, как это показано на рис. 1.

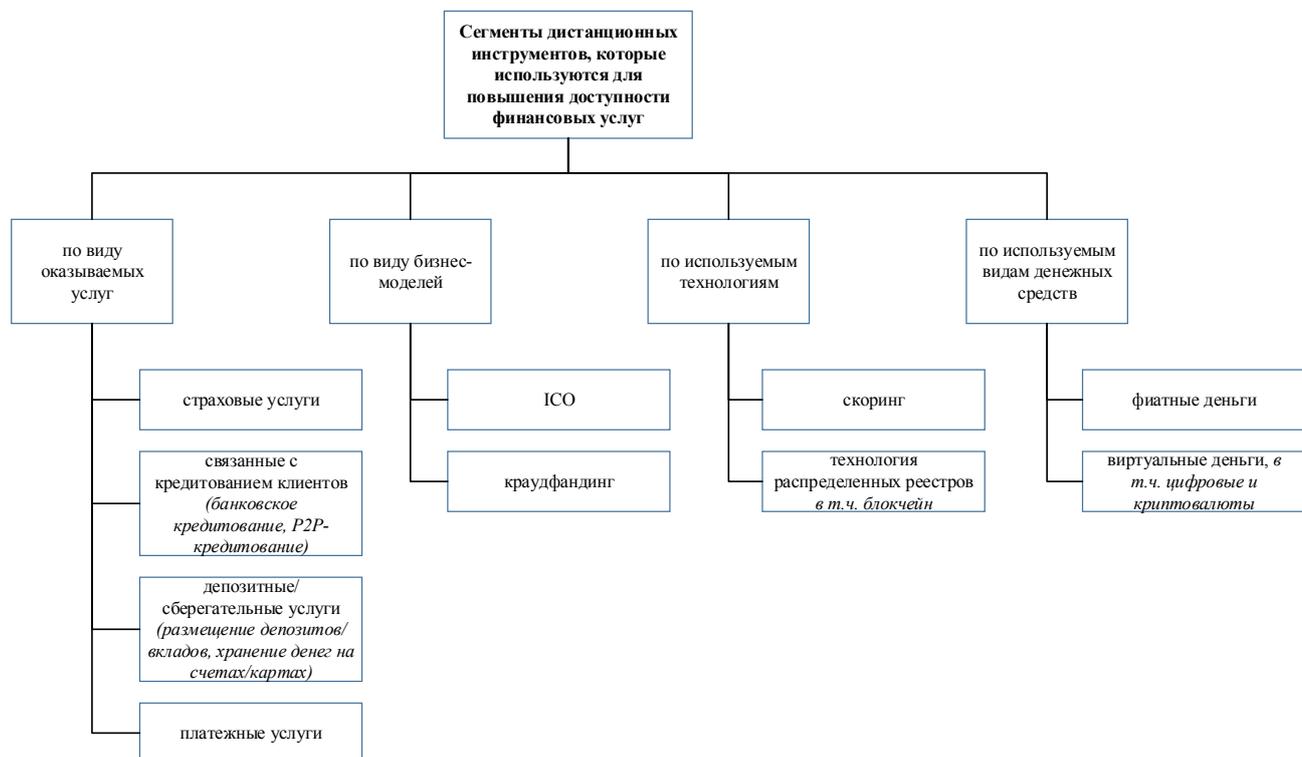


Рис. 1. Сегментирование дистанционных инструментов, используемых для повышения доступности ФУ

Важно понимать, что инструмент может в себе сочетать одновременно разные виды операций, валют и технологий. В частности, денежные средства клиента на счете/платежной карте/электронном кошельке (фиатные деньги) могут конвертироваться в криптовалюту. Для того, чтобы прийти к единому подходу в понятийном аппарате, определим, что в рамках данной статьи мы будем понимать под дистанционным инструментом (а также услугой) услугу, предоставляемую финансовым институтом клиенту с использованием цифровых технологий и не требующую его личного присутствия в офисе финансовой организации. В таблице 2 представлена классификация основных инструментов, используемых для повышения доступности финансовых услуг.

Таблица 2

Классификация дистанционных инструментов, используемых для повышения финансовой доступности

| Сегмент финансовой доступности/ понятие | Классификация сегмента | Виды (разновидности) или типы | Характеристика |
|---|---|---|---|
| ДБО – дистанционное банковское обслуживание | 1. Системы «Клиент-Банк» | Толстый клиент | Классическое приложение «Банк-клиент», при этом база данных по всем операциям и справочники хранятся на компьютере клиента |
| | | Тонкий клиент | Представляет собой приложения, которые устанавливаются клиентом либо на компьютере, либо на мобильном телефоне, либо используется стандартный браузер (Интернет-банк), при этом база данных по операциям хранится на сервере банка |
| | 2. Обслуживание с использованием устройств самообслуживания | ДБО с использованием банкоматов (ATM-banking) | Основано на программном обеспечении, установленном на банкоматах/платежных терминалах банка, которые также имеют информационную составляющую – предоставляют выписки по картам, счетам. Продуктовая составляющая – то есть открытие второго и последующих счетов в автоматических устройствах, как правило, не предусматривается. Существенным отличием банкомата от платежного терминала является требование к защите. |
| | | ДБО с использованием платёжных терминалов банка | Можно применять в качестве: информации (устройство заполнено информацией и может служить, как информационное окно или табло), рекламы (используется как рекламная площадка), сервиса (выполняет какие-либо определенные функции, которые нужны в банке, например, создание электронной очереди) |
| | | ДБО с использованием информационных киосков банка | |
| | | ДБО с применением интерактивного телевидения (TV-banking) | |
| | 3. Банки, у которых отсутствуют офисные помещения | Весь перечень оказываемых клиентам услуг совершается дистанционно | В случае необходимости личной подписи клиента или доставки продукта (например, карты), менеджер осуществляет доставку по согласованному с клиентом адресу |
| ЭДС – электронные денежные средства | 1. ЭДС, эмитируемые кредитными организациями | Электронный кошелек | Клиентам не открываются счета, однако все эмитенты ведут внутренний учет операций клиентов |
| | 2. Платежные карты, эмитируемые кредитными организациями, за исключением платежных и расчетных небанковских кредитных организаций | Расчетные (дебетовые) | Электронное средство платежа, используется для совершения операций ее держателем в пределах расходного лимита – суммы денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете и (или) кредита, предоставляемого кредитной организацией-эмитентом клиенту при недостаточности или отсутствии на банковском счете денежных средств (овердрафт) |
| | | Кредитные | Электронное средство платежа, используется для совершения ее держателем операций за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией-эмитентом клиенту в пределах расходного лимита в соответствии с условиями кредитного договора |
| | | Предоплаченные | Электронное средство платежа, используется для осуществления перевода электронных денежных средств, возврата остатка электронных денежных средств в пределах суммы предварительно предоставленных держателем денежных средств кредитной организации-эмитенту |

Окончание табл. 2

| Сегмент финансовой доступности/ понятие | Классификация сегмента | Виды (разновидности) или типы | Характеристика |
|---|---|---|--|
| | 3. Платежные карты, эмитируемые расчетными небанковскими кредитными организациями | Расчетные | Эмитируются для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей |
| | | Предоплаченные | Эмитируются: для всех категорий клиентов |
| Кредитование | 1. Дистанционное кредитование | Банками, микрофинансовыми организациями | Банки предоставляют услугу дистанционно, первоначально имея идентификацию клиента; некоторые типы кредитов могут предоставляться полностью без личного присутствия, после проведения упрощенной идентификации, либо полной удаленной идентификации |
| | 2. P2P кредитование | Потребительский кредит, малый бизнес, студенческие ссуды, недвижимость | Обозначает выдачу и получение займов физическими лицами напрямую, без использования в качестве посредника традиционных финансовых институтов (банков, кредитных союзов) |
| Инвестиционные инструменты | 1. Акции и облигации | Ценные бумаги резидентов, ценные бумаги нерезидентов | Удаленная покупка ценных бумаг при наличии первоначальной идентификации клиента |
| | 2. Депозиты/вклады/сберегательные операции | Удаленное открытие депозитов. Удаленное участие в паевых инвестиционных фондах. Открытие индивидуальных инвестиционных счетов | Банки предоставляют услугу дистанционно, первоначально имея идентификацию клиента. Также возможно полностью удаленное оказание услуги, при наличии механизмов удаленной идентификации |
| | 3. Операции с драгоценными металлами | | Удаленная покупка драгоценных металлов при наличии первоначальной идентификации клиента |
| | 4. Программы накопительного страхования | | Используются страховыми компаниями для предоставления клиентам финансовых услуг долгосрочного накопления |
| Криптовалюты | | Централизованные | Включают в себя три взаимозаменяемых термина: виртуальная валюта, цифровая валюта, криптовалюта |
| | | Децентрализованные | |
| Краудфандинг | Способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах участников. | Основанный на вознаграждении; основанный на получении доли бизнеса (краудинвестинг); основанный на кредитовании | Используются для финансирования творческих проектов, науки и инновационных проектов, стартапов и локальных бизнесов, на которые сложно получить кредит или найти инвестора |
| ICO | Выпуск каким-либо проектом купонов или токенов, предназначенных для оплаты услуг площадки в будущем – в виде криптовалюты | Встроенные токены. Токены, обеспеченные обязательством: токены-акции; токены-сертификаты; кредитные токены | ICO могут предоставить инвесторам больше возможных вариантов для размещения средств с разным уровнем доходности, срока инвестиций и риска. Для заемщиков – это ещё одна возможность привлечения средств под свои проекты |

На основании представленной классификации рассмотрим более подробно наиболее значимые с точки зрения финансовой доступности инструменты, представленных на рис. 1 сегментов.

1. Платежный сегмент

1.1. Дистанционное банковское обслуживание

ДБО можно считать одним из первых дистанционных инструментов. Первоначально системы ДБО использовались в основном для передачи платежных поручений дистанционно, сегодня их функционал включает почти полный набор финансовых услуг – от платежей до кредитования. Кроме того, появились такие сервисы, как PFM (персональные финансовые менеджеры), с помощью которых клиенты получают возможность предварительной оценки использования того или иного финансового инструмента, могут увидеть соотношение риска и доходности инструмента, что позволяет клиенту быстрее и эффективнее управлять имеющимися ресурсами.

При этом нельзя считать, что современное ДБО – новая услуга. Скорее, это новый формат оказания банковских услуг, который включает в себя использование различных устройств и интерфейсов, ДБО ориентировано на удаленное взаимодействие с клиентом. В то же время, эти факторы можно считать слабой стороной ДБО с точки зрения доступности финансовых услуг, т.к. предоставление доступа к системе ДБО требует проведения первичной полной идентификации (в отсутствие действующих механизмов удаленной идентификации – в личном присутствии).

Предоставляемый клиентам сервис интернет-банкинга сильно различается. Согласно рейтинговой оценке данных агентства Markswebb Rank & Report за 2017 год [2], основными критериями оценки ДБО банков явились функциональные показатели эффективности интернет-банков для частных лиц, в частности: получение информации по карте; платежи и переводы; изменение настроек карты; заказ и получение новых продуктов банка онлайн (открытие счетов и вкладов, заказ карт, заявки на кредиты и т.д.); получение справочной информации. Еще одним важным критерием считается удобство входа в интернет-банк, а именно: навигация; дистанционная регистрация, восстановление потерянного доступа; простота экспорта данных; удобное расположение платежных форм; упрощение ввода данных повторных операций; удобство интерфейса. Все эти критерии являются основополагающими для клиентов, при оценке доступности финансовых услуг посредством ДБО.

На рис. 2 и 3 наглядно представлены данные об объемах платежей населения в РФ. Как видим, объем незначительно увеличивается, объяснением этому может служить введение новых продуктов (перевод в онлайн коммунальных и налоговых платежей (примерно 78% всех операций физлиц в банках) и интеграция систем ДБО с государственными электронными системами ГИС ЖКХ и ГИС ГМП). При условии дополнения мобильного банкинга такими функциями, как «автораспознавание» платежных реквизитов, можно дополнительно увеличить число онлайн-транзакций. Уточним, что функционал по распознаванию номера карты в системах ДБО имеет небольшое количество банков (9 из 31 опрошенных), а распознавание QR-кода по фотографии есть только у 6% провайдеров ДБО. Учитывая, существенную разницу между функционалом классических систем и мобильным банкингом, следует отметить, что свыше 30% банков имеют мобильное приложение, в котором не предусмотрены функции открытия депозита и заказа дебетовой карты.

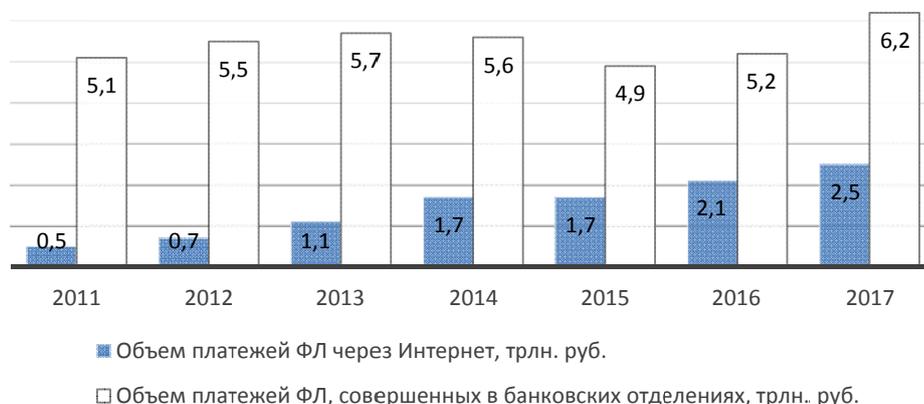


Рис. 2. Онлайн-платежи физических лиц по объему, трлн. руб. (составлено авторами по данным ЦБ РФ)



Рис. 3. Доля платежей физических лиц через Интернет по количеству и объему проводимых транзакций (составлено авторами по данным ЦБ РФ)

Основываясь на данных различных социологических исследований, считаем возможным условно разделить на три компонента востребованный клиентами функционал ДБО: информационный (получение выписок, данных по операциям); транзакционный (преимущественно платежный, а также переводы иным физлицам); продуктовый (то есть удаленное получение новых продуктов и сервисов).

Информационный канал (отслеживание операций, проверка баланса) является второй по востребованности услугой в системах ДБО. Это не рассматривается как финансовая услуга, но она является важной составляющей финансовой доступности, поскольку от информированности потребителя напрямую зависит, например, его право на компенсацию неавторизованных операций. Кроме того, возможность постоянного контроля за балансом способствует большему доверию потребителей, нивелирует страхи, связанные с использованием безналичных денег.

Платежный канал систем ДБО особенно востребован для оплаты услуг сотовой связи, доступа в сеть Интернет, различных товаров, услуг ЖКХ.

Продуктовый канал используется для открытия новых депозитов, счетов, заказа карт (востребовано у 16%, 11%, 11% пользователей соответственно). Учитывая, что банкам стало разрешено открывать вторые и последующие счета (вклады) без проведения повторной идентификации, считаем, что востребованность данного продуктового ряда значительно увеличится. Данный канал в последнее время пользуется наибольшим интересом у клиентов, в том числе за счет интеграции между банковскими системами и системой оказания государственных услуг в электронном виде.

Отдельные аналитики считают перспективными следующие направления развития [9]: наличие трекинга доходов и расходов с помощью РФМ; эффективное использование финансовых инструментов; покупки на выгодных условиях; интернет-банкинг, снабженный искусственным интеллектом; мобильность решений. Следовательно, главными тенденциями развития ДБО, можно считать: кроссплатформенность (независимость от используемого клиентом интерфейса) и расширение функционала. Данные инновации будут способствовать большей финансовой доступности.

Рассмотрим связь систем ДБО и доступности финансовых услуг по следующим признакам:

1) с точки зрения наличия инфраструктуры: системы ДБО фактически используют уже существующие коммуникационные технологии. Поскольку подключение систем ДБО требует первичной идентификации в личном присутствии, наличие физической офисной инфраструктуры остается необходимым;

2) с точки зрения ценовой доступности: для физических лиц сервис систем ДБО предоставляется преимущественно бесплатно, что способствует повышению качества ДБО;

3) с точки зрения полезности систем ДБО: развитие технологий систем ДБО позволяет расширять функциональность, в т.ч. в части инвестиционных услуг, инвестиционного консультирования и пр.;

4) специфичным для систем ДБО является риск несанкционированного доступа. Его следует обязательно учитывать;

5) недостатком систем ДБО является достаточно высокий порог входа для организаций, обслуживающих клиента, в части требований регулятора к идентификации клиента. Это – тоже важный фактор для оценки доступности ДБО.

Проанализировав имеющуюся по изучаемой теме литературу, мы пришли к выводу, что для повышения финансовой доступности за рубежом используются низкофункциональные системы электронного банкинга, которые преимущественно напоминают электронные кошельки (допускают удаленное открытие, ассоциированы с номером мобильного телефона и т.д.) [3]. В этой связи, рассмотрим более детально электронные денежные средства (электронные кошельки).

1.2. Электронные денежные средства (электронные кошельки)

Как уже было отмечено, одним из наиболее распространенных платежных инструментов, способствующих повышению финансовой доступности, являются электронные денежные средства (ЭДС) или электронные кошельки. Оператор ЭДС хранит средства клиента, не открывая ему банковского счета. Денежные средства могут быть использованы клиентом для оплаты товаров (услуг) или осуществления переводов. Ограничением применения «электронного кошелька» является невозможность использования кредитных денег, то есть все транзакции происходят в рамках денежных средств, имеющих в «электронном кошельке».

Собственно, само появление электронных кошельков было связано с низкой доступностью финансовых услуг, которые в своё время предоставлялись преимущественно банками. С ростом количества интернет-магазинов и организаций, предоставляющих услуги в Интернете, появилась потребность в мгновенной оплате, в то время как банки такой возможности, по большей части, не предоставляли. Это способствовало быстрому заполнению этого сегмента рынка сервисами электронных денег, причем изначально эти сервисы позволяли производить оплату в пользу ограниченного числа поставщиков, в основном организациям, с которыми у операторов был заключен договор. Однако основным их преимуществом являлась простота открытия электронного кошелька в отличие от банковского счета. Электронный кошелек можно открыть, не выходя из дома, указав о себе необходимый минимум информации. Одним из основных способов пополнения электронных кошельков первоначально являлась покупка клиентом в розничной торговой сети prepaid карт, хотя в настоящее время этот способ пополнения практически не используется.

Системы ЭДС постоянно эволюционируют. Одной из сторон такой эволюции является постоянное расширение их функциональности. Современные системы электронных денег позволяют совершать перевод средств на произвольный счет физического или юридического лица. Так как эта операция осуществляется с помощью платежного поручения через банк, в котором у оператора ЭДС открыт счет, то такой перевод не является мгновенным. Также к электронным кошелькам начинают выпускаться prepaid карты, что позволяет производить оплату ЭДС не только организациям, с которыми у операторов есть прямой договор, но и в других торговых точках (как онлайн, так и офлайн). Использование prepaid карты также, в зависимости от уровня идентификации клиента, позволяет конвертировать электронные деньги в наличные. В спектре услуг современных систем электронных денег есть услуги автоплатежей, интеграция с ГИС ГМП и так далее (по аналогии с системами ДБО). Вторая сторона эволюции систем ЭДС связана с увеличением внимания к ним со стороны регулирующих органов.

Основные виды электронных кошельков: классические кошельки (могут быть открыты через Интернет, при этом клиенты используют веб-интерфейс, а в последние годы – мобильные приложения); кошельки на основе платежных терминалов (технически мало чем отличается от первого вида, однако, денежные средства привлекаются посредством собственной сети платежных терминалов); кошельки на основе мобильных телефонов (увязаны с использованием мобильных счетов).

Характерным примером кошельков на основе мобильных телефонов является система M-PESA, где потребителю открывается специальный счет, привязанный к номеру мобильного телефона. Открытие электронного кошелька происходит через агентскую сеть. Денежные средства хранятся на трастовом счете в банке. Потребители совершают переводы с использованием мобильного телефона – через приложение или с использованием SIM-меню. Подтипом «мобильной» схемы является совершение переводов денежных средств за счет средств, ранее внесенных для оплаты услуг связи. При совершении платежа деньги с авансового счета конвертируются в электронные денежные средства у кредитной организации, которая в конечном итоге и исполняет распоряжение о переводе денежных средств.

Услуга позволяет своим пользователям: вносить и снимать денежные средства, переводить их другим пользователям, оплачивать счета, оплачивать мобильный телефон, переводить средства между различными службами и, на некоторых рынках, на банковские счета. С пользователей взимается небольшая плата за отправку средств и снятие денег.

Система M-PESA также является показательным примером расширения функциональности систем электронных денег. Партнерские отношения с банками предоставили клиентам M-PESA такие услуги, как депозиты, кредиты и страхование [4]. Также на базе этой системы работает сервис мгновенного микрокредитования M-Shwari, что дает возможность заемщикам удобно получать и погашать кредиты с использованием мобильной сети Safaricom [10]. Это позволяет микрофинансовым организациям (МФО) предлагать более низкие процентные ставки по кредитам для своих клиентов, так как накладные расходы при таком способе кредитования ниже, чем при работе с наличными. M-PESA быстро развивалась и к 2010 году стала самым успешным финансовым сервисом на основе мобильного телефона в развивающихся странах. К 2012 году в Кении было зарегистрировано около 17 миллионов счетов M-PESA. С тех пор она получила развитие в Афганистане, ЮАР, Индии, в 2014 году в Румынии и в 2015 году в Албании, к июню 2016 года в общей сложности 7 миллионов счетов M-PESA были открыты в Танзании [5].

Поскольку электронные кошельки являются отдаленным подобием банковских счетов, то их платежный функционал фактически идентичен функционалу ДБО. Преимуществом по сравнению с дистанционным банковским обслуживанием является заведомо более узкий перечень оказываемых услуг. В частности, в силу ограничения лицензии операторов электронных денежных средств, они сильно ограничены в «продуктовом» функционале – через интерфейс электронного кошелька невозможно открыть банковский счет или депозит либо получить иные услуги.

В целом, мы отмечаем постепенное сближение систем электронных денег и ДБО. Функциональность систем электронных денег расширяется. Системы ДБО становятся более гибкими, платежно-ориентированными. Этими соображениями обуславливается и связь систем ЭДС и финансовой доступности:

1. По аналогии с ДБО, системы электронных денег работают на имеющейся инфраструктуре. Отличие в том, что системы ЭДС не зависят от офисной инфраструктуры, поэтому можно оказывать услуги клиентам вне территориальной зависимости. Однако, системы ЭДС зависят от инфраструктуры по привлечению денежных средств, поэтому имеют высокие затраты на инфраструктуру по пополнению счетов (платежные терминалы, переводы между банковскими счетами, между платежными картами).

2. Востребованность: спрос на услуги систем электронных денег аналогичен спросу на мгновенную оплату товаров и услуг (в первую очередь, в Интернете).

3. По данным опросов Интернет-аудитории, электронные кошельки являются третьими по популярности инструментами для онлайн-платежей после систем интернет-банкинга и платежных карт. Так, 28% респондентов используют их для оплаты заказов в интернет-магазинах, 26% – для оплаты сотовой связи и так далее. Популярность электронных кошельков по разным регионам варьируется от 35% (в Санкт-Петербурге и в Сибири) до 44% (на Дальнем Востоке) [6].

4. В рамках ценовой доступности: аналогично ДБО, по наиболее востребованным назначениям платежа комиссия взимается с получателя, т.о. перевод для плательщика бесплатен. В то же время, ценовая конкурентоспособность систем ЭДС ниже, по сравнению с ДБО, т.к. у них нет возможности совершать депозитно-кредитные операции. Бесперебойность систем электронных денег существенно не отличаются от систем ДБО.

5. Электронные кошельки считаются низкофункциональным инструментом, т.к. они ориентированы только на платежи. Требования к финансовой грамотности потребителя здесь низкие (отсутствуют риски принятия необдуманных инвестиционных или иных решений). Однако имеются риски использования электронных кошельков для сбережения (учитывая, что на ЭДС в РФ не распространяется система страхования вкладов), поэтому актуальным становится информирование граждан о рисках.

6. Существенным преимуществом систем ЭДС является низкий порог входа – так как имеет место возможность упрощенной идентификации клиента.

1.3. Платёжные карты, эмитируемые на российском рынке

Очень популярными среди населения по-прежнему являются платежные карты, эмитируемые как российскими, так и зарубежными платежными системами. Этот инструмент является инструментом

финансовой доступности, в первую очередь, для физических лиц (доля карт юридических лиц составляет менее 1%).

Платежная карта, как и система ДБО, является электронным средством платежа, с помощью которого обеспечивается доступ к денежным средствам (по дебетовым картам – размещенным на банковском счете; по кредитным – к средствам банка, временно предоставляемым клиенту; в случае эмиссии предоплаченных карт – заранее предоставленных клиентом банку без открытия банковского счета. В последнем случае, поскольку карта не является именной, расчет осуществляется от имени банка).

На рис. 4 представлены темпы прироста эмитированных российскими кредитными организациями расчетных и кредитных карт (в динамике по годам). Востребованность клиентами платежных карт среди физических лиц объясняется их функциональными возможностями: они могут обращаться на рынке самостоятельно или в привязке к электронным платежным системам. Эти факторы способствуют увеличению скорости проводимых транзакций.

Предоплаченная карта, эмитируемая кредитными организациями, менее распространённая на рынке, может выпускаться как для физических, так и для юридических лиц, в последнем случае как корпоративное средство платежа. Предоплаченные карты схожи по технологичности с электронным кошельком, в случае которых оплата совершается от имени эмитента, но за счет финансовых средств, заранее поступивших на его консолидированный счет от держателя карты или (если это предусмотрено договорными отношениями) от третьих лиц. Отличительные особенности виртуальных предоплаченных карт и карт моментальной выдачи представлены в таблице 3.

На основании проведенного анализа, заметим, что дебетовые и предоплаченные карты фактически повторяют характеристики банковских счетов и электронных кошельков. Кредитные карты по определению являются новым продуктом для кредита; платежные карты имеют существенное инфраструктурное влияние и сами по себе являются инфраструктурой для оказания иных сервисов.

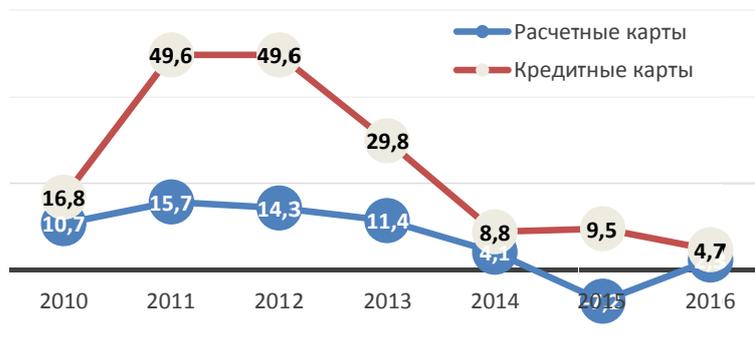


Рис. 4. Темпы прироста (снижения) количества расчетных и кредитных карт, % (составлено авторами на основе статистических данных Банка России)¹

Таблица 3

Отличительные особенности виртуальных предоплаченных карт и предоплаченных карт моментальной выдачи

| Виртуальные предоплаченные карты | Физические предоплаченные карты мгновенной выдачи |
|---|--|
| Создание карты предусматривало повышение доверия пользователей сети Интернет к электронной коммерции и разграничению расходов в физических магазинах от денежных операций в Интернете | Карты предназначены для повседневного пользования – это карты мгновенной выдачи, как правило, с возможностью пополнения и снятия наличных денежных средств |
| Предназначены для оплаты товаров и услуг в Интернет-среде | Предназначены для оплаты товаров и услуг как в Интернете, так и в физических магазинах |
| Выпускаются без физического носителя | Выпускаются на физическом носителе |
| С наличием возможности пополняемости или без нее | Карты можно передавать третьим лицам (либо в качестве платежа, либо подарка) |

Связь платежных карт и доступности финансовых услуг:

1. Платежные карты зависят от наличия соответствующей инфраструктуры (выдача карт, их распространение и обслуживание). Влияние платежных карт на доступность финансовых услуг также определяется инфраструктурой по приему карт – POS-терминалов в торговых точках.

2. Ценовая доступность – удовлетворительна для клиента, т.к. большинство карт, во-первых, предоставляется в рамках зарплатных проектов и, во-вторых, согласно правилам организации платежных систем, операции по оплате товаров и услуг для плательщика являются бесплатными. Риски существенных перебоев с приемом и обслуживанием платежных карт минимизированы, т.к. работа платежных систем предполагает соблюдение требований бесперебойности оказания платежных услуг.

3. Полезность платежных карт определяется типом карты. Например, предоплаченные карты имеют более низкие риски компрометации (из-за небольшого доступного баланса). В контексте доступности финансовых услуг они представлены чаще всего. Порог входа для потребителей по таким инструментам достаточно низкий и у них отсутствует риск овердрафта.

4. Использование инфраструктуры платежных карт дает возможность сочетания иных видов финансовых услуг – например, для получения кредитов, либо периодических страховых платежей. Поэтому распространение карт является важным стимулом для повышения доступности финансовых услуг в иных сегментах.

Продолжение статьи будет опубликовано в следующем номере журнала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия повышения финансовой доступности в Российской Федерации на период 2018-2020. М.: ЦБ РФ, 2018.
2. Internet Banking Rank 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://markswebb.ru/e-finance/internet-banking-rank-2017> (дата обращения 30.10.2018).
3. *de Lis S.F., Llanes M.C., Lopez-Moctezuma C., Rojas J.C., Tuesta D.* Financial Inclusion and the Role of Mobile Banking in Colombia: Developments and Potential // BBVA Research. Working Paper. February 2014. № 14/04.
4. Kenya – Leveraging Remittances by Reforming the Mobile Money Transfer System // Remittances in Africa. World Bank Group; The European Commission. March 2011.
5. *Jack W., Suri T., Townsend R.* Monetary Theory and Electronic Money: Reflections on the Kenyan Experience // The Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 96. №. 1.
6. Сервисы электронных платежей в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://money.yandex.ru/i/tns2016.pdf> (дата обращения 30.10.2018).
7. *Иванов А.А., Рожкова Л.* Искусственный интеллект как основа инновационных преобразований в технике, экономике, бизнесе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 112-115.
8. Financial Inclusion Overview. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview> (дата обращения 30.10.2018).
9. Искусственный интеллект: какой основной функционал нужен онлайн-банкингу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.plusworld.ru/professionals/390605-2> (дата обращения 30.10.2018).
10. *Hughes N.* M-PESA: Mobile Money for the "Unbanked": Turning Cellphones into 24-Hour Tellers in Kenya // Innovations: Technology, Governance, Globalization. 2010. № 2 (1-2). P. 63-81.

Никитина Т.В., Павлинова О.В.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Предметом исследования является определение особенностей функционирования рынка услуг бюро кредитных историй (БКИ) в Российской Федерации в условиях высокого уровня рисков деятельности коммерческих банков. При этом целью работы является обоснование необходимости внесения изменений в действующее законодательство, регламентирующее деятельность бюро кредитных историй, которые позволят реализовать такие задачи, как рост кредитования населения на фоне снижения закрежденности граждан, повышение оперативности и доступности предоставления услуг БКИ. Для достижения поставленной цели авторы анализируют российский и международный опыт деятельности БКИ, статистические данные, характеризующие состояние кредитного портфеля коммерческих банков России и Германии. В результате исследования выявлены недостатки деятельности российских бюро кредитных историй и сформулированы основные направления ее совершенствования.

Ключевые слова. Риск, проблемная и безнадежная ссудная задолженность, бюро кредитных историй, скоринговая оценка.

Nikitina T.V., Pavlinova O.V.

DISTINCTIONS AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF THE SERVICE MARKET OF THE CREDIT BUREAU IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The subject of the study is to determine the specific features of functioning of the credit bureau service market in Russian Federation under a high level of commercial banking risks. Thus, the objective of this work is to justifying a need of current legislature amendments governing credit history bureau business allowing growing consumer credit volumes while lowering individuals' debt burden, boosting efficiency and accessibility of credit history bureau services. For attempting these targets, the authors provide an analysis of Russian and international credit history bureau business, statistics for a current commercial banks credit portfolio in Russia and Germany. The main weaknesses of Russian credit history bureaus are found and main ways of improvement of that system are shown as a result of our research.

Keywords. Risk, non-performing loans, credit bureau, scoring.

Введение

Согласно статистике, представленной Рейтинговым агентством «Эксперт РА» [6], с 2014 года продолжается устойчивый рост доли проблемных и безнадежных ссуд в совокупном кредитном портфеле российских банков (см. табл. 1). Указанные данные свидетельствуют о том, что в настоящее время деятель-

ГРНТИ 06.73.65

© Никитина Т.В., Павлинова О.В., 2018

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

Ольга Вячеславовна Павлинова – кандидат экономических наук, заместитель директора филиала РосДорбанка в Санкт-Петербурге.

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

Статья поступила в редакцию 13.11.2018.

ность российских банков характеризуется «дефицитом» заемщиков. Избыточная ликвидность, образующаяся из-за вышеуказанного дефицита, влияет на рентабельность деятельности банков, так как банки вынуждены размещать средства в более надежные, чем кредиты, но менее доходные активы.

Таблица 1

Доля проблемных и безнадежных ссуд в совокупном кредитном портфеле российских банков

| Дата | на 01.01.14 | на 01.01.15 | на 01.01.16 | на 01.01.17 | на 01.01.18 |
|---------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Доля, % | 6,0 | 6,7 | 8,3 | 9,4 | 10,0 |

Поскольку риск является результатом будущей неопределенности, улучшение качества и количества информации о заемщике помогает снизить неопределенность и, следовательно, уменьшить вероятность и предотвратить негативные последствия возникновения кредитного риска, связанного с заемщиком; повысить рентабельность деятельности банка. При этом важными характеристиками информации являются ее достоверность и достаточность.

Банки используют как информацию, получаемую извне – от самого заемщика и от третьих лиц, так и информацию, накопленную в самом банке. Одним из внешних источников информации о заемщиках являются кредитные бюро (бюро кредитных историй – БКИ), выступающие в качестве информационных посредников, созданные либо на коммерческой основе, либо под эгидой государства. БКИ предоставляют информацию всем, кто имеет право на ее получение, и получают прибыль от своей деятельности.

В отличие от кредитных рейтинговых агентств, которые занимаются изучением главным образом крупных предприятий, кредитные бюро предоставляют также информацию о сравнительно небольших фирмах и о физических лицах, в связи с чем оказываемые ими услуги имеют большое значение для повседневной работы кредитного менеджмента. Как правило, кредитные бюро располагают крупными базами данных, где находится наиболее современная и достоверная информация, соответствующим образом структурированная.

Необходимость получения российскими банками более полной и качественной информации о предприятиях малого и среднего бизнеса, а также о физических лицах подтверждают данные статистики о доле просроченной задолженности в кредитах разных групп заемщиков, опубликованной Рейтинговым агентством «Эксперт РА» [6] (см. табл. 2). Необходимость и возможность снижения указанных показателей становится ещё более очевидной при сравнении приведенных статистических данных с данными, содержащимися на сайте SCHUFA – Общества по обеспечению безопасности кредитных организаций, функционирующего в Германии (см. табл. 3).

Таблица 2

Доля просроченной задолженности в кредитах разных групп заемщиков

| | на 01.01.17 | на 01.01.18 |
|---|-------------|-------------|
| Доля просроченной задолженности в кредитах физических лиц, без учета ипотеки, % | 12,5 | 11,2 |
| Доля просроченной задолженности в ипотечном портфеле физических лиц, % | 1,7 | 1,3 |
| Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле МСБ, % | 14,2 | 14,9 |
| Доля просроченной задолженности в портфеле кредитов крупному бизнесу, % | 4,9 | 5,0 |

Таблица 3

Доля потребительских кредитов, обслуживаемых немецкими заемщиками – физическими лицами без нарушений

| Год | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------|------|------|------|
| Доля, % | 97,6 | 97,8 | 97,8 |

Составлен авторами статьи на основании данных [3], перевод авторов.

При этом достигнутый показатель 97,8% является максимальным значением за последнее десятилетие. Указанное значение стало возможным, в том числе, благодаря наличию у кредиторов достоверной информации, используемой при выдаче потребительских кредитов.

Теоретические основы деятельности кредитных бюро

Поскольку теоретической основой деятельности кредитных бюро служит проблема асимметрии информации в финансовом посредничестве, которая определяется как недостаточность доступных при заключении сделки сведений о контрагенте, что ведет к неэффективному распределению кредитных ресурсов, выделим следующие преимущества создания кредитных бюро: кредитные организации имеют возможность более точного прогнозирования и составления менее рискованных кредитных портфелей; добросовестный заемщик получает доступ к более дешевым кредитным ресурсам за счет более эффективной, быстрой и менее дорогостоящей процедуры оценки связанного с ним риска; повышается дисциплина возврата кредитных средств.

Таким образом, целями деятельности кредитных бюро являются: защита интересов кредиторов; защита интересов заемщиков, заключающаяся в том, чтобы дать возможность заемщику осознать свою ответственность и не брать на себя чрезмерные долговые обязательства, когда данные кредитного бюро свидетельствуют о большом финансовом бремени по ранее взятым обязательствам.

Анализ рынка кредитных бюро Российской Федерации

В России рынок кредитных историй регулируется Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 218-ФЗ «О кредитных историях» [1], в связи с чем 2005 год считается годом образования рынка соответствующих услуг. Чуть менее чем за 14 лет своего функционирования вышеуказанный закон, а соответственно, и сам рынок, не претерпели каких-либо существенных изменений. На текущий момент для рынка кредитных историй в Российской Федерации характерны:

- постепенное снижение количества кредитных бюро (на январь 2010 г. функционировали 33 БКИ, в 2012 г. – 32, в 2014 г. – 25, к 2017 г. – 17, по состоянию на 27.07.2018 г. – 13) (см. рис. 1);
- высокая степень централизации (из 13 действующих в Российской Федерации на 27.07.2018 г. бюро кредитных историй, согласно информации, содержащейся на сайте Банка России [4], 6 БКИ находятся в Москве (46%); 2 – в Ростове-на-Дону (15%); по одному – в таких регионах, как Санкт-Петербург, Тюмень, Красноярск, Волгоградская обл., Республика Марий Эл (см. рис. 2);
- высокая степень консолидации информации (более 90% информации о кредитных историях сосредоточено в крупнейших БКИ).

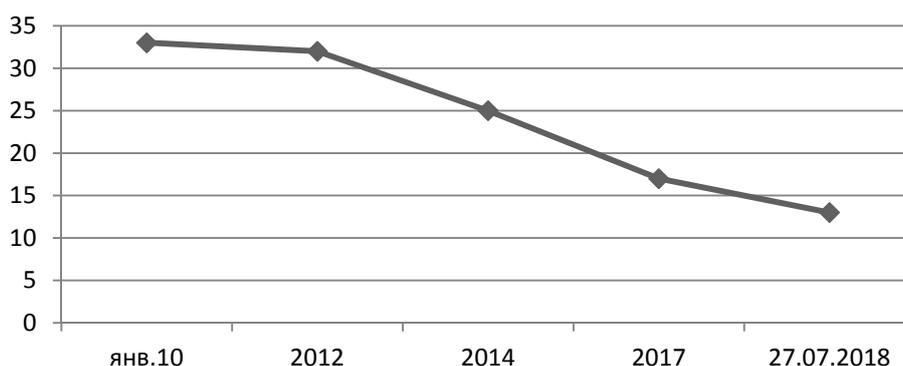


Рис. 1. Динамика количества БКИ

Необходимо отметить, что консолидация информации является общей тенденцией в экономически развитых странах. Так, в США, где функционируют частные кредитные бюро, 1990-е годы стали периодом консолидации данной индустрии. С середины 1980-х годов до 2000 года число независимых кредитных бюро уменьшилось с 2 000 до 400. Доминирующие бюро – Equifax, Experian и Trans Union собирают данные напрямую, а также покупают данные у независимых бюро и унифицируют их. Во Франции все кредитные организации обязаны предоставлять информацию о заемщиках и выданных им кредитах в «Центральное бюро рисков» при Банке Франции.

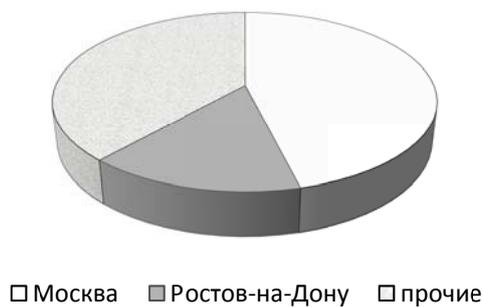


Рис. 2. Распределение БКИ по регионам на 27.07.2018

В настоящее время эксперты, а также Банк России, осуществляющий контроль и надзор за деятельностью бюро кредитных историй, подчеркивают необходимость совершенствования существующей в России системы в связи с наличием ряда недостатков, к которым в т.ч. относятся:

1) недостаточное качество информации, получаемой пользователями кредитных историй. В связи с отсутствием требований к прямому взаимодействию между БКИ, а также консолидированной базы данных о заемщиках, пользователи могут получать как дублированную (информация об одних и тех же кредитах может дублироваться в нескольких БКИ), так и неполную информацию о кредитной истории контрагентов.

Необходимо отметить, что в настоящее время получение исчерпывающей информации о кредитной истории заемщика возможно любой заинтересованной стороной в несколько этапов: обращение в Центральный каталог кредитных историй за сведениями, в каких БКИ хранятся кредитные истории заемщика; запрос кредитных историй в каждом из БКИ. Недостаточная достоверность информации, поступающей в кредитные бюро, обусловлена в том числе проблемами идентификации субъектов кредитной истории (отсутствием возможности выверки титульных частей кредитных историй на основании информации федеральных органов исполнительной власти, например, Пенсионного фонда России).

2) получение сведений о заемщике из БКИ только с его предварительного согласия;

3) отсутствие сведений об общем уровне долговой нагрузки заемщиков (показатель РТИ);

4) право каждого БКИ самостоятельно определять порядок формирования сведений, входящих в состав кредитных историй, что приводит к несопоставимости данных, содержащихся в отдельных БКИ.

Основные направления совершенствования деятельности бюро кредитных историй

Основными направлениями совершенствования деятельности БКИ, которые позволят устранить имеющиеся недостатки, являются:

1) создание системы обмена данными между БКИ, в т.ч. в целях расчета показателя РТИ; расширение спектра услуг, предоставляемых БКИ, в т.ч. за счет предоставления аналитических услуг и дополнительных сервисов – применения скоринговой оценки заемщиков, расчета уровня долговой нагрузки. Известно, что скоринг является инструментом оценки надежности заемщика. Результат скоринга определяется в виде балла, который рассчитывается системой автоматически на основании разных параметров кредитной истории. Говоря о скоринге, считаем необходимым упомянуть германский опыт, где процедура скоринговой оценки, применяемой SCHUFA, постоянно проверяется признанными университетами и институтами. При этом в целях снижения вероятности возможных злоупотреблений применяемая методика недоступна широкой общественности;

2) расширение состава информации для оценки финансовых возможностей и платежной дисциплины заемщиков путём расширения источников получения данных, существенных для формирования кредитных историй и расчета скоринговых баллов за счет: федеральных органов исполнительной власти; компаний, оказывающих услуги (в т.ч. страховых организаций, магазинов, платёжных систем);

3) расширение состава потребителей услуг БКИ и облегчение доступа к информации из БКИ в т.ч. путём использования Единого портала государственных услуг;

4) уточнение состава сведений, входящих в кредитную историю;

5) повышение качества идентификации субъектов кредитных историй, в т.ч. путём наделения Банка России полномочиями по обмену информацией с федеральными органами исполнительной власти в целях выверки титульных частей кредитных историй.

Реализация указанных направлений невозможна без внесения соответствующих изменений в действующее законодательство, которые явятся дополнительным стимулом развития рынка БКИ в среднесрочной перспективе, а также будут способствовать более точной оценке рисков заемщиков, прежде всего – физических лиц. Данные факторы позволят достигнуть таких целей, как рост кредитования населения на фоне снижения закредитованности граждан, повышение оперативности и доступности предоставления услуг БКИ.

Выводы

Улучшение качества и количества информации о заемщике помогает уменьшить вероятность и предотвратить негативные последствия возникновения кредитного риска, которому в высокой степени подвержены российские коммерческие банки. Основные тенденции развития рынка бюро кредитных условий в Российской Федерации соответствуют общим тенденциям в экономически развитых странах, при этом рынок имеет ряд недостатков, устранение которых возможно путем внесения изменений в действующее законодательство.

ЛИТЕРАТУРА

1. О кредитных историях: Федеральный закон от 30 декабря 2004 г., № 218-ФЗ.
2. *Миллер М.* Система ведения данных о кредитных операциях в различных странах: Современное положение дел в государственных и частных регистрационных структурах. Всемирный банк, 2000.
3. SCHUFA Kredit-Kompass 2018 belegt: Verbraucherin Deutschland sind vorbildliche Kreditnehmer. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.schufa.de/de/ueber-uns/presse/pressemitteilungen/#> (дата обращения 30.10.2018).
4. Государственный реестр бюро кредитных историй. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/ckki/restr> (дата обращения 30.10.2018).
5. Доклад для общественных консультаций «О стратегии развития рынка услуг бюро кредитных историй». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/?PrtlId=d_ok (дата обращения 30.10.2018).
6. Прогноз развития банковского сектора в 2018 году: кризис бизнес-модели. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2018 (дата обращения 30.10.2018).

Дедюхина Н.В., Дедюхина О.А.

ОЦЕНКА РИСКОВ ОШИБОЧНЫХ ПРОГНОЗОВ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. Представлено обоснование природы искажения управленческой информации и сопутствующих рисков при использовании традиционной методики факторного анализа доходов организации в условиях инфляции. Сформулированы профессиональные суждения по результатам анализа доходов от грузовых и пассажирских перевозок ОАО «РЖД» с учетом инфляционных корректоров.

Ключевые слова. Риски искажения информации, методика факторного анализа, выручка от продаж, инфляция, финансовая отчетность, грузовые перевозки, пассажирские перевозки.

Dedyukhina N.V., Dedyukhina O.A.

INACCURATE FORECAST RISK ASSESSEMENT IN BUDGETING SYSTEM OF TRANSPORTATION COMPANY

Abstract. The article presents grounds for management data misrepresentation and associated risks by using the traditional method of company revenue factor analysis in terms of inflation. Professional judgments are made based on the analysis of JSC «Russian Railways» revenues from freight and passenger transportation, taking into account inflation correctors.

Keywords. Risks of misrepresentation, factor analysis methods, sales revenue, inflation, financial statements, freight transportation, passenger transportation.

На состоявшемся в сентябре текущего года заседании Правительства РФ при обсуждении проектов федерального бюджета на 2019 год и период 2020–2021 годы Д. Медведевым было обращено внимание на трудности, с которыми отечественная экономика может столкнуться в ближайшие 6 лет: возможное расширение торговых войн, усиление протекционизма и санкционного давления. По словам премьер-министра, 2019 год станет адаптационным к тем решениям, которые принимаются сегодня [5]. В этих условиях решение актуальных задач управления рисками хозяйствующих субъектов становится одним из факторов их безболезненной адаптации к новым ограничениям. Сегодня выполнение таких задач значительно усложняют инфляционные процессы, которые снижают достоверность результатов анализа ключевых финансовых показателей корпоративных структур и становятся причиной ошибок и просчетов в оценках будущих последствий уже на стадиях бюджетирования и долгосрочного финансового планирования.

Основное предназначение бюджетирования, как инструмента эффективного финансового менеджмента, заключается в формировании целевых ориентиров и координации управления организацией, в условиях постоянных трансформаций связей хозяйствующего субъекта с внешней средой. Следствием таких изменений становятся объективно возникающие и принципиально неустраняемые неопределенности, которые идентифицируются как интегральные или нативные рискообразующие факторы [7]. В числе интегральных факторов макроэкономического уровня – изменение курса рубля

ГРНТИ 06.35.35.

© Дедюхина Н.В., Дедюхина О.А., 2018

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

Ольга Андреевна Дедюхина – стажер Университета Карла и Франца (г. Грац, Австрия).

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

Статья поступила в редакцию 01.11.2018.

по отношению к мировым валютам; уровень инфляции; изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ, LIBOR, MIBOR; налоговая нагрузка; климатические условия. Недооценка влияния рискообразующих факторов макроэкономического уровня повышает вероятность негативного воздействия рискообразующих факторов микроэкономического уровня, к которым авторы [7] относят профессиональные ошибки управленческого персонала и ошибки технологических процессов, включая необоснованные параметры планируемых показателей и ошибочные прогнозы в процессе бюджетирования. Известно, что такие прогнозы основываются на доказательной базе, которая формируется по результатам факторного анализа показателей-индикаторов генерального бюджета, к числу которых относятся планируемые показатели годовой финансовой отчетности организации.

Несмотря на то, что в настоящее время популяризированы методики традиционного факторного анализа ключевых финансовых показателей деятельности корпоративных структур таких авторов как А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая, тем не менее, их использование в условиях инфляционных процессов может приводить к недостоверным результатам и ошибочным стратегическим решениям [1]. Чтобы показать природу таких искажений, например, по результатам анализа доходов транспортной организации, исследуем аналитические возможности известных методик факторного анализа доходов от основной деятельности, которые отражает показатель официальной годовой финансовой отчетности «выручка от продаж». Применим одну из таких методик [11] к отчетным показателям ОАО «РЖД», определим причины изменения его доходов по сегментам деятельности «грузовые перевозки», «пассажирские перевозки» и покажем разночтения, возникающие в профессиональных суждениях при сопоставлении их с выводами по результатам использования другой методики анализа, которая предусматривает использование инфляционных корректоров, и, тем самым, обеспечивает более высокую информативность профессиональных суждений.

Используем данные годовой финансовой отчетности ОАО «РЖД» за 2014-2015 годы [8], когда инфляция в России достигала наивысшего уровня за последние 5 лет, что делает наиболее показательными разночтения выводов по результатам анализа. Результаты расчетов размера влияния двух факторов – изменения физического объема перевезенных грузов и изменения средней стоимости перевозки одной физической единицы груза – на изменение выручки по сегменту деятельности «грузовые перевозки» ОАО «РЖД» с учетом индекса изменения тарифов на грузовые перевозки в 2015 году [10] в размере 1,129 представлены в табл. 1. Актуализированные результаты расчетов размера влияния тех же факторов на изменение доходов ОАО «РЖД», принимая во внимание влияние фактора инфляции, представлены в табл. 2. В качестве инфляционных корректоров нами были использованы показатели годовых темпов инфляции в России в 2014-2015 гг., рассчитанные на основе индексов потребительских цен: 11% в 2014, 13% в 2015 году [6].

Таблица 1

Результаты факторного анализа доходов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» ОАО «РЖД» при использовании традиционной методики, млрд руб. [11]

| Показатель | Базисный год 2014, V_0 | Отчетный объем продаж в ценах базисного года, V^* | Отчетный год 2015, V_1 |
|--|---|---|--------------------------|
| 1. Выручка по сегменту деятельности «грузовые перевозки» | 1105,6 | $1\ 203,9 : 1,129 = 1066,3$ | 1203,9 |
| 2. Прирост выручки за счет изменения физического объема перевезенных грузов | $V^* - V_0 = 1066,3 - 1105,6 = -39,3$ | | - |
| 3. Прирост выручки за счет изменения средней стоимости перевозки одной тонны груза | - | $V_1 - V^* = 1\ 203,9 - 1066,3 = 137,6$ | |
| 4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов | $V_1 - V_0 = 1\ 203,9 - 1105,6 = -39,3 + 137,6 = 98,3$ | | |
| 5. Темп изменения выручки от продаж (%) | $V_1 : V_0 \times 100 - 100 = 1\ 203,9 : 1105,6 \times 100 - 100 = 108,9\% - 100\% = 8,9\%$ | | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Инфляционный корректор – это мультипликатор, который обеспечивает приведение показателя, характеризующего денежный поток за анализируемый период, к покупательной способности денежной единицы, установившейся на определенный момент времени (отчетную дату) с учетом инфляционного скачка. Учитывая, что формирование результативных показателей годовой финансовой отчетности организации, характеризующих величину притоков и оттоков денежных средств, происходит не одномоментно, а нарастающим итогом и относительно равномерно в течение года, уровень инфляционного скачка, как и значение инфляционного корректора для таких денежных потоков, должны «сдвигаться» на середину года в целях получения корректных результатов сравнений этих показателей [2].

Таблица 2

Актуализированные результаты факторного анализа доходов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» ОАО «РЖД» с учетом инфляционных корректоров, млрд руб. [1, 2, 12]

| Показатель | Базисный год 2014, V_0 | Отчетный объем в ценах базисного года, V^* | Отчетный год 2015, V_1 |
|--|---|--|---------------------------|
| 1. Выручка по сегменту деятельности «грузовые перевозки» | $1105,6 : 1,055 \times 1,13 = 1184,2$ | $1203,9 : 1,065 : 1,129 = 1001,3$ | $1203,9 : 1,065 = 1130,4$ |
| 2. Прирост выручки за счет изменения физического объема перевезенных грузов | $V^* - V_0 = 1001,3 - 1184,2 = -182,9$ | | - |
| 3. Прирост выручки за счет изменения средней стоимости перевозки одной тонны груза | - | $V_1 - V^* = 1130,4 - 1001,3 = 129,1$ | |
| 4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов | $V_1 - V_0 = 1130,4 - 1184,2 = -182,9 + 129,1 = -53,8$ | | |
| 5. Темп изменения выручки от продаж (%) | $V_1 : V_0 \times 100 - 100 = 1130,4 : 1184,2 \times 100 - 100 = 95,5\% - 100\% = -4,5\%$ | | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Таким образом, в зависимости от того, попадает ли полностью под влияние инфляционного скачка показатель денежного потока анализируемого периода или частично, по мере его формирования, используемый нами инфляционный корректор будет принимать одну из следующих двух модификаций:

$$K_{\text{инфл.}} = 1 + i \quad \text{или} \quad K_{\text{инфл.}}^* = (1 + 0,5 i),$$

где i – индекс изменения инфляции за период.

В нашем примере инфляционный корректор $K_{\text{инфл.}}$, равный 1,13, используется для приведения в сопоставимый вид на отчетную дату денежного потока базисного года, сформировавшегося до наступления периода инфляционного скачка в 2015 году, а инфляционные корректоры $K_{\text{инфл.}}^*$, соответствующие значениям 1,055 и 1,065, используются для приведения в сопоставимый вид денежных потоков базисного и отчетного периодов, сформировавшихся равномерно в процессе нарастания инфляции, а значит с учетом их «сдвигов» на середину года [2]. Аналогичные аналитические процедуры также позволяют получить данные о причинах изменений доходов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки».

Результаты расчетов размера влияния двух факторов – изменения количества перевезенных пассажиров и изменения средней стоимости перевозки одного пассажира – на изменение выручки по данному сегменту применительно к отчетным показателям ОАО «РЖД» с учетом индекса изменения тарифов на пассажирские перевозки в 2015 году [10] в размере 1,089, представлены в табл. 3. Актуализированные результаты расчетов размера влияния тех же факторов на изменение доходов ОАО «РЖД», принимая во внимание влияние фактора инфляции, представлены в табл. 4.

Таблица 3

Результаты факторного анализа доходов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» ОАО «РЖД» при использовании традиционной методики, млн руб. [11]

| Показатель | Базисный год 2014, B_0 | Отчетный объем продаж в ценах базисного года, B^* | Отчетный год 2015, B_1 |
|---|--|---|--------------------------|
| 1. Выручка по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» | 10043 | $11738 : 1,089 = 10779$ | 11738 |
| 2. Прирост выручки за счет изменения количества перевезенных пассажиров | $B^* - B_0 = 10779 - 10043 = 736$ | | - |
| 3. Прирост выручки за счет изменения средней стоимости перевозки одного пассажира | - | $B_1 - B^* = 11738 - 10779 = 959$ | |
| 4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов | $B_1 - B_0 = 11738 - 10043 = 736 + 959 = 1695$ | | |
| 5. Темп изменения выручки от продаж (%) | $B_1 : B_0 \times 100 - 100 = 11738 : 10043 \times 100 - 100 = 16,8\%$ | | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Таблица 4

Актуализированные результаты факторного анализа доходов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» ОАО «РЖД» с учетом инфляционных корректоров, млн руб. [1, 2, 12]

| Показатель | Базисный год 2014, B_0 | Отчетный объем в ценах базисного года, B^* | Отчетный год 2015, B_1 |
|---|---|--|--------------------------|
| 1. Выручка по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» | $10043 : 1,055 \times 1,13 = 10757$ | $11738 : 1,089 : 1,065 = 10121$ | $11738 : 1,065 = 11022$ |
| 2. Прирост выручки за счет изменения количества перевезенных пассажиров | $B^* - B_0 = 10121 - 10757 = -636$ | | - |
| 3. Прирост выручки за счет изменения средней стоимости перевозки одного пассажира | - | $B_1 - B^* = 11022 - 10121 = 901$ | |
| 4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов | $B_1 - B_0 = 11022 - 10757 = -636 + 901 = 265$ | | |
| 5. Темп изменения выручки от продаж (%) | $B_1 : B_0 \times 100 - 100 = 11022 : 10757 \times 100 - 100 = 2,5\%$ | | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Значения показателей сводных таблиц 5 и 6 свидетельствуют о том, что результаты факторного анализа доходов ОАО «РЖД» по сегментам деятельности существенно отличаются в зависимости от используемой методики, что приводит к неоднозначным профессиональным суждениям и разночтениям в оценках возможных последствий, которые будут учитываться при разработке операционного и инвестиционного бюджетов по каждому сегменту (табл. 7).

Таблица 5

Сводная таблица результатов факторного анализа доходов ОАО «РЖД» по сегменту деятельности «грузовые перевозки»

| Фактор, оказывающий влияние на изменение доходов | Размер влияния фактора по данным таблицы 1 | | Размер влияния фактора по данным таблицы 2 | |
|--|---|------------|---|------------|
| | млрд руб. | %% к B_0 | млрд руб. | %% к B_0 |
| 1. Изменение физического объема перевезенных грузов | - 39,3 | - 3,6 | - 182,9 | - 15,4 |
| 2. Изменение средней стоимости перевозки одной тонны груза | 137,6 | 12,5 | 129,1 | 10,9 |
| 3. Итого влияние двух факторов на изменение доходов сегмента деятельности «грузовые перевозки» | 98,3 | 8,9 | - 53,8 | - 4,5 |
| 4. Оценка риска ошибочных прогнозов при разработке текущих и среднесрочных операционных бюджетов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» | Исходные данные не актуализированы с учетом рискообразующего фактора. Риск ошибочных прогнозов максимальный | | Исходные данные актуализированы с учетом рискообразующего фактора. Риск ошибочных прогнозов минимальный | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Таблица 6

**Сводная таблица результатов факторного анализа доходов ОАО «РЖД»
по сегменту деятельности «пассажирские перевозки»**

| Фактор, оказывающий влияние на изменение доходов | Размер влияния фактора по данным таблицы 3 | | Размер влияния фактора по данным таблицы 4 | |
|--|---|------------|--|------------|
| | млн руб. | %% к V_0 | млн руб. | %% к V_0 |
| 1. Изменение количества перевезенных пассажиров | 736 | 7,3 | - 636 | - 5,9 |
| 2. Изменение средней стоимости перевозки одного пассажира | 959 | 9,5 | 901 | 8,4 |
| 3. Итого влияние двух факторов на изменение доходов сегмента деятельности «пассажирские перевозки» | 1695 | 16,8 | 265 | 2,5 |
| 4. Оценка риска ошибочных прогнозов при разработке текущих и среднесрочных операционных бюджетов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» | Исходные данные не актуализированы с учетом рискообразующего фактора. Риск ошибочных прогнозов максимальный | | Исходные данные актуализированы с учетом рискообразующего фактора. Риск ошибочных прогнозов минимальны | |

Составлено авторами на основе данных [8].

Таблица 7

**Разночтения профессиональных суждений по результатам факторного анализа доходов
ОАО «РЖД» по сегментам деятельности «грузовые перевозки», «пассажирские перевозки»**

| Принадлежность вывода к определенной методике анализа | Интерпретация управленческой информации по результатам факторного анализа показателя «выручка» (профессиональные суждения) |
|---|--|
| 1. Вывод по результатам факторного анализа доходов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» согласно традиционной методике отечественных авторов (с учетом индекса изменения тарифов на грузовые перевозки, без инфляционных корректоров) [11] | Доходы ОАО «РЖД» по сегменту деятельности «грузовые перевозки» в отчетном году по сравнению с базисным возросли на 93,8 млрд руб. или на 8,9%. При этом снижение физического объема перевезенных грузов способствовало снижению доходов сегмента на 39,3 млрд руб. или на 3,6%, а рост средней стоимости 1 т перевезенного груза способствовал увеличению доходов на 137,6 млрд руб. или на 12,5% |
| 2. Вывод по результатам факторного анализа доходов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» согласно актуализированной методике (с учетом индекса изменения тарифов на грузовые перевозки и инфляционных корректоров) [1, 2, 12] | Доходы ОАО «РЖД» по сегменту деятельности «грузовые перевозки» в отчетном году по сравнению с базисным уменьшились на 53,8 млрд руб. или на 4,5%. При этом снижение физического объема перевезенных грузов способствовало снижению доходов сегмента на 182,9 млрд руб. или на 15,4%, а рост средней стоимости 1 т перевезенного груза способствовал увеличению доходов на 129,1 млрд руб. или на 10,9% |
| 3. Вывод по результатам факторного анализа доходов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» согласно традиционной методике отечественных авторов (с учетом индекса изменения тарифов на пассажирские перевозки, без инфляционных корректоров) [11] | Доходы ОАО «РЖД» по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» в отчетном году по сравнению с базисным возросли на 1695 млн руб. или на 16,8%. При этом рост количества перевезенных пассажиров способствовал увеличению доходов сегмента на 736 млн руб. или на 7,3%, а рост средней стоимости перевозки одного пассажира способствовал увеличению доходов на 959 млн руб. или на 9,5% |
| 4. Вывод по результатам факторного анализа доходов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» согласно актуализированной методике (с учетом индекса изменения тарифов на пассажирские перевозки и инфляционных корректоров) [1, 2, 12] | Доходы ОАО «РЖД» по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» в отчетном году по сравнению с базисным возросли на 265 млн руб. или на 2,5%. При этом уменьшение количества перевезенных пассажиров способствовало снижению доходов сегмента на 636 млн руб. или на 5,9%, а рост средней стоимости перевозки одного пассажира способствовал увеличению доходов на 901 млн руб. или на 8,4% |

Составлено авторами на основе данных таблиц 5, 6.

Высокие риски ошибочных прогнозов при разработке текущих и среднесрочных бюджетов по сегменту деятельности «грузовые перевозки» объясняются тем, что корректирующие действия аналитика в случае использования традиционной методики анализа причин изменения доходов основаны на недооцененном отрицательном влиянии снижения объема грузооборота на доходность сегмента в размере 3,6% и переоцененном благоприятном значении прироста общей выручки от перевозок в размере 8,9%. Чтобы восполнить недостаток низкоинформативных результатов анализа, необходимо ориентироваться на актуализированные значения отрицательного влияния снижения объема грузооборота на доходность сегмента в размере 15,4%, принимая во внимание фактор обесценения денежной массы в условиях инфляции и снижение реальных доходов сегмента «грузовые перевозки» на 4,5% по сравнению с прошлым годом.

Высокие риски ошибочных прогнозов при разработке текущих и среднесрочных бюджетов по сегменту деятельности «пассажирские перевозки» объясняются тем, что корректирующие действия аналитика в случае использования традиционной методики анализа причин изменения доходов будут основаны на переоцененном положительном влиянии роста количества перевезенных пассажиров на доходность сегмента в размере 7,3% и переоцененном значении благоприятного прироста общей выручки от перевозок в размере 16,8%. Чтобы минимизировать влияние рискообразующего фактора инфляции, необходимо ориентироваться на актуализированные значения отрицательного влияния снижения количества перевезенных пассажиров на доходность сегмента в размере 5,9%, принимая во внимание фактор обесценения денежной массы и рост реальных доходов сегмента «пассажирские перевозки» всего на 2,5% по сравнению с прошлым годом.

Отметим, что результаты факторного анализа доходов без учета инфляционных корректоров не согласуются с официальными данными Федеральной службы государственной статистики [10], согласно которым количество перевезенных железнодорожным транспортом пассажиров за анализируемый период сократилось на 51 млн человек и достигло 1025 млн чел. в 2015 г. против 1076 млн чел. в 2014 г. Этот недостаток восполняют результаты анализа доходов транспортной корпорации с учетом инфляционных корректоров, которые согласуются с отраслевой статистической отчетностью, позволяют выявить негативные тенденции и учесть их при обосновании целевых параметров показателей операционного и инвестиционного бюджетов по каждому сегменту.

Данные, систематизированные в таблице 5, являются основанием для следующих рассуждений. Оценка динамики доходов от грузовых перевозок ОАО «РЖД» с использованием традиционной методики факторного анализа является неоправданно завышенной, не отражает реальных позиций ОАО на рынке транспортных услуг, так как «мнимый» рост доходов на 8,9% происходит лишь потому, что сопоставляемые показатели финансовой отчетности выражены в денежных единицах различной покупательной способности под влиянием высоких темпов инфляции. Следовательно, их сравнение, даже при условии использования индекса роста тарифов на грузовые перевозки, не имеет смысла и не может использоваться в качестве доказательной базы для решения профессиональных задач как в системе краткосрочного бюджетирования, так и на уровне долгосрочного стратегического планирования [9]. К таким задачам следует отнести задачи, связанные с оценкой рисков потери доходности транспортной компании и снижения её рыночной активности, репутационных рисков ОАО «РЖД» и обоснованием выбора его дивидендной политики, оценкой стоимости бизнеса. Аналогичные профессиональные суждения формируются на основании аналитической информации, представленной в таблице 6.

Выводы, полученные согласно методике с использованием инфляционных корректоров, по нашему мнению, наиболее точно отражают реальные достижения ОАО «РЖД» в области управления доходами от основной деятельности. Обоснованность и целесообразность использования такого подхода для решения профессиональных задач подтверждается сопоставимостью анализируемых показателей. Таким образом, разночтения в профессиональных суждениях по результатам анализа показателей финансовой отчетности акционерного общества, возникающие при использовании различных методик, создают предпосылки для совершенствования традиционных методических подходов и их адаптации к новым условиям макроэкономической среды, минимизации рисков формирования неполноценной аналитической информации для различных групп её пользователей [3, 4].

Использование результатов инфляционного анализа в системах текущего, среднесрочного бюджетирования и стратегического планирования позволит руководству корпоративных структур миними-

зировать риски искажения прогнозной управленческой информации, сформировать доказательную базу для обоснования ожидаемых значений финансовых показателей и их интеграции с процессом выстраивания устойчивой к риску организационной структуры управления инвестиционными и операционными потоками корпораций транспортного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дедюхина Н.В. Диагностика предприятия: учет инфляции, оценка капитала, показатели и концепции конкурентоспособности: монография. СПб.: СПбИМГАП, 1998.
2. Дедюхина Н.В. Искажения результатов анализа показателей финансовой отчетности организации в условиях инфляции: инструменты минимизации для решения профессиональных задач в системе финансового менеджмента // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1 (97). С. 42-46.
3. Дедюхина Н.В. Методические аспекты анализа финансовых результатов организации в процессе профессиональной подготовки специалистов для финансово-экономических служб МВД РФ // Вестник Санкт-Петербургского Университета МВД России. 2004. № 4 (24). С. 126-127.
4. Дедюхина Н.В. Управление финансовыми рисками организации как объекта инвестирования: научное обеспечение и механизм реализации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 5 (101). С. 26-36.
5. Заседания Правительства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/meetings/34037/stenograms> (дата обращения 11.10.2018).
6. Информационный сервер «Уровень-инфляции.рф». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://уровень-инфляции.рф> (дата обращения 15.10.2018).
7. Карлина Е.П., Чеснокова С.Ю., Потапова И.И. Управление рисками в системе бюджетирования промышленного предприятия // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2009. № 1.
8. Сетевое издание «Центр раскрытия корпоративной информации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=4543&type> (дата обращения 15.10.2018).
9. Сценарные условия и прогнозирование долгосрочного развития экономики региона: монография / под ред. С.В. Кузнецова, В.Е. Рохчина. СПб: ИПРЭ РАН: ГУАП, 2014. 140 с.
10. Транспорт и связь в России. 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/transp-sv16.pdf (дата обращения 15.10.2018).
11. Экономический анализ / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Юрайт, 2014.
12. Richard J. Analyse financiere et audit de performance. Paris: La Villeguerin Edition, 1993.

Жаринов А.В.

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ
ПРЕДПРИЯТИЙ ТЕКСТИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

***Аннотация.** Отечественная легкая промышленность на современном этапе характеризуется как депрессивная низкорентабельная отрасль обрабатывающей промышленности с малой инвестиционной привлекательностью. Государственная экономическая политика в области поддержки развития легкой промышленности представляют собой комплекс законов, Постановлений Правительства РФ, мероприятий, проводимых Министерством промышленности и торговли РФ. Правительство РФ создало возможности для предприятий отрасли в льготном кредитовании, субсидировании как уплаченных процентов по кредитам, так и капитальных затрат, стимулировании спроса и импортозамещения. В настоящей статье рассмотрены возможности развития легкой промышленности РФ при использовании предоставленных возможностей государственной кластерной политики, направленной на модернизацию предприятий отрасли.*

***Ключевые слова.** Кластер, кластерная политика, производственные связи, модернизация, предприятие легкой промышленности, конкурентоспособность, инвестиционный проект, регулирующие воздействие.*

Zharinov A.V.

**SOME OF THE FEATURES OF THE REGULATORY IMPACT
OF PUBLIC POLICIES ON THE CLUSTER UPGRADING
ENTERPRISES OF TEXTILE INDUSTRY**

***Abstract.** Domestic light industry at the current stage is characterized as a depressive manufacturing industry with low investment attractiveness. Government economic policies to support the development of light industry represent a set of laws, resolutions of the Government of the Russian Federation, activities undertaken by the Ministry of industry and trade of the Russian Federation. The Russian Government has created opportunities for the industry in preferential loans, as grant paid interest on loans and capital cost, stimulate demand and import substitution. This article describes the possibilities of development of the light industry of the Russian Federation, the options available when you use the cluster state policy aimed at the modernization of the industry.*

***Keywords.** Cluster, cluster policy, production relations, modernization, enterprise of light industry, competitiveness, investment project, regulatory impact.*

В настоящее время кластер как явление хорошо изучен, произведена систематизация кластеров, описана методология их выявления, описано многообразие факторов, влияющих на зарождение и разви-

ГРНТИ 06.56.21

© Жаринов А.В., 2018

Александр Владимирович Жаринов – кандидат экономических наук, соискатель кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета. Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7-921-949-12-88. E-mail: zharinov.alex@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 20.11.2018.

тие кластеров. Кластер нашел свое место в классификации форм пространственной организации производства. Описана и доказана роль кластера в конкурентоспособности и эффективности производства. Разработанные методики в кластерной концепции позволяют выявить кластер, его идентифицировать, выявить вертикальные и горизонтальные связи, а иногда и четко определить границы. Тем не менее, методологии создания этого явления не существует.

В работах М.Портера, а также его последователей прослеживаются общетеоретические рассуждения, основанные на эмпирических исследованиях функционирования многих различных кластеров, выявленных в странах со сложившимся рыночным механизмом управления экономикой. Необходимо отметить, что изучался опыт только успешных кластеров. В результате проведенных исследований кластеров выявлены следующие обстоятельства: случайность как первопричина возникновения и успешного развития кластера; различные предпосылки их возникновения; высокая роль государственной и местной власти; различные, практически уникальные формы взаимодействия всех участников кластера; отсутствие типичных признаков и свойств во взаимодействии участников кластера; границы кластера не всегда совпадают с административными границами; общее стремление всех участников кластера выжить в конкурентной борьбе, используя любые методы (в т.ч. личные взаимоотношения); стремление наиболее эффективно использовать ресурсы; формирование и становление кластера происходило долгие годы.

Из вышеописанного, очевидно, что неопределенность и размытость формулировок, а так же строгая индивидуальность являются определяющими аспектами концепции кластеров. Сам М. Портер даёт следующее определение: «Кластер или промышленная группа – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга, ... кластеры представляют собой четкий способ упорядочения экономических показателей для исследования региональной экономики» [6, с. 258, 262]. Иными словами, Портер относит кластер к субъектам региональной экономики, как форму организации производства.

На сегодня, из-за нечеткости определения понятия кластер в экономической литературе, существует более десятка определений кластера. Ученики и последователи Портера вносили и вносят в это понятие все больше размытости. Дефиниция термина и самого объекта исследования приобрели философский смысл. Кластерами стали называть все, что имеет пространственно-отраслевые характеристики концентрации производства. При этом, по нашему мнению, создание любых форм пространственной организации производства является важнейшей задачей новой промышленной политики РФ.

Кластер как явление формируется стихийно на протяжении многих лет. Выбор пространственного расположения кластера и его участников зависит от наличия и качества местных ресурсов. При этом фактор случайности возникновения кластера крайне высок. В процессе зарождения кластеров многие предприниматели, в поисках «наиболее эффективной комбинации» (по В.В. Леонтьеву [3]), потратили свои силы и средства впустую, т.е. разорились. Портер признает, что нет никакой гарантии ни в развитии кластера, ни в сохранении его конкурентоспособности [6, с. 310]. Т.е. мы можем наблюдать и исследовать только те кластеры, участники которых – успешные предприятия. При этом, очевидно, что их успех не основан на глубоком планомерном изучении географических особенностей региона и его ресурсов, планировании, моделировании, применении специальных знаний о преимуществах кластера. Иными словами, в результате естественного эволюционного отбора, появилась эффективная комбинация производственных связей, получившая название кластер. Определить эффективность такого развития невозможно, т.к. статистика объемов инвестиций в разорившиеся предприятия не ведется.

Как известно, конкурентоспособность основана на предложении товара по минимальной цене при качестве, которое удовлетворяет потребителя. В цепочке создания конкурентоспособной цены продукции легкой промышленности находятся предприятия сельского хозяйства, животноводства и звероводства, предприятия нефтехимической отрасли, текстильные предприятия, швейные предприятия, предприятия кожевенные, меховые, обувные, предприятия по производству фурнитуры. Кроме того, важным элементом сбыта продукции являются предприятия торговли. Как известно, основную и наибольшую долю затрат в себестоимости готовой одежды и домашнего текстиля занимает стоимость тканей. Снижение себестоимости производства тканей и текстильных изделий возможно при сниже-

нии затрат на сырье, энергоносители и повышении производительности труда, что снижает долю затрат на заработную плату.

Эту задачу можно решить только при глубокой модернизации существующих предприятий или создании новых современных предприятий, при этом максимальное количество технологических производственных операций и переходов должны быть территориально приближены друг к другу, т.е. использовать кластеризацию. Кроме того, в цепочке создания конкурентной стоимости продукции существуют хозяйственные связи с поставщиками, которые находятся далеко за пределами региона и даже страны. Так, рассматривая возможности создания кластера легкой промышленности, мы обнаруживаем, что необходимое оборудование и сырьё не производится и не выращивается в РФ. Значит, ни федеральные власти, ни местные на процесс снижения себестоимости в части сырьевой составляющей, производительности труда, т.е. создания конкурентоспособной продукции, в значительной степени повлиять не могут.

При инвестировании государством в модернизацию и создание необходимых предприятий, где государство, в силу закона, будет основным бенефициаром, появляется проблема с эффективным управлением проектами. Принято считать, что государство не всегда является достаточно эффективным менеджером, кроме того, это противоречит либеральным основам промышленной политики государства. Используя опыт создания ТПК (территориально-производственный комплекс), необходимо на уровне Правительства РФ анализировать всю цепочку создания стоимости конечной продукции. Выявлять «узкие места» и инвестировать в проблемные и «ключевые» предприятия этой цепочки с целью увеличения производительности и снижения себестоимости. При этом, конечно, необходимо учитывать и стоимость инвестиций и энергоэффективность, т.е. производить научное технико-экономическое обоснование (ТЭО).

Для существенного роста производства в отраслях легкой промышленности необходимо осуществить глубокую модернизацию основных средств производства и (или) создание новых, в первую очередь предприятий текстильной отрасли. Модернизация позволит: увеличить производительность, снизить издержки, увеличить конкурентоспособность и увеличить объемы производства и продаж. Конкурентоспособные отечественные ткани увеличат загрузку швейных предприятий, что приведет к росту производства по всей цепочке предприятий, задействованных в производстве одежды, белья, трикотажа и т.п.

Проблема модернизации текстильных предприятий заключается в первую очередь в отсутствии собственного источника финансирования [2]. При существующей максимальной рентабельности текстильных предприятий в 4-5%, накопить средства на модернизацию или на создание новых производств невозможно, даже при инфляции в 4%. Текстильное производство высоко капиталоемкое, кроме того оборудование не производится ни в РФ, ни в странах СНГ, ни в странах ЕврАзЭС.

Примером уровня капиталоемкости текстильного производства могут быть следующие данные: для увеличения объемов производства в 2,5-3 раза ниток швейных, с объемом производства около 2,5 млрд руб. в год, необходимо инвестировать от 8 до 10 млрд руб. При таком объеме производства импортозависимость снизится не более чем на 25-30%, а доля отечественной продукции на рынке РФ составит не более 50%. Кредитные ресурсы на модернизацию не доступны по следующим причинам:

1. Отсутствие (недостаток) ликвидного залогового обеспечения. Проблема усугубляется при желании расширения производственного аппарата, т.е. когда сумма капитальных вложений превышает существующую стоимость предприятия.

2. Ставки по кредитам, даже при субсидировании части уплаченных процентов, больше существующей рентабельности предприятия. Кроме того, субсидирование возможно только после того, когда проценты уплачены.

3. Сроки окупаемости проектов по глубокой модернизации и строительству новых предприятий – не менее 8 лет. При этом риски ЦБ РФ оценивает, как высокие, следовательно, банки не рискуют кредитовать текстильные предприятия на длительный срок, тем более в условиях западных санкций.

Государственная поддержка в настоящее время, несмотря на предоставление субсидий и займов, не оказывает существенного регулирующего воздействия на увеличение темпов роста производства текстильной отрасли по следующим причинам:

- 1) в части предоставления госгарантий: в качестве обеспечения возможно получить госгарантий всего на 25% [7] от инвестиционных расходов, при этом инициатор должен изыскать не менее 20%

собственных средств или средств частных соинвесторов, а 80% могут быть заемными. О проблемах получения кредитных средств мы говорили выше;

2) Фонд развития промышленности установил максимальную сумму предоставляемых займов в 500 млн руб. под 5% годовых. Ставка привлекательная, но сумма и сроки (60 месяцев) не коррелируют с потребностями и окупаемостью инвестиционных проектов. Кроме того, займы должны быть обеспечены залогом аналогично требованиям банков [5].

Государственная кластерная политика нацелена на увеличение объемов производства всех отраслей промышленности, на увеличение эффективности предприятий, увеличение занятости и снижение импортозависимости [1]. В целях реализации этой политики издаются законы, постановления, формируются программы на уровне министерств и региональных правительств. Заслуживают особого внимания Постановления Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 и от 28.01.2016 № 41 [9, 8], в которых предусмотрена возможность государственного субсидирования до 50% капитальных затрат на модернизацию или создание нового промышленного предприятия, при создании промышленного кластера.

При рассмотрении этих документов, для понимания их регулирующего воздействия на предприятия легкой промышленности, необходимо отметить, что для производства конечной продукции легкой промышленности (одежда, обувь и пр.), в цепочке ее создания должны быть задействованы предприятия не менее 6 отраслей, из разных федеральных округов. И необходимо выполнить условие этого Постановления о продаже 20% произведенной продукции участникам кластера, кроме того, необходимо задействовать (включить в состав кластера) не менее десяти промышленных предприятий отрасли. Совместить интересы всех предприятий, чтобы продукция на прилавках была конкурентоспособной, задача очень сложная. При этом необходимо подчеркнуть, что действующие предприятия и без формального объединения в кластер взаимодействуют друг с другом уже многие годы. Т.о. для получения государственного софинансирования инвестиционного проекта необходимо создать управляющую компанию, оформить целый ряд документов, заключить ни к чему не обязывающие соглашения, отслеживать объемы поставок внутри кластера, регулярно составлять для министерства специальные отчеты.

Парадокс в том, что для увеличения конкурентоспособности предприятий (поставлена цель увеличения производства импортозамещающей продукции) объединённых в кластер, необходимо создать затратную для участников управляющую надстройку, что, в общем-то, является элементом снижения конкурентоспособности. Для представления о том, что в представлении Постановления Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 является межрегиональным кластером отрасли легкой промышленности, на рисунке приведена его схема. Да, безусловно, Правительство РФ дает возможность получить государственную поддержку и в части капитальных расходов, и в части субсидирования процентных ставок по кредитам. При этом условия предоставления такой финансовой помощи крайне бюрократизированы.

Помимо этого, участники кластера должны выполнять условия, определяющие признаки кластера в изложении рассмотренных постановлений Правительства РФ. Обязаны поставлять свою продукцию другим участникам, без учета рыночной конъюнктуры, а инициаторы инвестиционного проекта должны взять на себя обязательства выполнения установленных, существенных показателей инвестиционного проекта, а в случае отклонения на 15-30% от запланированных параметров, вернуть государственные субсидии.

Т.о. успешная реализация капиталоемких инвестиционных проектов текстильной отрасли в рамках кластерной политики, описанной в вышеуказанных Постановлениях Правительства, зависит от таких факторов как конъюнктура рынка, совпадение интересов собственников не менее десяти промышленных предприятий на протяжении как минимум 5 лет, неизменная фискальная политика государства на те же 5 лет и наличие бюджетных ассигнований на субсидирование (софинансирование) инвестиционных проектов и уплаченных процентов по привлеченным кредитам. Исходя из сказанного, мы пришли к выводу, что существующая кластерная политика государства, с учетом всех постановлений и решений, не оказывает существенного регулирующего воздействия на развитие текстильной отрасли легкой промышленности РФ.

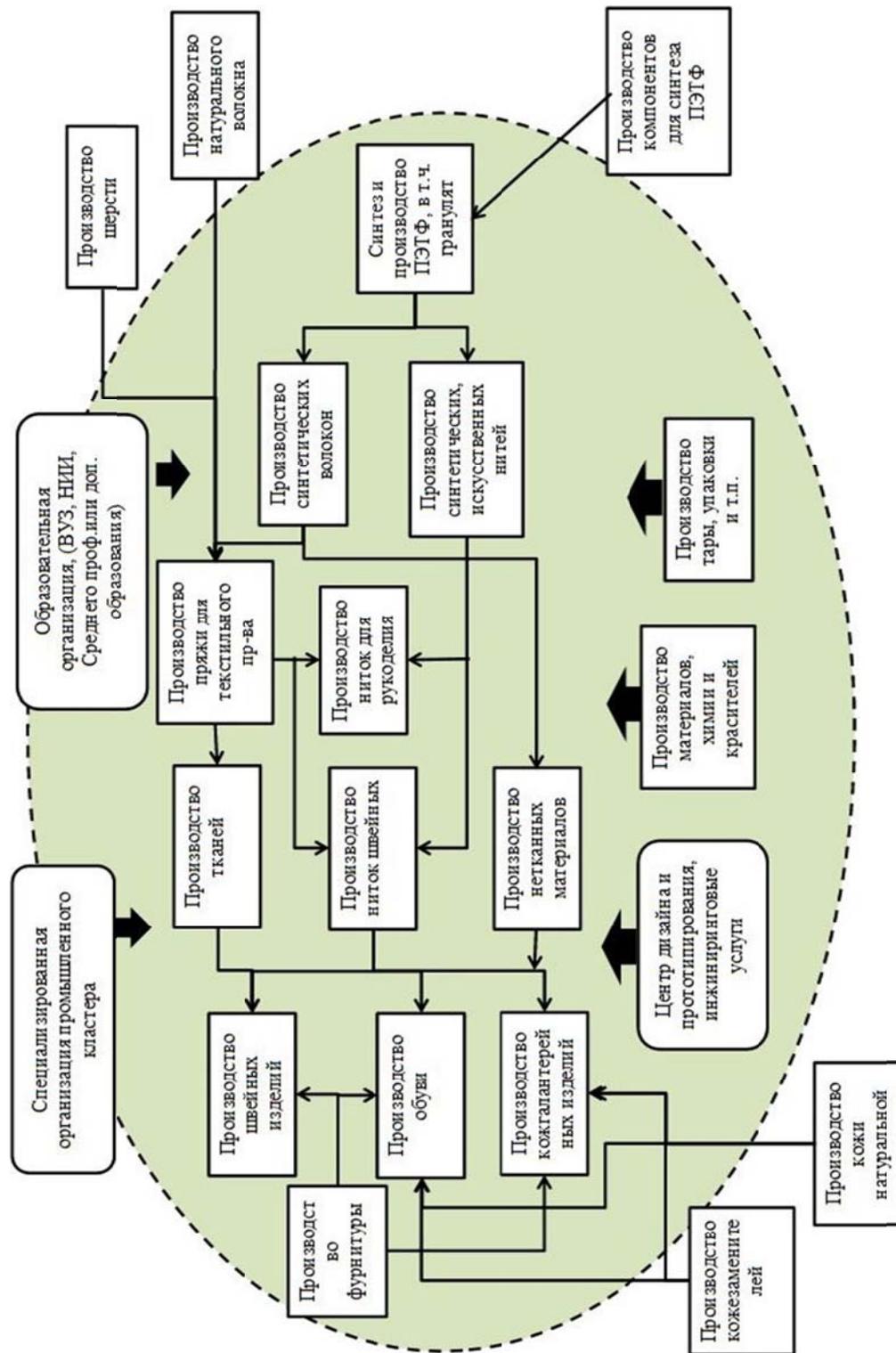


Рис. Принципиальная схема кластера легкой промышленности

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minpromtorg.gov.ru/reposit/minprom/ministry/fcp/8/Gos_programma_RF (дата обращения 15.11.2017).

2. *Жаринов А.В.* Идентификация актуальных проблем развития ниточной отрасли // *Экономические науки*. 2013. № 3 (100). С. 112–117.
3. *Леонтьев В.* Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика. М.: Политиздат, 1990.
4. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации. Утв. приказом Министерства регионального развития Российской Федерации от 30 октября 2009 г. № 493.
5. Официальный сайт Фонда развития промышленности РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://frprf.ru/download/prezentatsiya-novye-standarty-finansirovaniya-frp.pdf> (дата обращения 11.05.2018).
6. *Портер М.* Конкуренция. М.: ИД «Вильямс», 2002. 496 с.
7. Постановление Правительства РФ от 11.10.2014 № 1044 (ред. от 01.02.2018) «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования».
8. Постановление Правительства РФ от 28.01.2016 № 41(ред. от 06.10.2017) «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий участникам промышленных кластеров на возмещение части затрат при реализации совместных проектов по производству промышленной продукции кластера в целях импортозамещения».
9. Постановление Правительства РФ от 31.07.2015 № 779 (ред. от 26.09.2016) «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров» (вместе с «Требованиями к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности», «Правилами подтверждения соответствия промышленного кластера и специализированной организации промышленного кластера требованиям к промышленным кластерам и специализированным организациям промышленных кластеров в целях применения к ним мер стимулирования деятельности в сфере промышленности»).

Радюкова Я.Ю., Беспалов М.В., Сутягин В.Ю.

АНАЛИЗ СХЕМ ПРОВЕДЕНИЯ СОМНИТЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НИМИ

Аннотация. Статья посвящена обзору сомнительных операций, изучению их основных характеристик и признаков. В статье сомнительная операция определяется как передача денежных средств или заключение банковской сделки, которая со стороны может показаться невыгодной для клиента либо противоречить законодательству. На основе проведенного исследования сформулированы основные методы борьбы с проведением сомнительных операций через банк.

Ключевые слова. Сомнительная операция, обналичивание, кредитная организация.

Radyukova Y.Yu., Bespalov MV, Sutyagin V.Yu.

ANALYSIS OF SCHEMES FOR CONDUCTING DOUBTFUL OPERATIONS AND METHODS OF COMBATING THEM

Abstract. The article is devoted to a survey of questionable operations, study of their main characteristics and attributes. In the article, a questionable transaction is defined as the transfer of funds or the conclusion of a banking transaction that from the outside may seem unfavorable to the client or contradict the legislation. Based on the research, the main methods of combating the conduct of questionable transactions through the bank are formulated.

Keywords. Doubtful operation, cashing, credit organization.

В последнее время в научно-публицистической литературе термин «сомнительные операции» встречается все чаще. Тема сомнительных операций для нашей страны является весьма актуальной, ведь она напрямую связана с теневой экономикой, финансированием коррупции и криминализацией страны.

Для развития российского банковского сектора одним из ключевых вопросов является предотвращение вовлечения кредитных организаций в процесс реализации недобросовестной коммерческой деятельности в противоправных целях. Проявлением осуществления кредитными организациями сомнительных операций является отток клиентов и денежных средств, что способствует возникновению убытков и, в конечном счете, снижению уровня платежеспособности. Кроме того, осуществление сомнительных операций кредитными организациями наносит урон не только экономическим интересам вкладчиков и кредиторов кредитных организаций, но и стабильности национальной банковской системы в целом.

ГРНТИ 06.73.55

© Радюкова Я.Ю., Беспалов М.В., Сутягин В.Ю., 2018

Яна Юрьевна Радюкова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина.

Михаил Владимирович Беспалов – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета и налогового контроля; заместитель начальника Управления бухгалтерского учета и финансового контроля Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина.

Владислав Юрьевич Сутягин – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела Тамбовского государственного университета имени Г.Р. Державина.

Контактные данные для связи с авторами (Беспалов М.В.): 392000, Тамбов, Московская ул., 74 (Russia, Tambov, Moskovskaya str., 74). Тел.: +7 (909) 23-23-867. E-mail: gupy@list.ru.

Статья поступила в редакцию 12.08.2018.

Банк России играет ключевую роль в проведении денежно-кредитной политики, осуществляя надзорную функцию. За последние годы Банк России отозвал более 400 банковских лицензий [4], в том числе за осуществление сомнительных операций. Сомнительная операция – это передача денежных средств или заключение банковской сделки, которая со стороны может показаться невыгодной для клиента либо противоречить законодательству. На сегодняшний день существует множество схем проведения подобных операций. При этом целями осуществления сомнительных операций может быть как вывод денежных средств из страны, уклонение от налогообложения, обналичивание денежных средств на счетах, так и поддержка финансовой коррупции и международного терроризма [2]. К данным операциям можно отнести:

- регулярное снятие крупных денежных сумм со своих счетов клиентами банка. В данном случае особое внимание необходимо уделять клиентам, у которых отмечается высокое отношение суммы снятых денежных средств к оборотам по их счетам;
- постоянные зачисления крупных денежных сумм на банковский счет физического лица со счетов третьих лиц, сопровождающиеся дальнейшим переводом на иной счет, либо снятием денежных средств со счета в ближайшие несколько дней. Исключением является перечисление денежных средств, предоставленных клиенту банка в кредит;
- осуществление резидентами-клиентами банков безналичных переводов крупных денежных сумм в пользу нерезидентов. К таким переводам можно отнести переводы по соглашению об импорте работ и услуг, расчеты по которым осуществляются без одновременной уплаты налога на добавленную стоимость; переводы по соглашению об импорте товаров при коммерческом кредитовании; переводы по соглашению о поставке товаров, покупаемых у нерезидентов на территории Российской Федерации и, кроме того, по соглашению о поставке товаров, покупаемых резидентами за пределами страны и не пересекающих таможенную границу;
- переводы сумм денежных средств юридическими лицами со своих счетов в банках на территории Российской Федерации, на свои счета в банках иностранных государств;
- совершение операций, которые связаны с незаконным возмещением налога на добавленную стоимость при вывозе товара за границу, где поступившая выручка в тот же операционный день возвращается нерезидентам для выполнения прочих обязательств;
- осуществление сделок купли-продажи наличной иностранной валюты физическими лицами;
- иные операции с неявным экономическим смыслом, которым свойственен запутанный характер, а также операции, не соответствующие основному виду деятельности клиента либо с признаками фиктивных сделок.

За последние несколько лет деятельность банковской сферы позволила определить не только разновидности, характеристики, но также и общие признаки сомнительных операций, совершаемых кредитными организациями от своего имени в своих интересах или же в интересах своих клиентов. Любая сомнительная операция, помимо основных характеристик, имеет ярко выраженные признаки, к которым относятся: отсутствие экономической выгоды для организатора проведения операции; целью подобной операции является нарушение законодательства; превышение лимита, установленного законодательством: как правило, это операции на сумму свыше 600 тыс. руб.

С целью систематизации большого количества различных признаков и видов, Центральный банк Российской Федерации делит сомнительные операции на 3 основных вида:

- транзитные операции. Они обычно совершаются перед выводом денежных средств за границу либо перед обналичиванием. Согласно данным Банка России особое место в структуре сомнительных операций занимают так называемые «аккумулирующие» транзитные операции. Их сущность заключается в аккумулировании денежных средств от различных компаний на счетах организации, с целью их дальнейшего перевода. На сегодняшний день наиболее распространенной схемой осуществления транзитных операций является зачисление средств с учетом налога на добавленную стоимость, а списание – без учета налога. Структура транзитных операций (по данным ЦБ РФ на 2017 год) представлена на рисунке 1. Из рисунка 1 видно, что 38% транзитных операций проводится с целью дальнейшего обналичивания;
- обналичивание. Чаще всего в целях обналичивания задействуются счета и карты физических лиц, что обусловлено экономичностью совершаемых операций. По данным Центрального банка Российской Федерации, в прошлом году было незаконно обналичено 326 млрд руб., из которых более

50% приходилось на операции, совершаемые физическими лицами и индивидуальными предпринимателями [6], о чем свидетельствуют данные рисунка 2;

- вывод денежных средств за рубеж. По данным Центрального банка Российской Федерации, за 2017 г. через банки было выведено 96 млрд руб. При этом большая часть выведена при помощи схемы с использованием авансирования импортируемых в страну товаров. Они включают схемы по оплате сделок и услуг, переводы по исполнительным документам через Федеральную службу судебных приставов и по сделкам с ценными бумагами. Более подробно структура операций по выводу денежных средств за рубеж за 2017 г. представлена на рисунке 3.

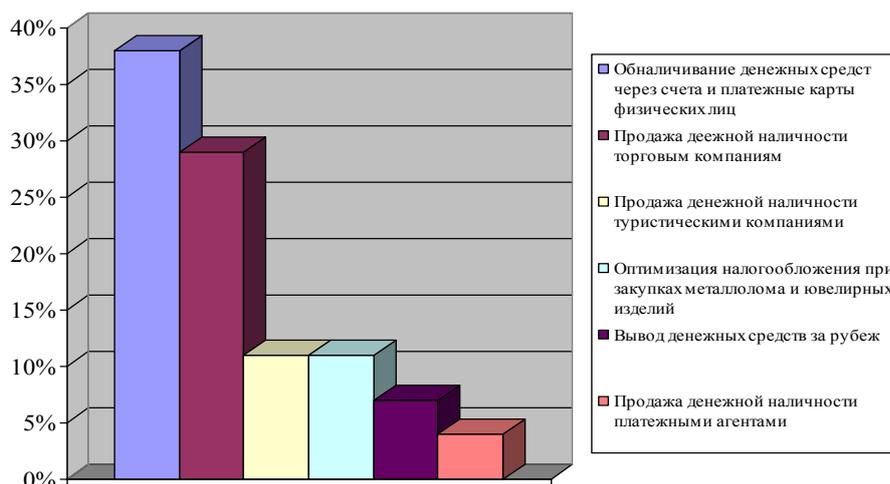


Рис. 1. Структура транзитных операций по состоянию за 2017 г.

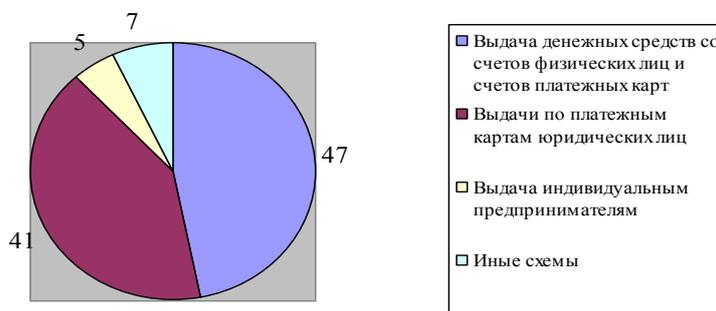


Рис. 2. Структура операций обналичивания денежных средств в 2017 г.

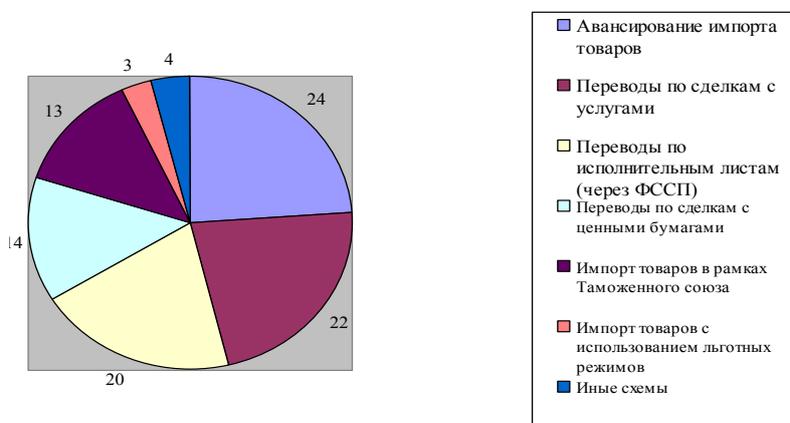


Рис. 3. Структура операций по выводу денежных средств за рубеж

Данные схемы не являются новыми. Однако, остановить их довольно сложно. К примеру, авансовые платежи применяют в своей деятельности и честные клиенты, а дать оценку, кто именно совершает незаконную деятельность, практически невозможно [1]. Тем не менее, посредством сомнительных операций за границу выводится все меньше и меньше денежных средств. Так, еще в 2012 г. отток составлял 38,8 млрд долл., а за последние 3 года он не превышает 2 млрд долл. Таким образом, именно обналичивание составляет большую долю всех проводимых сомнительных операций. Как уже отмечалось выше, большая часть операций обналичивания денежных средств осуществляется посредством их выдачи со счетов физических лиц и с платежных карт. К наиболее распространенным схемам обналичивания денежных средств, имеющих сомнительное происхождение, через счета банковских карт относятся:

1. Открытие счетов банковских карт клиентами банка, с сопровождением инициаторов противозаконных действий, направленных на осуществление сомнительных операций по обналичиванию денежных средств. К числу таких клиентов, как правило, относятся лица из малозащищенных слоев населения, открывающие банковские счета и передающие банковские карты третьим лицам за определенное вознаграждение. Риском для мошенников является возможность блокировки банковской карты ее владельцем, который автоматически становится собственником денежных средств.

2. Открытие банковских карт на лиц социально не защищенных слоев населения, но без их ведома и согласия. Использование данной схемы предполагает участие сотрудника банка в сговоре с преступной группой. Обналичивание денежных средств происходит по первой схеме.

3. Открытие клиентами банка кредитных карт с возможностью преждевременного погашения ссуды и снятия наличных денег с наименьшим комиссионным вознаграждением. Открытие счетов также может осуществляться в соответствии с первой или второй схемами. Однако, так как кредитные банковские карты являются кредитным продуктом, то не все граждане готовы передать свою карту третьим лицам. Кроме того, для открытия кредитной карты клиент должен иметь положительную кредитную историю, либо постоянное место работы, чего у социально незащищенных слоев населения может не быть. В связи с этим, зачастую процедура открытия счета осуществляется без ведома граждан. Использование данной схемы предполагает обналичивание денежных средств с кредитной карты, погашение осуществляется посредством перевода денег со счетов соучастников сомнительной схемы.

4. Использование реальных и легальных банковских счетов. Суть данной схемы обналичивания заключается в предоставлении злоумышленнику банковской карты или ее реквизитов, за определенную плату. В данном случае карта используется лишь единожды, что обусловлено риском блокировки карты со стороны банка за совершение сомнительных операций.

5. Соглашение по зарплатному проекту с целью применения банковских счетов для получения наличных денежных средств, полученных незаконным способом. В соответствии с данной схемой, вымышленное предприятие заключает договор с банком по зарплатному проекту. К числу работников, в соответствии с данной схемой, относятся незащищенные слои населения, появление которых в кредитной организации не требуется, а банковские карты получает подставной руководитель. Денежные средства, выступающие в роли заработной платы, поступают на счета банковских карт из других кредитных организаций, так как в случае, если счет организации, начисляющей заработную плату, будет открыт в банке, где открыты карточные счета, то сотрудники банка обнаружат отсутствие налоговых отчислений по зарплате у предприятия. Денежные средства обналичиваются организатором преступной группы. Подобного рода организации существуют ограниченный период времени [3].

Таким образом, все рассмотренные схемы различаются в основном по способу открытия счетов, а способы перечисления денежных средств у них идентичны. В целях противодействия обналичиванию денежных средств кредитным организациям необходимо:

- осуществлять постоянный мониторинг зачислений денежных средств на банковские счета в случае их обналичивания в день зачисления, либо на следующий день. Следует отметить, что сумма гонимых преступных групп варьируется в зависимости от сроков обналичивания [7]. В данном случае банк должен затребовать у клиента документы по совершаемым операциям. При этом, важно рассмотреть не только соглашения и контракты на предоставление услуг, выполнение работ и так далее, но и прочие финансовые документы, которые имеют отметки налоговых инспекций, а также других кредитных организаций. В случае если на счет клиента банка с определенной периодично-

стью совершаются переводы с последующим обналичиванием и назначением платежа «возврат займа», то необходимо затребовать договор займа, а также банковские платежные поручения, подтверждающие, что заем на самом деле был переведен наличными денежными средствами. В случае непредставления необходимых документов банковский счет следует блокировать с целью недопущения выполнения сомнительных операций;

- установление тарифов и лимитов. В случае борьбы с обналичиванием необходимо внедрить тариф на снятие наличных денежных средств по операциям зачисления из посторонних банков, который может сопровождаться определенной суммой лимита. Например, за снятие денежных средств, перечисленных со счета юридического лица из стороннего банка при отсутствии необходимых документов, может взиматься повышенный комиссионный сбор. Данная мера приведет к отказу открывать счета и обналичивать денежные средства в банке, имеющем такие тарифные условия.

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день банки должны выполнять несвойственные им функции, которые определены «противоотмывочным» законодательством. Кроме выполнения банковских операций, кредитным организациям следует держать под контролем чистоту сделок, проводимых их клиентами, и пресекать сомнительные операции, так как проведение через банковскую организацию сомнительных операций негативно отражается на ее репутации.

Однако, полностью ликвидировать сомнительные операции вряд ли удастся. Тем не менее, Центральный банк Российской Федерации продолжает совершенствовать методы борьбы с сомнительными операциями. С 2017 г. Центральный банк начал рассылать банкам списки подозрительных клиентов, операции которых требуют пристального внимания [5]. По мнению авторов, свести к нулю сомнительные операции невозможно. Они будут проводиться в той или иной форме, до тех пор, пока в них есть потребность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кондратьева Е.А.* Процессы противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ): категориальные подходы // *Теневая экономика*. 2017. № 1. С. 31-46.
2. *Куликов А.С.* Банки и их роль в противодействии легализации доходов, полученных преступным путем // *Деньги и кредит*. 2007. № 3. С. 15-17.
3. *Обналичка: Распространенные схемы.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://brief-obozrenie.ru/security-biznes/bezopasnost-biznesa/obnalichka-rasprostranennye-shemy> (дата обращения 11.06.2018).
4. *Список банков, лишенных лицензии в 2018 году.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.para-bankir.ru/banki/spisok-bankov-lishennykh-litsenzii/#3> (дата обращения 11.06.2018).
5. *ЦБ ужесточил борьбу с сомнительными операциями в банках.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finansist-kras.ru/news/analitics/tsb-uzhestochil-borbu-s-somnitelnymi-operatsiyami-v-bankakh> (дата обращения 11.06.2018).
6. *Центробанк раскрыл объем операций по популярным схемам обналички и вывода активов.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/09/03/2017/58bdb70f9a79475177f01bc2> (дата обращения 11.06.2018).
7. *Центробанк рассказал, с чем надо бороться.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rg.ru/2006/01/17/centrobank.html> (дата обращения 11.06.2018).

Агарков С.А., Козьменко С.Ю., Савельев А.Н.

**ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ СРЕДЫ ОБИТАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО
МОРСКОГО ПРОСТРАНСТВА АРКТИКИ**

***Аннотация.** В работе представлена общая характеристика системы экологического мониторинга среды обитания регионального морского пространства Арктики. Рассмотрены различные виды мониторинга, формирующие целостную систему. Проведен анализ соответствия существующей системы экологического мониторинга текущему состоянию среды обитания регионального морского пространства Арктики, а также новым целям и задачам, возникающим в результате интенсивного освоения Арктики. Рассмотрена роль мониторинга среды обитания регионального морского пространства при достижении устойчивого развития Арктического региона. Определена роль новых технологий и возможностей цифровой экономики как необходимого условия совершенствования системы мониторинга среды обитания регионального морского пространства Арктики.*

***Ключевые слова.** Арктика, региональное морское пространство, среда обитания, виды мониторинга, устойчивое развитие, индикаторы.*

Agarkov S.A., Kozmenko S.Yu., Savelyev A.N.

**ENVIRONMENTAL MONITORING OF THE ARCTIC
REGIONAL MARINE SPACE ENVIRONMENT**

***Abstract.** The paper gives a general description of the monitoring system of the habitat of the regional marine space of the Arctic. Various monitoring types forming the coherent environmental monitoring system are considered. The analysis of the compliance of the existing monitoring system of the habitat of the Arctic regional marine space to the current situation, as well as new goals and objectives resulting from the intensive development of the Arctic space, has been carried out. The role of monitoring the habitat of the regional marine space in achieving sustainable development of the Arctic region is considered. The role of new technologies of the digital economy as a prerequisite for improving the system for monitoring the habitat of the regional marine space of the Arctic is defined.*

***Keywords.** Arctic, regional marine space, habitat, types of monitoring, sustainable development, indicators.*

ГРНТИ 06.61.33

© Агарков С.А., Козьменко С.Ю., Савельев А.Н., 2018

Сергей Анатольевич Агарков – доктор экономических наук, доцент, ректор Мурманского государственного технического университета.

Сергей Юрьевич Козьменко – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Мурманского государственного технического университета.

Антон Николаевич Савельев – старший научный сотрудник Мурманского государственного технического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Козьменко С.Ю.): 183010, г. Мурманск, ул. Спортивная, д. 13 (Russia, Murmansk, Sportivnaya str., 13). Тел.: +7 (921) 998-60-49. E-mail: fregat22@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 24.10.2018.

Анализ взаимосвязи между экологическими и институциональными аспектами функционирования регионального хозяйства чрезвычайно важен для достижения состояния устойчивого развития последнего. Не смотря на наличие значительного количества современных научных исследований в области охраны окружающей среды и обустройства среды обитания, за кадром и несколько в стороне остается вопрос о роли институциональной экономики в этой проблематике.

Интенсификация экономического роста влечет за собой усиленную антропогенную нагрузку на окружающую среду и способствует возникновению экологических конфликтных ситуаций, следствием которых явится снижение экономической конъюнктуры. Поэтому здесь нужен компромисс, который достигим средствами государственного регулирования при формировании рациональной институциональной системы, научное исследование взаимосвязи которой с состоянием среды обитания представляет собой актуальную экономическую проблему. Решение этой научной проблемы способствует дальнейшему развитию национальной экологической политики. Именно так можно обеспечить комплексный подход к освоению природных (энергетических) ресурсов Российской Арктики [1, с. 209-216].

В то же время, активное промышленное освоение арктических углеводородов является необходимым и достаточным условием оперативного доступа к стратегическим ресурсам страны [2, с. 6-19]. Однако, при разработке программы промышленного освоения пространства Российской Арктики определяются естественные физические пределы воспроизведения региональной среды обитания, что свидетельствует об ограниченности экологической конъюнктуры регионального пространства, что определяет региональные приоритеты геоэкономического развития России в Арктике [3, с. 41-45].

Актуальность проблемы подтверждается интенсивным поиском отечественными и зарубежными исследователями таких способов организации хозяйственной деятельности, которые позволят достичь приемлемых экологических стандартов освоения регионального пространства Арктики при достижении условий долговременного устойчивого развития. Важнейшим инструментом, а порой и необходимым условием возможности такого согласования является использование инновационных технологий, которые за счет модернизации и повышения эффективности производства делают возможным комплексное освоение арктического пространства при достижении как экономических, так и экологических стандартов [4, с. 160-167].

Одним из важнейших факторов промышленного освоения регионального пространства Российской Арктики может стать внедрение инструментария цифровой экономики, использование которого активизирует процессы инвестиционной деятельности и поддержки инноваций за счет следующих факторов: снижая стоимость услуг и платежей; повышая доступность государственных и частных услуг; открывая доступ к новым источникам привлечения средств и получения доходов; формируя обратную связь с пользователями, предоставляя возможность быстрой адаптации продукта в соответствии с их специфическими ожиданиями. Одним из направлений, где цифровая составляющая могла бы стать важным фактором экономического развития, является формирование системы экологического мониторинга среды обитания регионального морского пространства Арктики, как неотъемлемой составляющей оперативной и долгосрочной диагностики. Создание такой системы особенно актуально в условиях активного промышленного освоения углеводородов арктического континентального шельфа.

Рост геополитической и экономической активности в Арктике в эпоху глобального потепления закономерно привел к увеличению антропогенной нагрузки на среду обитания и, следовательно, к возрастанию числа экологических и технологических рисков [5, с. 363-372; 6, с.161-173]. Комплекс мер, направленный на противодействие росту рисков, требует длительных экологических наблюдений, сбора больших массивов данных и новых информационных продуктов, которые смогут помочь операторам не только следить за текущей обстановкой, но и оперативно оценивать риски возникновения чрезвычайных ситуаций. Не менее важной задачей является оперативное информирование ответственных организаций и населения в случае возникновения чрезвычайной ситуации или бедствия.

Обязательные соглашения Арктического Совета по поиску и ликвидации разливов нефти указывают на необходимость создания эффективной международной системы реагирования в чрезвычайных ситуациях [7]. Арктический Совет состоит из ряда рабочих групп, среди которых следует отметить рабочую группу по предупреждению, готовности и ликвидации чрезвычайных ситуаций (EPPR),

а также рабочую группу по защите арктической морской среды (РАМЕ). Задача EPPR включает защиту экологической среды Арктики от рисков аварийных выбросов различных загрязняющих веществ и ликвидацию катастроф, возникающих в результате этих выбросов. Группа РАМЕ представляет собой координационный центр Арктического Совета, деятельность которого связана с защитой и рациональным использованием морского пространства Арктики. Именно деятельность этих групп могла бы послужить основой для координации действий соответствующих национальных организаций в пределах всего пространства Арктики.

Отдельной проблемой является протяженность Арктической зоны РФ и морского побережья, при недостаточном уровне развития или полном отсутствии транспортной инфраструктуры. Следовательно, территории Арктики, которые могут подвергнуться катастрофическому воздействию, не имеют систем защиты и инфраструктуры реагирования. Следует отметить, что усиление промышленного освоения Арктики опережает рост активности в сфере организации экологического мониторинга текущего положения дел как в Арктике в целом, так и среды обитания регионального морского пространства. Проблема заключается еще и в том, что в настоящее время Арктика не выделена как единый объект наблюдения ни в системе учета, ни в системе экологического мониторинга.

Мониторингом и контролем занимаются различные государственные структуры, например, Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор). Одним из приоритетных направлений деятельности службы является надзор над континентальным шельфом арктических морей. Промышленные процессы разработки месторождений углеводородов на шельфе наиболее опасны с точки зрения экологической нагрузки и возможности возникновения технологических катастроф. Добыча и транспортировка углеводородного сырья также сопряжена с высокой вероятностью аварий и катастроф. Согласно [8, с. 22-25] около 36% общего числа аварий в мире происходит из-за потери устойчивости, повреждений и разрушений конструкций, около 7% – в результате тяжелых погодных условий. Причины более чем 20% аварий остаются неизвестными.

Негативное воздействие на морские организмы и экосистемы Арктики начинается уже на этапе геолого-геофизических исследований. В 2017 году, по данным Федерального агентства по недропользованию «Роснедра», объявлено 130 аукционов и конкурсов на разработку углеводородов, состоявшиеся признаны 45%, в результате выдано 816 лицензий на пользование недрами [9]. По данным [10] на шельфе арктических морей выдано около 130 лицензий на геологическое изучение, разведку и добычу углеводородного сырья в районе континентального шельфа. Последующие этапы и операции разведки, а в дальнейшем добычи и транспортировки углеводородов, которые сопровождаются сбросом жидких и твердых отходов, негативно воздействуя на среду обитания биоресурсов, только усилят негативные воздействия на среду обитания [11, с. 114-129].

Отдельную проблему представляют отходы производства и потребления промышленной деятельности в Арктической зоне РФ. Поскольку Арктика как единое целое не выделяется, собрать и оценить данные об объемах использования, обезвреживания, транспортировки и размещения отходов непосредственно по Арктической зоне РФ представляется достаточно сложным. В то же время, из имеющихся данные следует, что наибольший объем отходов за 2017 был образован на территории Мурманской области, республики Якутия (Саха) и Красноярского края. В то же время, максимальное размещение отходов на собственных объектах за рассматриваемый период наблюдалась также в Мурманской области и республике Якутия (Саха). Отходы возросли (конец 2017 г.), главным образом, в Чукотском автономном округе (в 1,7 раза), в Архангельской области и республике Карелия (в 1,2 раза).

Следует отметить, что данные Федеральной службы государственной статистики по некоторым показателям имеют существенный временной лаг. Например, данные о загрязнении воздуха и водных объектов были доступны только за 2015 год (рис. 1). Отметим, что наибольшее количество фактов загрязнения атмосферного воздуха фиксируется в Красноярском крае, где сконцентрированы крупнейшие промышленные предприятия России. Также высокий уровень загрязнения наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе и республике Коми. При этом уровень загрязнений остается примерно одинаковым на протяжении последних нескольких лет с незначительными ($\pm 10\%$) отклонениями (см. табл.).

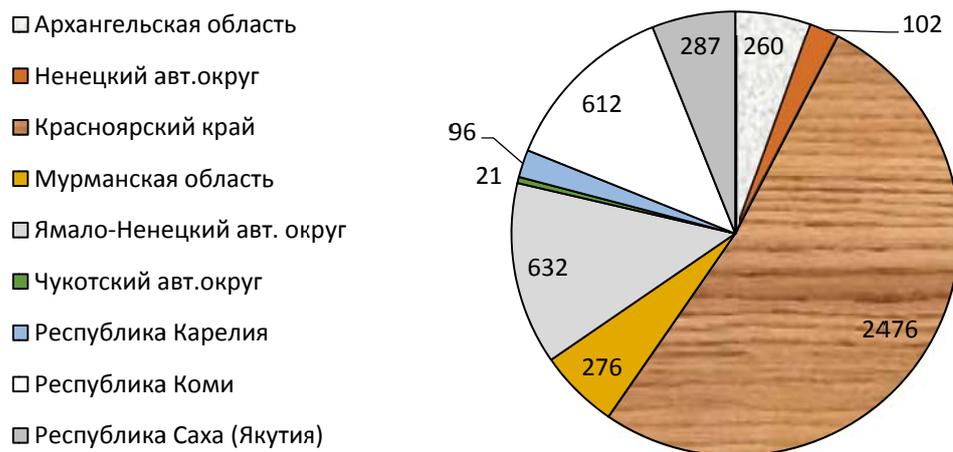


Рис. 1. Структура выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников (тыс. т) в 2015 г. (составлено на основании данных Росстата)

Таблица

Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников (тыс. т)

| Территория | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Архангельская область | 545 | 373 | 271 | 245 | 262 | 260 |
| Ненецкий авт. округ | 282 | 158 | 69 | 73 | 86 | 102 |
| Красноярский край | 2491 | 2517 | 2583 | 2497 | 2356 | 2476 |
| Мурманская область | 288 | 263 | 259 | 270 | 276 | 276 |
| Ямало-Ненецкий авт. округ | 886 | 834 | 980 | 751 | 580 | 632 |
| Чукотский авт. округ | 22 | 22 | 21 | 21 | 18 | 21 |
| Республика Карелия | 108 | 96 | 107 | 119 | 95 | 96 |
| Республика Коми | 595 | 712 | 688 | 774 | 707 | 612 |
| Республика Саха (Якутия) | 161 | 157 | 161 | 165 | 307 | 287 |
| Итого | 5377 | 5132 | 5138 | 4914 | 4687 | 4761 |

Составлено на основании данных Росстата.

Экологическая безопасность при освоении месторождений углеводородов на шельфе арктических морей обеспечивается, в том числе, таким правовым институтом, как государственная экологическая экспертиза (ГЭЭ), в рамках которой устанавливается соответствие документации требованиям национального законодательства в области охраны окружающей среды. ГЭЭ организуется и проводится Росприроднадзором с октября 2010 года. Промышленное освоение территории Арктической зоны РФ, развитие транспортно-логистической системы в регионе не только значительно увеличивают экологическую нагрузку на региональное пространство, но и формируют отрицательные внешние эффекты, следствием которых является возрастание издержек субъектов, непосредственно не участвующих в хозяйственных операциях, увеличивающих экологическую нагрузку. Возникновение отрицательных внешних эффектов приводит к фактически бесплатному использованию некоторых специфических ресурсов.

По данным [12] в 2016 году в Мурманской области было проведено 199 проверок и выявлено 176 нарушений. В Архангельской области ведомство провело 310 проверок, в результате которых выявило 306 нарушений. В НАО в 2016 году 96 проверок выявили 51 нарушение. Однако, наличие проверок само по себе не означает возмещения ущерба от предприятий-нарушителей. В результате выявленных нарушений в 2016 году на компании-загрязнители Мурманской области в общей сложности было выписано штрафов на 14 млн руб., и только около 65% от объема выписанных штрафов было взыскано. Примерно 50% из общей суммы заплатили штрафов компании-загрязнители в Архангельской области. В целом, несмотря на ежегодный рост объемов взысканных штрафов по отношению к объемам наложенных штрафов, а также рост общего объема штрафов, собираемость их не превышает 70-75%, при этом далеко не факт, что использование даже собранных штрафов реально приводит к ликвидации ущерба [13, с. 59-64].

Следует особо выделить двустороннюю природу экологических проблем [14, с. 87-137], экономическое содержание двойственности состоит в недостаточном использовании одних ареалов среды обитания и чрезмерной эксплуатации других. С позиций равномерности распределения экологической нагрузки на определенное пространство особо выделяется водная среда обитания, в которой за счет текучести и смешивания глобальных морских и океанических водных масс происходит упорядочение (выравнивание) экологической нагрузки на единицу площади и/или объема. Этого не происходит на земле, где экологическая нагрузка локализуется в пределах определенной территории.

Это в полной мере касается монопрофильных городов Арктической зоны РФ, имеющих на своей территории, как правило, одно крупное градообразующее предприятие [15, с. 383-391]. В этих городах предполагается согласование экономической деятельности и мероприятий по обеспечению комфортной среды обитания и жизнедеятельности. Для этого может быть предложена система сбалансированных показателей, направленных на достижение экологической безопасности монопрофильных поселений в Арктике [16].

В целом, проблема формирования экологического мониторинга на территории Арктики значительно более сложная, однако использование системы сбалансированных показателей могло бы стать основой согласования разнонаправленных интересов заинтересованных сторон. Для формирования системы предмониторинга следует сформировать институты, регламентирующие деятельность в данной сфере и разработать систему ключевых показателей, на основе которых будет возможно получать сигналы разного уровня от экосистемы региона при проведении экологического мониторинга состояния среды обитания регионального морского пространства Арктики.

Проблемы формирования правовой базы для обеспечения экологического мониторинга морского пространства Арктики [17] свидетельствуют о достаточной сложности решаемой проблемы. В настоящее время экологический мониторинг состояния среды обитания регионального морского пространства Арктики включает в себя 5 основных видов мониторинга, представленных на рисунке 2. Эти виды мониторинга проводятся в рамках существующей нормативно-правовой базы, регулирующей проведение экологического мониторинга.

| | |
|---|--|
| Экологический мониторинг состояния среды обитания регионального морского пространства Арктики | Государственный мониторинг окружающей среды |
| | Государственный геоэкологический мониторинг |
| | Мониторинг биологических ресурсов |
| | Мониторинг, выполняемый на научных полигонах (стационары, заповедники) |
| | Мониторинг природно-технических систем |

Рис. 2. Виды экологического мониторинга

Нормативно-правовая база экологического мониторинга РФ включает в себя документы различных уровней, от международных (Конвенция ООН по морскому праву 1982 г., ратифицированная Федеральным законом Российской Федерации № 30-ФЗ от 26.02.1997, «Руководство по освоению морских месторождений нефти и газа» и т.п.) до разработанных разными ведомствами, которые имеют узкую сферу применения. На рисунках 3-5, представлены основные документы РФ, регламентирующие деятельность в сфере экологического мониторинга.

| | |
|---------------------------------------|--|
| | Законодательство о животном мире, лесное, водное и рыболовное законодательства (52-ФЗ от 24.04.1995 г. «О животном мире» и 166-ФЗ от 20.12.2004 г. «О рыболовстве и охране водных биологических ресурсов») |
| | Законы, отражающие структуру и терминологию Конвенции ООН по морскому праву: 187-ФЗ от 30.11.1995 г. «О континентальном шельфе Российской Федерации», 155-ФЗ от 31.07.1998 г. «О внутренних морских водах, территориальном море и прилегающей зоне Российской Федерации», 191-ФЗ от 17.12. 1998 г. «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации» |
| Федеральные акты Российской Федерации | Общие природоохранные законы: 7-ФЗ от 10.01.2002 г. «Об охране окружающей природной среды», 174-ФЗ от 23.11.1995 г. «Об экологической экспертизе» и 33-ФЗ от 14.03.1995 г. «Об особо охраняемых природных территориях» |
| | Акты, определяющие порядок исчисления стоимости объектов животного мира и определения ущерба от их гибели или незаконного изъятия. В частности, необходимо отметить постановления Правительства РФ № 515 от 25.05.1994 г. «Об утверждении такс для исчисления размера взыскания за ущерб, причиненный уничтожением, незаконным выловом или добычей водных биологических ресурсов» и № 1342 от 10.11.1996 г. «О порядке ведения государственного учета, государственного кадастра и государственного мониторинга объектов животного мира» |

Рис. 3. Федеральные законы и подзаконные акты РФ



Рис. 4. Нормативные акты исполнительной власти Российской Федерации

Государственный мониторинг окружающей среды проводится на гидрометеорологических станциях и в экспедициях институтов системы Федеральной службы по гидрометеорологии. Государственный геоэкологический мониторинг осуществляется на шельфе Западной Арктики на основании «Временных методических рекомендаций по организации и осуществлению государственного мони-

торинга западно-арктического шельфа России» (2003 г.) и «Концепции государственного мониторинга геологической среды шельфа Баренцева моря» (1996 г., Министерство природных ресурсов РФ). Мониторинг природно-технических систем осуществляется в соответствии с проектной документацией по заказу оператора промышленного проекта. Методика мониторинговых работ разрабатывается в соответствии с рядом документов разного уровня, в том числе таких, как уже упомянутые выше СП 11-102-97, СНиП 11-02-96, и его актуализированная редакция СП 47.13330.2016 и, отчасти, РД 51-01-11-85.

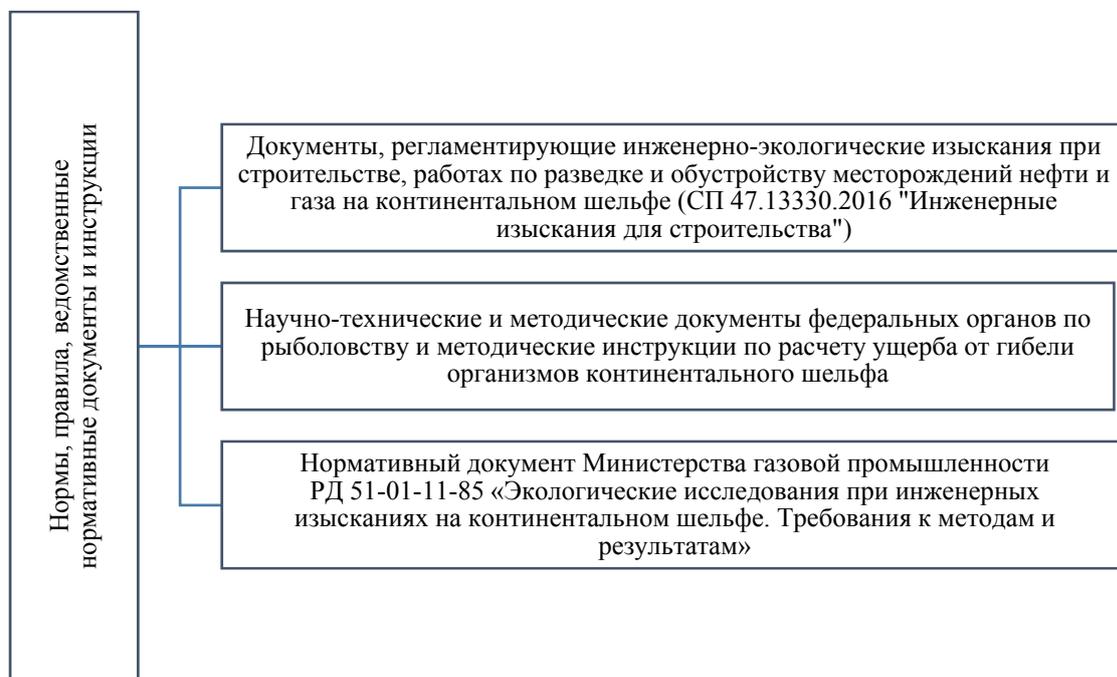


Рис. 5. Нормы, правила, ведомственные нормативные документы и инструкции

Таким образом, следует отметить, что нормативно-правовая база достаточно разнородна по своему составу и может быть неоднозначно интерпретирована, что может создавать дополнительные проблемы, в том числе вызывать несоответствие нормативных требований к проведению различных видов экологического мониторинга.

В заключение следует выделить приоритетные направления организации экологического мониторинга среды обитания Российской Арктики:

- законодательное выделение Арктической зоны РФ, побережья, морского и океанического пространства, включая острова, как единых целостных объектов экологического мониторинга. То есть, при проведении экологического мониторинга следует разделять континентальное и морское (океаническое) пространство;
- приведение в соответствие и доработка единой нормативно-правовой базы, регулирующей проблемы освоения Арктики, в том числе – регионального морского пространства;
- формирование единого центра сбора и поступления информации из различных источников об экологическом состоянии арктического пространства;
- формирование прозрачной открытой системы информации о данных экологического мониторинга пространства Арктики с использованием новых возможностей цифровой экономики.

Работа выполнена в соответствии с базовой частью государственного задания высшим учебным заведениям Минобрнауки РФ в части инициативных научных проектов по теме НИР «Совершенствование методов оперативной и долгосрочной диагностики среды обитания морских гидробионтов в условиях активного промышленного освоения углеводородов арктического шельфа», № темы 13.11485.2017/БЧ (Мурманский государственный технический университет).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агарков С.А., Козлов А.В., Федосеев С.В., Тесля А.Б.* Основные направления повышения эффективности хозяйственной деятельности в Арктической зоне Российской Федерации // Записки Горного института. 2018. Т. 230. С. 209–216.
2. *Богачев В.Ф., Козьменко С.Ю., Тесля А.Б., Щеголькова А.А.* Развитие арктической системы коммуникаций как фактор обеспечения гарантированного доступа к стратегическим ресурсам // Управленческие науки. 2018. Т. 8. № 3. С. 6–19.
3. *Геращенко Л.В., Козьменко С.Ю., Ульченко М.В.* Региональные приоритеты геоэкономического развития России в Арктике // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-3 (41). С. 41–45.
4. *Гутман С.С., Басова А.А.* Влияние проектов, реализуемых странами БРИКС, на устойчивое развитие районов Крайнего Севера // Журнал правовых и экономических исследований. 2018. № 1. С. 160–167.
5. *Mahoney A.R. et al.* Taking a look at both sides of the ice: comparison of ice thickness and drift speed as observed from moored, airborne and shore-based instruments near Barrow, Alaska // Annals of Glaciology. 2015. Vol. 56. № 69. P. 363–372.
6. *Pizzolato L., Howell S.E., Derksen C., Dawson J., Copland L.* Changing sea ice conditions and marine transportation activity in Canadian Arctic waters between 1990 and 2012 // Climatic change. 2014. Vol. 123 (2). P. 161–173.
7. Arctic States Release Statement to UNFCCC COP XIX. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://arctic-council.org/index.php/en/our-work2/8-news-and-events/143-statement-copxix> (дата обращения 10.10.2018).
8. *Калашиник Н.А.* О социально-экономических последствиях аварий при шельфовой нефтегазодобыче // Вестник Кольского научного центра РАН. 2013. № 2 (13). С. 22–25.
9. Доклад заместителя Министра природных ресурсов и экологии Российской Федерации Е.А. Киселева на Коллегии Роснедр 28.03.2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rosnedra.gov.ru/article/9726.html> (дата обращения 23.05.2018).
10. Сводный государственный реестр участков недр и лицензий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rfgf.ru/license> (дата обращения 03.09.2018).
11. Мурманская область в XXI веке: тенденции факторы и проблемы социально-экономического развития / Башмакова Т.И., Башмакова Е.П., Биев А.А., Бритвина С.В. и др. Апатиты: Изд-во КНЦ РАН, 2009. 192 с.
12. Доклад Руководителя Росприроднадзора В.В. Кириллова «О региональных аспектах обращения с отходами потребления в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rpn.gov.ru/results_reports (дата обращения 03.09.2018).
13. *Демиденко Д.С., Никора Е.В., Агарков С.А.* Модель оптимизации стратегических решений развития промышленного предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. № 6 (209). С. 59–64.
14. *Coase R.H.* The problem of social cost // Classic papers in natural resource economics. Palgrave Macmillan, London, 1960. P. 87–137.
15. *Гутман С.С., Тесля А.Б.* Достижение устойчивого развития монопрофильных поселений Мурманской области // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2016. Т. 19. № 2. С. 383–391.
16. *Gutman S., Teslya A.* Environmental safety as an element of single-industry towns' sustainable development in the Arctic region // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2018. № 180 (1). 012010.
17. *Kozmenko S., Teslya A., Fedoseev S.* Maritime economics of the Arctic: Legal regulation of environmental monitoring // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. 2018. № 180 (1). 012009.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИЙ И ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ НАГРУЗКИ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ

Аннотация. Сложным вопросом представляется теоретическое осмысление обеспечения поступательного развития региональной инфраструктуры. В краткосрочной перспективе каналы, обеспечивающие движение информации и материальных ценностей, представляются достаточным, однако в долгосрочной перспективе их использование настолько затрудняется, возникают проблемы экологического характера. Усугубление экологических проблем ограничениями в развитии экономических субъектов формирует комплекс взаимосвязанных проблем, которые предстоит решать, как ученым, так и практикам. В первую очередь, это повышение фондоотдачи без увеличения нагрузки на региональные сети, во вторую – формирование условий и определение приоритетов по переносу производств внутри агломераций.

Ключевые слова. Производства региона, региональная инфраструктура, региональная экономика, экономика территорий, развитие агломераций.

Soloveichik K.A., Druzhinin P.S.

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF AGGLOMERATIONS AND THE PROBLEM OF INCREASING THE LOAD ON REGIONAL INFRASTRUCTURE

Abstract. The theoretical understanding of ensuring the progressive development of regional infrastructure is presented as complex issues. In the short term, the channels for the flow of information of material values appear to be sufficient, but in the long term their use is so difficult that environmental problems arise. The worsening environmental problems, constraints in the development of economic actors generates a complex interconnected that need to be addressed as scientists and practitioners: first is to improve the return on assets without increasing load on the regional network, in the second formation conditions and determination of priorities for movement of production within metropolitan areas.

Keywords. Production of the region, regional infrastructure, regional economy, economy of territories, development of agglomerations

В современных условиях региональная экономика как наука получает дополнительные вызовы, переосмысление целей и задач развития территорий производственного назначения, она всерьез трансформируется в условиях поступательного роста агломераций. Насыщение территорий жилой застройкой повышает концентрацию населения и формирует дополнительную нагрузку на региональные сети. Растет нагрузка на региональную инфраструктуру по всем направлениям. В сочетании с размытостью границ агломераций, современные исследователи [2, 6] испытывают достаточно много

ГРНТИ 06.61.33

© Соловейчик К.А., Дружинин П.С., 2018

Кирилл Александрович Соловейчик – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры проектного менеджмента и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Павел Сергеевич Дружинин – соискатель по кафедре региональной экономики и природопользования Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Дружинин П.С.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: pdruzhinin@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 25.10.2018.

сложностей по определению перспектив и обоснованию выбора назначения отдельных территорий и земель, растущих агломераций.

Современное сообщество экономистов как в России, так и за рубежом достаточно много внимания уделяют проблематике развития агломераций. В широком понимании этой категории – это город и территории, связанные с ним на основе долгосрочных культурных, хозяйственных и других отношений. Каждая конкретная агломерация, в свою очередь, может распадаться как на отдельные районы, выделяемые административным делением, так и на территории, формируемые по некоторому набору характеристик. Важным является понимание процессов и хозяйственных взаимосвязей экономических субъектов отдельных территорий, которые обуславливают развитие отношений внутри агломерации, а также определяют особенности межрегиональных связей. При этом категория «агломерация» расширяет границы межтерриториального сотрудничества [1], в рамках которого ряд межрегиональных связей могут трансформироваться в хозяйственные отношения внутри агломерации (таблица).

Таблица

Современные подходы к определению категории агломерация

| Категория | Содержание |
|---------------------------|---|
| Городская агломерация [2] | Компактное скопление населенных пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединенных в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями |
| Городская агломерация [3] | Компактное расположение, группировка поселений, объединенных не только в пространственном смысле, но обладающих развитыми производственными, культурными, рекреационными связями |
| Городская агломерация [4] | Система поселений, размещенных на определенной территории и объединенных между собой постоянными трудовыми, культурно-бытовыми, производственными, организационно-хозяйственными, административно-управленческими и другими связями |
| Агломерация [5] | Компактное слияние нескольких поселений, которые отныне становятся единым целым, одной органичной системой со своими внутренними устойчивыми связями |
| Агломерация [6] | Это населенный пункт с высокой плотностью населения и инфраструктурой, расположенный компактно и обладающий развитыми культурными, рекреационными и производственными связями |
| Агломерация [7] | Концентрированное расположение поселений, которые между собой связаны не только по территориальному признаку, но и различными экономическими, социальными и культурными связями |
| Городская агломерация [8] | Компактная пространственная группировка поселений (главным образом городских), объединенных многообразными интенсивными связями (производственными, трудовыми, культурно-бытовыми, рекреационными) в сложную многокомпонентную динамическую систему |

Эти базовые отношения экономики регионов важны и определяют не только особенности развития отдельных видов деятельности на выделенной территории, но и формируют вектор развития агломерации в целом. Развитие современных агломераций в России происходит за счет расширения использования новых земельных участков. В этих процессах высокую актуальность получают выбор назначения новых территорий и выбор направления развития региональной инфраструктуры агломерации (см. рис.). Существенным является выбор территориального деления производственных территорий и территорий новой жилой застройки. Деятельность по выбору территорий к дальнейшему освоению является комплексным решением, причинно-следственные связи которого лежат в обоснованном решении администрации региона и ее экономических субъектов, определяющих занятость населения на его территории.

Многие исследователи [7, 9, 10] определяют ведущую роль крупных производств, в то время как на территории такой крупной агломерации, как Санкт-Петербург, важным является и транспортно-логистический комплекс территорий, а также другие направления развития сервисной экономики. Два десятилетия назад администрация города всерьез рассматривала проект по переносу железнодорожного вокзала на окраины города, для расширения возможностей транспортного сообщения. Про-

ект не был реализован. В настоящее время (2017 г.), инициирован проект переноса автобусного вокзала с набережной Обводного канала на границы города – в Купчино.

Такого рода решения затрагивают как организацию перевозок, так и организацию хранения. В короткой перспективе развития Санкт-Петербурга множество решений, касающихся изменения принадлежности территорий, затрагивает складские площади, принадлежавшие крупным производствам (Красный треугольник, Красный Выборжец и т.д.). Эти предприятия трансформировали свои производящие активы в центральных районах агломерации в складские, при этом обеспечение этих территорий ресурсами осталось прежним. Недостатки в организации канализаций, устаревшие технологии сливных агрегатов, высокие нагрузки на устаревшие электросети, вся совокупность этих проблем делает использование складских территорий в центре агломерации попросту опасным.



Рис. Базовые направления развития современной агломерации

Агломерация должна получить новый импульс к развитию путем переноса нерационально используемых предприятиями мощностей на более цивилизованные территории. Под «цивилизацией» территорий в данном контексте следует понимать развитость инфраструктурного обеспечения развития предприятий по множеству видов деятельности, необходимого и достаточного для выполнения заданных функций [9, 10]. В свою очередь, функционал может быть весьма различным, от производств, до складской переработки грузов. Те или иные действия требуют различной развитости региональной инфраструктуры, краеугольным камнем развития которой является обеспечение экологической безопасности в границах агломерации.

Сложности в корректировке развития региональной инфраструктуры на территориях с выполненной уплотнительной застройкой растут неразумно сильно. Опора на исполнение социальных обязательств администрации региона порой приводит к наращиванию проблем в развитии региональной инфраструктуры. Обращая внимание на выявленные сложности, каждое растущее предприятие прогнозирует сроки и определяет свой уровень предельной полезности для деятельности, по достижению которой предстоит менять место локализации бизнеса.

Со своей стороны, администрация территории может и должна прогнозировать темпы роста нагрузки на региональную инфраструктуру, в отношении использования которой множество экономических субъектов территорий выстраивают свои хозяйственные связи. Администрацией территорий должны быть спрогнозированы предельные нагрузки, регулярное возникновение которых представляется индикатором для расширения территорий агломераций и переноса на них субъектов, испытывающих наибольшие сложности от повышения нагрузок.

Современным исследователям предстоит найти баланс между экономическим развитием регионов, социальным обеспечением его жителей и развитостью региональной инфраструктуры, достаточными

для развития агломерации, в свою очередь, данным исследованием авторы обращают внимание на необходимость включения в этапы стратегического развития территорий самостоятельного этапа по прогнозированию и планированию изменения назначения территорий агломераций. Для решения поставленных задач рекомендован перенос экономических субъектов, испытывающих сложности в работе с региональной инфраструктурой, на границы агломераций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Фабричнова Т.Г.* Принципы государственного регулирования предпринимательской деятельности // Мир экономики и права. 2009. № 4. С. 39-42.
2. *Малоян Г.А.* Агломерация – градостроительные проблемы. М., 2010. 121 с.
3. *Меркурьев В.В., Косинский П.Д.* Особенности организации и управления агломерациями муниципальных образований в зарубежных странах // Социально-экономические проблемы современной российской экономики: коллективная монография. М.: Экономическая газета, 2013. С. 33-51.
4. *Бочко В.С.* Интегративное стратегическое развитие территорий (теория и методология). Екатеринбург: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2010. 316 с.
5. *Волчкова И.В., Минаев Н.Н.* Теория и практика управления развитием агломераций: монография. Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2014. 234 с.
6. *Козлова О.А., Макарова М.Н.* Научно-методические вопросы мониторинга пространственной локализации социально-трудовых систем. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. 128 с.
7. *Кудрявцев О.К.* Расселение и планировочная структура крупных городов-агломераций. М.: Стройиздат, 1985. 136 с.
8. *Перцик Е.Н.* Крупные городские агломерации: развитие, проблемы проектирования // Проблемы развития агломераций России. М.: Крассанд, 2009.
9. *Копыл Д.Н., Шлафман А.И.* Вертикальная интеграция участников инвестиционно-строительных проектов. СПб.: ИЦ Интермедия, 2013. 200 с.
10. *Баснукаев М.Ш., Шлафман А.И.* Пространственная интеграция региональной экономики субъектов Российской Федерации // Труды КНИИ РАН / Комплексный научно-исследовательский институт им. Х.И. Ибрагимова РАН; под редакцией Д.К.-С. Батаева. Грозный, 2012. С. 145-150.

Шубаева В.Г., Наумов В.Н., Тойвонен Н.Р.

**НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ
СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ**

Аннотация. В статье изложено научно-методологическое обоснование выбора стратегий развития вуза на основании 3-х мерной модели образовательной среды, даны методологические подходы реализации стратегий.

Ключевые слова. Стратегия, методология, высшие учебные заведения, экономика, компетенции.

Choubaeva V.G., Naumov V.N., Toivonen N.R.

**SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL SUBSTANTIATION
OF THE FORMATION OF THE STRATEGY OF DEVELOPMENT
OF THE HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION**

Abstract. In the article the scientific and methodological substantiation of the choice of the development strategies of the university on the basis of the three-dimensional model of the educational environment is stated, methodological approaches to the implementation of the strategies are given.

Keywords. Strategy, methodology, higher education institutions, economics, competences.

Проблема повышения качества образования в российских вузах не перестаёт быть актуальной, поскольку, несмотря на отдельные успехи, нет заметного прогресса на международном уровне, что подтверждается различными рейтингами, составляемыми ежегодно многими международными авторитетными изданиями. Так, согласно опубликованному рейтингу QS World University Rankings, по итогам 2017 года в топ-200 рейтинга лучших вузов мира вошел только один российский университет, МГУ им. М.В. Ломоносова, а в полном списке вузов мира, состоящем из 959 учебных заведений, присутствует лишь 24 российских вуза (см.: https://ria.ru/abitura_world/20170608/1495574983.html).

Правительство РФ неоднократно признавало тот факт, что качество подготовки бакалавров и магистров оставляет желать лучшего. В разработанной и утверждённой Правительством РФ «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» указано, что по доле населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием Россия находится на уровне таких ведущих зарубежных стран, как Великобритания, Швеция и Япония, а также опережает Германию, Италию и Францию, но, в то же время, сохраняются проблемы по достижению надлежащего качества образования на всех уровнях – от общего, начального и среднего профессионального образования до высшего и послевузовского профессионального образования [2].

ГРНТИ 14.35.07

© Шубаева В.Г., Наумов В.Н., Тойвонен Н.Р., 2018

Вероника Георгиевна Шубаева – доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Николаевич Наумов – доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Николай Рудольфович Тойвонен – кандидат физико-математических наук, доцент, проректор по стратегическому развитию Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Наумов В.Н.): Россия, 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 766-62-88. E-mail: tutornaum@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 28.11.2018.

Можно согласиться с Германом Грефом, что «самая главная из институциональных реформ – это реформа образования. Без неё мы не сможем построить конкурентоспособную экономику» (см.: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/press_center/all/?id114=200002367). Многие практики отмечают, что разрыв между требованиями к компетенциям специалистов, которые предъявляют компании к работникам, всё больше отстают от знаний, умений и навыков выпускников вузов. Не случайно, в Программе развития образования на период до 2020 года, утверждённой Правительством РФ, сказано, что её целью является создание условий для эффективного развития российского образования, направленного на обеспечение доступности качественного образования, отвечающего требованиям современного инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации [1].

Следует отметить, что в последние годы наметилось некоторое улучшение ситуации по финансированию высшей школы, но по относительным показателям государственного финансирования этой сферы Россия по-прежнему значительно уступает странам-лидерам, а также значительному числу стран, идущих по пути догоняющего развития [2]. Проблема усугубляется тем, что в настоящее время в стране не разработана принципиально новая национальная стратегия повышения конкурентоспособности российских вузов, а затянувшаяся реформа сводится только к непрерывному появлению новых стандартов (ФГОС 3, 3+, 3++), не способствующих разработке долгосрочных планов вузов и не подкреплённых финансовыми и материальными ресурсами. Вузы вынуждены постоянно «приспосабливаться» к новым стандартам, менять учебные планы, рабочие программы, вместо того, чтобы разрабатывать долгосрочные стратегии подготовки специалистов, которые отвечали бы новым вызовам мировой экономики.

Ключевым фактором, определяющим актуальность стратегического подхода для совершенствования российской системы высшего образования, является постоянно усиливающаяся конкуренция на мировом рынке образовательных услуг со стороны иностранных университетов и зарубежных образовательных центров в целом, а также растущая конкуренция между выпускниками отечественных вузов. Не случайно, на заседании Совета по науке и образованию, прошедшем 27.11.2018 года, Президент РФ В.В. Путин отметил: «Знания, технологии, компетенции, кадры – это основа для реализации наших национальных проектов, для достижения наших стратегических целей». Для этого «университеты, вузы должны оказать полное научное и интеллектуальное содействие реализации национальных проектов и программ развития, подготовить профессиональные кадры для решения сложных исследовательских, технологических, производственных задач» (см.: <http://kremlin.ru/events/president/news/59203>).

В этой связи в научных кругах вырос интерес к проблемам отечественного высшего образования, в частности, к разработке научно-методологических подходов выбора стратегий развития университетов [3, 4, 6, 9, 10 и др.]. В то же время, данную проблему нельзя считать до конца решённой, поскольку внешняя среда быстро меняется, и возникают новые экономические, технологические и политические вызовы. Одновременная реализация структурных, институциональных и содержательных трансформаций в высшей школе должна принести многообразные системные эффекты [6] и представляет собой стратегическую задачу, что требует научно обоснованных стратегий развития конкретного вуза. На практике, образовательные организации преимущественно используют «ручное» управление, решая постоянно появляющиеся новые проблемы. Кудрин А., выступая на «Деловом завтраке Сбербанка», проходившем в Санкт-Петербурге, ясно выразился, что «мы иногда тактические или сиюминутные задачи решаем в ущерб стратегическим» (см.: <http://sberbanktv.ru/?video=1944>).

Таким образом, перед вузами лежит важная задача разработки стратегии развития с учётом лучших практик ведущих мировых университетов и последующего научно-методологического сопровождения реализации стратегических целей. Минобрнауки России может только задавать общие принципы, согласно которым должны развиваться вузы с учётом индивидуальных особенностей, накопленного опыта и имеющихся компетенций. На сами высшие учебные заведения ложится ответственность за разработку стратегии своего развития, в основе которого лежат базовые экономические теории, представленные в таблице.

Если ресурсная теория и теория ключевых компетенций (см. таблицу) закладывают принципы, которые должны лечь в основу стратегии вузов, то процессная теория является методологической базой её реализации. Под ресурсами понимаются «активы, способности, организационные процессы, инфраструктура, знания и другие атрибуты фирмы, позволяющие определять и проводить в жизнь стратегии по улучшению её целевой и ресурсной эффективности» [7]. Ресурсы и компетенции являются источниками создания уникальной ценности, позволяющие вузу иметь лучших преподавателей, хорошую материальную базу и, соответственно, быть конкурентоспособным.

Основные экономические теории для разработки стратегии развития вуза

| Экономические теории | Адаптация теории для разработки стратегии развития вуза |
|--|---|
| Теория постиндустриальной экономики (Д. Белл, Э. Тоффлер, Дж. Несбит, Ф. Фукуяма, В.Л. Иноземцев и др.) | Основные парадигмы теории основываются на знаниях, научных достижениях в информационной сфере, на таких аспектах деятельности человека, как уровень образования, компетентность, обучаемость и креативность. Следовательно, потенциал развития вуза во все возрастающей степени определяется уровнем информационного оснащения и способностями преподавателей творчески владеть, генерировать и передавать обучающимся свои знания и опыт |
| Ресурсная теория (Э.Пенроуз, Б. Вернерфельт, Дж. Барни), в дальнейшем развитая К. Прахаладом и Г. Хэмелом как концепция «ключевых компетенций» | Ресурсы включают в себя материальные и нематериальные активы организации (человеческие, интеллектуальные, знания, бренд и пр.) и являются исходной базой для разработки стратегии вуза, задачей которого является их трансформация в ключевые компетенции |
| Теория ресурсной зависимости (Д. Саланчик, Дж. Пфеффер, Г. Олдрич) | Согласно теории ресурсной зависимости, ни один вуз не может создать все необходимые ему ресурсы и сделаться самодостаточным. Поэтому часть ресурсов он берет из внешней среды, в первую очередь, путём организации сетевого обучения, привлечения ведущих учёных других университетов, создания устойчивых связей с предприятиями. Успех деятельности вуза зависит от обеспеченности человеческими, материальными и финансовыми ресурсами, предназначенными для организации высококачественного учебного процесса |
| Процессная концепция управления (М. Хаммер, Дж. Чампи) | В соответствии с данной концепцией, обучение студентов и магистрантов представляется как совокупность процессов, объединённых единой логической связью. Первый процесс – приём абитуриентов в вуз, а последний – организация подготовки выпускных квалификационных работ и их защиты. Процессная модель позволяет разрабатывать скоординированные взаимозависимые учебные планы и программы, формирующие траектории подготовки специалистов высшей квалификации, ориентированные на потребности рынка труда |
| Теория ключевых компетенций (Г. Хэмел, К. Прахалад) | Согласно данной теории, вуз должен сконцентрироваться на тех направлениях подготовки бакалавров и магистров, где у него есть соответствующие уникальные ресурсы и конкурентное преимущество по сравнению с другими учебными заведениями |
| Теория экономики знаний (П. Друкер) | В качестве базового ресурса вуза выступают знания, трансформируемые от преподавателей к обучающимся (интеллектуальный капитал). Чем выше потенциал профессорско-преподавательского состава, тем большими знаниями обладают выпускники вуза, и тем большую рыночную стоимость они приобретают |
| Теория человеческого капитала (Г. Беккер, Т. Шульц) | Предполагает, что затраты на подготовку и переподготовку преподавателей следует рассматривать не в качестве издержек, а в качестве инвестиций, которые окупаются через выпуск конкурентоспособных выпускников вуза |

Теории экономики знаний и человеческого капитала позволяют сфокусироваться на формировании и развитии преподавательского потенциала вузов, по мнению многих исследователей, недооцененного системой отечественного образования, что сказывается на качестве подготовки бакалавров и магистров. В этой связи нужно отметить, что невысокая зарплата преподавателей является тормозом активизации научно-педагогической деятельности вуза и внедрения в его учебный процесс инновационных, в том числе, цифровых технологий. В целом, по мнению известных отечественных экономистов (например, по мнению А. Кудрина, см.: <http://sberbanktv.ru/?video=1944>) «в России пока экономика знаний не сложилась», и это является одним из следствий отставания от современных требований отечественной системы высшего образования.

Стратегия вуза должна учитывать не только основные посылы экономических теорий, но и стратегические цели, сформулированные Правительством, отражённые в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации» [2], в частности – углубление кооперации вузов с передовыми компаниями реального сектора экономики и научными организациями, кардинальное расширение международной интеграции российских вузов, как в сфере образовательных программ, так и в сфере исследований и разработок, усиление академической мобильности и развитие сетевой организации образовательных и исследовательских программ. Система образования должна быть ориентирована на формирование практико-ориентированной (дуальной) модели обучения, на развитие навыков и компетенций, необходимых для инновационной деятельности. Наконец, основными направлениями образовательной деятельности вузов должны быть: использование новейших информационных технологий, обеспечение для обучающихся широких возможностей для совместной сетевой, проектной деятельности и учебно-профессиональной коммуникации с молодыми исследователями, включение их в проекты и исследования, реализуемые вузами.

Перечисленные цели должны быть отражены в стратегии развития вуза с учётом его конкретных особенностей с точки зрения направлений и профилей подготовки специалистов. Учитывая, что большинству вузов не приходится рассчитывать на существенное государственное финансирование, им остаётся опираться только на свои ресурсы и правильным образом определить сферу своей научно-образовательной деятельности, в рамках которой и разрабатывать соответствующие стратегии развития. С этой целью целесообразно использовать 3-х мерную базовую модель функционирования вуза, представленную на рис. 1.

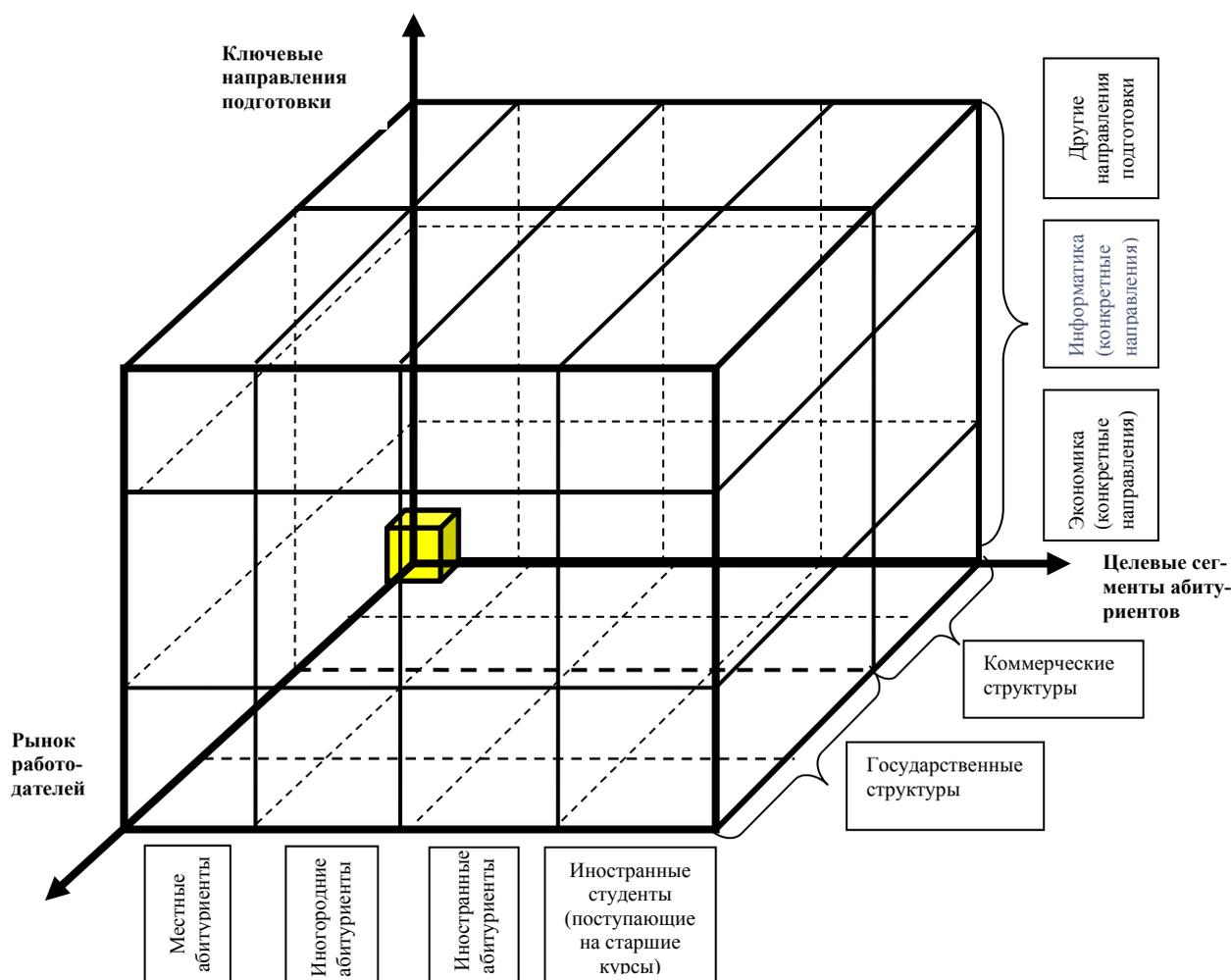


Рис. 1. Базовая модель функционирования вуза для выбора стратегии развития

Учебному заведению необходимо разрабатывать стратегии: (1) стратегия работы с потенциальным контингентом учащихся, которые интересны вузам, с позиций того, чтобы они стали абитуриентами и поступали в вуз; (2) стратегия выбора рынков труда, на которых выпускники будут конкурентоспособны; (3) стратегия выбора направлений и профилей подготовки обучающихся.

Таким образом, реализация стратегии вуза состоит из комплекса стратегических решений: организация приёма наиболее подготовленных абитуриентов, организация обучения студентов (магистрантов), отвечающего современным требованиям со стороны рынка труда, и установление связей с работодателями, обеспечивающими спрос на выпускников вуза. При этом, важно, чтобы каждый вуз акцентировался не на общее развитие по всем направлениям научно-педагогической деятельности, поскольку имеется ограниченность ресурсов, а на те «точки роста», где он имеет ключевые компетенции. Об этом говорит положительный опыт тех отечественных вузов (МФТИ, МИФИ, МГУ и др.), которые смогли занять почётные места в мировых рейтингах в предметных областях.

Как следует из рис. 1, существуют три главных вектора, по которым высшему учебному

Отметим основные моменты, касающиеся стратегических направлений работы вуза, показанных на рис. 1.

1. Организации приёма наиболее подготовленных абитуриентов в вуз состоит из ряда важных стратегических решений: «раскрутка» бренда вуза; активная пропаганда в школах и колледжах; повышение рейтинга вуза.

Последний фактор является достаточно новым, но исключительно важным, поскольку опросы студентов показали, что рейтинг вуза существенно влияет на выбор абитуриентов. Это выяснилось в ходе опроса 2,5 тыс. студентов первого курса МФТИ, РАНХиГС и НИУ МЭИ, проведённого весной 2016 года рейтинговым агентством RAEX (Эксперт РА). Отвечая на вопрос: «Какие источники информации оказали влияние на вас при выборе учебного заведения для поступления?», 63% респондентов указали вариант «рейтинги». Наибольшим авторитетом для будущих студентов обладают национальные рейтинги – в первую очередь, российский рейтинг вузов RAEX, за который проголосовало 39% респондентов, и национальный рейтинг университетов ИА «Интерфакс», набравший 29% голосов. Глобальные рейтинги имеют гораздо меньшую практическую ценность для абитуриентов: к примеру, THE и QS набрали по 12% голосов (см.: https://raexpert.ru/researches/publications/vuz_2016_1). Для высшего учебного заведения повышение рейтинга имеет не только имиджевое значение, но и экономическое, поскольку существует определённая корреляционная зависимость: чем выше рейтинг вуза, тем больше стоимость обучения и, следовательно, больше возможностей он имеет для улучшения своего финансового положения и развития.

2. Стратегия выбора рынков труда, на которых выпускники будут конкурентоспособны, определяется в результате анализа отраслей, ресурсного потенциала самого учебного заведения и оценки ключевых компетенций выпускников по сравнению с выпускниками других вузов.

3. Стратегия выбора направлений и профилей подготовки обучающихся, с одной стороны, должна учитывать характер спроса на рынке труда, а, с другой стороны, ресурсные возможности самого высшего учебного заведения. В данном случае, к ключевым ресурсам можно отнести: человеческие (профессиональные и общекультурные качества профессорско-преподавательского состава), материальные (уровень технического оснащения вуза), объём научно-исследовательской деятельности, инновационно-творческая активность, известность и репутация бренда. Объём располагаемых ресурсов, их потенциал являются определяющими для реализации выше рассмотренных стратегий и для развития высшего учебного заведения в целом.

Для реализации рассмотренных стратегий существует два варианта стратегического планирования деятельности высшего учебного заведения: (1) исходя из текущих возможностей финансового, технического, кадрового ресурсов, сформулировать «реальные» цели и выбирать соответствующие «реальные» стратегии (принцип планирования «от достигнутого»); (2) наоборот, в соответствии с методологией П. Друкера, сначала сформулировать стратегические цели развития вуза, определить стратегии их достижения, а затем определить потребность и способы получения требуемых ресурсов.

В любом случае, целевой функцией является качество выпускаемых специалистов (бакалавров, магистров), удовлетворяющих требованиям работодателей. Под качеством будем понимать набор универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций выпускников вуза, востребованных рынком труда. Качество выпускников вуза зависит не только от собственно процесса

обучения, но и от начального уровня подготовленности и мотивированности на получение знаний абитуриентов. В этом смысле профориентационная и пропагандистская работа высшего учебного заведения среди учащихся школ и колледжей приобретает также стратегическое значение.

Соотношение обучающих компетенций зависит от вида профессиональной деятельности и закладывается в соответствующем профиле (направленности) подготовки [9]. Дискуссионным, но в то же время, чрезвычайно важным, является вопрос глубины специализации выпускников вуза. Одна точка зрения состоит в том, что современный специалист должен иметь широкие фундаментальные знания, которые он может использовать в разных профессиональных сферах своей будущей деятельности. Это обосновывается тем, что большинство выпускников вузов не работают по своей специальности. Согласно другой точке зрения, выпускник вуза должен иметь глубокие специальные компетенции, способствующие освоению конкретной профессии. И тот, и другой подход имеет свои преимущества и недостатки. На наш взгляд, стратегия вуза должна быть направлена на подготовку бакалавров достаточно широкого профиля, предусмотренного базовой частью ФГОС с включением цифровой компетенции, с последующей специализацией, определяемой набором факультативных дисциплин, дисциплин по выбору и во время обучения в магистратуре.

С методологической точки зрения, процесс реализации стратегии вуза, направленной на повышение качества подготовки специалистов высшей квалификации, состоит из 5-х основных этапов, представленных на рис. 2.

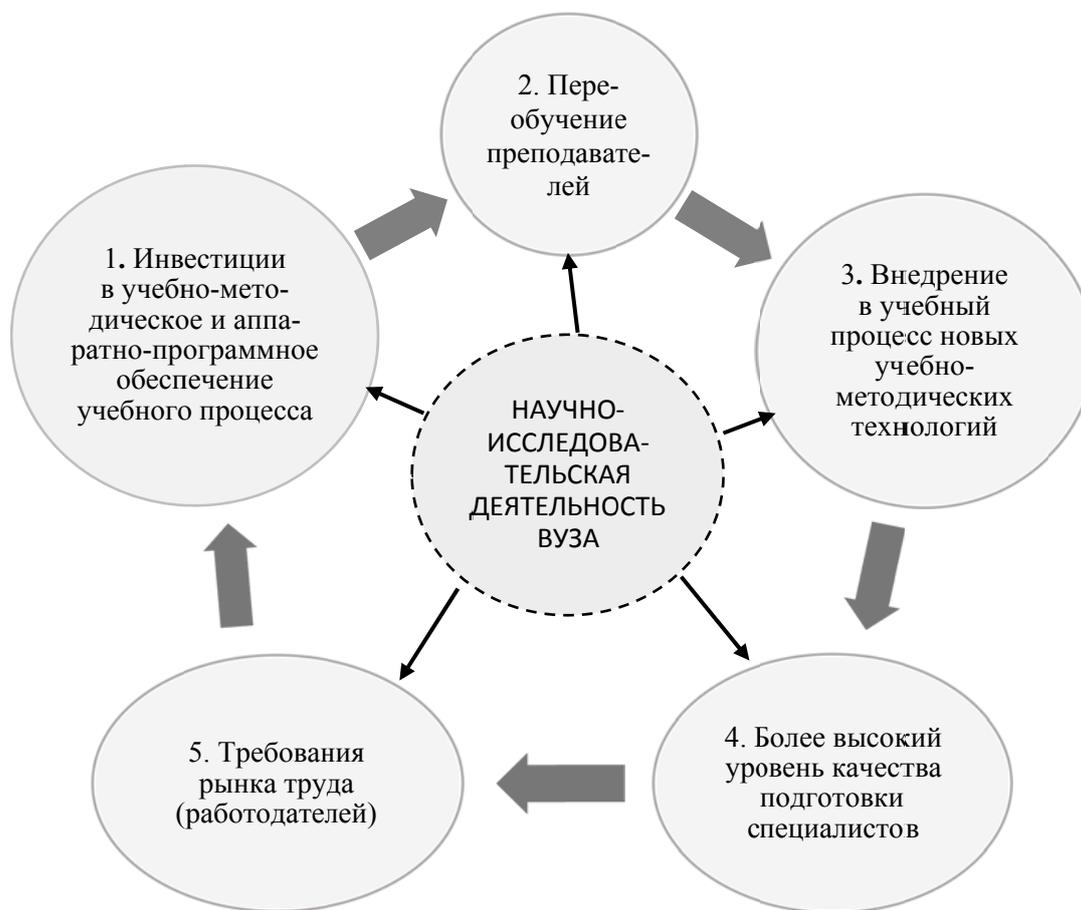


Рис. 2. Основные этапы реализации стратегии повышения качества подготовки специалистов

Как следует из рис. 2, на 1-м этапе необходимо произвести инвестиции в создание материальной базы учебного процесса, прежде всего, в учебное оборудование, аппаратные средства, программное обеспечение и т.д. Затем следует переподготовка преподавателей как пользователей новых образовательных технологий с использованием учебного оборудования, программных продуктов и методик

активных методов обучения (2-й этап). На этом же этапе необходимо организовать переобучения преподавателей в сфере информационных технологий. Технический прогресс развивается так быстро, что если не предпринимать меры по переобучению преподавателей, их отставание в информационных технологиях будет только возрастать. Кроме этого, тормозом развития и саморазвития преподавателей является отсутствие мотивации в совершенствовании своей научно-педагогической деятельности, а собственный энтузиазм давно исчез под влиянием различных негативных факторов (бытовых, общественных, производственных).

Анализ показывает, что во многих отечественных вузах нет чётких мотивационных моделей преподавателей. В этой связи уместно привести высказывание В.В. Путина на первом Совете по стратегическому развитию (2017 год): «... для меня совершенно очевидно, что нужны стимулы. Чтобы бизнес чувствовал выгоду от внедрения новых технологий. Учить можно бесконечно, но если стимулов нет, ничего не будет» (см.: <http://www.mk.ru/economics/2017/03/21/putin-s-toskoy-vyslusal-doklad-oreshkina-na-klyuchevuyu-ekonomicheskuyu-temu.html>). Сказанное, в полной мере, относится также и к преподавательскому корпусу.

Следующий, 3-й этап посвящён внедрению новых технологий в учебный процесс, что будет способствовать повышению качества подготовки выпускников вузов (4-й этап), востребованных рынком труда (5-й этап).

Рассматривая подготовку специалистов по формированию профессиональных компетенций, не нужно упускать из виду важность создания эмоциональной атмосферы в вузе, а она зависит как от физического окружения, в котором находится обучающийся (интерьер помещений, уровень оснащения аудиторий), так и от психологического настроя преподавателей, а он может быть положительным и творчески-активным тогда, когда преподаватель финансово обеспечен и мотивирован.

В фокусе образовательного процесса находится научно-исследовательская работа, связанная со всеми этапами подготовки специалистов (см. рис. 2). В этом плане чрезвычайно важным моментом является организация в вузе научных исследований, роль которых определяется не только в привлечении дополнительных источников финансирования, но и во влечении преподавательского состава и обучающихся в проведение научно-исследовательских работ, что будет способствовать повышению качества образовательного процесса. Проведение НИР является также важным элементом формирования инновационной образовательной среды [10], интеграции науки и образования с лучшими практиками, способствует быстрой адаптации выпускников вузов к практической деятельности.

В идеале, университеты, особенно федерального уровня, должны быть центром (инновационным хабом [10, 12]) инновационной экосистемы – сети стратегических партнёров, включающей инновационно-активные компании и научно-исследовательские институты. Заметим, что развитие научной деятельности в вузах, особенно экономической направленности, представляет собой трудно разрешимую задачу. Так, некоторые учёные приводят данные иностранных источников, что «большинство вузов являются учебными и очень мало внимания уделяют исследовательской работе» [6], с чем, в принципе, нельзя согласиться. Слабый уровень научно-исследовательской работы вуза, в конечном итоге, приведёт не только к снижению профессиональной квалификации преподавателей, но и скажется на качестве подготовки обучающихся.

Первоочередной задачей реализации главной стратегической цели – повышения качества подготовки специалистов, востребованных рынком труда, является определение источников финансирования, которые могут быть четырёх видов: государственные; коммерческие; партнёрские; пожертвования (эндаумент).

Государственное финансирование вузов носит краткосрочный характер, как правило, в пределах одного года, что делает практически невозможным реализацию стратегии развития вуза.

Коммерческий источник финансирования имеет несколько разновидностей, в том числе оплата обучения студентами, магистрантами, аспирантами, докторантами и соискателями, прибыль от внеучебной деятельности вуза (например, от издательской, консалтинговой, аудиторской, научно-исследовательской деятельности), от обучения по программам дополнительного образования, от оплаты защиты диссертаций и пр. Объём денежных средств, которые вуз может «заработать», зависит от его научно-предпринимательского потенциала, который, в свою очередь, определяется уровнем творческого, кадрового, инфраструктурного ресурсов, которыми располагает данное учебное заведение.

Кроме формирования бюджета за счёт доходов от обучения, существенную финансовую поддержку вузам могут оказать коммерческие структуры, заинтересованные в партнёрском сотрудничестве в области подготовки кадров и осуществлении совместной научной деятельности. Под партнёрским финансированием нами понимается различное финансирование совместных программ вуза с предприятиями (подготовка специалистов по заказу предприятия, корпоративное обучение, научные исследования и пр.). Привлечение в вуз средств возможно с помощью фандрайзинга, как системы финансовой поддержки партнёрами реализации отдельных проектов, в которых они заинтересованы [10]. Дополнительное финансирование вузы имеют возможность получить, используя также краудфандинг, если они смогут заинтересовать потенциальных инвесторов (партнёров) вложениями в высшее образование. Например, согласно источнику [11] на разработку смартфона Университет Касселя (Германия) собирал средства через краудфандинговую систему – при необходимых 77 700 евро, было собрано 101 431 евро.

В последнее время всё большую популярность получают эндаумент-фонды, формируемые в основном за счет пожертвований компаний, благотворительных организаций, ассоциаций выпускников и пр. Использование эндаумент-фонда для реализации стратегии развития вуза, несмотря на кажущуюся привлекательность, тоже имеет свои трудности. Во-первых, размер фонда должен быть значительным, чтобы вуз имел приемлемый доход, поскольку база фонда остаётся неприкосновенной. Во-вторых, отечественные предприятия не стремятся жертвовать в эндаументы, поскольку они не имеют налоговых льгот и не уверены в том, что их взносы будут действительно направлены на реализацию долгосрочных перспективных проектов, а не будут использованы для финансирования текущих нужд [7].

Реализация стратегий развития вуза представляет собой одну из центральных проблем, поскольку требуется не только разработать механизм внедрения новых алгоритмов в учебный процесс вуза, но и выработать политику воспитания новой культуры многочисленного коллектива научно-педагогических работников [3]. Рассматривая процесс принятия стратегических решений, необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, определяющие тот или иной вариант стратегии развития вуза. На рис. 3 показаны четыре важных фактора, влияющих на выбор стратегий, включающих в себя наличие у вуза необходимых ресурсов и компетенций, требования рынка труда, конкурентное окружение и качество контингента обучающихся.

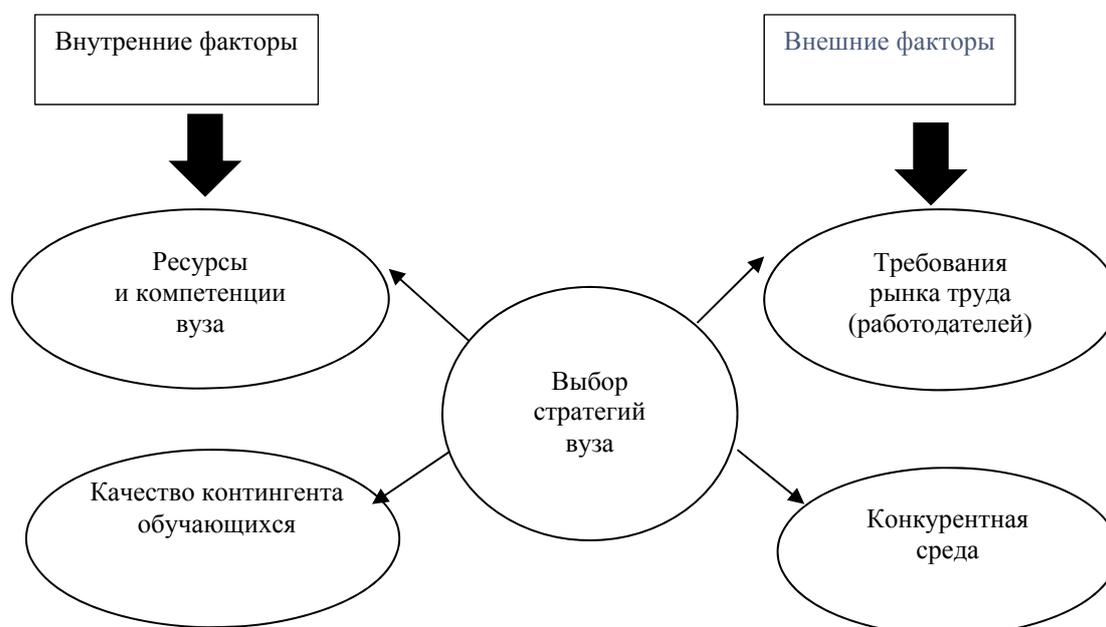


Рис. 3. Основные факторы, влияющие на выбор стратегий развития вуза

Для каждой совокупности внутренних и внешних факторов (см. рис. 3) можно предложить соответствующие стратегии для высшего учебного заведения (рис. 4). Как следует из рис. 4, суще-

ствует четыре области принятия решений по выбору стратегий развития вуза, учитывающие внутреннюю среду и внешнее окружение. Каждая из четырёх стратегий требует конкретизации на основе детального изучения, как нынешнего состояния внешней среды, так и внутреннего потенциала вуза. Необходимым условием успешной реализации стратегий является наличие ресурсов, которыми они располагают, компетенции руководства вузов всех уровней и качество преподавательского состава.

При этом, ресурсы должны быть уникальными, что возможно только при проведении в вузе активной инновационной политики как в образовательной среде, так и при осуществлении научно-исследовательской работы. Если ресурсов достаточно, то общий алгоритм принятия структурированного решения по выбору стратегий имеет следующий вид: цель – анализ рыночной и внутренней сред – выбор стратегий – выделение ресурсов. При ограниченных ресурсных возможностях выбор стратегий зависит от того, сколько вуз может выделить средств на достижение поставленной цели. С другой стороны, при ограниченном финансировании вуз всё более будет отставать от требований рынка труда. Так, например, по мнению Г. Грефа, через несколько лет банк будет представлять собой по существу ИТ-компанию, в которой большинство операций будет реализовано через цифровые технологии (см.: <https://www.rbc.ru/newspaper/2015/06/24/56bcc4ea9a7947299f72beb0>). Следовательно, выпускники вузов, чтобы быть востребованными на рынке труда, должны владеть современными программными продуктами и высокой «цифровой культурой».

| | | Внешнее окружение | |
|------------------|----------------------------------|---|---|
| | | Требования рынка труда (работодателей) | Конкурентная среда |
| Внутренняя среда | Ресурсы и компетенции вуза | Стратегия адаптации ресурсов и компетенций под требования рынка труда | Стратегия формирования уникальных (ключевых) компетенций вуза |
| | Качество контингента обучающихся | Стратегия повышения качества набора студентов и магистрантов | Стратегия формирования конкурентных преимуществ вуза для абитуриентов |

Рис. 4. Матрица выбора стратегий высшего учебного заведения

На наш взгляд, управление внедрением стратегий в образовательную деятельность целесообразно осуществлять проектным методом, позволяющим сконцентрировать финансовые, человеческие и организационные ресурсы для решения поставленных стратегических целей вуза. Адаптируя мысль П. Друкера применительно к рассматриваемому вопросу, можно утверждать, что лишь определив стратегическую цель, вуз «может приступить к формулированию своих задач, разработке стратегий, концентрации своих ресурсов и к выполнению конкретной работы» [5].

Таким образом, процесс совершенствования подготовки специалистов высшей квалификации в условиях экономики знаний, цифровой экономики, усиления конкуренции на рынке труда, требует комплексного подхода к разработке стратегии вуза с использованием научно-обоснованной методологии, учитывающей факторы внешней среды, а также финансовые, человеческие, технические и организационные ресурсы учебного заведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 23 мая 2015 г. № 497 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2016-2020 годы».
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Правительством РФ 8 декабря 2011 г., № 2227-р).
3. Грудзинский А.О., Цупрунов Е.В. Организационные изменения университета для достижения стратегической цели развития // Высшее образование в России. 2016. № 3. С. 117-123.
4. Джурицкий А.Н. Актуальные проблемы развития и качества высшего образования в России // Преподаватель XXI век. 2016. № 1. С. 9-18.
5. Друкер П. Энциклопедия менеджмента. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 432 с.
6. Ищук Т.А., Земцов А.А. Высшая школа: Стратегия развития в экономике знаний. Изд-во «LAP Lambert Academic Publishing», 2012. 448 с.

7. *Клейнер Г.Б.* Ресурсная теория системной организации экономики // Российский журнал менеджмента. 2011. Том 9, № 3. С. 3–28.
8. *Леонов А.В.* Эндаумент как инструмент долгосрочного финансирования высшего образования // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия «Экономика и Право». 2012. № 3.
9. *Наумов В.Н., Шубаева В.Г.* Когнитивно-творческий (холистический) подход к подготовке специалистов высшей квалификации // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 2. С. 68-75.
10. *Тойвонен Н.Р., Дементьев И.А.* Формирование инновационной образовательной среды в классическом университете // Инновации. 2007. № 2 (100). С. 47-57.
11. *Янова Е.А., Булатова М.А., Михалевский Д.А., Уфимцева А.Ю.* Краудфандинг как альтернативный источник финансирования российских высших учебных заведений // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 111.
12. *Youtie J., Shapira Ph.* Building an Innovation Hub: A case study of the transformation of university roles in regional technological and economic development // Research Policy. 2008. Vol. 37. Issue 8.

МАТРИЧНАЯ ИГРОВАЯ МОДЕЛЬ ВЫБОРА СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ СЕРВИСОВ

Аннотация. В статье обоснована актуальность задачи выбора структуры предложения облачных сервисов в условиях неопределенности спроса и дана содержательная постановка матричной игры для решения этой задачи. Предложена методика расчета элементов матрицы выигрышей и установлен порядок решения матричной игры.

Ключевые слова. Матричная игровая модель, облачные сервисы, структура предложения, неопределенность спроса.

Andreevskiy I.L., Sokolov R.V.

MATRIX GAME MODEL FOR CHOOSING THE STRUCTURE OF THE OFFER OF CLOUD SERVICES

Abstract. The article substantiates the relevance of the problem of choosing the structure of the cloud services supply in conditions of indeterminacy demand and provides a meaningful setting of the matrix game for solving this problem. A method of calculating the elements of the matrix of winnings is proposed and the procedure for solving the matrix game is established.

Keywords. Matrix game model, cloud services, supply structure, indeterminacy of demand.

В Правительственных программах развития цифровой экономики Российской Федерации важная роль отводится использованию облачных сервисов [9; 10]. Облачные услуги стали одной из самых динамично растущих областей ИТ-рынка России. Доля облачной инфраструктуры в крупных компаниях приближается к 60%, а у компаний малого и среднего бизнеса порядка 50% инфраструктуры уже находится вне офиса [8; 11].

Номенклатура предлагаемых облачных сервисов обширна. К числу наиболее популярных сервисов относятся: сдача в аренду виртуальных серверов и виртуальных центров обработки данных; размещение серверов в облачном дата-центре; создание гибридных облачных сегментов и широких пулов ресурсов для обработки задач с пиками вычислительных нагрузок, характерных для заказчиков из ритейла или банковского сектора; облачное хранилище; облачная база данных; различные платформы; организация виртуальных рабочих мест; решения для потоковой обработки данных; резервное копирование; корпоративная почта; сервисы технической поддержки; сервисы управления инфраструктурой; сервисы информационной безопасности и защиты данных; сервисы передачи данных и электронного документооборота; управление взаимоотношениями с клиентами.

Список облачных провайдеров в России насчитывает несколько десятков компаний [8; 11]. Ограниченность ресурсов компании-поставщика облачных сервисов проявляется через ограничение номенкла-

ГРНТИ 06.35.51

© Андреевский И.Л., Соколов Р.В., 2018

Игорь Леонидович Андреевский – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры информационных систем и технологий Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Роман Владимирович Соколов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры информационных систем и технологий Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Соколов Р.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (St. Petersburg, Sadovaya str., 21) Тел.: 8 (812) 458-97-30, доб. 3233. E-mail: rsok7@ Rambler.ru.

Статья поступила в редакцию 12.11.2018.

туры предлагаемых сервисов. При этом по каждой позиции номенклатуры ограничивается предельное количество выполнения возможных заказов. Относительное количество возможных заказов по каждой позиции номенклатуры представляет собой структуру предложения облачных сервисов.

Компания-поставщик стремится к соответствию структуры своего предложения структуре спроса. Чем больше это соответствие, тем больше заключается договоров на предоставление облачных сервисов и больше выручка компании. Однако по ряду причин в краткосрочном периоде работы компании спрос носит неопределенный характер. К факторам неопределенности спроса на облачные сервисы относятся: наличие потребности в функциональности сервиса; качество облачного сервиса; ценовая политика производителя на рынке облачных сервисов; обеспечение информационной безопасности при использовании облачных сервисов, то есть защищенность сервисов; реклама; качество технической поддержки; степень доступности; уровень быстродействия; государственная политика в области импортозамещения программных продуктов и облачных сервисов.

В связи с неопределенностью спроса перед компанией возникает задача выбора такой структуры предложения, которая обеспечивает гарантированную максимальную выручку. Очевидно, что в долгосрочной перспективе с учетом появляющейся статистики заказов структура предложения должна уточняться.

При наличии статистических данных прогнозирование спроса на продукцию основывается обычно на известных методах временных рядов или корреляционно-регрессионного анализа [3; 7]. Однако в условиях отсутствия статистических данных, то есть в условиях неопределенности спроса, приходится использовать менее точные экспертные методы [4], методы нечеткой логики [5] или же методы, основанные на решении матричных игровых моделей [6; 12].

Одним из подходов к обоснованию структуры предложения, обеспечивающим гарантированную максимальную выручку (прибыль) является подход, основанный на матричных игровых моделях. Рассмотрим этот подход на примере выбора структуры предложения, максимизирующей гарантированную выручку компании-поставщика защищенных облачных сервисов.

Целью моделирования является получение максимальной гарантированной выручки поставщика сервисов предприятием в условиях неопределенности спроса. Поскольку требуется максимизировать объем выручки компании при самом неблагоприятном спросе, то данную игру можно рассматривать как антагонистическую. Игроками являются: компания-поставщик облачных сервисов (игрок 1) и покупатель на рынке облачных сервисных услуг (игрок 2). Перечень стратегий соответствует номенклатуре предлагаемых сервисов. Матрица выигрышей представляет собой квадратную матрицу, приведенную на рис. 1 [1].

$$Q = \begin{bmatrix} q_{11} & q_{12} & \dots & \dots & \dots & q_{1I} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{i1} & q_{i2} & \dots & q_{ij} & \dots & q_{iI} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ q_{I1} & q_{I2} & \dots & \dots & \dots & q_{II} \end{bmatrix}$$

Рис. 1. Матрица выигрышей

В матрице выигрышей q_{ij} – выручка при продаже сервиса i -го наименования или издержки при несовпадении спроса и предложения; I – множество наименований предлагаемых сервисов.

Процесс игры сводится к тому, что первый игрок выбирает i -ую стратегию, т.е. i -ую строку матрицы. Этот выбор означает, что первый игрок предлагает на рынок одну единицу сервиса i -го наименования. Второй игрок выбирает j -ый столбец, что означает, что покупатель готов купить одну единицу сервиса j -го наименования. Если $i = j$, то предложение соответствует спросу и сервис продается. Если $i \neq j$, то сервис не продается.

Следует заметить, что, согласно постановке задачи матричной игровой модели, спрос на облачные сервисы ведет себя в установленных ограничениях, а именно: номенклатура спроса соответствует номенклатуре предложения – то есть второй игрок заказывает сервисы из предлагаемой поставщиком номенклатуры; суммарное количество сервисов, которое запрашивается в период игры, в точности равно тому количеству сервиса, которое предлагается – то есть на один ход первого игрока следует один ход второго игрока за период игры.

Компания-поставщик облачных сервисов осуществляет все свои ходы в начале игры. Потребитель сервисов осуществляет свои ходы постепенно в процессе игры. Количество ходов потребителя монотонно возрастает и в определенный момент времени достигает количества ходов поставщика сервисов, сделанных заранее. Этот момент времени является завершением периода игры. При этом на один ход поставщика приходится один ход потребителя. Результат игры за период может быть оценен с помощью матричной игровой модели.

При оптимальном выборе смешанной стратегии ходов поставщик сервисов получает максимальную гарантированную выручку от продажи сервисов. Следует заметить, что она равняется минимальным необходимым затратам потребителя сервисов. Предлагается следующая методика расчета элементов матрицы выигрышей:

1. При $i = j$, $q_{ij} = u_i$, где u_i – цена при продаже единицы сервиса i -го наименования.
2. При $i \neq j$, $q_{ij} = c_i$, где c_i – издержки, связанные с тем, что единица i -го сервиса не была продана. В этом случае матрица выигрышей приобретает вид, представленные на рис. 2.

$$C = \begin{bmatrix} u_1 & -c_1 & -c_1 & -c_1 & -c_1 \\ -c_2 & u_2 & -c_2 & -c_2 & -c_2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ -c_l & -c_l & -c_l & -c_l & u_l \end{bmatrix}$$

Рис. 2. Матрица выигрышей с конкретизацией значений элементов, отражающих выручку или издержки в расчете на один экземпляр сервиса

Рассмотрим порядок расчета элементов матрицы. Выручка от одиночной продажи i -го сервиса (цена i -го сервиса), может быть определена в соответствии с формулой:

$$C_i = \frac{S_i}{N_i} + c_{уд. i} + p_i, \quad (1)$$

где S_i – совокупная стоимость владения i -м сервисом без учета переменных затрат, то есть затрат, зависящих от количества проданных сервисов; N_i – ожидаемое суммарное количество продажи i -го сервиса в течение срока службы i -го сервиса (в долгосрочной перспективе), определяемое экспертным путем; $c_{уд. i}$ – удельные затраты, связанные с продажей одного экземпляра i -го сервиса; p_i – прибыль в составе цены однократной продажи экземпляра i -го сервиса.

Совокупная стоимость владения определяется по формуле [2]:

$$S_i = K_i + c_{пост. i} T, \quad (2)$$

где K_i – капитальные (единовременные) затраты на создание i -го сервиса; $c_{пост. i}$ – постоянные годовые эксплуатационные затраты на поддержание i -го сервиса в работоспособном состоянии, не зависящие от количества продаж сервиса; T – предполагаемый срок службы сервиса в долгосрочной перспективе (в годах), ограниченный его моральным износом и зависящий от стратегии развития компании.

Потери компании при несовпадении предложения и спроса на i -ый сервис в расчете на один заказ любого сервиса, кроме i -го, составляют величину:

$$c_i = \frac{S_i}{N - N_i}, \quad (3)$$

где N – общее количество экземпляров сервисов по всем наименованиям, которые предполагается продавать в долгосрочной перспективе:

$$N = \sum_{i \in I} N_i. \quad (4)$$

Определяющим ограничением при выборе структуры предлагаемых сервисов в периоде игры является сумма удельных затрат $c_{уд. i}$ для всех проданных экземпляров сервисов. Это ограничение имеет вид:

$$\sum_{i \in I} n c_{уд.и} x_i \leq C_{пер.доп.} \quad (5)$$

где n – предполагаемое плановое суммарное количество сервисов, продаваемых в периоде игры; x_i – доля экземпляров сервисов i -го наименования в общем количестве экземпляров сервисов n , предполагаемых к продаже в периоде игры; $C_{пер.доп.}$ – допустимые переменные затраты компании в процессе игры.

Оптимальные значения x_i ($i \in I$), обеспечивающие гарантированную максимальную выручку компании, находятся на основании алгоритма решения матричной игровой модели. В соответствии с предлагаемым порядком расчета элементов матрицы приводится пример таблицы выручки при продаже сервиса или издержек в случае несоответствия заказа покупателя предлагаемым сервисам (см. табл.). При определении значений затрат, присутствующих в приведенных формулах, следует учитывать затраты на обеспечение защищенности предлагаемых компанией сервисов.

Таблица

Пример таблицы выручки или издержек компании – поставщика облачных защищенных сервисов

| Наименование сервиса | Единица измерения стоимости сервиса | Средняя стоимость заказа сервиса (c) (руб.) | Издержки при несовпадении предложения и спроса (c) (руб.) |
|---|-------------------------------------|---|---|
| Облачные вычисления (использование виртуальных машин) | руб. / час | 730 | 50 |
| Хранение данных | руб. / Тб | 1300 | 13 |
| Базы данных | руб. / час | 730 | 50 |
| Передача данных | руб./ Мб | 1 | 0,1 |
| Управление доступом | руб. / пользователь | 70 | 5 |

Получая в свое распоряжение виртуальную машину в рамках сервиса облачных вычислений, потребитель сервиса имеет всю необходимую инфраструктуру для развертывания служб аутентификации и авторизации доступа внутри нее. Сервис по хранению данных предоставляется с возможностью шифрации хранимых данных, поддерживаются решения по обеспечению высокой надежности и доступности данных. Облачные базы данных пользователя имеют встроенные механизмы обеспечения безопасности для доступа к объектам базы данных, а при необходимости может быть обеспечено шифрование содержимого базы данных, как с использованием встроенных механизмов, так и средствами облачной операционной системы. Передаваемый по сети трафик между структурными элементами распределенного приложения, базой данных может быть зашифрован с использованием штатных средств.

Решение матричной игры начинается с установления наличия или отсутствия «седловой точки». Для этого требуется определить нижнюю и верхнюю цену игры. Нижняя цена игры (критерий Вальда) равняется:

$$\alpha = \max_i \min_j \{q_{ij}\} = \max_i \{-c_i\} < 0, \quad (6)$$

а верхняя цена игры равняется:

$$\beta = \min_j \max_i \{q_{ij}\} = \min_j \{u_i\} > 0. \quad (7)$$

Поскольку $\alpha \neq \beta$, то «седловая точка» отсутствует. В этом случае оптимизация предполагает использование смешанной стратегии. Цена игры V лежит в пределах $\alpha \leq v \leq \beta$. Смешанная стратегия игрока 1, то есть выбор структуры предложения, состоит в предложении различных единиц сервисов в определенных долях, пропорциях. Пропорции спроса игрока 2 могут отличаться от пропорции предложения. Смешанная стратегия представляет собой распределение вероятностей на множестве чистых стратегий игрока.

Выбор оптимальной стратегии основан на важнейшей в теории игр теореме: всякое конечная антагонистическая игра имеет хотя бы одну точку равновесия [6]. Это означает, что равновесие в смешан-

ных стратегиях обеспечивает максимальный гарантированный выигрыш 1 игрока (выручку компании-поставщика сервисов), равный минимальным затратам 2 игрока на приобретение сервисов.

Доля предложения сервисов i -го наименования составляет величину:

$$x_i = \frac{n_i}{\sum_{i \in I} n_i}, \quad (8)$$

где n_i – количество предлагаемых единиц сервисов i -го наименования в периоде игры; I – множество наименований сервисов, предлагаемых компанией.

Очевидно, что:

$$\sum_{i \in I} x_i = 1 \quad (9)$$

Долю или вероятность спроса единицы товара i -го наименования обозначим через y_j . Эта величина рассчитывается аналогично, то есть:

$$y_j = \frac{m_j}{\sum_{j \in J} m_j}, \quad (10)$$

где m_j – величина спроса на сервисы j -го наименования; J – множество наименований сервисов, запрошенных пользователем, $J \subseteq I$.

Очевидно, что:

$$\sum_{j \in J} y_j = 1 \quad (11)$$

С учетом значений вероятностей x_i и y_j цена игры равняется:

$$v = \sum_{i \in I} \sum_{j \in J} q_{ij} x_i y_j \quad (12)$$

Как следует из этой формулы, цена игры представляет собой среднюю выручку компании-поставщика сервисов при продаже одного сервиса.

Обосновывая выбор метода решения, заметим, что имеется возможность сведения поставленной задачи к задаче линейного программирования. Для оптимальной стратегии 1 игрока должны выполняться условия:

$$\sum_{i \in I} x_i = 1 \quad (13)$$

$$\sum_{i \in I} q_{ij} x_i \geq v, \quad \forall j \in J \quad (14)$$

Обратим внимание, что указанных неравенств (14) столько, сколько позиций в номенклатуре сервисов. Последнее условие говорит о том, что какой бы выбор ни сделал второй игрок, выручка первого игрока не должна быть ниже средней. Поскольку значение v нам пока не известно, исключим эту величину в явном виде из условий задачи. Для этого введем новые переменные.

$$x_i^H = \frac{x_i}{v}, \quad \forall i \in I \quad (15)$$

Тогда модель задачи линейного программирования примет вид:

$$\sum_{i \in I} x_i^H = \frac{1}{v} \rightarrow \min \quad (16)$$

$$\sum_{i \in I} q_{ij} x_i^H \geq 1, \quad \forall j \in J \quad (17)$$

$$x_i^H \geq 0, \quad \forall i \in I \quad (18)$$

После решения данной задачи цена игры находится по формуле:

$$v = \frac{1}{\sum_{i \in I} x_i^H}, \quad (19)$$

а доли предложения сервисов каждого наименования – по формуле:

$$x_i = x_i^H v, \quad \forall i \in I \quad (20)$$

Если первый игрок хочет следовать оптимальной смешанной стратегии, то количество экземпляров предложенных в процессе игры защищенных облачных сервисов должно быть достаточно велико, чтобы осуществить рекомендуемые пропорции предложения сервисов.

К основным научным результатам, представленным в статье, относятся:

- обоснована актуальность задачи выбора структуры предложения облачных сервисов в условиях неопределенности спроса;
- дана содержательная постановка матричной игры, состоящей в предложении ограниченного количества экземпляров облачных сервисов в процессе игры с целью получения максимальной гарантированной выручки;
- предложена методика расчета элементов матрицы выигрышей на основе совокупной стоимости владения облачным сервисом;
- установлен порядок решения матричной игры, завершающийся формулировкой задачи линейного программирования для обоснования структуры предложения облачных сервисов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреевский И.Л., Соколов Р.В. Информационные системы управления производственной компанией. СПб.: СПбГЭУ, 2018. 157 с.
2. Андреевский И.Л., Соколов Р.В. Проектирование и эксплуатация информационных систем. СПб.: СПбГЭУ, 2017. 422 с.
3. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем. М.: Финансы и статистика, 2001. 368 с.
4. Гуцыкова С.В. Метод экспертных оценок. Теория и практика. М.: Институт психологии РАН, 2011. 144 с.
5. Корячко В.П., Бакулева М.М., Орешков В.И. Интеллектуальные системы и нечеткая логика. М.: Изд-во «Курс», 2017.
6. Кузин Б.И., Широкова С.В. Теория игр. Матричные и биматричные игры, их приложения в экономике фирмы. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 118 с.
7. Куприенко Н.В., Пономарева О.А., Тихонов Д.В. Статистические методы изучения связей. Корреляционно-регрессионный анализ. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. 118 с.
8. Облачные сервисы (рынок России). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.tadviser.ru/index.php/статья:Облачные_сервисы_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/статья:Облачные_сервисы_(рынок_России)) (дата обращения 10.09.2018).
9. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.
10. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: static.government.ru (дата обращения 10.09.2018).
11. Сравнение российских операторов предоставляющих облачные услуги. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habr.com/post/334044> (дата обращения 10.09.2018).
12. Шуликовская В.В. Теория игр. Ижевск: Информационно-издательский центр «БонАнца», 2009. 304 с.

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

Аннотация. Устойчивая деятельность корпоративных структур зависит от формирования эффективной политики экономической безопасности, учитывающей при разработке стратегии развития компании внутренние и внешние риски и угрозы, превосходящая их и создавая необходимые условия для дальнейшего развития.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, корпоративное управление, стратегия экономической безопасности, политика экономической безопасности, риски и угрозы.

Sigov V.I., Alpisbaev K.S.

ECONOMIC SECURITY POLICY IN CORPORATE GOVERNANCE

Abstract. Stable activity of corporate structures depends on the formation of an effective economic security policy, taking into account all internal and external risks and threats when developing the company's development strategy, anticipating them and creating the necessary conditions for the further development of its high potential.

Keywords. Economic security, corporate governance, economic security strategy, economic security policy, risks and threats.

Приоритетной задачей экономической безопасности (ЭБ) корпоративных образований в современном мире является обеспечение динамики роста, стабильной и эффективной их деятельности, формирование сильного потенциала и устойчивого развития корпоративных структур в перспективе. Рациональное использование всех ресурсов компании, важных для деятельности, может быть достигнуто за счет снижения негативных факторов экономической безопасности корпорации и создания: финансовой стабильности и свободы; качества конкурентоспособности; инноваций и инвестиций; действенного корпоративного управления; законодательного обеспечения; информационной защищенности; эффективного персонала, капитала, имущества и коммерческих интересов.

Обеспечение ЭБ становится важным процессом успешного функционирования и экономического развития корпоративных структур, которые во многом зависят от эффективности их деятельности [1]. Политика экономической безопасности корпоративного управления требует комплексного подхода, осуществление которого достаточно сложно, хотя и очень важно в условиях интеграции и глобализации. Основной задачей политики экономической безопасности корпоративного управления становится обеспечение устойчивого и максимально эффективного развития в современных условиях, а также создание высокого потенциала и роста в будущем [2].

Политика ЭБ направлена на стабильное и динамичное развитие, постоянное балансирование деятельности, которое достигается с использованием абсолютно всех типов ресурсов и возможностей,

ГРНТИ 06.52.17

© Сигов В.И., Алпысбаев К.С., 2018

Виктор Ивглафович Сигов – доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Кайсар Сериккулы Алпысбаев – стажер кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Сигов В.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-19-80. E-mail: dekanat205@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.10.2018.

гарантирующих рациональное использование, направленное на устойчивый рост и прорыв инновационного и социального развития, предотвращения внутренних рисков [3]. Основные проблемы политики ЭБ корпоративного управления представлены на рисунке.



Рис. Политика экономической безопасности

Под стратегией политики ЭБ следует понимать комплекс мероприятий, направленных на обеспечение высокого уровня безопасности компании. Важно определить различные типы стратегий экономической безопасности. Так, существуют стратегии: устранения и предвосхищение возможных угроз ЭБ; предотвращения потерь от воздействия имеющихся или будущих угроз экономической безопасности; компенсации приносимого ущерба в результате угроз ЭБ. Стратегия устранения и предвосхищения угроз ЭБ наиболее радикальна и имеет лучшие результаты, хотя ее проведение возможно в тех случаях, когда корпорация в состоянии реально устранить или предупредить угрозу.

Оптимальное использование корпоративных ресурсов компании, важных для реализации задач развития, приводит к определенным целям экономической безопасности и обеспечивает: высокий статус финансовой и экономической эффективности компании; технологическую независимость компании; эффективное управление компанией; высокий потенциал персонала; правовое обеспечение деятельности компании; защищенность информации; безопасность персонала и компании.

Экономическая безопасность корпоративных структур характеризуется способностью корпораций предвосхищать и противодействовать внешним и внутренним негативным угрозам, к которым относится совокупность факторов, влияющих на стабильную и устойчивую деятельность. Эти угрозы оказывают непосредственное влияние на эффективное развитие корпораций, в том числе на: различные структурные подразделения; количественное и качественное состояние ресурсов; определенные виды деятельности; состояние и формирование персонала.

Существуют внешние угрозы экономической безопасности, к которым относится общая экономическая ситуация в стране и за ее пределами, негативное изменение финансовой ситуации (изменения налоговой и таможенной политики, обменного курса, кредитования, неплатежеспособность). Корпоративные структуры постоянно испытывают как внутренние, так и внешние угрозы экономической безопасности, что вызывает необходимость совершенствовать политику ЭБ по преодолению угроз. С целью постоянного мониторинга негативных тенденций, корпоративным структурам необходимо корректировать политику ЭБ и формировать эффективную систему корпоративного управления.

Должна выстраиваться эффективная политика экономической безопасности, которая направлена на высокие результаты в конкурентной среде. Важно заметить, что политика ЭБ разных компаний индивидуальна. Эффективность ее зависит от существующей в стране нормативно-законодательной базы, материальных ресурсов, человеческого и финансового потенциала компании, ответственности любого сотрудника, важности обеспечения и сохранения экономической безопасности и, прежде всего, политики руководителей при разработке экономической безопасности.

Наряду с угрозами экономической безопасности, существуют определенные группы рисков: социальные, экономические и политические изменения; конкуренция на рынке; инновации, появление новых организационных и технологических прорывов; изменения договорных условий и взаимоотношений с партнерами; чрезвычайные ситуации. С целью предвосхищения рисков безопасности важ-

ным мероприятием является диагностика кризисных ситуаций, мониторинг, оценка и изучение факторов, появляющихся рисков, определение пороговых значений ЭБ организации.

При диагностике и мониторинге осуществляется ранжирование угроз экономической безопасности компании [4]. Политика экономической безопасности формируется на диагностировании блоков экономической безопасности на основе ресурсного подхода: финансы и экономическое состояние предприятия; материально-техническая база; развитие персонала; постоянное внедрение новых технологий и инноваций; эффективное управление; оптимальная организационная структура. Поэтому политика ЭБ определяется как защищенность деятельности корпоративного управления от негативных влияний как внешней, так и внутренней среды, она зависит от способности оперативного реагирования угрозам различного характера или адаптации к имеющимся условиям. Для создания условий экономической безопасности компании необходимы:

1. Обеспечение безопасности персонала, материальных, финансовых и информационных ресурсов от возможных рисков и угроз доступными методами.
2. Всесторонний мониторинг рыночного сектора, в котором работает компания и планирует начать работу в будущем; политических, экономических, криминогенных факторов в стране, регионе, городе, а при необходимости и в мире, которые могут оказывать влияние на корпоративное управление.
3. Постановка задач комплексной безопасности на стадии разработки политики безопасности на основе анализа и прогнозирования рисков и угроз.
4. Защита интересов корпорации.
5. Разработка политики безопасности на основе нормативно-законодательных положений.
6. Привлечение к разработке средств защиты специализированных организаций, наиболее подготовленных к деятельности по обеспечению безопасности.
7. Разработка мероприятий обеспечения безопасности на основе четкого взаимодействия заинтересованных подразделений и служб.

Экономическая безопасность корпорации и совокупность мер, которая поддерживает безопасность, в каждой конкретной ситуации имеют индивидуальные особенности. Формирование политики ЭБ требует осознания сущности данного процесса, факторов, влияющих на ее особенности в каждой конкретной ситуации, существующих приемов и методов защиты экономических интересов, способов их адаптации к конкретной ситуации.

Важнейшей задачей стратегического анализа политики ЭБ выдвигается оценка эффективности стратегии компании: правильно ли выбрана стратегия, поскольку она должна определять целевые установки и соответствовать условиям внешней и внутренней среды. Главная суть предлагаемого инструмента заключается в том, чтобы: определить задачи стратегии; достичь наибольшего эффекта выполнения целей; представить количественные показатели, позволяющие включить коллективу в реализацию задач; усилить взаимосвязи различных структур; разработать систему стимулирования персонала; улучшать стратегию в соответствии с поставленными задачами.

В структуре дорожной карты стратегии находится корпоративный план повышения квалификации с критериями рационального управления человеческим потенциалом. Возможности развития персонала помогают компании эффективно развиваться и достигать высоких результатов. Теоретические и методологические аспекты корпоративного управления и стратегическое обеспечение ЭБ компании основываются на концептуальном рассмотрении организации как развивающейся модели. Усиление стратегической экономической безопасности – это комплекс принципов и механизмов разработки и внедрения управленческих подходов, направленных на защиту компании от существующих и возможных рисков, внешних и внутренних угроз, определяющих устойчивое развитие и реализацию поставленных задач на перспективу.

Корпоративное управление стратегической ЭБ органично вписывается в основную систему менеджмента безопасности компании, считаясь главной функцией подсистем, обеспечивающих организацию управленческих подходов в будущем. Понять содержание политики ЭБ в условиях корпоративного управления помогает сущность объекта (направления обеспечения экономической безопасности). Предметом стратегии и политики экономической безопасности является взаимодействие имущественных и неимущественных прав и экономических субъектов компании, которое повышает состояния экономической безопасности.

Предлагаемая концепция системы экономической безопасности компании основана на теоретико-методологических аспектах создания и функционирования системы обеспечения экономической безопасности. Для реализации рассматриваемой концепции обеспечения ЭБ компании предлагаются методы анализа и управления хозяйственным риском. Рациональным звеном разработанной концепции, на наш взгляд, является определение круга целей и задач, функций, принципов политики и стратегии безопасности корпоративной структуры, которые позволяют четко обозначить место обеспечения экономической безопасности в сфере управления деятельностью компании.

Необходимо обратить внимание на следующие типы стратегий экономической безопасности для корпоративных структур: стратегия определяющая, которая должна заранее увидеть появляющиеся угрозы в работе компании; стратегия предвосхищения, в перспективе должна разработать прогноз рисков и угроз, на базе проведения мониторинга состояния среды внутри компании и внешней среды; стратегия возмещения, используется, когда ущерб возможно исправить или если отсутствует возможность применить иную стратегию [5].

Стратегия должна включать: определение интересов развития корпораций в области национальной экономики; характеристику наиболее вероятных внешних и внутренних угроз ЭБ корпоративных структур как взаимосвязи условий и факторов, определяющих опасность для обеспечения экономических интересов компании; выявление и мониторинг факторов, определяющих развитие и стабильность компании; формирование экономической политики предприятия и необходимых механизмов, снижающих воздействие дестабилизирующих факторов; миссию, цель и конкретные задачи политики ЭБ предприятия; выявление критериев и уровней развития компании, соответствующих требованиям обеспечения ЭБ; методы и механизм формирования политики ЭБ.

В концепции политики экономической безопасности важно определить алгоритм разработки структуры обеспечения экономической безопасности, который включает в себя следующие этапы:

1. Выявить особенности деятельности компании, уровень рыночного сегмента, систему найма персонала, состав и структуру коллектива.
2. Провести мониторинг внешних и внутренних угроз состояния компании. Изучить прошлые риски и возможности их ликвидации.
3. Организовать аудит предыдущих состояний безопасности, оценить действия по определенным угрозам.
4. Разработать модель современной экономической политики безопасности компании (формирование плана по устранению замечаний, полученных в течение аудита; использование инновационных подходов и методов для усиления системы экономической безопасности, определение всех необходимых и важных ресурсов; расчет бюджета, необходимого на обеспечение эффективного функционирования системы экономической безопасности).
5. Формирование инновационной модели современной стратегии политики ЭБ, включая бюджет для ее реализации.
6. Разработка стратегии политики экономической безопасности компании.
7. Экспертиза функционирующей службы экономической безопасности и разработка плана мероприятий по ее совершенствованию.

С целью получения высоких результатов по реализации политики ЭБ компании необходимо решение и выполнение важных крупных задач: определение субъектов политики обеспечения экономической безопасности, их взаимоотношений и взаимосвязей, а также оценка их роли и действий для обеспечения ЭБ предприятия; аналитика уровня экономической безопасности компании, включающая комплекс параметров деятельности и их пороговых значений; мониторинг уровня ЭБ предприятия и эффективности менеджмента по ее обеспечению; разработка – внедрение – контроль системы внутренней правовой защиты, для реализации политики ЭБ; прогноз экономической безопасности компании, планирование стратегического обеспечения экономической безопасности для будущего развития.

Обеспечение экономической безопасности компании представляет собой многоуровневую структуру, главной компонентой которой является мониторинг, оценка и анализ состояния экономической безопасности. Важным, окончательным уровнем политики экономической безопасности является комплекс мероприятий, обеспечивающих сохранение и защиту субъекта. Политика экономической безопасности – это идеальное формирование экономической среды корпоративной структуры, при кото-

рой появляется равновесие, способное к саморегулированию в постоянно меняющихся условиях деятельности при определенном риске и максимизации прибыли.

Таким образом, формирование и реализация политики ЭБ происходят через процесс создания эффективной системы ЭБ в условиях взаимодействия финансов, экономики, нормативно-правового обеспечения, цифровизации и информатизации, непосредственно связано с определением точки бифуркации - трансформации из стабильного состояния корпоративного управления в нестабильное. Недостаточное внимание этим вопросам в корпоративном управлении в значительной степени отражается на динамике роста и устойчивом развитии компании и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богомолов В.А.* Экономическая безопасность. М., 2009. 295 с.
2. *Лотова Е.В.* О формировании организационно-экономического механизма управления интегрированными структурами // Предпринимательство. 2009. № 6.
3. *Пономаренко Е.Е.* Практические подходы к использованию систем мотивации на российских предприятиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3 (16).
4. *Городецкий А., Архипов А., Михайлов Б.* Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 38-39.
5. *Balekjian W.* Legal Aspects of Foreign Investment in the European Economic Community. Manchester, 1967.

Гвилия Н.А., Михайлова К.О.

КОНКУРЕНТНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КОРПОРАЦИЙ В ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЯХ ЛОГИСТИКИ

Аннотация. Последние исследования экономического взаимодействия между предприятиями рассматривают корпорации с точки зрения конкурентного сотрудничества, в частности рассматривают роль логистики в одновременно кооперативном и конкурирующем поведении. Особенный интерес для логистики представляет рассмотрение данного вопроса в контексте функциональных областей. В статье рассмотрены практические бизнес-модели конкурентного сотрудничества в функциональных отраслях логистики транснациональных корпораций.

Ключевые слова. Конкурентное сотрудничество, практика конкурентного сотрудничества, корпоративная логистика, транснациональная корпорация, функциональные области логистики.

Gviliya N.A., Mikhailova K.O.

COOPETITION IN FUNCTIONAL AREAS OF CORPORATIONS LOGISTICS

Abstract. Recent research on relationships among competitors examine the engagement of corporations in cooperation, the simultaneous pursuit of competitive and cooperative behavior, in logistics role development. The particular interest is the question of cooperation in functional areas of corporation logistics. This paper advances practical business models of cooperation in functional areas of multinational corporations logistics.

Keywords. Coopetition, cooperation business model practice, logistics of corporations, multinational corporation, functional areas of logistics.

В научной литературе межкорпоративные взаимоотношения чаще всего рассматриваются либо с точки зрения конкурентной борьбы, либо с фокусировкой на формах объединений и структурах взаимовыгодных соглашений [2, 4, 8, 10]. Современная бизнес-практика предполагает отказ от жесткой конкуренции в пользу сложной организации взаимоотношений между корпорациями, где компании объединяют свои мощности и управленческий инструментарий для достижения своих целей [1, 11, 12].

Развитие сотрудничества конкурирующих компаний за последнее десятилетие стало характерной чертой рыночного поведения многих транснациональных корпораций. В зарубежной научной литературе взгляд на сотрудничество конкурентов нашел отражение в термине «coopetition», производного от слов «cooperation» (перевод с английского – «кооперация», «сотрудничество») и «competition» (перевод с английского – «конкуренция»), представляя собой отношения между контрагентами типа «выиграл-выиграл», в отличие от конкуренции – «выиграл-проиграл» [13,14,15]. В российской литературе для характеристики данных отношений встречаются термины «соконкуренция» «кооперенция», наиболее часто встречается понятие «конкурентное сотрудничество».

ГРНТИ 06.81.12

© Гвилия Н.А., Михайлова К.О., 2018

Наталья Алексеевна Гвилия – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Ксения Олеговна Михайлова – кандидат экономических наук, ассистент кафедры логистики и управления цепями поставок Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Михайлова К.О.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovayastr., 21). Тел.: 8 (911) 136-33-91. E-mail: ksenia_chobey@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 27.11.2018.

Вопросы конкурентного сотрудничества в основном рассматриваются учеными с точки зрения управления, организационных форм, кластеризации, создания стратегических альянсов, а также юридических аспектов и интеллектуальной собственности [3, 4,9]. При актуальности данной темы, конкурентное сотрудничество в логистике является открытым для изучения вопросом. Более того, в борьбе за покупателей и долю рынка, внедрение инновационных технологий и ноу-хау компании по-прежнему направляют свои ресурсы на лидерство на рынке, в то время как в области логистики и управления цепями поставок последнее десятилетие конкурирующие корпорации зачастую выбирают позицию совместного функционирования [7].

Таким образом, анализируя конкурентное сотрудничество в логистике корпораций, нам представляется целесообразным рассмотреть данную тему в первую очередь с позиции функциональной логистики. Изучение теории и анализ взаимодействия корпораций позволили выявить конкурентное сотрудничество в каждой функциональной области логистической деятельности компаний и обобщить полученные результаты в таблице. Далее рассмотрим механизмы сотрудничества в этих областях более детально.

Таблица

Конкурентное сотрудничество корпораций в функциональных областях логистики

| Функциональная область | Конкуренция | Сотрудничество |
|-------------------------------|--|---|
| Разработка и снабжение | <ul style="list-style-type: none"> • Оптимизация расходов снабжения | <ul style="list-style-type: none"> • Совместное создание и использование лабораторий и исследовательских центров • Сотрудничество с поставщиками комплектующих и упаковки |
| Производство | <ul style="list-style-type: none"> • Борьба за лидерство технологий производства • Исключительное право на изобретения | <ul style="list-style-type: none"> • Контактное производство • Приобретение технологий производства |
| Распределение | <ul style="list-style-type: none"> • Борьба за долю рынка • Борьба за охват рынка • Борьба за долю в ритейле • Борьба за конечного потребителя | <ul style="list-style-type: none"> • Сбыт продукции в канале распределения конкурента • Сотрудничество с оптовыми посредниками • Сотрудничество с торговыми посредниками и торговым персоналом |
| Логистика обратных потоков | <ul style="list-style-type: none"> • Экологическая политика и социальная ответственность | <ul style="list-style-type: none"> • Совместный сбор и переработка отходов потребления |
| Внутрикорпоративная логистика | <ul style="list-style-type: none"> • Конкуренция в показателях производительности географических подразделений • Борьба за распределение инвестиций | <ul style="list-style-type: none"> • Логистический сервис: таможенное оформление, контроль качества продукции, гарантийное обслуживание • Логистическое обслуживание распределения |

1. Конкурентное сотрудничество в снабжении и разработке.

Одной из основных задач снабжения корпорации является оптимизация затрат на материальные ресурсы производства. В некоторых отраслях компании негласно конкурируют между собой в сокращении ресурсов на снабжение и логистических технологиях: в поиске и выборе поставщиков производственных ресурсов, соответствии принятой корпорацией внутрипроизводственной логистической концепции, сокращении расходов на сервис и обслуживание оборудования, в исследовании и лабораторной разработке [5]. Для развития конкурентных преимуществ корпорации приобретают в собственность производство материальных ресурсов, создают уникальные исследовательские центры.

Однако, в последнее десятилетие корпорации применяют кардинально противоположный подход к оптимизации снабжения и разработки продукта. Понимая, что основной аспект конкуренции заключается в борьбе за покупателя и рынки сбыта, корпорации начинают сотрудничать в вопросах иссле-

дований, разработки и закупки материалов, сокращая и оптимизируя при этом расходы на снабжение. Одним из ярких примеров является конкурентное сотрудничество шведских корпораций SkegaLtd. и TrellexLtd. – производителей резиново-технических изделий, экспортирующих продукцию по всему миру. В 1995 году, при открытой конкуренции в сбыте и маркетинговом сопровождении распределения, корпорации пришли к официальному соглашению об открытом сотрудничестве в исследованиях, разработках закупке материалов и комплектующих, используя в своей деятельности уникальный опыт в технической сфере, лаборатории и научные центры обеих компаний [13 с. 417-418]. При объединении усилий и активном сотрудничестве департаментов снабжения и разработки ресурсов корпорации остаются конкурентами в производстве и распределении готовой продукции.

2. Конкурентное сотрудничество в производстве.

Сотрудничество корпораций в производстве, совместное использование производственных мощностей даже при открытой борьбе за долю рынка и покупателя активно развивается как на российском, так и на зарубежных рынках. Более того, конкурентное сотрудничество в производстве характерно и для высоко конкурентных отраслей: пищевой промышленности и производства товаров повседневного спроса. Одним из ярких примеров является финская продовольственная корпорация Valio (молочная продукция), необходимость в сотрудничестве с российским производством после 2014 года для которой стала вопросом рентабельности и присутствия на рынке.

Россия не просто важна для финской компании – до эмбарго 2014 года, когда под запрет попали 98% импортируемой продукции корпорации, она оставалась самым большим (после собственного) и самым рентабельным рынком: на нее приходилась половина экспорта, 13% от общего производства – 20% выручки. До 2014 г. произведенная в Финляндии продукция (доля импортной продукции на рынке России была более 90%) импортировалась официальным представительством в России. Ограничение на импорт заставило компанию искать решения по внутрироссийскому производству [5]. Вместо развития собственных производственных мощностей в России, корпорация сконцентрировалась на сотрудничестве с российскими молочными производствами и развитии контактных производств в стране. Размещение производства отдельных категорий товаров на 4 контактных производствах (группа компаний «Галактика» в Ленинградской области, завод немецкой компании Ehrmann в Московской области, Великолукский молочный комбинат, производство Кохмайстер), в 2018 году стали обеспечивать российский рынок 150 наименованиями продуктов под брендом Valio.

3. Конкурентное сотрудничество в распределении.

К задачам функциональной области распределения готовой продукции компании относится сближение производителя и конечного потребителя. Несмотря на то, что борьба за клиента и представленность в торговой точке являются одними из главных проявлений конкуренции, в распределении корпорации зачастую прибегают к сотрудничеству на разных уровнях канала распределения. Основными целями сотрудничества конкурирующих компаний в распределении готовой продукции являются либо сокращение расходов на товародвижение от производителя к конечному потребителю, либо обеспечение требуемым уровнем логистического обслуживания распределения. Таким образом, корпорации распределяют свою продукцию по существующим каналам распределения конкурента, используя его логистических и торговых посредников, а также торговый и обслуживающий персонал конкурента.

Парадоксально, но в распределении сотрудничество конкурентов наиболее часто встречается на рынке продовольственных товаров, где присутствует открытая борьба мультибрендовых корпораций за место на полке в торговой точке. Основной причиной сотрудничества, на наш взгляд, является наличие в портфеле компании большого количества товарных групп и брендов, зачастую не являющихся профильным направлением деятельности компании, и построение отдельного канала распределения, и обеспечение необходимым уровнем качества логистического обслуживания значительно повышают расходы компании и снижают рентабельность рассматриваемого непрофильного направления [6].

Одним из очевидных примеров, на наш взгляд, является сотрудничество в распределении на российском рынке транснациональных компаний Ferrero (кондитерские изделия) и Danone (молочная продукция). Одним из непрофильных направлений деятельности компании является производство и продажа молкосодержащих кондитерских изделий. В отличие от основных товарных групп, данная категория товаров требует особых температурных условий хранения и транспортировки, особых составляющих логистического обслуживания товара в торговых точках, связанных с ограниченным сро-

ком годности и списанием просроченной продукции. Таким образом, для реализации молочносодержащих кондитерских изделий Ferrero необходимо создать отдельный канал распределения на всей территории покрытия, организовать сеть дистрибьюторов, удовлетворяющих требованиям хранения и транспортировки продукции, формировать профильный торговый штат (торговые представители, мерчендайзеры в категории молочной продукции), обеспечивая качественную представленность товара на всей территории страны.

С целью оптимизации расходов на организацию бизнеса рассматриваемой категории товаров и сокращения издержек на распределение, Ferrero заключила соглашение с корпорацией Danone о реализации продукции через их существующий канал распределения, специализирующийся на распределении молочной продукции. Таким образом, распределение товара конкурентов осуществляется через дистрибьюторов Danone, удовлетворяющих всем вышеуказанным требованиям, и представляется в торговой точке торговым персоналом Danone, при этом оставаясь конкурентами на полке в ритейле.

4. Конкурентное сотрудничество в реверсивной логистике.

Сбор и переработка отходов потребления является одним из острых вопросов для производителей, что особенно характерно для стран с высокой экологической ответственностью. Отрасли пищевой промышленности и производители товаров повседневного спроса ввиду массового образования и скопления отходов потребления находятся под особым давлением государства и общества. В развитых странах Скандинавии и Западной Европы в бизнес-практики многих корпораций внедрено сотрудничество в области управления обратными потоками. Производители пищевой продукции финансируют программы сборатары и упаковки и объединяют мощности по их переработке, производители товаров повседневного спроса сотрудничают в области сбора и утилизации отходов потребления (наиболее часто встречаются программы по утилизации детских гигиенических принадлежностей).

5. Внутрикорпоративное конкурентное сотрудничество.

Анализ деятельности корпораций позволил нам выявить признаки конкурентного сотрудничества не только в отдельных функциональных областях конкурирующих компаний, но и во внутрикорпоративной деятельности отдельной транснациональной корпорации. Несмотря на генеральную стратегию корпорации и общие цели производительности и показатели эффективности деятельности, современные исследования фокусируются на конкуренции и сотрудничестве отдельных подразделений одной компании [15]. Соперничество подразделений, как правило, проявляется, во-первых, в борьбе за лидерство в показателях эффективности, во-вторых, в борьбе за инвестиции в нужное направление деятельности.

Условно внутрикорпоративная конкуренция проявляется в двух видах соперничества: географическая конкуренция – соперничество отдельных территориальных подразделений; конкуренция подразделений брендов – соперничество торговых марок одного назначения в мультибрендовом портфеле одной корпорации. В то же время, обособленные и конкурирующие в лидерстве показатели эффективности территориальные подразделения корпорации сотрудничают и кооперируют ресурсы в области логистического сервиса и обслуживания.

Примером такого конкурентного сотрудничества подразделений корпорации является взаимодействие отдельных географических внутрикорпоративных подразделений стран Таможенного союза. Как правило, импортом товара, таможенным оформлением, сертификацией, контролем качества, торговым и маркетинговым обслуживанием занимается одна страна (в большинстве случаев – Россия) за счет ресурсов своего территориального подразделения, в то же время, конкурирующая в показателях производительности и привлекательности условий для инвестирования с другими географическими единицами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкин А.В., Байков Е.А. Коллаборация промышленных и творческих кластеров в экономике: сущность, формы, особенности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 4. С. 141-164.
2. Беляева Е.Т. Классификация логистических альянсов // International Scientific Review. 2017. №6 (37). С. 47-49.
3. Борисова В.В. Логистические организационные формы кластерного типа // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сборник статей. СПб., 2016. С. 439-444.

4. *Гвилия Н.А.* Интегрированное планирование цепей поставок. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 57 с.
5. *Гвилия Н.А., Михайлова К.О.* Логистическая организация деятельности транснациональных корпораций в современной экономической ситуации // Вестник Астраханского государственного технического университета. Научный журнал. Серия Экономика. 2016. № 1. С. 100-106.
6. *Гвилия Н.А., Михайлова К.О.* Организация логистического обслуживания в корпоративных каналах распределения // Научно-аналитический журнал «Инновационная деятельность». 2016. №4 (39). С. 15-19.
7. *Гвилия Н.А.* Организационные структуры корпораций: логистический взгляд // Научное обозрение. 2013. № 7. С.140-143.
8. *Кузменко Ю.Г., Левина А.Б., Шмидт А.В.* Генезис и современное состояние логистической интеграции в условиях глобализации экономики // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2014. Т. 8. № 3. С. 148-161.
9. *Носов А.Л.* Экономическая необходимость системной интеграции участников логистической деятельности // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2013. №15 (116). С. 78-87.
10. *Разумов В.Н.* К вопросу об интеграции участников логистической цепи на основе стратегического партнерства // Вестник магистратуры. 2015. № 3 (42). С. 131-134.
11. *Сивальнева Н.Н., Антонов С.Г.* Трансформация принципов и способов внутрикорпоративного и межкорпоративного взаимодействия // Вестник филиала Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Воронеже. 2007. №5. С. 57-58.
12. *Тихомирова О.Г.* Корпоративная коллаборация и взаимодействие: решение проблемы самоорганизации социально-экономических систем // Фундаментальные исследования. 2014. № 9-5. С. 1082-1086.
13. *Bengtsson M., Kock S.* Cooperation in business networks: To cooperate and complete simultaneously // Industrial Marketing Management. 2000. №29(5). P.411-426.
14. *Brandenburger A., Nalebuff B.* Co-opetition: Revolutionary Mindset that Redefines Competition and Cooperation: The Game Theory Strategy that's Changing the Game of Business. New York: Doubleday, 1997. 304 p.
15. *Tippman E., Scott P.S., Reilly M., O'Brein O.* Subsidiary co-opetition competence: Navigating subsidiary evolution in the multinational corporation // Journal of World Business. 2018. №53. P. 540-554.

Коростышевская Е.М., Плотников В.А., Пролубников А.В., Рукинов М.В.

СОЦИАЛЬНАЯ КОМПОНЕНТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация.** Перед Российской Федерацией, с учетом турбулентности мирохозяйственного развития, остро стоит проблема ускорения экономического роста. Она формулируется научно-экспертным сообществом, нашла отражение в инаугурационном указе президента страны (2018 г.). Анализ показывает, что ее решение невозможно без качественных изменений в социальной сфере. Также, при ее решении следует учитывать неравномерность пространственного социально-экономического развития страны. Авторы доказывают необходимость усиления социальной компоненты государственной региональной политики. По их мнению, это будет способствовать не только запуску механизмов экономического роста, но также повышению устойчивости социально-экономического развития и обеспечению национальной экономической безопасности.*

***Ключевые слова.** Региональное развитие, государственная региональная политика, экономический рост, социальное развитие, экономическая безопасность.*

Korostyshevskaya E.M., Plotnikov V.A., Prolubnikov A.V., Rukinov M.V.

SOCIAL COMPONENT OF THE STATE REGIONAL POLICY AND ITS ROLE IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY

***Abstract.** The Russian Federation, given the turbulence of world economic development, is facing an acute problem of accelerating economic growth. It is formulated by the scientific expert community, and is reflected in the inaugural decree of the country's president (2018). Analysis shows that its solution is impossible without qualitative changes in the social sphere. Also, when solving it, one should take into account the unevenness of the spatial socio-economic development of the country. The authors argue the need to strengthen the social component of the state regional policy. In their opinion, this will contribute not only to the launch of economic growth mechanisms, but also to increase the sustainability of socio-economic development and ensure national economic security.*

***Keywords.** Regional development, state regional policy, economic growth, social development, economic security.*

ГРНТИ 06.61.33

© Коростышевская Е.М., Плотников В.А., Пролубников А.В., Рукинов М.В., 2018

Елена Михайловна Коростышевская – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного университета.

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, заместитель главного редактора журнала «Известия СПбГЭУ».

Андрей Викторович Пролубников – кандидат экономических наук, докторант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Максим Владимирович Рукинов – кандидат экономических наук, докторант Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина.

Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 03.09.2018.

Введение

Российская Федерация – весьма «пестрое» по территориальному устройству государство, развитие регионов которого отличается существенной неравномерностью [1-7 и др.], что воспринимается, с одной стороны, как препятствие для устойчивого развития, обеспечения экономической безопасности на страновом уровне, а с другой – как источник роста, за счет: выравнивания социально-экономического поля и опережающего «догоняющего» развития отстающих регионов; ускоренного роста пропульсивных регионов, выступающих в качестве полюсов роста.

Для того, чтобы эти процессы ускоренного развития были запущены, необходима реализация соответствующих мер государственной региональной политики (ГРП). Актуальность этой проблематики подтверждается еще и тем обстоятельством, что при существующих темпах роста экономики России достижение поставленных в инаугурационном указе президента страны (2018 г.) целей представляется проблематичным. Действительно, темпы роста экономики России в среднесрочной перспективе, как официальными инстанциями, так и различными исследовательскими группами, оцениваются на уровне, не превосходящем 2%. При этом, для достижения поставленной цели – вхождения в пятерку крупнейших экономик мира – эти темпы должны быть выше среднемировых, то есть составлять 4-6%.

Итак, можно с уверенностью сказать, что современная экономическая ситуация в России, в том числе с учетом внешнеполитических условий, отличается неустойчивостью, подвержена воздействию многочисленных вызовов и угроз экономической безопасности, требует активизации государственной экономической политики, в частности – ГРП. При этом, «рост ради роста» нам представляется нежелательным. Действительно, если исходить из формулы для расчета ВВП по расходам, которая приводится в любом учебнике макроэкономики, этот показатель складывается из расходов государства, инвестиций фирм, чистого экспорта и потребительских расходов населения. Легко понять, что часть из этих показателей поддаются определенной манипуляции, что на фоне низких темпов роста ВВП современной России позволяет «показать» ускорение роста сугубо математическими приемами.

Нам же представляется, что при стимулировании экономического роста следует заботиться в том числе и о социальных показателях, т.к. главная цель экономического роста – это повышение благосостояния населения. В этой связи, следует повышенное внимание уделять социальной составляющей ГРП.

Материалы и методы

В качестве исходных данных для проведения исследования нами использованы официальные данные Росстата, документы стратегического управления федерального и регионального уровня, данные, представленные в монографиях, материалах конференций, аналитических докладах и иных аналогичных источниках по проблематике регионального развития, ГРП, социально-экономической политики и т.п. Эти данные анализировались с использованием апробированных и подтвердивших свою адекватность научных методов, таких как структурный, логический, функциональный, ретроспективный и компаративный анализ, экспертные оценки, статистическая обработка данных и др.

Результаты и их обсуждение

Для оценки социального благополучия россиян используются различные показатели, одним из главных среди которых, на наш взгляд, являются условия проживания. Наиболее полным и многосторонним официальным источником информации по данному вопросу являются итоги Переписи населения 2010 года. Рассмотрим некоторые показатели, опубликованные в 9 томе статистического отчета о ее проведении, посвященном жилищным условиям населения [8].

Согласно официальным данным, 2,8 млн россиян проживают в коммунальных квартирах, 2,6 млн – в общежитиях, 18% населения живет в деревянных домах. При этом лишь 44% домов и квартир в стране оборудовано всеми базовыми видами благоустройства (имеются электричество, централизованное отопление, горячая вода, в жилых помещениях оборудованы туалет, ванная комната и кухня). В частности, 1,5 млн домохозяйств не имеют в занимаемых жилых помещениях электричества, 13 млн – горячей воды, 8,8 млн – туалета непосредственно в доме. Печи для обогрева помещений используют почти в 7,7 млн домов и квартир. Причем, это характерно не только для «медвежьих углов». Например, даже в столице страны – Москве электричеством не обеспечены около 58 тыс. домохозяйств.

К сожалению, самостоятельно, за счет собственных ресурсов, решить многочисленные социально-экономические проблемы, в частности – связанные с условиями проживания, ну никак не соответствующими представлениям о «постиндустриальном» обществе, «креативной» экономике и пр., у большинства населения не получается, да и вряд ли получится, с учетом наблюдаемой динамики реальных доходов населения (рисунок 1), которые с 2012 года демонстрируют устойчивое снижение.

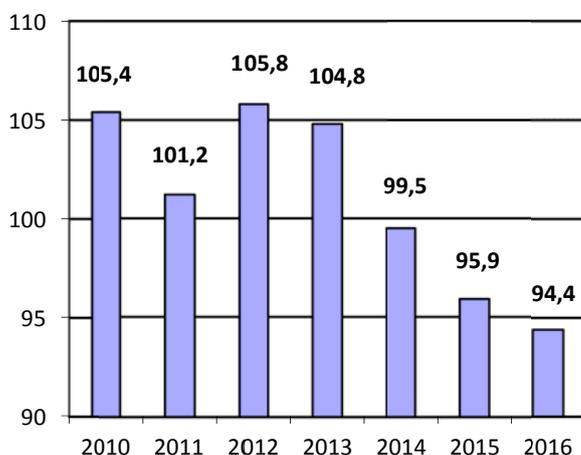


Рис. 1. Реальные доходы населения РФ, в % к предыдущему году [9]

При этом, по нашему мнению, структура доходов населения не может быть признана благоприятной (рисунки 2 и 3): при примерно постоянной доле в них доходов в форме оплаты труда, растет социальная составляющая – в ущерб доходам от самостоятельной инициативной хозяйственной деятельности, стабильно высокими остаются не вполне прозрачные «другие» доходы (включая «скрытые», от продажи валюты, денежные переводы и пр.).

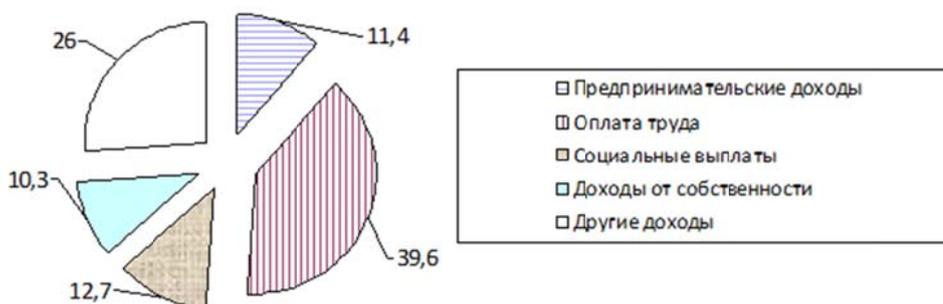


Рис. 2. Структура доходов населения в РФ (2005 г.), % [9]



Рис. 3. Структура доходов населения в РФ (2016 г.), % [9]

Помимо этого, следует отметить, что по оценкам специалистов Института социологии Российской академии наук [8], официальная численность бедных в России занижена почти втрое. По данным этого академического института, около 25% россиян испытывают лишения в самом необходимом (питании, жилье, медицинских услугах и др.). Росстат приводит иные официальные данные. Так, на конец 2012 года численность бедных в стране оценивалась в 12,5 млн человек, что составляло 8,8% численности населения.

Как отмечено в докладе по социальной политике [10, с. 19]: «результаты исследования говорят, что вопреки распространенным рассуждениям о пассивности и инертности россиян, они продолжают активно использовать все доступные им способы улучшить свое положение. Для 52% опрошенных в число трех основных источников дохода семьи, помимо зарплат и пенсий, входят и источники дохода, связанные с их дополнительной деятельностью – частные приработки, совместительство, финансовая активность и т.д., а 11% россиян эффективно используют не менее двух из этих источников дохода... Готовность населения нашей страны к активным самостоятельным действиям для решения своих материальных проблем очевидна. Другое дело – насколько эти действия экономически эффективны применительно к условиям современной России». И с этим мнением можно согласиться.

К сожалению, своими силами большинство россиян решить имеющиеся у их домохозяйств социально-экономические проблемы не в состоянии. Как отмечается в результатах упомянутого социологического исследования [там же, с. 15], «убеждение в необходимости государственной поддержки именно большинства населения, а не наиболее бедных его категорий, можно скорее рассматривать как экспертную оценку, чем как проявление иждивенческих настроений – даже среди тех, кто уверен, что смогут обеспечить себя и свою семью сами, и поэтому не нуждаются в помощи государства. Свыше 60% россиян выражали согласие с необходимостью заботы государства о большинстве населения». Отсюда вытекает необходимость активизации социальной составляющей государственной региональной политики.

Коротко остановимся на некоторых инструментах ГРП, направленных на инфраструктурное и социальное обустройство территорий, а также мерах государственной поддержки и стратегиях развития отдельных российских макрорегионов, утвержденных Правительством РФ. Так, в Сибирском федеральном округе предусмотрено выделение свыше 1,304 млрд руб. на господдержку проектов модернизации коммунальной инфраструктуры [11]. Средства господдержки регионы могут направлять на проекты модернизации объектов теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, обращения с отходами. Для этого предусмотрено два инструмента – субсидирование процентной ставки по кредиту концессионеров в ЖКХ до 5% годовых и подготовка проектов. Это должно увеличить, согласно планам, долю привлеченных в отрасль частных средств в 10 раз. Сейчас в Сибирском федеральном округе действует 431 концессионное соглашение с общим объемом инвестиций 18 млрд рублей [12].

Существенной проблемой для регионов является изношенность фондов жилищно-коммунального сектора. Эта проблема является наиболее острой для Дальневосточного федерального округа; она, по имеющимся экспертным оценкам, является серьезным фактором, способствующим оттоку населения из его регионов. По данным Росстата, удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда в ДВФО самый высокий. Только за 2016 г. доля ветхого и аварийного жилья в ДВФО увеличилась до 6% [9]. Стоит отметить неравномерность распределения процентного соотношения ветхого жилья в регионах страны. В РФ по данному показателю выделяются такие «проблемные» субъекты, как Республика Саха – Якутия в ДВФО, Республика Тыва в СФО, Архангельская область в СЗФО.

В России в течение 5 лет действовала программа по переселению населения из аварийного и ветхого жилья, рассчитанная на реализацию с начала 2013 года по 1 сентября 2017 года. Она действовала в отношении жилья, признанного аварийным по состоянию на 1 января 2012 года. Эта программа дала хорошие результаты: на 1 марта 2017 года было расселено около 1,6 млн кв. м ветхого жилья, новые квартиры получили 102,7 тыс. человек. Несмотря на то, что программа не была выполнена в полном объеме (например, в регионах Сибири она была исполнена на 72,7%), ее результаты можно оценивать положительно. Так, в Республике Алтай, Красноярском крае, Кемеровской, Новосибирской и Омской областях новое жилье получили 80-85% нуждавшихся граждан. В Бурятии, Хакасии, Алтайском крае и Томской области программа выполнена в среднем на 74,5%. Однако есть и такие регионы, где ход выполнения программы нельзя признать удовлетворительным. Так, в Республике Тыва в рам-

ках программы было ликвидировано только 10,6% от аварийного жилого фонда, в Забайкальском крае – 47,8%, в Иркутской области степень выполнения программы оценивается в 64% [13].

Поляризацию российских регионов, которая в Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года (Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208) рассматривается в качестве одной из важных угроз экономической безопасности страны, усиливают межрегиональные миграционные потоки, во многом обусловленные существенной разницей в качестве жизни в различных субъектах федерации и макрорегионах. Наиболее остра эта проблема в Дальневосточном федеральном округе. В Концепции демографической политики Дальнего Востока указано на то, что к 2025 году планируется увеличение численности населения этого макрорегиона за счет положительного сальдо миграции; к 2025 году здесь планируется создать как минимум 100 тысяч новых рабочих мест. Но, исходя из тенденций последних лет, трудно поверить в столь оптимистичный прогноз.

Наш скепсис основан с по-прежнему сравнительно низким уровнем жизни, качеством жилого фонда, здравоохранения и т.д. в этом макрорегионе в сравнении с некоторыми другими федеральными округами. И власти уделяют внимание этим вопросам. Инструментом ГРП здесь выступает строительство за счет средств федерального бюджета объектов социальной инфраструктуры, призванных улучшить качество жизни. Например, «по программе развития здравоохранения в Якутии возводится онкологический центр, в Комсомольске-на-Амуре – большой специализированный детский комплекс. По программе развития Малых Курил ... – больницы на островах Кунашир и Парамушир... [Следует] отметить и отдельную программу по развитию перинатальных центров... на Сахалине, ... в Саха-Якутии» [14].

Еще одним инструментом ГРП, предназначенным для стимулирования ускоренного социально-экономического развития территорий, является создание специальных зон хозяйствования. Так, Дальневосточный федеральный стал местом для формирования территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР) и особых экономических зон (ОЭЗ), например, в Приморском крае созданы портовая ОЭЗ «Советская Гавань», туристско-рекреационная «Остров Русский», промышленно-производственная «Владивосток». Статус резидента в этих ОЭЗ позволяет воспользоваться различными экономическими льготами и преференциями, к которым относятся сниженный налог на прибыль (0 или 2% в федеральный бюджет и 0-13,5% в региональный), отсутствие налога на имущество и транспортного налога (до 10 лет), земельного налога (до 5 лет), пониженная ставка страховых взносов (14% против 34% в РФ) и наличие режима свободной торговли.

Анализ показывает, что формат особых экономических зон, довольно успешных в европейской части России, оказался неэффективен на Дальнем Востоке, поэтому было принято решение разработать новый формат развития: таким форматом стали территории опережающего социально-экономического развития. Срок существования создаваемых зон – 70 лет, причем при необходимости он может быть продлен (в отличие от ОЭЗ, для которых такая возможность не предусмотрена). В настоящее время на территории Дальнего Востока официально объявлено о создании более чем 10 ТОР, среди них «Хабаровск», «Комсомольск», «Надеждинская», «Беринговский», «Индустриальный парк «Кангалассы», «Михайловский», «Приамурская», «Белогорск», «Камчатка», «Большой Камень», «Горный воздух» и др.

Следует подчеркнуть, что проблемы неравномерности социально-экономического развития присущи не только периферийным территориям, но и тем, которые, в целом, лидируют в России по соответствующим показателям. Например, в Северо-Западном федеральном округе выделяется явный полюс роста – Санкт-Петербург и Ленинградская область, «стягивающие на себя» ресурсы с других территорий. Следовательно, основной упор в ГРП здесь должен быть сделан на развитие других регионов данного округа, помимо Санкт-Петербурга. Многие исследования показывают нереализованный потенциал данных регионов, отсутствие взаимодействия друг с другом и достаточно эффективной реализации ресурсной базы.

Например, исходя из Стратегии развития СЗФО до 2020 года [15]: «Наиболее серьезны проблемы социально-экономического развития муниципальных образований в сельской местности практически во всех субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Западного федерального округа. Они связаны с оттоком из малых и средних населенных пунктов основной части объектов отраслей сельского хозяйства и лесного комплекса. За последние 15 лет в округе более 500 населенных пунктов лишились учреждений медицинского обслуживания, школы закрылись почти в 2000 населенных пунктов».

В Стратегии выделяется план развития таких регионов округа (исключая Санкт-Петербург): «Территориальные ресурсы в субъектах Российской Федерации, входящих в состав Северо-Западного федерального округа (исключая г. Санкт-Петербург), будут вполне достаточны для реализации крупных инвестиционных проектов и развития инфраструктуры. Проблемой, которая потребует решения, является снижение стоимости освоения земельных участков и минимизация административных барьеров. Также необходимо полностью завершить проектно-планировочное обустройство территорий на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, разработав соответствующие документы территориального планирования» [там же].

Заключение

Проведенный анализ позволяет утверждать, что фактором, сдерживающим экономический рост в современной Российской Федерации, является отставание многих территорий по уровню социального развития, что порождает структурные и региональные дисбалансы, рассматриваемые нами как угроза экономической безопасности страны. В этой связи, требуется активизация социальной составляющей ГРП, т.к. за счет собственных ресурсов, как показывает опыт и расчетно-аналитические оценки, решить проблему преодоления разрыва в социально-экономических показателях ни домохозяйства, ни администрации территорий (муниципалитетов и регионов) не в состоянии. При этом, по большому счету, не требуется, по нашему мнению, «изобретать» новых инструментов ГРП. Их существующий набор (субсидии, финансирование инфраструктурных проектов из средств федерального бюджета, налоговые льготы, концессии и государственно-частное партнерство и др.) вполне достаточен. Требуется лишь активизация усилий по рассмотренному направлению, их согласование и гарантированное ресурсное обеспечение на основе более активного применения программно-целевых методов планирования и управления.

Исследование выполнено в рамках Государственного задания Минобрнауки России «Развитие фундаментальных основ анализа и прогнозирования структурно-динамических параметров региональной экономики на основе интеграции российского и мирового опыта управления территориальным развитием и современных научных доктрин», № 26.3546.2017/ПЧ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабич Т.Н., Вертакова Ю.В.* Обоснование методики согласования отраслевых и территориальных интересов при планировании регионального развития с целью реализации государственной экономической политики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 2 (32). С. 5-11.
2. *Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С.* Формирование системных принципов индикативного воздействия при стимулировании пропульсивных отраслей региона // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1 (31). С. 29-35.
3. *Коростышевская Е.М., Плотников В.А.* Теоретические аспекты формирования целей в российской региональной политике // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 62-71.
4. *Максимцев И.А., Межевич Н.М., Разумовский В.М.* Мировая экономика перед вызовами "annus horribilis": на пороге новой регионализации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 1-2 (103). С. 19-24.
5. *Плотников В.А., Федотова Г.В.* Государственная бюджетная политика в условиях кризиса: региональный аспект // Управленческое консультирование. 2015. № 4 (76). С. 59-69.
6. *Полянин А.В.* Теории размещения производительных сил и экономика регионов // Экономика и управление. 2011. № 5 (67). С. 51-53.
7. *Харламова А.А.* Возникновение новых угроз экономической безопасности России // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1 (31). С. 36-39.
8. *Елков И., Черняк И.* Квартирный вопрос. Неизвестные итоги Переписи населения от Росстата: в каких условиях сегодня живут граждане России? // Российская газета – Неделя. 2013. № 6120 (144).
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 1402 с.
10. Социальная политика и социальные реформы глазами россиян: Аналитический доклад / Институт социологии РАН. М., 2006. 141 с.
11. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/StrategTerPlanning/komplstplanning/monitoring> (дата обращения 08.08.2018).

12. Регионы СФО могут получить более 1,3 млрд рублей господдержки проектов в ЖКХ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minstroyrf.ru/press/regiony-sfo-mogut-poluchit-bolee-1-3-mlrd-rublej-gospod-derzhki-proektov-v-zhkkh> (дата обращения 08.08.2018).
13. В СФО программа по переселению из аварийного жилья выполнена на 72,7%. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ksonline.ru/265670/v-sfo-programma-po-pereseleniyu-iz-avarijnogo-zhilya-vypolnena-na-72-7> (дата обращения 08.08.2018).
14. Восточный экономический форум. Ключевые выводы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tass.ru/vef-2017/articles/4537331> (дата обращения 08.08.2018).
15. Стратегия развития СЗФО до 2020 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/strategterplanning/komplstplanning/strategstplanning/index> (дата обращения 08.08.2018).

Косогорцев В.И., Моисеева О.А.

РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ВЕДОМСТВЕННЫХ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация. В статье проводится исследование моделей реализации государственно-частного партнерства для повышения эффективности деятельности ведомственных спортивных организаций. Обосновывается идея, что на современном этапе развития экономики ведомственные спортивные организации должны стремиться не только повысить коммерческую эффективность, но и сохранить социальную направленность деятельности.

Ключевые слова. Ведомственные спортивные организации, государственно-частное партнерство в спорте, эффективность спортивных организаций.

Kosogortsev V.I., Moiseeva O.A.

IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MODELS IN DEPARTMENTAL SPORTS ORGANIZATIONS

Abstract. The article conducts a study of models of the implementation of public-private partnerships to increase the effectiveness of departmental sports organizations. The idea is substantiated that at the present stage of economic development departmental sports organizations should strive not only to increase commercial efficiency, but also to preserve the social orientation of activity.

Keywords. Departmental sports organizations, public-private partnership in sports, the effectiveness of sports organizations.

К настоящему времени строительство объектов общественной инфраструктуры с использованием механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) получило широкое распространение во всем мире. В России ГЧП стало развиваться сравнительно недавно, однако уже сейчас существуют примеры эффективного использования прогрессивного опыта в сфере физической культуры и спорта. После принятия Федерального закона от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», механизм публично-частного партнерства получил возможность перейти из теоретической плоскости в сферу практического внедрения.

Проводя анализ возможностей применения механизма ГЧП для финансирования ведомственных спортивных организаций, необходимо исходить из условий проекта, инвестиционной модели и участников соглашения. За рубежом наблюдается тенденция к расширению практики осуществления партнерства в сфере физической культуры и спорта между государственными учреждениями и частными инвесторами, однако необходимо принимать во внимание, что простое заимствование популярных моделей ГЧП без учета специфики отечественной практики может привести к негативным последствиям.

ГРНТИ 06.71.55

© Косогорцев В.И., Моисеева О.А., 2018

Владимир Игоревич Косогорцев – старший преподаватель кафедры физического воспитания Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Ольга Александровна Моисеева – кандидат педагогических наук, доцент кафедры физического воспитания Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Косогорцев В.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-42-83. E-mail: fculture@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 12.11.2018.

Под ведомственными спортивными организациями в рамках настоящего исследования авторы понимают бюджетные спортивные организации, которые подчиняются вышестоящим организациям (ведомствам), посредством которых осуществляется координация взаимодействий между учреждениями одной отрасли, регулирование, контроль и координацию их деятельности. К подобным организациям необходимо можно спортивные организации, созданные на базе ВУЗов.

При разработке механизма финансирования с использованием ГЧП, в первую очередь, необходимо рассмотреть концессионное соглашение как базовую модель для реализации проекта [2]. В соответствии с данной основной моделью, частный инвестор или концессионер за свой счет строит или реконструирует спортивное сооружение и осуществляет предпринимательскую деятельность, которая связана с его эксплуатацией, получая права пользования и владения. При этом право собственности на спортивное сооружение сохраняется за государством (концедентом). Государство имеет право принять на себя часть расходов по созданию и / или эксплуатации объекта соглашения и предоставляет частному инвестору государственные и муниципальные гарантии в соответствии с бюджетным законодательством РФ.

Данная модель может быть использована в ведомственных спортивных организациях с использованием ГЧП для минимизации рисков, которые связаны с особенностями финансирования сферы физической культуры и спорта. Законодательством предусматривается, что отдельные права государства могут быть осуществлены юридическими лицами, которые уполномочены нормативно-правовыми актами соответствующих концедентов, что дает возможность ввести в структуру концессионной сделки на стороне концедента государственные учреждения.

Одной из перспективных моделей ГКЧ, которая может применяться в РФ, является осуществление частными инвесторами работ по реконструкции ведомственных спортивных организаций, а также передача прав по эксплуатации и обслуживанию инфраструктуры ведомственных спортивных организаций в течение срока, который окупает финансовые вложения инвесторов. В данном случае спортивная организация при отсутствии необходимых ресурсов для самостоятельной реконструкции не осуществляет инвестиций.

Также в российской практике можно использовать модель, при которой государство осуществляет строительство ведомственной спортивной организации за свой счет, а впоследствии передает ее частному партнеру в доверительное управление с правом выкупа. Данную модель целесообразно использовать, если у государства нет инвестора на начальном этапе реализации проекта, при этом существует оперативная необходимость в строительстве или реконструкции ведомственной спортивной организации, а у государства нет возможности обеспечить эксплуатацию спортивной организации и оказывать услуги населению без привлечения частного партнера.

Кроме того, большим потенциалом обладает модель, когда строительство ведомственной спортивной организации реализуется частным партнером по заданию государства, а по окончании процесса строительства и ввода в эксплуатацию инфраструктура передается партнеру, получающему право на управление и оказание услуг. В данном случае планируемая прибыль должна покрыть затраты и обеспечить необходимый уровень рентабельности инвестиций с учетом имеющихся рисков.

Необходимо отметить, что совершенствование деятельности вузовских спортивных организаций должно быть увязано с повышением уровня социальной защиты студентов в части возможности потребления таких социально важных благ, как услуги спортивных организаций. Поэтому в данном исследовании мы придаем важное значение повышению качества услуг, которые предоставляются студентам ВУЗов, посредством проведения анализа потребительского поведения студентов. Проведя анализ предполагаемых моделей использования ГЧП, можно перейти к рассмотрению их применения на примере НП «Спортивный клуб «Грифон».

Необходимо отметить, что при условии постоянного развития спортивно-оздоровительной сферы, неудовлетворенный спрос сохраняется в сегменте экономического класса. Именно эта ниша может быть использована НП «Спортивный клуб «Грифон» при разработке механизма финансирования с использованием ГЧП. В данном случае можно использовать две схемы:

1. НП «Спортивный клуб «Грифон» может быть передан в эксплуатацию частному партнеру. В данном случае частный партнер получает доходы и от социальных посещений (бюджетное финансирование занятий физической культурой и спортом), и от коммерческих посещений. При

условии внедрения данной модели государство осуществляет только финансирование в размере нормативных затрат на оказание социальных услуг по физической культуре и спорту для студентов ВУЗа;

2. Инвестиции в проект осуществляет и государство, и частный партнер в различных долях. В этом случае частный инвестор может получить возврат своих инвестиций в форме концессионной платы. Однако данная форма не предусматривается, если производимые спортивно-оздоровительные услуги реализуются по регулируемым ценам (тарифам): в данном случае прибыль от оказания социальных спортивно-оздоровительных услуг будет отличаться от прибыли от платных услуг в силу разной стоимости для конечного потребителя.

С целью выбора механизма внедрения ГЧП в НП «Спортивный клуб «Грифон» необходимо провести анализ уровня рентабельности для выбора модели. План по единовременным инвестиционным расходам на реконструкцию НП «Спортивный клуб «Грифон» представлен в таблице 1.

Таблица 1

Единовременные расходы по проекту

| Статьи затрат | Сумма, тыс. руб. |
|---|------------------|
| Дизайн, реконструкция помещения, ремонт | 1 500 |
| Затраты на закупку оборудования | 2 400 |
| Затраты на мебель | 400 |
| Создание и продвижение сайта | 150 |
| Затраты на рекламу | 160 |
| Итого инвестиции | 4 610 |

Дальнейший расчет расходов производится на основании заключения соглашения с частным партнером сроком на 10 лет. Соответственно, в состав инвестиций включаются расходы по эксплуатации спортивной организации сроком на 10 лет. Структура ежемесячных расходов НП «Спортивный клуб «Грифон» представлена в таблице 2. А план по доходам НП «Спортивный клуб «Грифон» представлен в таблице 3.

Таблица 2

Структура ежемесячных расходов спортивной организации

| Статьи затрат | Сумма, тыс.руб. |
|---|-----------------|
| Арендная плата ВУЗу | 150 |
| Заработная плата тренеров | 200 |
| Коммунальные расходы | 115 |
| Заработная плата сотрудников | 100 |
| Расходы на рекламу и продвижение сайта | 50 |
| Затраты на текущий ремонт и материально-техническое обеспечение | 45 |
| Прочие расходы | 43 |
| Итого расходов | 703 |

Таблица 3

План по доходу НП «Спортивный клуб «Грифон» (тыс. руб. / месяц)

| Статьи доходов | Сумма |
|---|-----------|
| Доход от занимающихся студентами в рамках обязательных занятий физкультурой и спортом | 2,25 |
| Доход от студентов и сотрудников, посещающих дополнительные занятия | 80,0 |
| Доход от сторонних клиентов | 830,0 |
| Доход от организации спортивных мероприятий для ВУЗа | не задано |
| Итого | 830,25 |

Рассмотрим структуру дохода спортивного клуба более подробно. Доход от студентов, занимающихся в рамках обязательных занятий физической культурой. Данный вид занятий предусмотрен для студентов 1-2 курсов. Их количество в ВУЗе составляет около 1500 человек. За каждого студента ВУЗ вносит оплату за счет бюджетных средств и средств федеральных целевых программ. Объем финансирования на 1 человека составляет 150 рублей в месяц. Стоимость абонеента для сотрудников и студентов составляет 200 рублей за месяц. Предполагается, что дополнительно в клубе будут заниматься около 400 человек. Стоимость абонеента для сторонних клиентов составит 500 рублей в месяц. Предполагается, что в клуб будет привлечено 1500 постоянных клиентов, оплачивающих абонемент. Доход от организации спортивных мероприятий в рамках привлечения к занятиям спортом молодежи планируется получать за счет финансирования целевых программ. Однако предположить его размер на настоящем этапе достаточно сложно, поскольку для каждого мероприятия необходим расчет источников доходов и расходов.

Проанализировав данные по планируемым доходам и расходам НП «Спортивный клуб «Грифон», можно произвести расчет рентабельности для инвестора по двум вариантам:

1. Расчет рентабельности при условии передачи спортивной организации в эксплуатацию [5]:

$$R = (Pr_{\text{ком}} + Pr_{\text{соц}}) / I,$$

где $Pr_{\text{ком}}$, $Pr_{\text{соц}}$ – прибыль от коммерческих и социальных посещений соответственно, I – размер инвестиций.

Расчет рентабельности производится на основании данных за период 10 лет:

$$R = (2,25 \times 12 \times 10 + 830 \times 12 \times 10) / 88\,970 = 1,12 \text{ или } 112\%.$$

Таким образом, реализуя проект по данной модели, инвестор получает возможность получить доход в размере 10676,4 тыс. рублей за 10 лет.

2. Расчет рентабельности по модели, когда инвестиции осуществляет и частный инвестор, и государство [5]:

$$R = (Pr_{\text{ком}} - Pr_{\text{соц}} - КП) / I - \lambda,$$

где $Pr_{\text{ком}}$, $Pr_{\text{соц}}$ – прибыль от коммерческих и социальных посещений соответственно, I – размер инвестиций, $КП$ – концессионная плата, взимаемая концессионером, λ – доля участия государственного партнера.

Концессионная плата в случае с НП «Спортивный клуб «Грифон» взиматься не будет, поскольку данные услуги студентам будут предоставляться по тарифам государства. Тогда:

$$R = (830 \times 12 \times 10 - 2,25 \times 12 \times 10) / 88\,970 - 88\,970 \times 20\% = 1,4 \text{ или } 140\%.$$

В данном случае доля финансирования проекта со стороны ведомственной спортивной организации составит 20%. Следовательно, спортивная организация также примет участие и в распределении прибыли. Софинансирование расходов в данном случае составит 17 794 тыс. рублей. Уровень дохода по проекту за 10 лет при условии рассчитанной рентабельности составляет 35 588 тыс. рублей. Тогда ведомственная спортивная организация за рассматриваемый период получает доход в размере 7117,6 тыс. рублей, а инвестор – в размере 28470,4 тыс. рублей.

Безусловно, второй вариант является более приемлемым для инвестора, однако в данном случае НП «Спортивный клуб «Грифон», по итогам деятельности, понесет убытки в размере 10676,4 тыс. рублей или будет вынужден привлечь финансирование из других источников.

Инструментом софинансирования реализации проекта по данной модели ГЧП могут стать федеральные и региональные целевые программы, в частности, федеральная целевая программа «Развитие физической культуры и спорта в России до 2020 года». Цель данной программы заключается в содействии укреплению здоровья посредством развития инфраструктуры спорта, популяризации массового и профессионального спорта. Данная программа финансируется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников.

С точки зрения авторов исследования, более целесообразным является первый рассмотренный вариант, при котором НП «Спортивный клуб «Грифон» передается в управление частному инвестору, при этом право собственности сохраняется за ВУЗом. Социально-экономический эффект от реализации проекта планируется достигнуть за счет следующих показателей:

- 1) ежегодно в спортивный клуб планируется привлекать на спортивные мероприятия около 5000 студентов и молодых людей, что даст возможность способствовать достижению целей Федеральной целевой программы по росту числа занимающихся спортом;
- 2) дополнительные спортивные занятия дают возможность повысить качество жизни студентов и будут способствовать формированию человеческого капитала;
- 3) создание новых рабочих мест;
- 4) увеличение налоговых поступлений в бюджет Санкт-Петербурга.

На основании соглашения о ГЧП с частным инвестором предполагаются следующие источники финансирования деятельности НП «Спортивный клуб «Грифон»:

1. Бюджетные средства. Они выделяются ведомственной спортивной организации на основе законодательства, согласно которому ВУЗ получает средства на физкультурную, оздоровительную и культурно-массовую работу со студентами в размере двух стипендиальных фондов.

2. Доходы от коммерческой деятельности. К этим доходам в рамках ведомственной спортивной организации относится продажа абонементов на дополнительные занятия для студентов и сотрудников вуза, а также для сторонних клиентов, оказание дополнительных услуг, проведение массовых мероприятий.

Таким образом, механизм финансирования ведомственной спортивной организации с использованием ГЧП позволяет преодолеть ограниченные финансовые возможности государственного образовательного учреждения при реализации проектов в сфере физической культуры и спорта. Кроме того, это дает возможность использовать управленческий опыт и навыки частного инвестора с целью повышения эффективности деятельности ведомственной спортивной организации и улучшения качества предоставляемых услуг.

В результате применения механизма ГЧП появляется возможность перенести часть рисков с ведомственной спортивной организации на частного инвестора и наладить тщательный контроль за использованием бюджетных средств. В свою очередь, для частных инвесторов возможность участия в ГЧП-проекте и оценка экономической обоснованности финансирования ведомственной спортивной организации дает возможность осуществить долгосрочные финансовые вложения и получать предсказуемую доходность на протяжении длительного периода времени.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в РФ на период до 2020 года. Утв. распоряжением Правительства РФ от 7 августа 2009 г. № 1101-р.
2. *Кабашкин В.А.* Государственно-частное партнерство: международный опыт и российские перспективы. М.: ООО «МИЦ», 2010. 117 с.
3. *Ручин А.В.* Социальный проект институционализации российского предпринимательства: автореф. дис. ... канд. социолог. наук. Саратов, 2009. 19 с.
4. *Хорева Л.В.* Сфера социальных услуг: формирование и направления регулирования. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
5. *Щепалина А.Н.* Рентабельность ГЧП-проектов в сфере физкультуры и спорта // Экономика, управление и социальная политика. – 2015. № 6. С. 41-44.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО ТУРИЗМА

Аннотация. В статье раскрывается ряд особенностей, присущих управлению деятельностью организаций, функционирующих в сфере детско-юношеского туризма. Особое место занимает маркетинговая проблематика, информационные аспекты управления детско-юношеским туризмом, а также идентификация социальных составляющих процесса формирования управленческих решений.

Ключевые слова. Туристическая деятельность, детско-юношеский туризм, менеджмент.

Pesotskaya E. V.

FEATURES OF MANAGEMENT IN THE SPHERE OF CHILDREN AND YOUTH TOURISM

Abstract. The article reveals a number of features inherent in the management of the activities of organizations operating in the field of youth tourism. A special place is occupied by marketing issues, informational aspects of the management of children's and youth tourism, as well as the identification of the social components of the process of forming management decisions.

Keywords. Tourist activity, youth tourism, management.

Сфера туризма в современных условиях претерпевает ряд количественных и качественных изменений. Количественные изменения характеризуются динамикой основных социально-экономических показателей, отражающих состояние туризма, процесс его развития, проблемы и перспективы. Качественные изменения выражаются в модификации структуры туристской сферы, в появлении новых видов туризма, в перераспределении приоритетов в структурных составляющих исследуемой сферы с позиций потребителей, с позиций реально функционирующих туристских организаций (основных бизнес-субъектов туристского рынка), а также с позиций действующей системы государственного и регионального регулирования туристской деятельности.

Среди приоритетных видов туризма выделяется детско-юношеский туризм (ДЮТ), призванный решать комплекс социально-экономических задач: выполнять просветительскую функцию, обеспечивать организацию отдыха и поддержания здоровья детей и молодежи, создавать условия для проведения досуга, налаживания социальных контактов, активизации информационно-знаниевого обмена в молодежной среде и др. [1, 2, 3, 5].

Детско-юношеский туризм – далеко не новое явление. В России и ее регионах накоплен обширный опыт в области его реализации, но ряд проблем (в первую очередь, проблем управленческого характера) до сих пор не решен [2, 3]. Среди этих проблем выделяется необходимость совершенствования маркетингового обеспечения управленческой деятельности, которая в сфере детско-юношеского туризма имеет ряд отличительных особенностей, требующих отражения в принимаемых и реализуемых на практике управленческих решениях.

ГРНТИ 67.71.57

© Песоцкая Е.В., 2018

Елена Владимировна Песоцкая – доктор экономических наук, профессор, профессор 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). E-mail: epes@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 19.11.2018.

Характерной особенностью маркетинга ДЮТ является сложность проведения маркетинговых исследований, обусловленная неоднозначностью потребительского спроса. Носители потребности в продуктах данного вида туризма – дети, представители молодежной среды (индивиды или группы индивидов). Но не они в большинстве случаев являются носителями спроса в части, касающейся платежеспособных возможностей. Решения о приобретении продуктов детско-юношеского туризма принимаются на фоне семейных или иных социальных отношений и именно они, а не потребности конечных потребителей, определяют в данном случае потребительский спрос.

С учётом этой особенности при проведении маркетинговых исследований в сфере ДЮТ следует использовать алгоритм, предполагающий выделение двух стадий. На первой стадии целесообразно организовать изучение потребностей, сложившихся в потребительской среде детско-юношеского туризма. Для этой цели могут быть использованы первичные (полевые) маркетинговые исследования, но вполне допустимо и применение вторичной информации, полученной на основе изучения сложившейся на момент исследования системы целей и интересов, свойственной данной категории потребителей. Использование вторичной информации поможет значительно снизить издержки, связанные с изучением потребностей.

На второй стадии следует сконцентрировать усилия на исследовании платежеспособности потребителей, причём не конечных (детей и молодёжи), а промежуточных – тех, что принимают решение о приобретении туристских продуктов. В исследовании промежуточных потребителей (семей, родителей) вряд ли будет достаточным использование вторичной информации, которую, в принципе, можно обнаружить в статистике, результатах социологических исследований, других аналитических материалах. Необходимо привлечение первичной информации, которая априори является более точной и надёжной.

Указанные стадии должны следовать одна за другой, дабы сохранить методологически обусловленную логику маркетинговых исследований. Причём при анализе промежуточных потребителей (вторая стадия) следует ознакомить их участников с результатами изучения конечных потребителей (первая стадия).

Другой особенностью управления в сфере детско-юношеского туризма является широкое использование проектного подхода. Данный подход, как известно, альтернативен процессному подходу [7], который предполагает повторяемость управленческих действий, их четко очерченную последовательность, использование универсальных управленческих инструментов. Процессный подход к управлению используется в тех случаях, когда объект управления технологичен, т.е. возможно выстроить технологическую цепочку в удовлетворении спроса на конкретный продукт [6]. В сфере ДЮТ процессный подход может найти применение в отдельных секторах данной сферы (например, при реализации оздоровительных туристических программ или при посещении достопримечательностей туристских центров): туристская деятельность может быть организована как процесс, управляемый с помощью инструментов процессного подхода.

Нам представляется, что значительно больший эффект может быть достигнут при применении проектного подхода, который подразумевает разработку конкретных, всегда особенных (а иногда и уникальных) туристских продуктов. Основным достоинством проектного подхода является возможность обеспечения инновационности туристских продуктов, что совершенно необходимо в условиях инновационной активности, свойственной современному ДЮТ. Инновационность туристских продуктов обеспечивается многими факторами, но в ее основе всегда лежит поиск бизнес-идей, которые могут быть воплощены (после проведения серии проектных разработок) в завершенных проектах.

Поиск бизнес-идей является самостоятельной управленческой задачей, решаемой на основе учета ряда основополагающих принципов. В качестве базового принципа следует выделить принцип множественности. Его применение предполагает формирование нескольких вариантов бизнес-идей (множества), которые должны быть систематизированы и представлены в виде банка бизнес-идей. Множественность позволяет осуществлять выбор идей, в основу которого будут положены необходимые экономические обоснования. Важно подчеркнуть, что обоснования, которые можно признать корректными, всегда предполагают процедуру сравнения множества вариантов и выбор одного из них по определенному критерию – критерию эффективности.

Отсутствие множества означает, по сути, отсутствие выбора, а значит отсутствие самой процедуры обоснования. На практике принципом множества зачастую пренебрегают, лицо, принимающее решение,

ограничивается какой-то одной идеей, которая может возникнуть случайно или по результатам проведения отдельных аналитических процедур. Такой подход полностью противоречит требованиям, предъявляемым к экономическим обоснованиям, нам он представляется совершенно недопустимым.

Вторым принципом формирования банка бизнес-идей является принцип необходимости предпроектных разработок. Бизнес-идея, если рассматривать ее как самостоятельную категорию, может быть выражена с разной степенью детализации. Она может быть представлена в форме совокупности самых общих характеристик, крайне далеких от практической реализации, а может содержать комплекс содержательно наполненных проработок, почти полностью пригодных к внедрению. При этом и в том, и в другом случае не исключено использование термина «бизнес-идея», отличающегося неопределенностью.

Но формирование банка бизнес-идей – практическая задача. Ее решение, безусловно, требует конкретности, и в этой связи в банк бизнес-идей следует включать только те из них, что могут быть в течение короткого времени доведены до конкретного проекта и снабжены необходимыми экономическими обоснованиями. Это означает, что множество предложений, попадающих в банк бизнес-идей, может быть сформировано только после прохождения каждой из них предпроектной стадии.

Предпроектная стадия (вне зависимости от вида разрабатываемого проекта) включает в себя разработки, базирующиеся на результатах маркетинговых исследований, эти же результаты рассматриваются как основа поиска бизнес-идей. Логическая последовательность выглядит следующим образом: вначале исследуется (анализируется и прогнозируется) потребительский спрос, затем формируются способы удовлетворения этого спроса, а далее осуществляются предпроектные и проектные разработки, в ходе которых обеспечивается соответствие проектируемого продукта и состояния спроса. С точки зрения методологии маркетинга, данная последовательность не вызывает сомнений, но ее практическая реализация встречает ряд сложностей.

Потребитель, вовлеченный в проведение таких маркетинговых исследований (в рассматриваемом контексте исследования рынка ДЮТ), как правило, не может четко выразить свою потребность, а иногда и четко определить уровень своей платежеспособности. В ходе исследования он зачастую передает неверные сведения: завышает требования и ожидания, не дает понятных формулировок, демонстрирует непонимание своих возможностей и т.п. В этих условиях обеспечить достаточную точность маркетинговых исследований не удастся, что влечет впоследствии неточность и необоснованность принимаемых управленческих решений.

Снизить (но не полностью исключить) влияние данного фактора можно за счет использования третьего принципа формирования бизнес-идей – принципа предварительного информирования потенциальных потребителей продуктов ДЮТ (принцип первичности информирования). Такое информирование должно опираться на общие, концептуально-оформленные характеристики туристского продукта, но зона распространения информации должна совпадать с зоной маркетингового воздействия. В противном случае можно столкнуться с фрагментарностью самого процесса исследования, а значит и фрагментарностью полученных результатов.

В качестве четвертого принципа формирования банка бизнес-идей, касающихся продуктов детско-юношеского туризма, выступает использование в этом процессе экспертного метода. Экспертный метод, в силу своей универсальности, может быть применен по нескольким направлениям. Во-первых, с его помощью может формироваться само множество вариантов, включаемых в банк бизнес-идей. Во-вторых, он может быть эффективно использован при реализации процедур выбора (что и обусловлено современными методиками выбора и обоснований, апробированных в различных отраслях и хозяйственных сферах). В-третьих, экспертный метод может найти широкое применение при формировании параметров продукта детско-юношеского туризма.

Специфичен состав экспертных групп, используемых в данном случае. Помимо специалистов в области экономики и управления, функционал которых ориентирован на формирование управленческих решений, в экспертную группу включаются социологи, психологи, педагоги, представители органов регулирования и общественных организаций, занимающихся проблемами детства и юношества. Профессиональная ориентация таких участников экспертных групп поможет более точно оценить степень соответствия туристских продуктов особенностям их восприятия детьми и молодежью, специфике объединяющей их социальной группы, особенностям их социально-психологического портрета, социальной идентификации потребительского поведения.

Экспертные оценки в данном случае переходят в другую плоскость. Они не только помогают решить задачи управления туристской организации, функционирующей в сфере ДЮТ, но создают предпосылки для решения задач более высокого уровня, связанных с формированием условий для развития детей и молодежи, реализации социально-экономических программ, связанных с данной проблематикой.

Вышеизложенные принципы при условии их системного применения создают реальные предпосылки для разработки бизнес-идей в сфере детско-юношеского туризма, это помогает не только решить маркетинговую проблему достижения полного соответствия между предложением и спросом на рынке ДЮТ, но и обеспечить непрерывное развитие продуктового ассортимента в организациях данной сферы, обеспечить управление ассортиментом, что относится к классу наиболее сложных управленческих задач.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Лаврикова Н.И.* Содержание и ключевые особенности региональной политики в социальной сфере // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2016. № 2 (28). С. 15-22.
2. Вестник Академии детско-юношеского туризма и краеведения. М.: Радуга-ПРЕСС, 2018.
3. *Гарифуллина Р.С., Сафин Ф.М.* Развитие детско-юношеского туризма. Проблемы и перспективы развития // Вестник Казанского государственного университета культуры и искусств. Казань, 2015.
4. *Гришин С.Ю., Карпова Г.А.* Условия и предпосылки развития системы кластеров в сфере детско-юношеского туризма в Северо-Западном федеральном округе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/usloviya-i-predposylki-razvitiya-sistemy-klasterov-v-sfere-detsko-yunosheskogo-turizma-v-severo-zapadnom-federalnom-okruge> (дата обращения 01.10.2018).
5. *Карпова Г.А., Хорева Л.В.* Классификация в туризме: практика и методология // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2012. № 2 (74). С. 66-71.
6. Менеджмент / Песоцкая Е.В., Русецкая О.В., Трофимова Л.А., Трофимов В.В.; под ред. А.Н. Петрова. М.: Юрайт, 2014.
7. *Плахотникова М.А., Крыжановская О.А.* Стратегия процессной трансформации бизнеса на российских предприятиях // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1 (31). С. 45-50.

Клишин А.И.

**ТРИАДА «ПЕРЕВОДЧИК – ПЕРЕВОДНОЙ ТЕКСТ – ПОЛУЧАТЕЛЬ»
В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ**

Аннотация. В статье рассматриваются этапы развития концепта «получатель» в теории перевода. Обсуждается современное смысловое наполнение данного концепта.

Ключевые слова. Концепт, получатель, развитие, теория перевода, ретроспективное изучение.

Klishin A.I.

**A RETROSPECTIVE STUDY OF THE TRIADE
«TRANSLATOR – MESSAGE – RECEIVER»**

Abstract. The article considers stages of development of the concept «Receiver» in theory of translation. The state-of-the-art concept of «Receiver» is discussed.

Keywords. Concept, Receiver, development, theory of translation, Retrospective study.

На европейском культурном пространстве второй половины XVIII – первой половины XIX века среди представителей немецкого романтизма выделяется личность Ф. Шлейермахера (1768-1834), теолога, философа, переводчика, известного своим переводом на немецкий язык Платона. Ф. Шлейермахер, возможно, был первым, кто выдвинул тезис «автор – читатель – переводчик», заявив тем самым об адресности переводческой деятельности, о ее социальной сущности, о потребителе результатов переводческой деятельности. В.Н. Комиссаров высоко оценивал его переводческую концепцию, в которой «имеются элементы ориентации на получателя» [5, с. 238]. Этот исключительно важный тезис узаконил социальный статус переводческой деятельности, включив в перевод как акт межъязыковой и межкультурной коммуникации конечного получателя переводного текста.

Нами анализируется заключительная фаза переводческой деятельности – «переводчик – переводной текст – получатель». Адресность переводческой деятельности, осознание востребованности продуктов профессиональной деятельности переводчика проявлялась *de facto* задолго до того, как Ф. Шлейермахер выступил со своей концепцией. Рассмотрим этот вопрос в ретроспективном плане и обратимся к историческим событиям, происходившим на европейском культурном пространстве.

Важный вклад в развитие цивилизации и переводческой деятельности в частности внесло распространение христианства в европейских странах. В IX веке на древнеанглийский язык переводчиками короля Уэссекса Альфреда (849-900 гг.) была переведена «Церковная история английского народа», написанная священнослужителем Бедой Достопочтенным на латинском языке. Таким образом, данное произведение стало доступным для тех слоев английского населения, которые не были знакомы с латинским языком.

ГРНТИ 16.31.41

© Клишин А.И., 2018

Александр Иванович Клишин – доктор филологических наук, профессор кафедры английского языка Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-87-25. E-mail: dept.kaya@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 29.10.2018.

В период борьбы с папством Джон Уиклиф (1330-1384 гг.), профессор Оксфордского университета, доктор богословия, перевел на среднеанглийский язык Библию, сделав текст доступным во всех частях Англии того времени для самых разнообразных общественных слоев. В Германии Мартин Лютер (1483-1546 гг.), доктор богословия Виттенбергского университета, выполнил перевод на немецкий язык Библии. Осуществляя в период с 1522 по 1542 гг. свой перевод, он призывал пользоваться тем же языком, на котором говорят все слои населения.

Примечателен также факт осуществления перевода религиозных произведений, как бы сейчас сказали, для чтения на досуге в домашнем кругу. В этом плане привлекает внимание личность Симеона Полоцкого (1629-1680 гг.), русского просветителя, переводчика, который выполнил перевод в поэтической форме Псалтыри. В своем переводе он допустил некоторые отклонения от оригинала, однако эти отклонения были мотивированы намерением Симеона Полоцкого сделать текст доступным для чтения в семейном кругу, а не использовать его в церковной службе. В пояснениях к переводу он в частности пишет:

*«Не дабы тако в церкви чтенней быти,
Но еже в домех часто ю читати...»* [7, с. 215]

Перевод религиозных произведений на национальные языки и попытки адаптации текстов с учетом разных общественных слоев получили свое отражение и в переводах светской литературы на европейские языки, при этом внимание переводчика к читателю занимало далеко не последнее место. Так, во Франции XVIII века Ш. Монтескье (1689-1755 гг.), который перевел «Персидские письма», в своем предисловии к переводу отмечает, что, стремясь адаптировать перевод для своих французских современников, он опустил высокопарные выражения оригинала, которые, по его мнению, могли наскучить французскому читателю [6, с. 20]. По всей вероятности, идея «украшательного перевода», которой следовали французские переводчики на более поздних исторических этапах, также преследовала своей целью, так сказать, угодить французскому читателю. В.Н. Комиссаров по этому поводу отмечает, что следуя идее «украшательного перевода», французский переводчик опустил описание смерти, так как оно, с точки зрения переводчика, выглядело мрачным [5, с. 46].

Потребность в переводных произведениях ощущалась и на государственном уровне. На примере России можно привести немало примеров, начиная от создания общественных учреждений и заканчивая указами, касающимися переводческой деятельности. При Петре I переводческая деятельность была в ведома высшего органа управления православной церковью – Синода, сам же царь в своих постановлениях указывал, что «Для переводу книг зело нужно переводчики» [11, с. 53]. В 1724 году по указу царя была создана Академия, «в которой бы учились языкам, а также прочим наукам... и переводили бы книги» [11, с. 179]. Позже, в 1735 году, при императрице Анне Иоанновне, племяннице Петра I, при существующей Академии было создано «Российское собрание», в задачу которого входило, в частности, «иметь тщание в исправлении российского языка случающихся переводов» [11, с. 179]. Далее, в 1768 году было учреждено «Собрание, старающееся в переводе иностранных книг».

Западноевропейская литература в подлинниках или переводах была востребована российской публикой, можно, в частности, привести цитату из «Евгения Онегина», где поэт, рассказывая о жене отца Татьяны, пишет: «Жена ж его была сама от Ричардсона без ума» [8, с. 64]. Необходимость, значимость переводческой деятельности осознавалась и в российских общественных кругах. А.П. Философова (1837-1912 гг.), происходившая из дворянской семьи и являвшаяся одним из лидеров женского движения в России, совместно с Н.В. Стасовой (1822-1895 гг.), дочерью архитектора В.П. Стасова, и М.В. Трубниковой (1835-1897 гг.), дочерью ссыльного декабриста В.П. Ивашева, создала «Издательскую артель», в которой были заняты женщины-переводчицы. Целью этой организации был перевод научной, а также детской литературы. Благодаря «Издательской артели», просуществовавшей с 1863 по 1879 гг., был выполнен большой объем переводов, в числе которых полное собрание сочинений Андерсена и «Происхождение видов» Ч. Дарвина. Данная организация сыграла значительную роль в популяризации зарубежного знания в российском обществе того времени.

Вниманием к читателю, получателю переводных произведений, отмечена творческая деятельность представителей российской культуры. Примечательна в этом отношении позиция И.С. Тургенева (1818-1883 гг.), который внес весомый вклад в переводческую деятельность в качестве переводчика, а также редактора и корректора переводов других авторов и, в частности, А.А. Фета (1820-1892 гг.). Рецензируя фетовский перевод произведений Квинта Горация, И.С. Тургенев указывал на необходи-

мость делать переводные произведения доступными для понимания читателем [12, с. 239]. Писатель высоко ценил читателя, и свидетельства этому можно найти в многочисленной переписке с современниками. В своем письме писателю, публицисту, литературному критику К.Н. Леонтьеву (1831-1891 гг.), И.С.Тургенев пишет: «Не Вы ей [публике] нужны, она нужна Вам» [12, с. 239].

Кстати сказать, читательские симпатии могут не совпадать с мнением авторитетных критиков. Так, например, после выхода в свет переводов Еврипида, выполненных Д.С. Мережковским (1866-1941 гг.), в русской критике того времени появился следующий отзыв: «...стихами г. Мережковского читатели журналов остались, вероятно, довольны. В общем же... Еврипид у г. Мережковского выходит безусловно скучным и банальным. Происходит это... от непонимания текста и от небрежного к нему отношения» [1, с. 184-185].

В ходе времени меняются общественно-политические формации, оценки тех или иных событий, системы ценностей, но значимость практики перевода, как средства знакомства и сближения разных лингвокультурных социумов, остается неизменной.

В 1918 году по инициативе А.М.Горького (1868-1936г.г.) было создано издательство «Всемирная литература», размещавшееся в Петрограде. В работе издательства принимали участие А. Блок, К. Чуковский, М. Лозинский. Издательство ставило своей целью публикацию переводов художественных произведений выдающихся авторов Европы и Америки. Руководствуясь интересами читателей, работники издательства осуществляли рецензирование переводов, их критику и, выражаясь современным языком, рекламу и продвижение на рынке литературы.

К.И. Чуковский (настоящие имя и фамилия – Николай Васильевич Корнейчуков, годы жизни 1882-1969) в своей работе «Высокое искусство» призывал переводчиков занимать активную позицию, быть в эпицентре жизненных событий, чтобы завоевывать симпатии читателя: «Если ты не наблюдаешь за переживаниями живых людей, тебе трудно дается психологический анализ... Ты поставишь между автором и читателем мутное стекло» [14, с. 55-56].

Рассуждая о переводе, необходимо указать, что таковой осуществляется в определенных пространственно-временных рамках, или, как формулирует французский переводовед М. Балляр, в определенной внешней среде, в которую он включает политические, экономические и культурные факторы, в русле которых возникает потребность переводить. «Перевод – это услуга, требуемая предприятием, социальным индивидом, который чаще всего является представителем группы» [2, с. 6]. Данная формулировка, выдвинутая в наши дни, и идея Ф. Шлейермахера (см. выше), сформулированная около двухсот лет тому назад, свидетельствуют об общественной значимости феномена перевода, отводя одно из центральных мест потребителю, получателю конечного результата деятельности переводчика.

В теории перевода разработан ряд моделей перевода, отображающих основные этапы переводческого процесса, при этом получатель переводного текста занимает по праву определенное место в таких моделях. В качестве примеров можно привести ситуативно-денотативную модель И.И. Ревзина и В.Ю. Розенцвейга [9, с. 57], трехфазную модель О. Каде, основанную на теории коммуникации и делающую акцент на эффекте – воздействии последовательности знаков на получателя, при этом такой эффект должен в той или иной мере соответствовать коммуникативному намерению отправителя данной последовательности знаков [4, с. 69-90].

Заслуживает внимания интерпретативная модель перевода, авторами которой являются Д. Селескович и М. Ледерер. Указанные исследователи проводят мысль о том, что смысл, воспринимаемый переводчиком в процессе его деятельности, адресуется аудитории, которая обладает определенным объемом знаний для восприятия передаваемого смысла [16, с. 103]. А.Д. Швейцер также рассматривает перевод с точки зрения коммуникации и выделяет первичную коммуникацию (отправитель исходного текста – исходный текст) и вторичную (переводчик, создающий новый текст – новый текст, аналог исходного). А.Д. Швейцер, отводя важное место получателям исходного и текста-аналога, подчеркивает, что необходим учет расхождений в восприятии «текста со стороны носителей разных культур, участников различных коммуникативных ситуаций. Здесь сказываются различия в исходных знаниях, представлениях, интерпретационных и поведенческих нормах» [15, с. 152].

Значимость получателя переводного текста приобретает все большую важность в разработанных моделях перевода, в практике перевода. В настоящее время выдвигается тезис о том, что «текст приобретает свой полный смысл только в условиях рецепции, т.е. понимания и оценки целевой аудиторией» [13, с. 55]. В цитируемой публикации высказывается мнение о том, что «изучение зрительской

рецепции может стать эффективным методом исследования в переводоведении, так как отзывы зрителей помогают взглянуть на уже известные проблемы перевода под новым углом зрения» [13, с. 56]. В данной публикации предложена также анкета для получателей переводного текста, включающая, в частности, такие вопросы, как «Общая положительная оценка качества перевода...», «Удачный перевод заголовка», «Ожидания более высокого качества текста на ПЯ» и т.д. Такой подход предполагает не что иное как своего рода социологический опрос, различие лишь в природе вопросов, которые касаются не отношения тех или иных групп населения к образованию, реформам или гастрономическим предпочтениям, а оценки интеллектуального продукта – перевода.

В данной работе были проанализированы примеры переводческой деятельности, приходящиеся на разные исторические эпохи европейского культурного пространства. Временной срез охватывает период свыше тысячи лет, начиная с появления письменных переводных текстов и заканчивая современным этапом. Проанализированный материал показывает, что переводческая деятельность на разных исторических этапах носила и носит адресный характер, который развивался во времени. Было показано, что перевод существует не как «искусство для искусства». На начальных этапах перевод, возможно, малоосознанно, но, тем не менее, целенаправленно осуществлялся в интересах общества. Первоначально концепт «получатель переводного текста» представлял собой довольно отвлеченное понятие, которое позже стало сопровождаться более конкретными характеристиками, например, Библия на немецком языке для людей простого знания (М. Лютер), перевод Псалтыри для чтения в домашних условиях (С. Полоцкий), «украшательные» переводы в угоду французскому читателю (Ш. Монтескье), переводы детской и научной литературы (Издательская артель в России), переводы для определенного слоя социума (М. Балляр).

На современном этапе развития практики и теории перевода понятие «получатель переводного текста» эволюционировало и трансформировалось в структурированный многомерный концепт. Пришло осознание того, что «коммуниканты, участвующие в межъязыковой коммуникации... имеют различные базовые знания, различный социальный и исторический опыт» [3, с. 2-7]. Таким образом, на современном этапе развития практики и теории перевода, получатель переводного текста, который также призван выступать в качестве критика результатов труда переводчика, занимает одно из приоритетных мест в ходе межъязыковой и межкультурной коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анненский И. Филологическое обозрение. 1892. Т. IV.
2. Гарбовский Н.К. Практика – основа и объект теории (предисловие к статье М. Балляра) // Вестник Московского университета. Сер. 22. Теория перевода. 2016. № 3.
3. Гудий К.А. От оригинала к переводу: проблема взаимодействия автора и переводчика // Филология и лингвистика в современном обществе: материалы международной научной конференции. М., 2012.
4. Каде О. Проблемы перевода в свете теории коммуникации // Вопросы теории перевода в зарубежной лингвистике. М., 1978.
5. Комиссаров В.Н. Современное переводоведение. М., 2002.
6. Монтескье Ш.Л. Персидские письма // Французский фривольный роман. М., 1993.
7. Полоцкий С. К Благочестивому же читателю // Избранные сочинения / под ред. И.П. Еремина. М.; Л., 1953.
8. Пушкин А.С. Полное собрание сочинений в 8 томах. М., 1970. Т. 5.
9. Ревзин И.И., Розенцвейг В.Ю. Основы общего и машинного перевода. М., 1964.
10. Семеновец О.Е., Панасьева А.Н. История перевода (Средняя Азия. Восточная Европа XV-XVIII веков). Киев, 1991.
11. Топер П.М. Перевод в системе сравнительного литературоведения. М., 2000.
12. Тургенев И.С. Полное собрание сочинений и писем в 30 томах. М., 1987. Т. 2.
13. Федорова И.К. Изучение рецепции переводного текста как метод исследования в переводоведении (на примере киноперевода) // Вестник Пермского университета. 2015. Вып. 1 (29).
14. Чуковский К.И. Высокое искусство. М., 1988.
15. Швейцер А.Д. Теория перевода. Статус. Проблемы. Аспекты. М., 1988.
16. Seleskovitch D. Interpretation. A Psychological Approach to Translating // Translation: Applications and Research. New York. 1976.

Блажко А.А.

**СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

***Аннотация.** Сегодня проблема регулирования социально-трудовых отношений приобретает особую актуальность в связи с переосмыслением роли их участников. Социальное партнерство рассматривается в качестве механизма регулирования социально-трудовых отношений в современных условиях хозяйствования.*

***Ключевые слова.** Социально-трудовые отношения, социальное партнерство, институты социального партнерства, механизм регулирования социально-трудовых отношений.*

Blazhko A.A.

**SOCIAL PARTNERSHIP AS A MECHANISM
OF REGULATION OF LABOR RELATIONS**

***Abstract.** Today, the problem of regulation of social and labor relations is a particular relevance in connection with rethinking the role of their participants. Social partnership is considered as a mechanism of regulation of social and labor relations in modern economic conditions.*

***Keywords.** Social and labor relations, social partnership, institutions of social partnership, mechanism of regulation of social and labor relations.*

После того, как российское государство отказалось от административного регулирования социально-трудовых отношений, особенно актуальной стала проблема создания и перехода на новый способ регулирования отношений между работодателями и сотрудниками компаний. Необходимо обратить внимание на тот факт, что в первоначальный этап трансформации либеральная реформация совершенно не предусматривала возможность противоречивых отношений между такими сторонами, как работодатели и сотрудники. Одни только масштабные митинги шахтеров на заре 1990-х годов заставляют вновь взглянуть в «Экономическо-философские рукописи» К. Маркса 1844 года, где детально расписано, что отношения собственности на производственные средства всегда автоматически отторгает труд [1]. Помимо этого, отказ от адекватного решения проблемы усугубляет ее, вызывая глобальное социальное потрясение у сотрудников.

В первоначальный этап развития капитализма для преодоления отчуждения наемные сотрудники стали создавать собственные организации, такие как профсоюзы. Э. Гидденс считал, что профсоюзы позволят устранить дисбаланс между руководителями и наемными сотрудниками, так как позволят повысить доверие и избавить от отчуждения. В дальнейшем развитие продемонстрировало, что практически каждое государство нуждается в регуляции социально-трудовых отношений, а самые разви-

ГРНТИ 04.51.31

© Блажко А.А., 2018

Алексей Анатольевич Блажко – соискатель кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 680000, Хабаровск, ул. Гайдара, 13 (Russia, Khabarovsk, Gaydara str., 13). Тел.: +7 (914) 770-77-08. E-mail: blazhko_alex@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 08.11.2018.

тые из этих отношений, которые также включают третью сторону, то есть государство, представляются в роли социального партнерства сторон.

На сегодняшний день социальное партнерство представлено в виде добровольного сотрудничества между сторонами для достижения мира, справедливого распределения ресурсов и совместного противодействия невзгодам. Государство в данной ситуации отыгрывает роль помощника в составлении честного и надежного контракта между сторонами. Для этого государство использует две методики [2]: оказывать давление на партнера, заставив его уступить; взять на себя ответственность для обеспечения компромисса между обоими сторонами договора.

Каждый исследователь выделяет свое количество сторон в социальном партнерстве, а количество самих партнеров впоследствии зависит от подхода и ответственности сторон перед проблемой, потребностями граждан и работников компании. Некоторые исследователи настаивают на том, чтобы при согласовании интересов присутствовало три стороны: работники предприятия, их структуры, представители и органы; работодатели, представители руководящей сферы; представители государственных и муниципальных структур. Такая форма согласования носит название трипартизма. Однако, не все исследователи согласны с этой точкой зрения и выдвигают концепцию участия лишь двух сторон, то есть работников и работодателей. Государство, в этом случае, имеет лишь вспомогательную роль посредника и не имеет права принимать какие-либо ответственные решения, затрагивающие отношения между сторонами.

Главные принципы социального партнерства [3]: равноправие в переговорах и принятии важных решений, заключении контрактов, договоров, соглашений между сторонами; свобода вопросов, выбора пунктов договора, заключение коллективных договоров; добровольное принятие любых соглашений, взаимовыгодных условий и добавление собственных условий договора; обеспечение и честное выполнение всех условий договора; обеспечение и честное выполнение договоренностей в равной степени для обеих сторон; равная ответственность за выполнение или нарушение условий контракта.

Современная мировая политика имеет такие способы решения проблем регуляции отношений с помощью социального партнерства [4]: в большинстве стран существуют трехсторонние органы для консультации сторон, которые устанавливаются правительством сроком до 5 лет; например, на территории Бельгии на основе трехсторонних органов был создан Национальный совет, который выполняет консультативные функции, а также обеспечивает переговоры между сторонами. Национальные трехсторонние органы обязаны:

- проводить переговоры по установке критерия зарплат, минимального уровня зарплаты и пособий. Проводить консультации и переговоры с государственными органами касательно вопросов трудовых отношений, в частности удовлетворения запросов и прав работников;
- мирить стороны и решать конфликты при возникновении забастовок и угроз социальным отношениям сторон;
- исполнять совещательную роль при формировании экономических отношений и политики, решать вопрос материальной обеспеченности социально-демографических и профессиональных групп.

Во многих государствах существуют паритетные и другие организации рабочих, которые позволяют им принимать участие в управлении предприятием, тем самым обеспечивая реализацию партнерства на должном уровне [5]. Например, такие организации присутствуют в 58% японских компаний, а на крупных предприятиях – в 73%. Также существуют системы, которые дают возможность работникам принимать участие в особо важных и ответственных решениях, которые оказывают значительное влияние на развитие и дальнейшую судьбу всей компании. Например, во Франции для таких решений проводятся комитеты предприятия.

Отечественная версия социального партнерства практически полностью сформирована из советской патерналистской модели отношений, а также англо-саксонской экономической модели, предполагающую минимальное участие государства в экономической деятельности компании, вследствие чего проявляется отсутствие готовых к сотрудничеству и четко структурированных сторон, которые обладали бы равноправным авторитетом и были способны брать на себя ответственность за обстоятельства и обеспечивать их выполнение. На сегодняшний день очевидно, что моментально перестроиться от советской модели отношений, где профсоюз был единственным органом, обладающим достаточной властью реализовать требования работников, к более развитой системе социального парт-

нерства пока все также остается невозможным. Даже заимствование модели у других стран и реализация их идей в отечественной среде недостаточны для того, чтобы обеспечить реальные взаимовыгодные отношения между всеми тремя сторонами, где напрочь отсутствует понимание интересов.

Создание институтов социального партнерства на уровне социальных механизмов государственных структур, а также объединение работодателей и профсоюзов для консенсусного решения определенных социальных проблем и формирования общих целей социальной практики началось лишь после принятия в 1996 году постановления «О реализации Генерального соглашения между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации». С середины 1990-х началось формирование правовой базы для этих институтов. А основная цель партнёрства – совместное создание, принятие и воплощение в жизнь трудовой и экономической политики, которая основывалась на балансе общественных интересов, интересов работодателей и сотрудников.

На федеральном уровне реализация социального партнерства происходит в форме трехстороннего совещания по вопросам коллективно-договорного регулирования социально-трудовых проблем. Именно после создания такой комиссии в России образовалась система выработка последовательности линий партнёрства, которая имеет возможность создать механизм обсуждения законодательных и политических реформ в области трудовых отношений для достижения максимального согласия, которое смогло бы гарантировать надежность данных реформ. основополагающий документ, на основании которого происходит взаимодействие трех сторон социального партнерства на федеральном уровне, – Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации.

Институциональное оформление групповых интересов позволяет обеспечить должный уровень развития партнёрства и социально-трудовых отношений, так как перед предпринимателями, государством и профсоюзами ставится одинаковое количество проблем для решения.

На данный момент даже заинтересованные работодатели, которые желают развивать свой бизнес, а также получить поддержку государства в частном предпринимательстве, зачастую не совершают никаких действий для развития социально-трудовой сферы. В современной России числится более 60 объединённых предпринимателей, которые не поддерживают никаких отношений и не думают сотрудничать с профсоюзами. В основном интересы региональных и отраслевых компаний направлены лишь на договоры с исполнительными органами на получение дополнительных экономических возможностей.

В данной ситуации государство и местные органы выступают лишь как институциональный субъект, который определяет правила торга и эксплуатации рабочей силы. При разработке нормативных актов государственные структуры занимаются легитимацией наиболее желаемых отношений. Фактически это означает, что существует процесс формирования социального поля, где проходит реализация трудовых отношений. Например, формирование пенсионного фонда поставило обе стороны (работников и работодателей) в совершенно другие отношения в сфере оплаты, благодаря чему стороны отказались от оплаты «черным налом». Помимо этого, государство также отыгрывает важную роль в создании способов контроля за правилами трудовых отношений. Для этого используются различные инспекции, система жалоб, суд и т.п. Несмотря на то, что эти структуры считаются государственными, они, в первую очередь, выступают как самостоятельные субъекты.

Наиболее трудной и запутанной в современной системе партнерства является ситуация с профсоюзами. В нормальной модели они должны выполнять функции членских организаций, которые представляют интересы добровольно числящихся в них сотрудников, которые также добровольно вносят деньги для существования и реализации деятельности профсоюза. Но в реальности профсоюз больше похож на административный орган, который ежедневно производит профсоюзную практику. Но вот кого, в таком случае, представляет сохранившаяся с советских времен версия профсоюза в наши дни, остается не ясно.

Практика социально-экономических исследований, которые были проведены в Северо-Западном регионе России, показала, что 64% респондентов никогда не принимали участия в каких-либо программах и акциях от профсоюзов, а 53% совершенно никогда не были и не являются его членами. В такой ситуации предлагается рассматривать работу профсоюзных организаций как самостоятель-

ный субъект, который предоставляет свои услуги работникам компаний, предпринимателям, а также государственным представителям.

Работники нуждаются в профсоюзном аппарате как в способе защиты своих прав, нужд и интересов от нарушений, произвола работодателей, а также от несоблюдения пунктов договора. Помимо этого, профсоюз должен обеспечивать работников доступом к определенным благам, которые остаются недоступны для них по финансовым причинам. Госструктуры и руководители нуждаются в профсоюзах по той причине, что сотрудничать и решать вопросы гораздо проще с одним представителем, нежели с огромным количеством работников, число которых иногда исчисляется сотнями или даже тысячами.

Правильное понимание функций профсоюза в роли главного органа для регуляции социально-трудовых отношений между всеми тремя сторонами ставит проблему социального партнерства совершенно по-новому, а также переводит ее из социально-правовой в социально-экономическую плоскость. Благодаря этому, каждая из сторон сможет предоставлять услуги друг другу в равной степени, получая за них желаемое вознаграждение и удовлетворение личных потребностей. В результате, услуга и вознаграждение становятся главными объектами «торговли» между тремя сторонами переговоров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Михеев В.А.* Основы социального партнерства: теория и политика. М.: Экзамен, 2015. 448 с.
2. *Осипов Е.М.* Институт социального партнерства как фактор развития малого бизнеса в России. – М.: МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. 838 с.
3. *Шершнева Е.Л., Фельдхофф Ю.* Культура труда в процессе социально-экономических преобразований: опыт эмпирического исследования на промышленных предприятиях России. М.: СПб.: Петрополис, 2013. 128 с.
4. *Ивановская Л.В.* Управление персоналом: теория и практика. Социально-трудовые отношения, рынок труда и занятость персонала. М.: Проспект, 2012. 64 с.
5. *Семенихин В.В.* Трудовой договор и трудовые отношения. М.: МФПУ Синергия, 2012. 576 с.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НАУКИ, ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАЗОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

***Аннотация.** В статье проанализированы фундаментальные теории развития инновационной экономики, выявлены факторы, оказывающие влияние на переход к инновационной экономике, определены основные тенденции взаимодействия науки, производства и образования, выявлена роль взаимодействия науки, производства и образования в формировании инновационной экономики. Также автором предложены направления формирования эффективной интеграции науки, производства и образования.*

***Ключевые слова.** Инновационная экономика, научно-технический прогресс, постиндустриальная экономика, интеграция, бизнес-среда.*

Bogatyrev U.B.

THE INTERACTION OF SCIENCE, PRODUCTION AND EDUCATION AS A CONDITION OF TRANSITION TO INNOVATION ECONOMY

***Abstract.** The article analyzes the fundamental theories of the innovation economy, identifies the factors influencing the innovation economy, identifies the main trends in the interaction of science, production and education, reveals the role of the interaction of science, production and education in the formation of the innovation economy. Also, the author proposes the directions of formation of effective integration of science, production and education.*

***Keywords.** Innovative economy, scientific and technological progress, post-industrial economy, integration, business environment.*

В эпоху динамичных структурных изменений успехи отдельных личностей и компаний, целых народов и государств в большой степени зависят от их способности создавать, воспринимать и использовать разного рода нововведения: продуктовые и технологические, социальные и культурные. Инновациями можно назвать процесс экспериментального обучения, которое проводится непрерывно. Они являются основным драйвером формирования конкурентных преимуществ. В условиях перехода на следующий технологический уклад, продуктом инноваций является информация [3]. Ее получение направлено на перспективу дальнейшего использования на практике. Эффективность компаний и государства в целом в долгосрочной перспективе связана с возможностью разрабатывать инновации и внедрять их. Исходя из этого, потребность в инноватике как новой отрасли знания становится жизненной и для общества, бизнес-среды и государства.

Социальное партнерство бизнеса, государства и образования с инновационной деятельностью выступает механизмом формирования гражданского общества, поддерживает его способность к саморазвитию, повышает ценность окружающей среды. При этом экономический рост рассматривается как результат все большего накопления человеческого капитала, накопления все больших объемов

ГРНТИ 06.03.07

© Богатырев У.Б., 2018

Усман Бесланович Богатырев – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: bogatyrev-89@inbox.ru.

Статья поступила в редакцию 13.09.2018.

знаний. В этих условиях важным является умение внедрять инновации. Для рассмотрения этого вопроса можно выделить две крайние линии анализа: с одной стороны – утверждение о необходимости вернуться к плановой экономике [7] (имеется в виду норма накопления ВВП), с другой – утверждение, что приток иностранных инвестиций в Россию вообще не нужен. Представляется, проблема финансирования будет остро возникать, независимо от того, какой творческий инновационный потенциал существует. Также можно отметить высокую роль риска в процессе инновационного развития, что требует повышенного уровня экономического мышления [4, с. 80-84].

В постиндустриальной экономике стабильный рост эффективности науки, производства и образования невозможно обеспечить без внедрения механизмов эффективной интеграции бизнеса с наукой и образованием. Такая гипотеза обосновывается базовыми положениями концепции инновационных систем, сформулированной в начале 70-х годов XX в. на основе теории систем [5, с. 2-9]. Ключевой идеей концепции является тезис о том, что взаимодействие различных по качеству компетенций участников служит источником технических и институциональных инноваций. Инновационный процесс представлен, прежде всего, как взаимодействие определенного количества участников с различными компетенциями, целями и возможностями, однако объединенных общим институциональным полем.

При этом их взаимодействие осуществляется в рамках единого институционального поля, что в определенной степени предопределяет их поведение. Среди ведущих исследователей сложилась традиция трактовки инновационного процесса как нелинейного, спонтанного, интерактивного, многофакторного, что требует привлечения к его реализации современных научных достижений и образованных работников [2, с. 37-47]. Таким образом, инновационный процесс в широком смысле невозможен без интеграции производства, науки и образования.

К институциональным инновациям относят организационные изменения внутренней среды компании, трансформацию связей между контрагентами (партнерами), новейшие стили корпоративного управления, виды услуг, практики обслуживания, новейшие методики доступа к финансовым рынкам и тому подобное. Рост важности указанных инноваций обусловлен, прежде всего, тесной связью между ними и технологическими инновациями в процессе повышения эффективности той или иной сферы деятельности. Соответственно, под влиянием этих трансформаций меняются и направления интеграции производства, науки и образования. Этим определяется актуальность исследования.

Можно сформулировать перечень магистральных направлений, которые оказывают сдерживающее влияние на повышение конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве, вследствие недостаточной интеграции производства, науки и образования: низкая развитость форм интеграции науки и производства (в качестве примера можно привести уровень использования венчурного предпринимательства); разрушение традиционных институтов, обеспечивающих внедрение новых знаний в производство; низкий уровень научной деятельности образовательных организаций в условиях рыночного фундаментализма; низкая мотивация образовательных учреждений, связанная с повышением качества подготовки специалистов; недооценка менеджментом роли и значения науки и образования в процессе производственной деятельности.

Развитие основных составляющих национальной инновационной системы – образования, науки и производства – сдерживается из-за их дезинтеграции и автономизированности. В этом контексте целесообразно изменить принципы отбора приоритетов в инновационной деятельности. Говоря о приоритетах, следует напомнить, что впервые приоритетные направления в России были сформулированы в 1996 году. Затем они постоянно изменялись и дополнялись: Так, в 2002 году была разработана новая государственная политика, связанная с развитием науки и технологий до 2010 года. В этом документе было включено 9 приоритетных направлений и составлен перечень критических технологий, состоящий из 52 направлений. Но в процессе реализации новой государственной политики уже через два года (в 2004 году) перечень был сокращен до 7 научных направлений, включающих 33 критических технологии. Однако вскоре этот перечень снова изменился. В 2011 году Президентом РФ был утвержден новый состав приоритетных направлений (8), критических технологий. Эти данные свидетельствуют о том, что в правительстве до сих пор не выработано четкое представление о приоритетных направлениях и критических технологиях [7, с. 13].

Наука и производство являются ведущими секторами, задействованными в процессе инновационного развития. Они непосредственно участвуют в процессе производства и коммерциализации инно-

ваний и знаний. Это делает возможным использование интеллектуального ресурса как фактора экономического развития (на макроуровне) и роста стоимости бизнеса (на микроуровне). В свою очередь, можно сделать вывод, что формирование инновационной системы происходит как становление организационных форм взаимодействия агентов, которые являются носителями компетенций, необходимых в инновационном процессе [1, с. 855-863].

В советской системе функционировали институты, которые обеспечивали массовую передачу новых знаний от науки к производству. В настоящий момент такие институты являются единичными, а научная система оказалась в стороне от ресурсных потоков. Особое место в обеспечении развития постиндустриальной экономики занимает образование. Ведь любые инновации создаются человеком, работником, который должен иметь определенный (достаточно высокий) уровень знаний, навыков и умений, что возможно достичь только через эффективную образовательную систему. К сожалению, в отечественной системе образования (особенно профессионального, в том числе высшего) царит принцип «образование ради образования». То есть усилия направляются не столько на овладение знаниями и навыками реальной экономики, сколько на поддержание слишком большого количества разнообразных образовательных услуг, которые на практике не находят применения.

Задачи, которые возлагаются на образование, обусловлены, в первую очередь, сопутствующими факторами, включая обстоятельства конкретной социально-экономической ситуации [6]. Новые экономические условия требуют, чтобы образовательные учреждения (образование) и ведущие компании (производство) находили как можно больше линий пересечения, налаживали эффективное сотрудничество, внедряли совместные проекты производственного обучения. Высшие учебные заведения должны ориентироваться на внедрение стандартов и методик так называемого бизнес-образования, когда основная учебная нагрузка построена на освоении знаний и навыков, которые способны помочь решить конкретные производственные (бизнес-, технологические и т.п.) ситуации.

С другой стороны, отдельные компании вкладывают ресурсы в создание корпоративных образовательных программ, но такие программы являются лишь одним из звеньев формирования профессиональных навыков работников и не способны полностью заменить систему фундаментального образования. Хотя именно в системе профессионального образования формируются нормы, правила, стандарты, которые обычно устанавливаются компаниями. Такая взаимная зависимость производства и образования приводит к пониманию эффективной системы профессионального образования (пусть даже вне корпоративного сектора) как важного элемента повышения эффективности экономики страны и формирования ее новых конкурентных преимуществ.

В условиях постиндустриальной экономики получает распространение новое явление – мощная система корпоративного образования. Поскольку крупные компании обычно выступают как агенты глобальной инновационной системы, они должны оперативно реагировать на вызовы конкурентной среды, в том числе по подготовке и переподготовке работников. В этом отношении ценным является опыт, накопленный в советское время при организации высшего образования непосредственно на предприятиях в виде заводов-вузов. В результате была разработана новая схема управления, основанная на интеграции науки, производства и образования.

Была принята попытка, с одной стороны, объединить науку и производство в виде НПО; с другой, возникла необходимость объединения НПО с системой образования. Это новая, более продвинутая форма интеграции науки, производства и образования. В мировой практике такая интеграция получила название «внутрифирменной науки». В конце 1950-х годов было решено при наиболее крупных и высокотехнологичных предприятиях для подготовки квалифицированных специалистов создавать заводы-вузы. В нашей стране первое такое объединение было создано в марте 1969 года – НПО «Позитрон» в Ленинграде. Заводы-вузы должны были готовить высококвалифицированных специалистов из числа работников предприятия с учётом профиля производства. Срок обучения составлял 6 лет. За время обучения студенты получали, как правило, 3-4 производственных квалификации: в течение первых двух лет обучения готовили высококвалифицированных рабочих для обслуживания наиболее сложного оборудования; по окончании III–IV курсов студенты получали специальность, соответствующую выполнению обязанностей мастера-техника; после завершения обучения на V–VI курсах студенты получали квалификацию инженера, конструктора, исследователя для работы в лабораториях, конструкторских бюро и в отделах главного технолога завода.

Суммируя изложенное, автор предлагает:

1) разработать Государственную целевую программу «Интеграция науки, производства и образования», в которой определить конкретные направления такой интеграции, приоритеты, механизмы государственной поддержки, средства и инструменты частичного (в том числе за счет бюджетов различных уровней) финансирования конкретных элементов взаимодействия и др.;

2) принять меры для стимулирования создания и развития новых инновационных структур, которые позволяют на практике объединить возможности и интересы науки, производства и образования (инновационных компаний, центров передачи технологий, бизнес-инкубаторов и т.п.), в первую очередь, за счет создания соответствующей экономико-правовой среды, что делает возможным прибыльное осуществление соответствующей деятельности;

3) усилить интеграцию систем образования и науки с учетом соответствующих мировых стандартов, а также глобальных вызовов и ограничений;

4) создать условия для развития венчурного предпринимательства, в том числе в рамках финансово-промышленных групп, путем учета мирового опыта поддержки таких структур;

5) распространять практику создания технопарков, технополисов, наукоградов и т.п. при помощи фискального и нефискального стимулирования;

6) переориентировать учебные заведения на удовлетворение конкретных требований бизнес-практики, стимулирование развития системы бизнес-образования, в том числе в рамках магистерских программ;

7) разработать конкретные стимулирующие механизмы интеграции бизнеса и образования (включая создание корпоративных университетов) путем распространения льготного налогообложения;

8) для повышения качества и содержательности высшего и среднего образования обеспечить надлежащее финансирование модернизации материально-технической базы; расширить перечень современных дисциплин и предметов, которые будут определять квалификационные требования работника в условиях постиндустриальной экономики; провести переориентацию учебных планов на освоение технологий социальной адаптации в стандартных и нестандартных условиях;

9) ввести практику информирования общества о наличии специалистов и вакансий в национальной экономике, а также результатах стратегического прогнозирования развития рынка труда.

Предлагается в дальнейшем разработать методики принятия управленческих решений относительно направлений интеграции науки, образования и производства в соответствии с приоритетами развития национальной инновационной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белова Е.А. Формирование комплексного подхода к эффективной интеграции вузовской науки в национальную инновационную систему // Креативная экономика. 2018. № 6. С. 855-863.
2. Гусаков Б.И. Инновационный форсайт как метод построения будущего // Генеральный директор. 2018. № 7. С. 37-47.
3. Дятлов С.А., Марьяненко В.П., Селищева Т.А. Информационно-сетевая экономика: структура, динамика, регулирование. Монография. М.: Изд-во Инфра-М, 2016. 414 с.
4. Лысенкова Н.В. Инновационный подход к развитию экономических процессов в социокультурной сфере // Экономические науки. 2016. № 4. С. 80-84.
5. Натрошвили С.Г. Эффективная интеграция бизнеса, науки и образования как условие роста стоимости компаний в постиндустриальной экономике // Проблемы науки. 2011. № 11. С. 2-9.
6. Пилипенко А.В. Инновационная активность российских предприятий: условия роста. М.: Маркет ДС, 2014. 432 с.
7. Попов А.И. Модернизация как форма неоиндустриализации: условия и методы реализации // Россия в поисках новой модели взаимодействия государство и рынка. сборник докладов. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 13-14.
8. Хамнаев Ж.К. Модернизация экономики: условия и этапы перехода к инновационному развитию. Дисс. канд. экон. наук. СПб., 2013. 193 с.

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО (БЮДЖЕТНОГО) УЧЕТА СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ВЕБ-ОРИЕНТИРОВАННЫХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются возможные варианты централизации бухгалтерского (бюджетного) учета, в том числе на основе применения облачных технологий. На основании анализа организационных структур финансовых органов субъектов Российской Федерации авторами систематизированы применяемые схемы централизации бюджетного (бухгалтерского) учета, сформулированы общие принципы для всех рассматриваемых субъектов. Определены роль и место финансового органа в процессе централизации учетных функций. Определяется перечень мероприятий, необходимых, по мнению авторов, для успешного внедрения централизованных технологий бухгалтерского (бюджетного) учета, одним из которых является создание проектного офиса технологических решений.

Ключевые слова. Централизация учетных функций, облачные технологии, электронный бюджет, централизованная бухгалтерия.

Ermolenko A.V., Yurgenson O.A.

CENTRALIZATION OF ACCOUNTING (BUDGETARY) REGISTERED IN THE REGIONS OF THE RUSSIA ON THE BASIS OF WEB SOLUTIONS

Abstract. The article discusses such a direction of centralization in the public administration sector as the accounting (budget) centralization based on using of cloud technologies. The relevance of the chosen topic is primarily related to the currently implemented concept of the electronic model of public administration, the most important element of which is the electronic budget. Based on the analysis of the organizational structures of the financial bodies of the regions, the authors systematized the applied schemes for accounting (budget) centralizing, formulated general principles for all the subjects in question. The role and place of the financial body in the process of centralization of accounting functions is determined. In conclusion, a list of activities necessary for the successful implementation of accounting (budget) centralization technologies, one of which is the creation of a project office of technological solutions, is determined.

Keywords. Centralization of accounting functions, cloud technologies, electronic budget, centralized accounting.

В связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности в секторе государственного управления и быстро развивающимся в последние годы процессом создания электронного государства, тема централизации бухгалтерского (бюджетного) учета в секторе государственного управления

ГРНТИ 10.21.51

© Ермоленко А.В., Юргенсон О.А., 2018

Анна Владимировна Ермоленко – начальник отдела предварительного контроля департамента казначейского исполнения бюджета комитета финансов Ленинградской области, аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Ольга Александровна Юргенсон – заместитель начальника отдела предварительного контроля департамента казначейского исполнения бюджета комитета финансов Ленинградской области, аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Юргенсон О.А.): 191311, Санкт-Петербург, Суворовский пр., 67 (Russia, St. Petersburg, Suvoikovskiy av., 67). Тел.: 8 (906) 261-30-30. E-mail: waitaletter@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 06.11.2018.

является особенно актуальной. Централизация учетных процессов в субъектах Российской Федерации обусловлена прежде всего законодательными новациями в области финансового управления. Финансовый сектор системы государственного управления интегрируется в электронную модель государственного управления наряду с проектами по электронному здравоохранению, образованию, государственным услугам и т.д. Однако важно, по нашему мнению, определить, что подразумевается под словосочетанием «централизация бухгалтерского (бюджетного) учета» сегодня: это совершенно новое направление или это очередной цикл повторения опыта 20-летней давности по созданию и формированию централизованной бухгалтерии путем централизация различных функций государственных и муниципальных учреждений?

Не случайно, на одном из заседаний Московского финансового форума 2018 года проходила панельная дискуссия с темой, нетипичной для тематики форума: «Централизация бухгалтерского учета в секторе государственного управления», где участники дискуссии задавались вопросом: что на сегодняшний день представляет собой централизация бухгалтерского учета. Ответ на этот вопрос был однозначный: сегодняшняя централизация бухгалтерского учета хоть и совпадает с заявленными направлениями централизованной бухгалтерии 20-летней давности, однако отличается тем, что должна происходить исключительно на базе веб-ориентированных решений (облачных технологий автоматизации), а именно на базе Государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» (далее – Электронный бюджет) посредством Единого портала бюджетной системы Российской Федерации.

При этом Электронный бюджет – это не просто «процесс» перевода всей информации в электронный вид. Важнейшая его функция заключается в трансформации бизнес-процессов, процессов сбора, обработки и анализа информации. Управление процессами в режиме реального времени, единая информационная среда, открытость бюджета для всех граждан страны, региона или муниципалитета – эти задачи требуют централизованных веб-ориентированных решений. Такие решения сегодня объединяют под общим названием «облачные». Смысл облачных технологий состоит в том, чтобы обеспечить повсеместный сетевой доступ по требованию к общему пулу вычислительных ресурсов (например, сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам) с любого устройства (компьютера, планшета, смартфона и т.д.) независимо от местоположения пользователя с минимальными затратами [1].

Важной положительной характеристикой облачных серверов является независимость от используемой программной платформы. Этот момент особенно важен, принимая во внимание разнообразие программных продуктов, используемых в регионах. Как отмечает Е.Е. Черникова, директор департамента информационных технологий в сфере управления государственными и муниципальными финансами и информационного обеспечения бюджетного процесса Министерства финансов Российской Федерации, «электронный бюджет сегодня представляет собой парадигму, среду и образ жизни и мысли, в которой во главу угла ставятся такие параметры, как однозначный электронный документооборот, который должен обеспечивается однократным вводом информации. Что же для этого надо? Для этого нужны разработанные унифицированные формы электронных документов, единые электронные справочники и классификаторы, которые должны быть составлены и доступны для всех участников процесса и заинтересованных пользователей».

Одним из приоритетных направлений деятельности Казначейства России на 2018 год, согласно Публичной декларации целей и задач Казначейства России, определено такое направление как: «Централизованное ведение бюджетного (бухгалтерского) учета и формирование бюджетной (бухгалтерской) отчетности публично-правовых образований органами Федерального казначейства». Перед органами Федерального казначейства, в рамках централизованного ведения бюджетного (бухгалтерского) учета и формирования бюджетной (бухгалтерской) отчетности публично-правовых образований, поставлена задача по формированию заинтересованными пользователями (участниками и неучастниками бюджетного процесса) документированной систематизированной информации об объектах учета и составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности на этой основе посредством облачных технологий автоматизации на базе Электронного бюджета.

В свою очередь, на финансовые органы возложена задача должным образом обеспечить и выстроить организацию исполнения бюджета таким образом, чтобы вся необходимая информация была интегрирована в Электронный бюджет. В этом контексте важным представляется определить взаимо-

действие и роль каждого из участников процесса централизованного ведения бюджетного (бухгалтерского) учета и формирования бюджетной (бухгалтерской) отчетности публично-правовых образований субъектового уровня. В феврале 2018 года Министерством финансов Российской Федерации были составлены Методические рекомендации по разработке и реализации Программы оптимизации расходов бюджета субъекта Российской Федерации (далее – Методические рекомендации) [2]. Одним из пунктов в части раздела «Оптимизация расходов на текущее содержание органов власти, в том числе на основе сокращения численности государственных и муниципальных служащих в субъекте Российской Федерации» предусмотрены следующие основные варианты:

1. Возможность централизации бюджетного учета в части полномочий получателей бюджетных средств и бухгалтерского учета органов исполнительной власти на базе государственного казенного учреждения, подведомственного финансовому органу, либо создание централизованной бухгалтерии для органов власти с малой численностью сотрудников (условно обозначим данный вариант как классическая схема централизации).

2. Создание единой централизованной информационной системы учета и отчетности в органах государственной власти субъекта Российской Федерации и государственных учреждениях региона (условно обозначим как вариант схемы централизации на основе информационных технологий).

В рамках установленных Министерством финансов Российской Федерации методических рекомендаций, описанных выше, в Ленинградской области также был утвержден План мероприятий по реализации Программы оптимизации расходов областного бюджета Ленинградской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, согласно которому установлены в том числе следующие направления мероприятий:

1. Создание Единой информационной системы ведения бюджетного (бухгалтерского) учета в органах государственной власти Ленинградской области на базе облачных технологий автоматизации;

2. Централизация бюджетного (бухгалтерского) учета в государственных учреждениях Ленинградской области на основе создания Единой информационной системы ведения бюджетного (бухгалтерского) учета в органах государственной власти и государственных учреждениях Ленинградской области на базе облачных технологий автоматизации.

Необходимо отметить, что в Ленинградской области опыт по созданию централизованной бухгалтерии уже есть. Так, в 1994 году, в период формирования областного казначейства Правительства Ленинградской области, по инициативе финансового органа (департамента финансов Правительства Ленинградской области) произошло создание централизованной бухгалтерии на базе Управления делами Правительства Ленинградской области, которое работает и существует в составе Правительства Ленинградской области по настоящее время.

Смысл создания централизованной бухгалтерии путем объединения бухгалтерий министерств и ведомств в то время заключался в осуществлении департаментом финансов в соответствии с функциональными обязанностями должного контроля за расходами бюджета в части финансирования расходов по содержанию органов исполнительной власти. При этом, расходы на содержание органов исполнительной власти (по разделу 1000 бюджетной классификации Российской Федерации) сосредоточены в одних руках – централизованной бухгалтерии Управления делами Правительства Ленинградской области. Таким образом, в одном органе объединились две функции: финансирования и расходования средств областного бюджета Ленинградской области.

Если обратиться к современным примерам по централизации бюджетного (бухгалтерского) учета у других субъектов Российской Федерации, то в рамках повышения эффективности расходов бюджетов регионами применяются различные технологии. В укрупненном плане схемы централизации учета в регионах можно разделить следующим образом: централизация путем создания региональных центров учета (Ярославская область, Республика Карелия); объединение функций региональных казначейств с централизованными бухгалтериями (Вологодская и Омская области); использование единого сервиса учета без создания централизованной бухгалтерии (Московская область на первом этапе).

Различия подходов заключаются в методологических особенностях, организационных и технических возможностях, а также в имеющемся у многих регионов опыте создания отраслевых центров учета и выбранном разработчике программного продукта. Но, несмотря на различия в применяемых схемах, все регионы, централизуя учетные функции, решают общие задачи сокращения расходов. Наиболее показательным примером централизации является опыт Вологодской области. В регионе

применяется решение с использованием единых централизованных механизмов методологического, информационного, технологического обеспечения процесса ведения бухгалтерского (бюджетного), управленческого учета и формирования отчетности для всех участников бюджетного процесса региона, а также для государственных и муниципальных учреждений.

Для реализации решения применяются современные технологические и прикладные платформы автоматизации финансово-хозяйственной деятельности бюджетной сферы, базирующиеся на использовании облачных технологий. В. Артамонова, начальник департамента финансов Вологодской области, отмечает [3], что благодаря внедрению юридически значимого электронного документооборота, унификации и стандартизации применяемых документов выполнены задачи по повышению качества ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности, повышению производительности труда бухгалтеров. Наряду с важнейшими задачами, такими как повышение прозрачности учетных процессов, скорости выполнения учетных функций, внедрение единых принципов работы сотрудников, решение проблемы кадрового дефицита, унификация порядка проведения контрольных мероприятий, была поставлена и решена не менее важная задача – это сокращение затрат на ведение учета путем оптимизации численности сотрудников.

Вопрос оптимизации численности сотрудников за счет сокращения затрат на ведение учета тесно переплетается с законодательным регулированием состава разрешенных к передаче полномочий финансового органа, установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации. Так, бюджетные полномочия по организации исполнения бюджета установлены за финансовыми органами. Здесь на первый план выходит вопрос о целесообразности и законности передачи централизованной бухгалтерии, которая является учреждением, конкретных функций от органа исполнительной власти, в рамках установленных полномочий, таких как принятие и учет бюджетных и денежных обязательств, подтверждение денежных обязательств, санкционирование оплаты денежных обязательств и подтверждение исполнения денежных обязательств, учитывая, что необходимость в осуществлении данных полномочий за финансовым органом сохраняется.

Согласно разъяснениям Минфина России (см. письмо от 11 марта 2016 г. № 02-07-05/13954), при определении состава функций, передаваемых централизованной бухгалтерии от учреждения, необходимо учитывать, что законодательством Российской Федерации не предусмотрена передача функций иному учреждению, в том числе централизованной бухгалтерии, по принятию и исполнению обязательств учреждения в результате его финансово-хозяйственной деятельности, а также передача планово-экономических функций. Анализ организационных структур финансовых органов субъектов Российской Федерации, в которых реализовано обеспечение исполнения полномочий посредством централизации, демонстрирует общие подходы для всех субъектов:

1. Полномочия по исполнению бюджета осуществляются исключительно структурными подразделениями финансового органа, без изменения организационной структуры и штатной численности;
2. Полномочие по осуществлению контроля в сфере закупок не включается в перечень передаваемых на исполнение полномочий.

В данном контексте возможны риски, состоящие в том, что объем расходов, который потребуется для создания и дальнейшего содержания государственного казенного учреждения при передаче полномочий получателей бюджетных средств и бухгалтерского учета органов исполнительной власти (классическая схема централизации), не соответствует экономическому эффекту от сокращения численности работников учреждения (органов исполнительной власти). Большинство субъектов Российской Федерации выбирают наиболее экономный вариант схемы централизации на основе информационных технологий. По мнению авторов, вариант схемы централизации на основе информационных технологий (облачных технологий) является преимущественным по ряду причин:

во-первых, экономический эффект достигается за счет минимизации расходов на эксплуатацию автоматизированных систем учета, используемых в учреждениях (органах исполнительной власти);

во-вторых, интеграция единой бухгалтерской системы позволяет обеспечить качественной информацией для контроля ключевых финансовых показателей в режиме реального времени и принятия управленческих решений. Оптимизация процессов управления обязательствами субъекта Российской Федерации будет достигнута за счет полного контроля финансовым органом и главными распорядителями средств бюджета в отношении подведомственной сети процедур формирования и исполнения показателей утвержденных бюджетных смет и планов финансово-хозяйственной деятельности, кон-

троля на принятие и исполнение принятых учреждением бюджетных обязательств, что, в свою очередь, позволит уменьшить необоснованную дебиторскую (кредиторскую) задолженность подведомственной сети.

В заключение следует отметить, что для принятия регионами комплексного и обоснованного решения о централизации учета и создании централизованных бухгалтерий необходимо предварительно изучить текущее состояние дел, создать модель будущей информационной системы, и, что особенно важно, рассчитать и оценить ожидаемые эффекты, такие как: экономический эффект в виде прямой экономии и оптимизации расходов; возможность оперативного контроля и управления единым графиком документооборота как в самих учреждениях, так и между обслуживаемыми учреждениями и централизованными бухгалтериями; необходимость обеспечения сквозного прохождения юридически значимых документов между участниками бюджетного процесса; корреляцию статистических данных и показателей качества и трудоемкости текущей операционной деятельности специалистов и, как следствие, существенное увеличение вариантов по оптимизации процессов и штатной численности.

Как вариант, при принятии решения о централизации возможно рассмотреть создание на временной или постоянной основе проектного офиса технологических решений, который осуществляет поддержку реализации процессов управления проектом. Так, в Ленинградской области, прежде чем закрепить основные направления по централизации учета в Плане мероприятий по реализации Программы оптимизации расходов областного бюджета Ленинградской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов, была проведена работа по комплексному исследованию, включающая в том числе анализ программного обеспечения, возможности электронного документооборота, уровень владения навыками применения компьютерной техники сотрудниками финансового органа, а также составлен табель рабочего времени сотрудников, осуществляющих полномочия финансового органа по исполнению расходов бюджета и контроль по закупкам.

Особое внимание следует уделить также рискам, связанным с нарушением конфиденциальности. Принимая во внимание нормы законодательства и приведенные выше аргументы, распределение полномочий в процессе централизации учетных функций в секторе государственного управления на региональном уровне может быть осуществлено таким образом, чтобы ввод данных в информационную систему осуществлялся учреждением самостоятельно, а доступ и процесс ввода обеспечивался финансовым органом. Эффективность реализации не только данной схемы, а всей централизации во многом зависит от работоспособности Электронного бюджета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Широкова Е.А. Облачные технологии // Современные тенденции технических наук: материалы Международной научной конференции (Уфа, октябрь 2011 г.). Уфа: ЛЕТО, 2011. С. 30-33.
2. Методические рекомендации по разработке и реализации Программы оптимизации расходов бюджета субъекта Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122126 (дата обращения 15.08.2018).
3. Артамонова В.Н. Централизация учета: опыт Вологодской области // Бюджет. 2015. № 12.

Завражский А.В.

СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ РИСКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

***Аннотация.** В статье рассматривается опыт использования страховых инструментов для защиты российских медицинских организаций от рисков наступления профессиональной ответственности. Определяются основные барьеры на пути широкого внедрения страхования профессиональной медицинской ответственности. Одним из альтернативных способов страховой защиты предлагается страхование ответственности медицинских работников перед работодателями на случай предъявления регрессных требований.*

***Ключевые слова.** Страхование ответственности, риски, здравоохранение, профессиональная ответственность, врачебная ошибка, регресс.*

Zavrazhskiy A.V.

INSURANCE AS AN INSTRUMENT OF PROTECTING INTERESTS OF MEDICAL ORGANIZATIONS FROM RISKS OF PROFESSIONAL LIABILITY

***Abstract.** The article examines the experience of using insurance instruments to protect Russian medical organizations from the risks of professional liability. The main barriers to the widespread introduction of professional medical liability insurance are identified. One of the alternative methods of insurance protection is the insurance of liability of medical workers to employers in case of filing regress claims.*

***Keywords.** Liability insurance, risks, healthcare, professional liability, medical error, regress.*

Медицинская деятельность неизменно остается объектом критики в современном российском обществе. Низкое качество оказываемой помощи, падение уровня медицинского образования, хронический недостаток финансирования делают медицинскую сферу уязвимой перед множеством опасностей. Вместе с тем, существенному риску подвергаются и основные потребители медицинских услуг – рядовые граждане страны. Таким образом, от повышения защищенности интересов медицинских организаций, которые в основной своей массе остаются государственными, зависит обеспечение социально-экономической стабильности в российском обществе.

Здравоохранение в нашей стране в последние годы характеризуется целым комплексом проблем, среди которых наиболее часто называется нехватка финансирования. Согласно официальным данным, государственные расходы на здравоохранение в России в 2017 году составили 3,1% ВВП [7], что даже ниже показателей 2016 года (3,6%). В то же время, в большинстве европейских стран этот показатель в среднем составляет 5-8% [6, с. 156]. На 2018 год запланировано увеличение объема государственного финансирования здравоохранения – до 4,1% ВВП [9], но этого явно недостаточно. В деятельности медицинских организаций, объединяющих государственные учреждения и частные компании и являющихся ядром системы здравоохранения, указанные проблемы проявляются более ярко.

ГРНТИ 06.73.65

© Завражский А.В., 2018

Александр Валерьевич Завражский – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 192177, Санкт-Петербург, Шлиссельбургский пр., д. 1 (Russia, St. Petersburg, Shlisselburgskiy av., 1). Тел. +7 921 351-66-42. E-mail: zavragksky@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 17.10.2018.

Выполняя важную социальную задачу по охране здоровья и повышению качества жизни, российская медицина сталкивается с огромным числом рисков. Научная классификация рисков медицинских организаций выделяет группу внешних рисков, включающую рыночные, социальные и судебные риски, а также группу внутренних рисков, в которую входят общехозяйственные и профессиональные риски [3]. Разные риски требуют выбора разных методов по защите от их реализации или минимизации их возможных последствий. Значительную опасность для медицинских организаций, учитывая специфику их деятельности, представляют риски наступления ответственности за причинение вреда в результате врачебной ошибки.

В настоящее время отсутствует какая-либо официальная статистика медицинских ошибок и связанных с этим судебных или досудебных компенсаций. Всемирная организация здравоохранения оценивает количество пациентов, подвергшихся медицинским ошибкам, в 10-12% от общего числа госпитализированных [8]. Применительно к показателям российской медицины потенциальное количество пострадавших получается около 2-3 млн человек (средний показатель численности госпитализированных в России – 20-22 человека на 100 человек населения за год [6, с. 98]). При такой значительной цифре потенциальных пострадавших количество реальных обращений крайне мало.

При этом отмечается рост судебных претензий – по данным Роспотребнадзора только с 2014 по 2017 гг. количество заявленных исков по защите прав потребителей медицинских услуг выросло практически втрое – с 1031 до 2714. Доля рассмотренных дел, окончившихся удовлетворением требований пациентов, возросла с 58% до 65% [5]. Рост юридической грамотности населения, развитие рынка юридических услуг, с одной стороны, и снижение численности медицинских специалистов, падение уровня медицинского образования [3], с другой стороны, приводят к тому, что лечебные учреждения все чаще подвергаются риску быть привлеченными к ответственности за причиненный вред жизни и здоровью своих пациентов. В условиях нехватки бюджетных средств обязанность выплаты большой денежной компенсации может стать неразрешимой проблемой.

Наиболее доступным способом компенсации последствий реализации рисков ответственности путем их передачи является страхование. По мнению ряда авторов, сама система управления рисками медицинских организаций в целом может строиться исключительно на страховании, не включая прочие методы регулирования риска. По мнению Д.В. Брызгалова, можно говорить о формировании отдельного направления страхового риск-менеджмента, под которым понимается «система управления рисками и экономическими отношениями через разработку и реализацию программ страховой защиты» [2, с. 53]. В условиях ограниченности ресурсов медицинское учреждение не может позволить себе сформировать отдельный исполнительный орган по управлению рисками. В этой ситуации услуги страхового рынка позволяют сравнительно дешево обезопасить себя хотя бы от последствий наиболее вероятных событий.

В некоторых случаях наличие договора страхования является обязательным требованием для медицинских учреждений в силу закона (см. табл.). На них распространяются некоторые виды обязательного страхования ответственности, при проведении клинического исследования лекарственного препарата им необходимо застраховать жизнь и здоровье участников такого исследования. В качестве одного из способов формирования резервов на случай чрезвычайной ситуации допускается заключение договора страхования непредвиденных расходов, который не считается обязательным в понимании российского законодательства, но по своей сути таким является. Кроме того, будучи работодателями, медицинские учреждения платят страховые взносы за своих работников в рамках обязательного социального страхования. Что касается добровольных видов страхования, то пока приходится констатировать, что заключение таких договоров страхования носит фрагментарный характер.

В силу неизменного дефицита средств наиболее востребованным из перечисленных страховых продуктов со стороны российской медицины является страхование профессиональной ответственности. Несмотря на осознание своих рисков, далеко не все организации заключают подобные договоры. По некоторым оценкам, лишь каждая десятая российская медицинская организация имеет договор страхования профессиональной ответственности, а среди государственных учреждений этот показатель еще ниже [10, с. 114]. Стоит подробнее рассмотреть основные препятствия для широкого внедрения страхования рисков профессиональной ответственности врачей. К ним можно отнести:

1. Дополнительные расходы. Заключение договора страхования всегда включает в себя оплату страховой премии, которая, учитывая значительный уровень риска, принимаемого на себя страховщиком, может быть достаточно высокой.

2. Антимонопольные ограничения. Государственные медицинские организации в рамках своей деятельности руководствуются требованиями антимонопольного законодательства, что накладывает определенные ограничения. Так, для проведения закупки у единственного страховщика в рамках Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ необходимо, чтобы стоимость услуги была не более 100 тыс. рублей. Но многие страховщики могут оценить риск гораздо выше, и тогда придется проводить конкурсные процедуры, что требует дополнительных ресурсов и времени.

3. Отказ страховщиков. В случае негативной истории судебных разбирательств у больницы или наличия работников высокорисковых специальностей (акушеров, анестезиологов, хирургов) потенциальный страхователь может получить отказ в принятии риска на страхование.

4. Недооценка риска руководством организации из-за отсутствия ранее предъявленных претензий и исков. Многие организации могут не обращать внимания на риск наступления их профессиональной ответственности до тех пор, пока им не будет предъявлен иск или претензия.

5. Недостатки законодательства об охране здоровья. Основным нормативно-правовым актом для здравоохранения в нашей стране является Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ. Согласно ст. 98 этого закона на медицинские организации возлагается обязанность возмещать вред жизни и здоровью граждан при оказании медицинской помощи. Аналогичную норму содержит ст. 1068 Гражданского Кодекса Российской Федерации, которая устанавливает ответственность работодателя за вред, причиненный его работником. Получается, что по договору страхования профессиональной медицинской ответственности должен страховаться риск именно самой медицинской организации. Ст. 79 Федерального закона № 323-ФЗ даже устанавливает обязанность организации осуществлять страхование на случай причинения вреда жизни и (или) здоровью пациента. Но в условиях отсутствия отдельного закона об обязательном страховании в настоящее время оно не осуществляется.

Таблица

Обязательные виды страхования для медицинских организаций в России

| Вид страхования | Правовая база |
|---|---|
| Обязательное социальное страхование | Федеральный закон «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» от 31.12.1994 № 68-ФЗ |
| Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств | Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 № 40-ФЗ |
| Обязательное страхование ответственности владельца опасного объекта | Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте» от 27.07.2010 № 225-ФЗ |
| Обязательное страхование медицинских, фармацевтических и иных работников государственной и муниципальной систем здравоохранения | Постановление Правительства РФ от 03.04.2006 № 191 «Об утверждении перечня должностей, подлежащих обязательному страхованию медицинских, фармацевтических и иных работников государственной и муниципальной систем здравоохранения, занятие которых связано с угрозой жизни и здоровью этих работников» |
| Обязательное страхование жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата | Федеральный закон «Об обращении лекарственных средств» от 12.04.2010 № 61-ФЗ |
| Страхование непредвиденных расходов, связанных с локализацией и ликвидацией чрезвычайных последствий | Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 № 165-ФЗ |

Одновременно с этим, ст. 72 всего того же Федерального закона № 323-ФЗ устанавливает право медицинских и фармацевтических работников страховать свою профессиональную ответственность [1]. Но учитывая, что субъектом правоотношений является организация, а не работник, такое индивидуальное страхование можно считать ничтожным, поскольку его ответственность перед пациентами в рамках нынешнего правового поля невозможна. Аналогичной позиции придерживается и российская судебная система, которая отталкивается от формулировок законодательства, возлагая гражданскую ответственность на лечебную организацию. В итоге складывается парадоксальная ситуация – у организации часто нет финансовых возможностей заключить реально работающий договор страхования, а у работников – правовых. В зарубежной практике субъектом правоотношений в медицинской сфере является сам врач, для которого наличие договора индивидуального страхования ответственности может быть обязательным. В России же, даже несмотря на определенный спрос со стороны самих работников, страховщики не могут предложить индивидуальную страховую защиту.

В то же время, сами врачи в последние годы столкнулись с определенными все возрастающими рисками в своей работе. Согласно ст. 1081 Гражданского Кодекса Российской Федерации, работодатель имеет право в порядке регресса взыскать причиненный третьему лицу вред с виновника (своего работника). Трудовой Кодекс ограничивает сумму материальной ответственности работника одним средним месячным заработком. Однако трудовое законодательство допускает и полную материальную ответственность, например, в случае умышленного причинения ущерба, ущерба в результате преступных действий или в состоянии алкогольного/наркотического опьянения. Как видим, есть возможность, что в конечном счете вред будет взыскиваться с самого медицинского работника. И такие случаи регресса уже встречаются в российской практике.

В 2015 году Черняховская центральная районная больница в Калининградской области через суд дважды в порядке регресса взыскала часть выплаченной пациентам компенсаций по двум разным делам (№ 2-435/2015 и № 2-396/2015). В обоих случаях врачи (в первом случае двое, во втором трое) были вынуждены выплатить среднюю месячную зарплату, что составило 35-45 тыс. рублей. Также в 2015 году Кумылженская центральная районная больница в Волгоградской области смогла в порядке регресса привлечь своего хирурга к полной материальной ответственности (дело № 2-441/2015). Буйнакская центральная городская больница в 2016 году взыскала с акушера-гинеколога 100 тыс. рублей в порядке регресса. Подобные случаи пока не носят массового характера, часто работодателей останавливает корпоративная этика, невысокие доходы работника и нежелание терять высококлассного специалиста, который тоже может допустить ошибку. Но это ограничивает медицинские организации в возможности реализовать свои права.

Одновременно с этим в последние годы в России растет число уголовных дел за врачебные ошибки. По данным Следственного Комитета Российской Федерации (СК РФ), если в 2012 году было заведено 311 таких дел, то в 2017 году их количество возросло до 1791. Также в 2018 году СК РФ предложил дополнить Уголовный кодекс специальной статьей «Ненадлежащее оказание медицинской помощи (медицинской услуги)». К проблеме чрезмерного уголовного преследования врачей привлеч внимание ряд громких дел, в т.ч. дело Елены Мисюриной [4]. Перечисленные факты говорят о том, что использование механизма регресса по отношению к своим работникам может со временем получить широкое применение. В случае привлечения к уголовной ответственности речь будет идти о полной материальной ответственности. В этом случае медики остаются беззащитны перед угрозой предъявления требований на многомиллионную сумму, а страховой рынок не способен предложить работоспособную модель страхования их рисков.

Усиление уголовной ответственности врачей за неумышленные ошибки вряд ли способно привести к повышению качества оказываемой помощи. Его последствием станет отказ специалистов от более рискованных методик лечения в пользу более консервативных, но менее опасных. В результате часть пациентов просто не получит необходимый объем помощи. Решением этой проблемы, с одной стороны, могло бы стать более четкое разделение гражданской ответственности врачей и организаций, но это сложно реализуемо, т.к. иногда будет сложно установить ответственность конкретного работника. Многие медицинские манипуляции (хирургические вмешательства, родовспоможение) выполняются сразу несколькими врачами и младшим медицинским персоналом. Установить виновного в этом случае будет проблематично.

В то же время, даже в условиях несовершенства правового положения врачей, которое в большой степени является вопросом юридической науки, обеспечение защиты их интересов возможно путем ис-

пользования финансовых инструментов. По мнению автора, решением этой проблемы могло бы стать создание нового страхового продукта по страхованию ответственности работника перед работодателем, по которому объектом страхования выступал бы имущественный интерес медицинского специалиста, связанный с возникновением его ответственности возместить вред своему работодателю в порядке регресса. Подобный продукт отсутствует среди предлагаемых страховыми компаниями, которые в основном рассматривают только традиционное страхование профессиональной ответственности. Также подобная схема защиты медицинских интересов не рассматривается в отечественной научной литературе. Можно отметить ряд потенциальных преимуществ такого продукта для каждой из сторон:

а) медицинские работники – открывают доступ к работающей страховой защите своих интересов;
б) медицинские организации – получают возможность активнее предъявлять регрессные требования, не боясь конфликта с работниками, тем самым частично или целиком компенсируя свои затраты на возмещение вреда пациентам;

в) страховщики – с помощью нового продукта способны увеличить объем собираемых премий.

Логично возразить, что основным препятствием внедрения такого продукта могла бы стать стоимость страхового полиса, учитывая невысокий уровень доходов отечественных врачей. Однако в базовом варианте страхового покрытия лимит ответственности страховщика логично установить в размере средней заработной платы врача, а это 40-50 тыс. рублей. В этом случае страховая премия, например, 500-1000 рублей (тариф 1,5-2,0%) в зависимости от специализации не выглядела бы неподъемной, это составило бы менее 0,2% годовых доходов. Для сравнения: американским врачам приходится тратить на страхование своей ответственности до 10% годового дохода, при том, что в 2017 году он в среднем составлял 80 000 долларов США [11]. Часто средства на оплату договора страхования ответственности самой организации собираются с российских врачей в примерно том же размере. Для страховых компаний такие низкие страховые премии компенсировались бы массовым притоком страхователей, поскольку медицинское сообщество отличается тесными коммуникациями.

Подводя итог, стоит отметить, что, несмотря на значительный уровень опасности, с которым сталкиваются российский медики в своей работе, у них возникают проблемы с защитой своих интересов. Наиболее доступным способом управления рисками в медицинской сфере является страхование, особенно применительно к рискам ответственности. В силу ряда причин страхование профессиональной медицинской ответственности не получило широкого распространения. Кроме того, отмечается растущий уровень угрозы уголовной и гражданской ответственности самих медицинских работников, в связи с чем предлагается использовать страхование ответственности работников перед работодателям на случай предъявления регрессных требований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (ред. от 03.08.2018 г.).
2. Брызгалов Д.В., Цыганов А.А. Страховой риск-менеджмент в частных медицинских клиниках в России // Страховое дело. 2013. № 4-5. С. 46-57.
3. Завражский А.В. Особенности классификации рисков медицинских организаций // Теоретическая и прикладная экономика. 2017. № 3. С. 90-105.
4. Задело врачей // Новая газета. 29.01.2018. № 9. С. 6-7.
5. Защита прав потребителей в Российской Федерации в 2017 году: Государственный доклад / Роспотребнадзор. М., 2017. 318 с.
6. Здравоохранение в России. 2017: Стат. сб. / Росстат. М., 2017. 170 с.
7. Краткая информация об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/statistics/conbud/execute> (дата обращения 23.10.2018).
8. Лудупова Е.Ю. Врачебные ошибки. Литературный обзор // Вестник Росздравнадзора. 2016. № 2. С. 6-15.
9. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=119695 (дата обращения 23.10.2018).
10. Пучкова В.В. Проблемы страхования профессиональной ответственности медицинских работников // Проблемы права. 2015. № 1 (49). С. 112-114.
11. Occupational Employment and Wages. U.S. Bureau of Labor Statistics. May 2017.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА В ПРОЕКТАХ ЭЛЕКТРОГЕНЕРАЦИИ

Аннотация. В статье автор проводит оценку последствий сжигания попутного нефтяного газа, выполняет анализ данной проблемы в страновом и региональном аспекте, рассматривает способы его полезного использования и потенциальный экономический эффект. Особое внимание уделяется результатам и перспективам использования попутного нефтяного газа для крупных проектов электрогенерации.

Ключевые слова. Попутный нефтяной газ (ПНГ), электрогенерация, рациональное использование, экономическая эффективность.

Kiselev T.Yu.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF USE ASSOCIATED PETROLEUM GAS IN POWERGENERATION PROJECTS

Abstract. In the article, the author assesses the consequences of the associated petroleum gas flaring, analyzes the problem in the country and regional aspect, and considers ways of beneficial APG use and potential economic effect. Particular attention is paid to the results and prospects of the use of associated petroleum gas for large power generation projects.

Keywords. Associated petroleum gas (APG), power generation, rational use, economic efficiency.

Мировой опыт показывает, что нефтегазовый сектор для многих стран остается одним из главных источников формирования бюджета и движущей силой развития экономики. Необходимо отметить, что путь развития нефтегазовой отрасли должен опираться на решение задач повышения уровня полезного использования ресурсов, в частности попутного нефтяного газа (ПНГ). С учетом нарастающего дефицита энергоносителей и увеличения к 2040 году потребления газа на 45% по сравнению с уровнем 2014 года, рациональное использование ПНГ является значимой составляющей эффективного энергопользования.

Профессор Е.М. Хартуков при перечислении проблем, стоящих перед нефтегазовой отраслью, поставил на первое место проблему сжигания ПНГ на факелах [12], и, несмотря на сокращение на 5% мировых объемов сжигания в 2017 году, существует значительный потенциал по развитию полезного использования ПНГ. Согласно данным Всемирного банка, в 2017 году объем сжигания попутного нефтяного газа в мире составил около 141 млрд м³ [9], для сравнения: годовое потребление газа Канады в 2017 году составило 115,7 млрд м³, Германии – 90,2 млрд м³, Великобритании – 70,9 млрд м³ [5].

Кроме потери ценного ресурса, при сжигании наносится существенный вред окружающей среде и человеку, а также оказывается негативное воздействие на изменение климата. В результате мирового сжигания ПНГ в атмосферу ежегодно выбрасывается около 300 млн тонн углекислого газа, что эквивалентно выбросам примерно 77 млн автомобилей. Мировое сообщество обеспокоено влиянием на окружающую среду факельного сжигания ПНГ, в связи с чем было разработано и принято значительно число конвенций и деклараций о минимизации сжигания, внедрении новейших технологий и ориентации на мировую практику. Рост значимости проблемы сжигания ПНГ можно проследить в Киотском протоколе и в Соглашении по борьбе с глобальным потеплением, подписанным в Париже в декабре 2015 года [10].

На уровне Правительств ведется стимулирование нефтегазовых компаний по увеличению уровня утилизации попутного нефтяного газа, в частности, используется применение мер ответственности за

сверхлимитное сжигание ПНГ. В России и за рубежом к компаниям предъявляются высокие требования в области охраны окружающей среды, проводимой экологической политики, в частности сжигания попутного нефтяного газа. В условиях ужесточения законодательства в области выбросов загрязняющих веществ и парниковых газов, повышения штрафов, предприятия нефтегазового сектора сталкиваются с необходимостью решения вопроса исключения сжигания ПНГ и реализации эффективных технологий его использования.

Значительный ущерб наносится и мировой экономике. Так, если бы весь ПНГ использовался для выработки электроэнергии, то можно было бы произвести порядка 750 млрд кВт·ч, тогда как в Единой энергетической системе России в 2017 году потребление электроэнергии составило 1039,9 млрд кВт·ч [8]. Кроме того, ПНГ содержит тяжелые углеводороды C_{3+} и является ценным сырьем для химической промышленности. Согласно расчетам Всемирного банка, потенциальная суммарная стоимость 1 млрд m^3 сожженного попутного нефтяного газа составляет порядка 190 млн долларов [9]. Таким образом, в мире в 2017 году было сожжено попутного нефтяного газа на сумму почти в 26,8 млрд долларов, что почти в 20 раз превышает чистую прибыль ПАО «Газпром» за тот же период.

На рисунке 1 представлены данные по количеству сжигаемого ПНГ, из которых видно, что мировыми лидерами по сжиганию являются Россия, США, Иран и Ирак. При этом Саудовская Аравия, входящая наряду с Россией и США в первую тройку стран по добыче нефти, характеризуется значительно меньшими объемами сжигания попутного нефтяного газа. В других развитых странах, таких как Великобритания и Норвегия, производится практически полная утилизация ПНГ, и, хотя Россия остается крупнейшей в мире страной по объемам сжигания ПНГ, здесь наблюдается значительное улучшение ситуации. Также позитивную динамику использования ПНГ можно отметить в Венесуэле и Мексике, при этом в Иране, Ираке и Ливии объемы факельного сжигания продолжают расти.

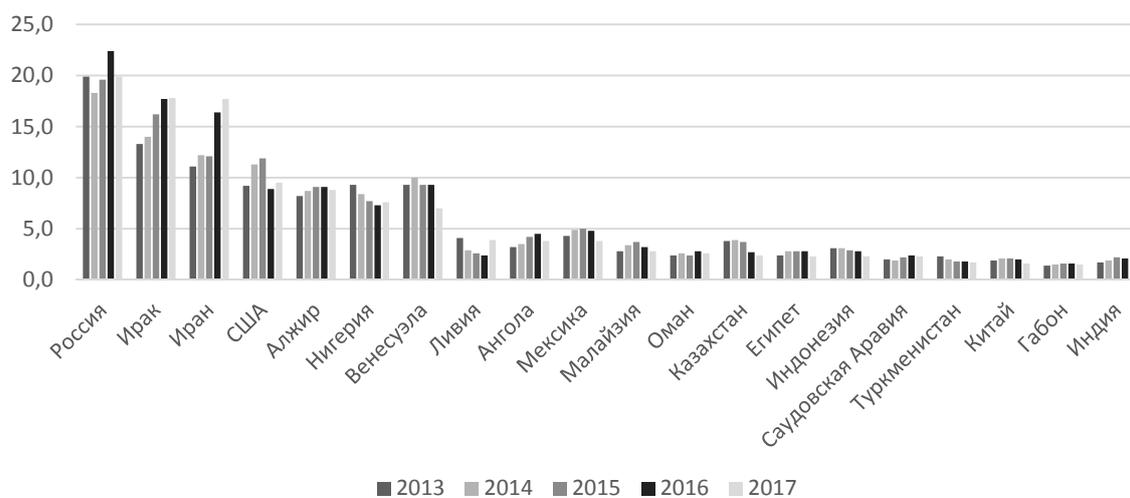


Рис. 1. Сжигание ПНГ в разбивке по странам [9]

С учетом динамики уровня сжигания по отдельным странам и реализации проектов по утилизации ПНГ, можно спрогнозировать дальнейшее снижение объемов сжигания, но ситуация не поменяется кардинально.

Расчеты на основе спутниковых данных показывают, что в США на протяжении последних лет, начиная с 2009 года, наблюдался заметный рост количества сжигаемого ПНГ в связи с ростом добычи сланцевой нефти [2]. Согласно данным Управления энергетической информации США, около 45% объема сжигаемого в стране попутного нефтяного газа приходится на нефтяную провинцию Баккен, Северная Дакота, где сжигается 28% добываемого попутного газа (около 3,5 млрд m^3 в год), причем данный показатель продолжает расти, в результате чего ежегодные потери экономики США составляют около 500 млн долларов (на основе цены природного газа HenryHub), а выбросы углекислого газа эквивалентны выбросам 1 млн автомобилей.

Главными причинами высокого уровня сжигания ПНГ является неразвитость инфраструктуры по сбору газа, удаленность основных рынков газа, отсутствие спроса на газ в электрогенерации, базирующейся на угле. Как следствие, Комиссией промышленности Северной Дакоты были приняты новые требования к добывающим компаниям, в соответствии с которыми должен быть разработан план развития системы сбора ПНГ и сокращения сжигания до 5% к 2020 году [4]. К компаниям, не достигшим целей по сокращению сжигания, будут применяться штрафные санкции, в том числе меры по ограничению объема добычи нефти.

Доля стран ближневосточного и североафриканского региона составляет почти половину мирового объема сжигания ПНГ – 66,2 млрд м³, а интенсивность сжигания ПНГ на баррель добытой нефти в регионе значительно превышает средний показатель по миру – 4,8 м³/баррель. Всю сложность положения отражает указанный показатель в Сирии, который равен 161 м³/баррель, то есть в 33,5 раза выше среднемирового [9].

Если рассматривать опыт стран данного региона в решении проблемы сокращения сжигания ПНГ (рис. 2), то наиболее показательным является пример Саудовской Аравии, которая занимается решением вопроса еще с 1970-х годов. В результате уже в 1982 году в эксплуатацию запущена сеть трубопроводов, мощность которой в настоящее время – порядка 100 млрд м³ в год. Около половины транспортируемого по данной системе газа приходится на ПНГ. Значительные успехи достигнуты в Кувейте, где в настоящее время уровень утилизации ПНГ составляет 99%, а также в Катаре, где уровень сжигания сократился более чем в два раза по сравнению с 2006 годом – до 1 млрд м³ в год. Сложившаяся ситуация в Иране с объемом сжигания порядка 11 млрд м³ [9] обусловлена значительными запасами природного газа, неразвитой транспортной инфраструктурой и международными санкциями, которые ограничивали доступ к новым технологиям утилизации ПНГ.

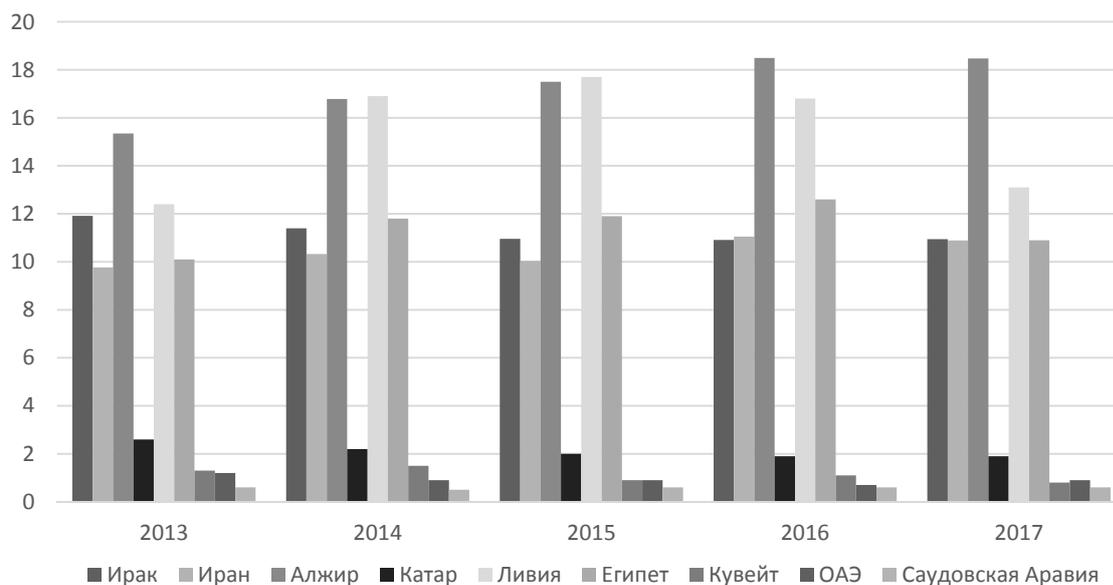


Рис. 2. Интенсивность сжигания ПНГ в странах Ближнего Востока [9]

Расположенный по соседству Ирак является единственной страной, в которой уровень сжигания ПНГ – 10,9 млрд м³ – превышает объем добычи природного газа – 10,4 млрд м³ [9]. Основной задачей страны является модернизация транспортной инфраструктуры, которая существенно пострадала во время военных действий. Кабинетом министров Ирака одобрено 25-летнее соглашение между государственной компанией South Gas Company, Royal Dutch Shell и Mitsubishi Corporation о реализации проекта Basrah Gas Project стоимостью 18 млрд долларов, целью которого является утилизация и переработка ПНГ с месторождений Румэйла, Зубаир и Западная Курна-1, расположенных в южной части страны. На указанных месторождениях сжигается 6 млрд м³ в год, в результате чего страна ежегодно теряет более 1 млрд долл. Ожидается, что реализация проекта позволит утилизиро-

вать и перерабатывать около 12 млрд куб. м газа в год, а также обеспечить электричеством более 3,5 млн домов [1].

Кроме проблем доступа к технологиям и необходимости развития инфраструктуры следует добавить вопросы ценообразования в странах региона. Государства субсидируют внутреннее потребление, что подрывает экономику проектов по утилизации ПНГ и затрудняет привлечение иностранных инвесторов. Тем не менее, растущий спрос на газ в регионе (около 6% в год) будет заставлять страны ближневосточного и североафриканского региона развивать проекты по утилизации ПНГ [3].

С учетом проведенного анализа опыта российских и зарубежных нефтяных компаний, систематизации информации в специализированных публикациях [6], а также классификации, приведенной в «Стратегии использования попутного нефтяного газа в Российской Федерации» [7, 11], технологии можно разделить на следующие виды:

1. Подготовка и транспорт газа.
2. Использование газа на собственные нужды предприятия: выработка тепловой энергии, выработка электроэнергии, преобразование в механическую энергию, использование в системе подготовки нефти и воды, использование в технологии добычи нефти, обратная закачка газа в пласт.
3. Переработка ПНГ с получением следующих продуктов: сухой отбензиненный газ, широкая фракция углеводородов, газовый конденсат.
4. Переработка ПНГ с применением технологии gas to liquid (GTL) с получением синтетической нефти, дизельного топлива и масел.
5. Переработка ПНГ с получением метанола и его возможным преобразованием в бензиновую фракцию.

Согласно докладу министра энергетики РФ А. Новака на IV Глобальном форуме по сокращению объемов сжигания попутного газа (GGFR), в России основным вариантом эффективного использования ПНГ является его поставка в единую систему газоснабжения, в том числе на переработку, доля составляет 67% или 42,9 млрд м³ газа. Порядка 9,2 млрд м³ (14,4%) направляется на выработку электрической и тепловой энергии. Существенный объем ПНГ закачивается в пласт – 11,3 млрд м³.

В соответствии с исследованием, выполненным компанией PFC Energy, выбор наиболее экономически эффективного способа использования попутного нефтяного газа, главным образом, зависит от размера месторождения: малые месторождения – производство электрической и тепловой энергии для собственных нужд и местных потребителей; средние месторождения – газохимическая переработка на газоперерабатывающем заводе или получение продуктов нефтехимии и сухого газа; крупные месторождения – электрогенерация на мощной тепловой электрической станции для последующей продажи на оптовом рынке электроэнергии.

Использование ПНГ для выработки тепловой и электрической энергии является одним из наиболее распространенных способов его утилизации в России и в мире. Принимая высокую энергоемкость добычи (37% – доля электроэнергии в эксплуатационных расходах) и постоянный рост тарифов на электроэнергию, стоимость дизельного топлива и увеличение их доли в себестоимости продукции, использование попутного нефтяного газа в качестве топлива является экономически оправданным. В случае производства энергии на промыслах происходит значительная экономия средств за счет экономии на затратах в сооружении ЛЭП от внешних источников электроэнергии.

Использование ПНГ в качестве энергоресурса позволяет предприятию обеспечить определенную энергетическую независимость промысла от других источников тепловой и электрической энергии; снизить затраты на энергетическую составляющую в себестоимости и, тем самым, повысить эффективность производства конечной продукции; получать дополнительную выручку от реализации электроэнергии.

Ярким примером использования данного метода утилизации является ПАО «Сургутнефтегаз» с самым высоким показателем полезного использования ПНГ – 99,34%, которое использует ПНГ в качестве топлива на 22 газотурбинных и 7 газопоршневых электростанциях установленной мощностью 745,6 МВт. Годовой объем производства электроэнергии в 2015 году на собственных электростанциях компании составил 5,3 млрд кВт ч. Следует отметить, что при строительстве газотурбинных электростанций компания использует только энергоблоки российского производства, объясняя это более гибкой сервисной политикой.

Отдельно стоит выделить поставки ПНГ на объекты крупной генерации, что существенно снижает себестоимость выработки электроэнергии на ТЭС, а нефтяным компаниям позволяет значительно повысить уровень полезного использования ПНГ. Так, для самой крупной электростанции России по выработке электроэнергии и второй по мощности тепловой электростанции в мире – Сургутской ГРЭС-2 с установленной электрической мощностью 5 597 МВт и Сургутской ГРЭС-1 – 3 268 МВт основным топливом является ПНГ, поставляемый ОАО «Сургутнефтегаз» с приобских месторождений, а строительство газопровода попутного нефтяного газа для Яйвинской ГРЭС (установленная мощность 1 024,6 МВт) позволило генерирующей компании ПАО «Э.ОН Россия» значительно сократить потребление угля на станции и удешевить производство энергии, а ПАО «Лукойл» получить дополнительный доход от ежегодной продажи 240 млн м³ ПНГ. Газопровод построен в рамках инвестиционной программы ПАО «Лукойл», суммарный объем инвестиций в реализацию проекта составил 880 млн руб.

Кроме того, ПАО «Лукойл» в марте 2015 года ввело в эксплуатацию энергоблок ПГУ-135 МВт Буденовской ТЭС для нужд газохимического комплекса «Ставролен». Основным топливом выступает ПНГ с месторождений компании в Каспийском море, что создает положительный синергетический эффект.

ПНГ также служит основным топливом для Нижневартовской ГРЭС с установленной мощностью 2 013 МВт, являющейся одним из основных источников электроэнергии в Уральском федеральном округе. Это – совместный проект ПАО «Интер РАО» и ПАО НК «Роснефть». Согласно данным, представленным ПАО «Интер РАО», в 2014 году экономический эффект от поставок газа (в том числе ПНГ) НК «Роснефть» на станции компании составил 475 млн руб., по контрактам с АНК «Башнефть» на поставку ПНГ – 64 млн руб. (относительно цены ФСТ).

Одним из лучших примеров рационального использования ПНГ с достижением синергетического эффекта является проект разработки месторождения иракского месторождения Бадра ПАО «Газпром нефть» с уровнем утилизации 99%, на котором, благодаря вводу в эксплуатацию установки комплексной подготовки газа мощностью 1,6 млрд м³ в год, из попутного нефтяного газа будут получать широкую фракцию легких углеводородов и сухой отбензиненный газ, который будет использоваться в качестве топлива электрогенераторов для собственных нужд месторождения, а также направляться на электрическую станцию Аз-Зубайдия, снабжающую электроэнергией Багдад и несколько близлежащих провинций. В целях получения добавленной стоимости из полученной широкой фракции легких углеводородов в дальнейшем производится сжиженный углеводородный газ, сбыт которого осуществляется в рамках договора с государственной компанией Gas Filling Company.

При этом, по оценке Siemens, у Ирака существует возможность сэкономить около 5,2 млрд долл. США в течение следующих четырех лет, направив объемы сжигаемого в настоящее время попутного нефтяного газа на выработку электроэнергии. Согласно представленному Siemens плану, для обеспечения устойчивого восстановления экономики Ирака существует необходимость ввода к 2025 году более 16 ГВт новых электрогенерирующих мощностей, которые смогут использовать сжигаемый в настоящее время ПНГ и природный газ с разрабатываемых месторождений в южных районах.

Таким образом, следует отметить, что существует значительный экономический потенциал, оцениваемый в десятки миллиардов долларов, в развитии полезного использования попутного нефтяного газа, а с учетом результатов анализа, выполненного компанией PFC Energy, утилизация попутного нефтяного газа может являться базой для становления газовой электрогенерации в нефтедобывающих странах и способствовать развитию экономики всего региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Basrah Gas Project. Wood Mackenzie, February 2016.
2. Exchange for a ban on flaring of natural gas. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/thebakersonstitute/2015/11/02/ob%E2%80%A6-exchange-for-a-ban-on-flaring-of-natural-gas/#1427311812e4> (дата обращения 01.11.2018).
3. Gas Flaring: a burning issue in the Middle East. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.altenergy-mag.com/news/2015/04/18/gas-flaring-a-burning-issue-in-the-middle-east/19615> (дата обращения 30.10.2018).

4. *MacPherson J.* Natural Gas Flaring In North Dakota To Be Significantly Reduced By 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.huffingtonpost.com/2014/07/02/north-dakota-natural-gas-flaring_n_5549457.html (дата обращения 06.10.2018).
5. The BP Statistical Review of World Energy 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html> (дата обращения 29.10.2018).
6. *Алескеров Ф.Т., Васильев С.Н., Иванов А.А.* Разработка механизмов принятия экономических решений по утилизации попутного нефтяного газа // Георесурсы, Геоэнергетика, Геополитка, 2012. № 6. С. 21-23.
7. *Гулянский М.А., Котенко А.А., Крашенников Е.Г.* Методы утилизации нефтяного газа // Сфера. Нефть и газ. 2013. № 4 (37). С. 100-107.
8. Отчет о функционировании ЭЭС России в 2017 году. Официальный сайт ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://so-ups.ru/fileadmin/files/company/reports/disclosure/2018/ups_rep2017.pdf (дата обращения 07.11.2018).
9. Официальный сайт Всемирного банка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/07/17/new-satellite-data-reveals-progress-global-gas-flaring-declined-in-2017> (дата обращения 26.10.2018).
10. Официальный сайт ООН. Конференция по изменению климата в Париже 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/cop21> (дата обращения 05.11.2018).
11. Рынок ПНГ: состояние и перспективы // Экономика и ТЭК России. 2014. № 24. С. 12–15.
12. *Хартуков Е.М.* Проблемы глобальной нефтегазовой промышленности // Бурение и нефть. 2014. № 6. С. 4-8.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье анализируются современные проблемы в области формирования хозяйственных связей между предпринимательскими структурами, возникающие на фоне новых глобальных рисков и трансформации деятельности государства по достижению устойчивого экономического роста. Доказывается, что под влиянием новых конкурентных отношений и изменения характера удовлетворения экономических интересов предпринимательских структур и государства происходит модификация хозяйственных связей и хозяйственной жизни в целом. Усложнение предпринимательской деятельности в условиях новых вызовов предполагает формирование нового типа хозяйственных связей между конкурентами на основе различных форм партнерства. Автором доказывается возможность использования интересов для объединения различных участников процесса развития предпринимательства на основе сочетания государственного и рыночного регулирования, с учетом территориальных и отраслевых особенностей российской экономики.

Ключевые слова. Хозяйственные связи, предпринимательские структуры, эффективность, конкуренция, экономические интересы, экономический рост, государство, глобализация, риски, партнерские отношения.

Poleshchuk S.M.

THE PROBLEMS OF FORMATION OF EFFECTIVE ECONOMIC RELATIONS BETWEEN ENTREPRENEURSHIP STRUCTURES IN NEW CONDITIONS

Abstract. The article analyzes the current problems in the formation of economic relations between entrepreneurship structures that arise on the background of new global risks and the transformation of state activities to achieve sustainable economic growth. It is proved that under the influence of new competitive relations and changes in the nature of satisfying the economic interests of entrepreneurship structures and the state, there is a modification of economic relations and economic life in general. The increasing complexity of entrepreneurship activity in the face of new challenges implies the formation of a new type of economic relations between competitors based on various forms of partnership. The author proves the possibility of using interests to unite various participants in the process of entrepreneurship development based on a combination of state and market regulation, taking into account the territorial and sectoral features of the Russian economy.

Keywords. Economic relations, entrepreneurship structures, efficiency, competition, economic interests, economic growth, state, globalization, risks, partnerships.

Одной из центральных задач экономической науки является обеспечение устойчивого, динамичного экономического роста. Анализ современной российской и зарубежной научной литературы показывает, что эта задача сохраняет свою актуальность на протяжении многих десятилетий, в то время как к

ГРНТИ 06.75.10

© Полещук С.М., 2018

Светлана Михайловна Полещук – старший преподаватель кафедры № 33 «Транспортное право» Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации.

Контактные данные для связи с автором: 196210, Санкт-Петербург, ул. Пилотов, 38 (Russia, St. Petersburg, Pilotov str., 38). Тел.: +7 (921) 633-22-82. E-mail: sv.poleshchuk@gmail.com.

Статья поступила в редакцию 11.11.2018.

ее решению подходят с разных сторон. Сегодня принято выделять такие направления обеспечения экономического роста, как поиск его специфических факторов, достижение компромисса между интересами производителей и потребителей, а также разработка эффективного механизма государственного регулирования. По сути, эти направления в совокупности формируют основу механизма обеспечения экономического роста, выражающегося в увеличении объема производства товаров и услуг в материальном и стоимостном выражении.

В условиях глобализации, наряду с усложнением этого процесса, наблюдается расширение количественных и качественных характеристик экономического роста вследствие трансформации конкурентных отношений, в которые вступают предпринимательские структуры. При рассмотрении современного этапа развития конкуренции и конкурентных отношений следует исходить из того, что глобализация оказывает возрастающее влияние на характер отношений, возникающих между предпринимательскими структурами по поводу доступа к экономическим ресурсам, лучшим рынкам сбыта, новым технологиям и т.д. В ситуации, когда одни предпринимательские структуры стремятся получить доступ к каким-либо факторам производства или рынкам сбыта, другие стремятся защитить свои рыночные позиции, противодействуя конкурентам.

При этом наблюдается экономическое противоречие между интересами различных предпринимательских структур, которое является объективным и разрешимым, с позиции экономической науки. Его объективный характер обусловлен действием экономического закона ограниченности ресурсов и безграничности потребностей, согласно которому в каждый конкретный момент времени желающих получить какие-либо экономические ресурсы больше, чем имеющихся ресурсов. Рыночная экономика строится на постулате о том, что ресурсы получает тот, кто готов за них больше заплатить. Однако в условиях глобализации, сопровождающейся возникновением различных альянсов и союзов, влияние которых на мировом рынке постоянно возрастает, данный постулат работает не всегда.

Дело в том, что в современном экономическом пространстве ресурсы и рынки сбыта все менее ограничиваются национальными границами, которые перестают быть препятствием для предпринимательских структур [3, с. 192]. Созданные ранее и создаваемые в настоящее время различные экономические институты, в частности, Всемирная торговая организация (ВТО), как раз и призваны решать связанные с этим задачи в интересах всех предпринимательских структур. Но практика оказывается значительно более сложной, особенно – на фоне постоянно происходящих изменений в характере экономических отношений, в которые вступают предпринимательские структуры.

В условиях глобализации крупные хозяйствующие структуры, прежде всего ТНК, получают максимум экономических выгод из своего положения, что приводит к дальнейшему усилению их роли на национальном и глобальном рынке. Интересы крупных игроков уже давно не ограничиваются только экономической сферой, что преобразует всю систему рыночных отношений периода глобализации и характер конкурентных отношений между предпринимательскими структурами [7, с. 14]. Можно сказать, что сегодня ТНК, выполняющие не только экономические, но и политические, социальные, гуманитарные, образовательные и прочие функции, постепенно превращаются в некое подобие государств. В этой связи можно сделать предположение о том, что современный характер конкуренции предполагает ее трансформацию по двум направлениям, связанным с противодействием новым вызовам и угрозам.

Первое из них обусловлено расширением взаимодействия национальных предпринимательских структур со своими государствами на основе интеграции интересов и их перерастания в общие национальные интересы. Вместе с тем, при определенных условиях обнаруживается сближение интересов предпринимательских структур той или иной страны с интересами зарубежных государств, если речь идет о краткосрочном, а в ряде случаев – и о среднесрочном периоде. В качестве подтверждения можно привести пример новых экономических санкций, введенных США по отношению к Ирану и касающихся дополнительных ограничений по продаже на мировом рынке нефти, добываемой этой страной, а также ее экономического сотрудничества с другими странами. В то же время, многие зарубежные предприниматели крайне заинтересованы в торговле с Ираном, что заставляет их заниматься поиском возможных путей взаимодействия «в обход» санкционных мер. Это можно расценивать как проявление сближения интересов предпринимательских кругов разных стран, вплоть до поддержки национальных интересов Ирана [1].

Второе направление связано с выработкой различными предпринимательскими структурами, работающими на одном рынке, единой позиции по отношению к общим угрозам, преимущественно внешнего характера. Это можно рассматривать как «новый тип картельных отношений», экономический смысл которого заключается в согласовании действий с конкурирующими предпринимательскими структурами при выработке общего плана действий в целях снижения или даже нейтрализации возникающих угроз. С учетом того, что заключаемые на такой основе альянсы носят временный характер и преследуют, прежде всего, частные интересы, особую важность здесь приобретает выбор партнеров, обеспечивающий достижение синергетического эффекта [5, с. 37].

Данная проблема ждет дальнейшего изучения, которое, как можно предположить, будет осуществляться с позиции междисциплинарных теоретических исследований и разработки практического инструментария, обеспечивающего удовлетворение интересов различных участников предпринимательской деятельности. Главное, на что хотелось бы обратить внимание: каждая предпринимательская структура, на каком бы рынке она ни работала, при любой модели предпринимательского поведения, всегда сталкивается с проблемой защиты своих интересов в различных сферах хозяйственной деятельности [6, с. 38]. Защищать свои интересы предпринимателям приходится не только от явных конкурентов, производящих аналогичную продукцию или работающих с тем же сегментом потребителей, но и от субъектов, сфера интересов которых, на первый взгляд, напрямую не связана со сферой их деятельности [2, с. 227].

В новых условиях указанные направления трансформации способствуют формированию нового типа хозяйственных связей между предпринимательскими структурами, при активной регулирующей роли государства. Ключевые интересы предпринимательских структур и государства, адекватные усиливающемуся влиянию глобализации и обусловленных ею угроз, представлены в таблице.

Таблица

**Интересы, обеспечивающие формирование нового типа хозяйственных связей
в новых условиях предпринимательства**

| Интересы предпринимательских структур | Интересы государства |
|---|--|
| Более высокий уровень противодействия внешним и внутренним угрозам предпринимательской деятельности | Защита национальных предпринимателей от различных внешних и внутренних угроз |
| Упрощение доступа к различным экономическим ресурсам (внутренним и внешним) | Содействие упрощению доступа предпринимателей к различным экономическим ресурсам (внутренним и внешним) |
| Поддержка партнеров в случае недружественных проявлений со стороны третьих лиц | Защита предпринимателей от недружественных проявлений со стороны третьих лиц |
| Укрепление хозяйственных связей с партнерами, перевод их на качественно более высокий уровень | Содействие укреплению хозяйственных связей между предпринимательскими структурами |
| Оптимизация транзакционных издержек на защиту интересов и противодействие угрозам | Формирование более высокого уровня защищенности национального предпринимательства |
| Повышение устойчивости бизнеса благодаря деятельности различных ассоциаций и саморегулируемых организаций | Обеспечение более эффективного развития национального рынка за счет использования возможностей ассоциаций и саморегулируемых организаций |

Как показано в таблице, интересы предпринимателей и государства не только не противоречат, но и во многом дополняют друг друга. В этой связи государству следует взять на себя функцию разработки базовых требований по формированию хозяйственных связей с учетом имеющихся обязательств, прежде всего – в социальной сфере, что требует больших затрат и усилий. Нередко при этом государство склонно «перекладывать» расходы на предпринимательские структуры [4, с. 455]. Не следует однозначно расценивать это как негативный фактор, однако, при усиливающемся давлении со стороны внешних сил, можно получить обратный эффект, который будет выражаться в ослаб-

лении национального предпринимательства и снижении его устойчивости по отношению к новым рискам и вызовам.

Безусловно, в условиях продолжающейся трансформации хозяйственной системы и поиска эффективной модели экономического роста в условиях глобальной нестабильности и действия экономических санкций регулирующая роль государства возрастает. Однако государственное вмешательство не должно сковывать предпринимательскую инициативу, в том числе связанную с построением новой системы хозяйственных связей. В качестве дополнительного тезиса, свидетельствующего о сложности задач в области формирования хозяйственных связей, укажем на масштабы нашей страны и ее колоссальную территорию, неоднородную по природно-климатическим условиям, наличие полезных ископаемых, специализации хозяйственной деятельности, уровню внутренних и внешних кооперационных связей и т.д. В этой связи существенным фактором становится поиск разумного сочетания административного и рыночного регулирования, как на уровне хозяйственных связей, так и по отношению к социально-экономическому развитию в целом.

Поиск эффективных пропорций есть не что иное, как фундаментальная основа формирования нового типа хозяйственных связей между предпринимательскими структурами и государством. Именно на этой основе могут обеспечиваться взаимовыгодные партнерские отношения, способствующие развитию отечественного предпринимательства и всей национальной экономики. Подводя итог исследованию проблемы формирования эффективных хозяйственных связей, складывающихся сегодня между предпринимательскими структурами, можно сделать следующие выводы:

1. Эволюционный процесс развития глобализации привел к осознанию необходимости формирования нового типа хозяйственных связей между предпринимательскими структурами. Во многом это результат закрепления лидерских позиций за определенными странами и ТНК и их желания подчинить экономику других стран своим интересам.

2. Сегодня происходит трансформация характера конкуренции и конкурентной борьбы в силу ограниченных возможностей предпринимательских структур индивидуально противостоять внешним и внутренним угрозам и обеспечивать собственное развитие. В этой связи у них возникает необходимость в расширении кооперационных связей, взаимовыгодном сотрудничестве и поддержке партнеров, а также активном взаимодействии с конкурентами.

3. В новых условиях, сопровождающихся усилением внешних угроз, роль государства, как регулирующего центра, возрастает. Это требует поиска эффективных инструментов, позволяющих противостоять формирующимся вызовам и обеспечивать динамичное развитие национального предпринимательства на основе расширения хозяйственных связей, модернизации их целевой функции, а также взаимодействия с зарубежными предпринимательскими структурами, если это соответствует национальным интересам нашей страны.

4. С учетом сближения интересов предпринимательских структур и государства возникает необходимость в укреплении партнерских отношений между бизнесом и властью, что модифицирует модель их взаимоотношений в системе новых хозяйственных связей. Это ориентирует систему хозяйственных связей на достижение синергетического эффекта и наиболее полное и качественное удовлетворение экономических интересов каждой из сторон. Результатом становится удовлетворение интересов всего общества, что соответствует современным задачам обеспечения устойчивого и динамичного экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Возобновление санкций США против Ирана. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://tass.ru/mezhduparodnaya-rapogama/5755512> (дата обращения 04.11.2018).
2. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем. Коллективная монография / под ред. С.А. Дятлова, Д.Ю. Миропольского. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 706 с.
3. *Епифанова Н.С.* Реализация экономического потенциала интеграции на евразийском пространстве в условиях геополитических рисков // Россия и евразийский мир: прошлое, настоящее, будущее. Материалы Международной научно-практической конференции. Новосибирск: Изд-во СиБАГС, 2015. С. 190-195.

4. *Полещук С.М.* Проблемы совершенствования хозяйственных связей между субъектами производственного предпринимательства // VIII Международная научно-техническая конференция «Низкотемпературные и пищевые технологии в XXI веке», 15-17 ноября 2017 г. Материалы конференции. СПб.: Университет ИТМО, 2017. С. 454-457.
5. *Тумаланов Н.В., Урусова И.Н.* Реализация интересов выживания в процессе трансформации институциональных систем // *Oeconomia et Jus*. 2015. № 2. С. 27-37.
6. *Харламова А.А.* Возникновение новых угроз экономической безопасности России // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. № 1. С. 36-39.
7. *Харламова А.А.* Социально-экономическое развитие и обеспечение экономической безопасности // *Цивилизационные перемены в России: сборник научных трудов*. Екатеринбург: Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2018. С. 12-19.

Протасеня С.И.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В РАМКАХ МОДЕЛИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ: ТЕОРИЯ И ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

***Аннотация.** В статье исследуются процедуры бюджетирования, ориентированного на результат, позволяющие повысить эффективность бюджетных расходов, проводится анализ применения понятий «эффективность» и «результативность» в нормативных правовых документах и в теоретических исследованиях. Дается авторское определение понятия эффективности бюджетных расходов.*

***Ключевые слова.** Бюджетирование, ориентированное на результат, эффективность бюджетных расходов, эффективность использования бюджетных средств, результативность, экономность.*

Pratasenia S.I.

EFFICIENCY OF BUDGETARY EXPENDITURES WITHIN THE FRAMEWORK OF THE BUDGETING MODEL ORIENTED TO THE RESULT: THEORY AND LEGISLATION

***Abstract.** The article explores the procedures for result oriented budgeting, which allow to increase the efficiency and effectiveness of budget expenditures, analyzes the application of the concepts of «efficiency» and «effectiveness» in conceptual documents and legislation, theoretical studies. Author gives own definition of concepts of efficiency.*

***Keywords.** Budgeting for results, efficiency of budgetary expenditures, efficiency of use of budgetary funds, effectiveness, economy.*

Использование прогрессивной модели организации бюджетного процесса – бюджетирования, ориентированного на результат (БОР) – позволяет увязать распределение ограниченных бюджетных ассигнований для достижения стратегических целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации с планируемыми результатами деятельности участников бюджетного процесса. Суть модели «управления по результатам» состоит в том, что бюджет распределяется в прямой зависимости от достижения конкретных (конечных) результатов в рамках государственных программ. Использование модели БОР обеспечивает кратко- и среднесрочную бюджетную сбалансированность и долгосрочную бюджетную устойчивость, позволяет максимально эффективно управлять государственными (муниципальными) финансами в соответствии с целями и планируемыми результатами государственной политики. В рамках процедур БОР решаются задачи по повышению эффективности и результативности бюджетных расходов.

Основным методом, применяемым в БОР, является программно-целевое бюджетное планирование, которое с 2010 года обеспечивается государственными программами (ГП) как основным инструментом программно-целевого управления и повышения эффективности бюджетных расходов. Государственная программа – это система взаимоувязанных по задачам, срокам реализации и ресурсам

ГРНТИ 06.73.15

© Протасеня С.И., 2018

Светлана Ивановна Протасеня – аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 999-41-01. E-mail: protasenia@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 22.11.2018.

мероприятий и инструментов государственной политики, обеспечивающих достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности. Государственные программы позволяют перейти к формированию программного бюджета и создают условия для повышения качества бюджетного планирования, эффективности, гибкости и результативности использования бюджетных средств. Основными принципами формирования государственных программ являются измеримость результатов бюджетных расходов и проведение регулярной оценки эффективности и результативности реализации государственных программ.

Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации регулируется Постановлением правительства Российской Федерации № 588 от 02.08.2010 г. Согласно Постановлению, все государственные программы должны содержать методику оценки эффективности, при этом определение понятия «эффективность» в указанном постановлении отсутствует. Речь идет не о сопоставлении результата и затрат, а об оценке вклада программы в экономическое или социальное развитие, методика расчета которого не предложена. Требование о необходимости содержания в государственных программах методик оценки эффективности автору представляется существенным недостатком, поскольку обоснованнее было бы создать единую методологию оценки эффективности бюджетных расходов и закрепить ее основы в нормативных правовых документах, сформировать единые методологические подходы к оценке эффективности программ на федеральном, региональном и местном уровнях. В самих государственных программах следовало бы конкретизировать только оценочные индикаторы (показатели), используемые для измерения социального, экономического и социально-экономического эффектов применительно к каждой конкретной программе с учетом ее специфики.

Порядок оценки эффективности использования бюджетных средств установлен Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации № 690 от 20.11.2013 г. и в последующем – Приказом № 582 от 16.09.2016 г., в соответствии с которым «методика оценки эффективности государственной программы должна представлять собой алгоритм оценки фактической эффективности реализации государственной программы и быть основана на оценке результативности государственной программы с учетом объема ресурсов, направленных на ее реализацию» [1]. Однако в указанных приказах понятия «эффективность» и «результативность» не формализованы.

Целями повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами в соответствии с Программой повышения эффективности управления общественными финансами является «повышение эффективности, прозрачности и подотчетности использования бюджетных средств», «ориентация на оценку эффективности бюджетных расходов», «аудит эффективности, в том числе направленный на определение результативности государственных (муниципальных) программ и обоснованности объемов бюджетных средств, использованных на выполнение программных мероприятий» [2]. Методологической основой оценки эффективности бюджетных расходов является принцип эффективности использования бюджетных средств, который установлен ст. 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации и включает два компонента – экономности и результативности. В соответствии с данным принципом под эффективностью бюджетных расходов понимается их экономность (экономичность) и (или) их результативность.

Понятие «результативность» используется в ряде статей Бюджетного кодекса Российской Федерации: ст. 158 закрепляет за главными распорядителями бюджетных средств бюджетные полномочия по обеспечению результативности использования бюджетных средств; ст. 162 закрепляет за получателем бюджетных средств полномочия по обеспечению результативности использования предусмотренных ему бюджетных ассигнований; ст. 160-2-1 закрепляет за главными распорядителями бюджетных средств осуществление внутреннего финансового контроля, направленного на подготовку и организацию мер по повышению экономности и результативности использования бюджетных средств.

Таким образом, несмотря на широкое применение в действующих документах терминов «эффективность» и «результативность», до настоящего времени данные понятия не формализованы, как и не формализованы критерии, с помощью которых можно сделать вывод об эффективности бюджетных расходов (см. табл. 1). При этом заметим, что используемая в нормативных документах терминология не всегда соответствует понятийному аппарату, разработанному в теоретической литературе, в результате чего одни и те же термины несут различную смысловую нагрузку (см. табл. 2).

Таблица 1

**Понятия «эффективность» и «результативность» бюджетных расходов
в нормативных правовых документах Российской Федерации**

| Документ | Критерии оценки эффективности и результативности бюджетных расходов |
|--|--|
| Распоряжение Правительства РФ от 30.07.2010 № 1101-р | Результативность – оценка эффективности и экономности использования бюджетных средств |
| Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 | Успешное (полное) выполнение запланированных целевых индикаторов и показателей, а также мероприятий ГП в установленные сроки. Экономическая эффективность – оценка вклада ГП в экономическое развитие РФ в целом, оценка влияния ожидаемых результатов ГП на различные сферы экономики. Социальная эффективность – ожидаемый вклад реализации ГП в социальное развитие, показатели которого не могут быть выражены в стоимостной оценке |
| Приказ Министерства экономического развития РФ от 20.11.2013 № 690 | Степень достижения целей и решения задач ГП (подпрограмм, ФЦП). Степень реализации ведомственных целевых программ и основных мероприятий. Степень достижения запланированных результатов ГП (подпрограмм). Степень достижения запланированного уровня затрат ГП (подпрограмм). Эффективность использования средств федерального бюджета |
| Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р | Сопоставление целевых индикаторов и фактически достигнутых результатов |
| Приказ Министерства экономического развития РФ от 16.09.2016 № 582 | Степень реализации ведомственных целевых программ и основных мероприятий. Степень достижения показателей (индикаторов) подпрограмм и ГП в целом. Степень достижения запланированного уровня затрат. Степень достижения запланированных результатов ГП (подпрограммы). Степень исполнения плана реализации ГП (подпрограммы) |
| Приказ Минтранса РФ от 02.03.2017 № 69 | Оценка результативности ГП с учетом объемов финансового обеспечения, направленных на ее реализацию |
| БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ | Экономность – достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств. Результативность – достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств |
| Стандарт финансового контроля СФК 104 | Эффективность использования государственных средств – соотношение между результатами использования и затратами на их достижение, которое включает в себя определение экономичности, продуктивности и результативности. Экономность – наилучшее соотношение между ресурсами и результатами. Достижение заданных результатов с применением наименьшего объема бюджетных средств (абсолютная экономия) или более высоких результатов с использованием заданного объема государственных средств (относительная экономия). Продуктивность – соотношение между результатами деятельности и ресурсами, характеризует рациональность использования ресурсов. Использование государственных средств оценивается как продуктивное если затраты ресурсов на единицу произведенной продукции на единицу затрат будут равны или меньше соответствующих запланированных показателей. Результативность – степень достижения намеченных целей (решения поставленных задач). Экономическая результативность – сравнение достигнутых и запланированных экономических результатов использования государственных средств. Социально-экономический эффект показывает, как экономические результаты использования государственных средств оказали влияние на удовлетворение потребностей экономики, общества, какой-либо части населения или определенной группы людей, то есть тех, в чьих интересах были использованы бюджетные средства |
| Стандарт ISO 9000:2008 | Результативность – степень достижения запланированных результатов. Эффективность – соотношение между достигнутыми результатами и затраченными ресурсами |
| Постановление Правительства РФ от 12.10.2017 № 1242 | Принцип формирования ГП: достижение заданных в пилотных государственных программах целей в полном объеме наиболее эффективным способом |

Составлено автором.

Анализируя научные работы в области методологии оценки эффективности бюджетных расходов, можно сделать вывод о том, что используемые характеристики эффективности – экономность (экономичность) использования бюджетных средств, эффективность использования ресурсов – результатив-

ность осуществления затрат – взаимосвязаны и выражают различные аспекты понятия эффективности бюджетных расходов (см. рис.). Оценка эффективности бюджетных расходов (инструмент управления бюджетными ресурсами) должна быть направлена на оценку того, насколько эффективно и экономно используются бюджетные средства для достижения целевого результата. Экономность (расходы/ресурсы) обеспечивает более высокую экономическую эффективность (результат/расходы), которая в свою очередь приводит к более высокой социально-экономической эффективности (эффект/расходы).

Таблица 2

Теоретические подходы к понятиям «эффективность» и «результативность» бюджетных расходов

| Автор | Определение понятия |
|--|--|
| Большой экономический словарь | Эффективность – результативность экономической деятельности, экономических программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости |
| Андреева Е.И. Горшкова И.Д. Ковалевская А.С. | Эффективность – соотношение результатов/эффектов, являющихся следствием выполнения программ/проектов, и ресурсных затрат на их реализацию. Экономичность – соотношение объема потребляемых ресурсов на одну операцию или на единицу выпуска (мероприятие, услугу). Результативность – это степень достижения запланированных результатов или соотношение реально достигнутых и запланированных результатов. Социально-экономическая эффективность – это отношение результатов/эффектов к ресурсным затратам на реализацию программы |
| Афанасьев М.П. Шаш Н.Н. | Результативность – степень достижения цели ГП, соответствие поставленных целей, объема общественных расходов и полученных с их помощью результатов. Экономичность – затратная (ресурсная) сторона эффективности, экономичные решения с минимально возможными издержками на все виды используемых ресурсов |
| Афанасьев Р.С. Голованова Н.В. | Эффективность – достижение наилучшего результата при использовании определенного бюджетом объема средств. Результативность – степень соответствия полученных результатов заранее запланированным |
| Баранова И.В. | Эффективность – относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта. Определяется как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим их получение. Соотношение достигнутых результатов и суммарных затрат бюджетных средств на получение этого результата. Эффективность в смысле действительности – способность производить эффект (результат) неких действий, которая не всегда может быть измерена при помощи количественных показателей. Эффективность в смысле результативности – способность производить намеченный результат в желаемом объеме, выражается мерой (процентное соотношение) фактически произведенного результата к нормативному (запланированному). Эта мера фокусируется на достижении, а не на ресурсах, затраченных на достижение желаемого эффекта |
| Беленчук А.А. | Результативность – соотношение полученных результатов при произведенных расходах с их планируемыми значениями, показывает степень достижения цели и решения задач. Эффективность – соотношение затрат и результатов при осуществлении расходов. Показывает, насколько низки затраты, с которыми были достигнуты конкретные результаты. Чем ниже затраты при определенном объеме результата, тем выше эффективность |
| Бобкова О.В. Романова Е.В. | Эффективность использования бюджетных средств – достижение наивысшего результата при выполнении какого-либо действия, мероприятия, на финансирование которых предусмотрено расходование бюджетных средств |
| Иванова Н.Г. Кацюба И.А. | Эффективность – сравнение установленных и фактически достигнутых показателей и затраченных средств, полнота и качество социально-экономических эффектов, степень удовлетворения предоставляемых обществу услуг |
| Панов М.М. | Ключевые показатели эффективности – это показатели результата деятельности. Результат деятельности содержит в себе и степень достижения, и затраты на получение результата |

Окончание табл. 2

| Автор | Определение понятия |
|--------------------------------------|---|
| Романовский М.В. Врублевская О.В. | Результативность – соотношение фактических результатов и запланированных или требуемых результатов. Экономность – минимизация затрат на необходимые для достижения цели финансируемой деятельности ресурсы |
| Рукина С.Н. Самодурова В.Н. | Эффективность бюджетных расходов – сопоставление достигнутых результатов деятельности, мероприятий государственных программ и затраченных бюджетных средств |
| Соколов И.А. | Бюджетный эффект в проектной сфере – дисконтированные объемы налоговых поступлений, которые порождает проект. Проявляется как равноправный компонент, когда государство поддерживает проекты через свои инструменты – госгарантии, субсидии, взносы в уставный капитал, бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства |
| Тишутина О.И. Михайлов А.В. | Результативность бюджетных расходов – уровень достижения запланированных целей с использованием определенного бюджетом объема средств. Эффективность бюджетных расходов – соотношение затраченных средств, определенных бюджетом, и результатов от деятельности соответствующих участников бюджетного процесса, в рамках установленных им бюджетных полномочий. |

Составлено автором.



Рис. Взаимосвязь показателей эффективности бюджетных расходов

Таким образом, использование процедур БОР решает проблемы повышения эффективности бюджетных расходов. Главным инструментом повышения эффективности использования бюджетных средств и создающих условия для повышения качества бюджетного планирования, эффективности и результативности бюджетных расходов стали государственные программы. Однако до настоящего времени нет четкого понимания, что такое эффективность бюджетных расходов, не сформированы единые теоретико-методологические подходы к измерению эффективности, отсутствует комплексная система оценки эффективности использования бюджетных средств. Нам представляется, что проблематика оценки эффективности государственных программ, как инструмента программно-целевого бюджетирования, является значительно более многогранной и включает в себя широкий спектр вопросов, начиная от формализации критериев оценки эффективности и заканчивая внедрением конкретных управленческих решений по повышению эффективности бюджетных расходов.

Предлагается определение эффективности бюджетных расходов (бюджетной эффективности) как интегрального показателя, отражающего степень достижения целей и задач государства и характеризующего полученный результат установленного качества в сопоставлении с бюджетными расходами (затратами бюджетных средств), обусловившими получение этого результата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Приказ Министерства экономического развития РФ от 16.09.2016 № 582 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации».

2. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
3. *Афанасьев Р.С., Голованова Н.В.* Понятие эффективности бюджетных расходов: теория и законодательство // Финансовый журнал. 2016. № 1. С. 61-69.
4. *Афанасьев М.П., Шап Н.Н.* Инструментарий оценки эффективности бюджетных программ // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 3. С. 48–69.
5. *Беленчук А.А.* Эффективность расходов бюджета: подходы и сравнения // Финансовый журнал. 2010. № 3. С. 31–44.
6. *Иванова Н.Г., Кацюба И.А.* Бюджетная политика и экономический рост // Управление общественными финансами: актуальные проблемы, новые решения и стратегии развития: монография. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. С. 6-18.
7. *Протасеня С.И.* Теория и практика оценки эффективности использования средств дорожных фондов Российской Федерации // Финансы и кредит. 2017. Т. 23, № 48. С. 2903-2915.

Романюк И.Д.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. В статье рассматривается возникновение новых форм занятости, которое обусловлено инновационными процессами и трансформацией экономики в целом. Переход к цифровой экономике является закономерным процессом и требует модернизации занятости. В статье рассматриваются позитивные и негативные последствия такого перехода для рынка труда.

Ключевые слова. Занятость, виртуальная занятость, инновационное развитие, цифровая экономика, проблемы развития рынка труда.

Romanyuk I.D.

THE MODERNIZATION OF FORMS OF EMPLOYMENT IN THE MODERN WORLD

Abstract. In the article the author considers the emergence of new forms of employment which is caused by innovative processes and transformation of economy in general. Transition to digital economy is natural process and demands some employment modernizations. In the article positive and negative consequences of such transition for labor market are considered.

Keywords. Employment, virtual employment, the innovative development, digital economy, the problems of development of labor market.

Современные тенденции развития экономики ставят в приоритет создание и распространение информации в качестве основного фактора производства. Развитие новых технологий всегда сопровождается развитием образования и открытием новых знаний. Базисом информационного общества является сетевая экономика с сетевыми организациями. Общество информационного типа предполагает появление новых нестандартных форм занятости, повышение гибкости рынка труда и развитие наукоемких секторов экономики. Формирование информационного рынка труда как общественно полезной деятельности направлено на использование интеллектуального капитала.

Широкое распространение сейчас получает дистанционная или удаленная занятость, которая представляет собой деятельность работника вне месторасположения работодателя. Взаимодействие работника и работодателя посредством телекоммуникационных технологий получило определение виртуальной занятости. При этом участники трудового процесса в реальной жизни могут даже не видеть друг друга. Виртуальная форма занятости характеризуется удалением работника от офиса, она подразумевает гибкий режим и использование информационных технологий для выполнения задач. Такой тип занятости дает возможность работникам старшего поколения продлить свою трудовую деятельность, что не только повысило бы их доход и пенсии, но и снизило бы нагрузку на экономику.

В отличие от традиционной занятости, инновационная занятость предполагает работу на различных заказчиков, частичное использование средств производства работника, использование гибких систем в вопросах рабочего времени и оплаты труда, смещение интересов работника в сторону самовыражения и стимулирование нестандартного мышления. Роль человека расширяется от субъекта трудо-

ГРНТИ 06.71.69

© Романюк И.Д., 2018

Ирина Джамаловна Романюк – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 800-63-13. E-mail: id.romanyuk@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 10.11.2018.

вой деятельности до носителя интеллектуального капитала, осуществляющего инновационную деятельность.

Инновационное развитие экономики предполагает появление новых нестандартных форм занятости, каждая из которых обладает своими особенностями и рациональностью применения:

1. Неформальная занятость. Отличается тем, что трудовые отношения заключаются только в устной форме, не скрепляясь договором. Распространение неформальной занятости негативно сказывается на инновационном развитии, так как ограничивает возможности государства в проведении эффективной политики занятости, а также задерживает работников в неформальных отраслях. Работник не имеет социальной защиты, а также перспективы карьерного роста, кроме того, в любой момент может лишиться работы.

2. Виртуальная занятость. Осуществляется посредством применения информационных технологий при удалении работника от офиса. У работника повышается доход из-за экономии на издержках офисной работы. Этот тип занятости является инновационным, так как результат приложения рабочей силы представлен в цифровой форме. Однако снижается развитие человеческого капитала, которое возможно в данном случае только в рамках саморазвития и дистанционного обучения. То есть большое значение имеют личностные качества работников, такие, как самоконтроль и способность к самообучению.

3. Неполная занятость. Данная форма занятости объединяет работников, у которых объем рабочего графика ниже нормальной величины. Работодатель стремится извлечь максимальную прибыль при минимизации издержек. Формирования инновационного поведения не происходит, так как трудовые ресурсы могут постепенно выводиться за рамки корпоративной культуры. Вместе с тем, возрастает возможность для роста трудовой мобильности, в том числе для работы на нескольких предприятиях, что способствует расширению кругозора и получению большего практического опыта.

4. Самозанятость. Характер самозанятости предполагает приложение труда по личной инициативе работника. При наличии прямой взаимосвязи роста предпринимательской активности с созданием инноваций и эффективной государственной политикой занятости данная форма занятости обладает большим инновационным потенциалом.

5. Временная занятость. Характеризуется установлением ограниченного отрезка времени или достижением результата. Опыт распространения данной формы занятости на инновационных предприятиях доказывает ее эффективность в максимальном использовании человеческого капитала при наличии системы мотивации. Грамотная политика занятости способна компенсировать неуверенность работника в будущем за счет вложений в его развитие.

Все чаще на практике используется различное сочетание нетрадиционных форм занятости, которые дополняют друг друга и компенсируют социально-экономические издержки от их применения. Таким образом, нестандартная занятость может оказывать воздействие на инновационное развитие, которое базируется на переориентации интересов работников на достижение краткосрочных целей, при размывании внутриорганизационных отношений, сокращении издержек и усилении мотивации работников. Наибольшим инновационным потенциалом обладает виртуальная удаленная занятость, которая позволяет работнику и работодателю взаимодействовать по глобальной сети и там же получать результаты труда.

Трудовые ресурсы в эволюции научно-технического прогресса и инновационного развития выступают как носители знаний, которые при использовании становятся отдельным средством производства. Инновационный тип занятости присущ системе общественных отношений по поводу включения трудовых ресурсов в наукоемкие производственные процессы, связанные с развитием инновационного потенциала и стимулированием инновационного поведения. Эти отношения строятся на фоне становления новых форм общественного производства, которые предлагают на рынке качественно новую продукцию и услуги. Инновационный потенциал работников предполагает способность субъектов трудовых отношений быстро и адекватно реагировать на характер этих отношений, а также самостоятельно принимать эффективные и нестандартные решения, реализовывать их в производственных процессах в условиях быстроменяющейся технико-экономической среды.

В настоящее время экономику развитых стран можно охарактеризовать как «экономику знаний», при которой на первое место ставится формирование и развитие человеческого капитала. Государственная политика и ориентация основных крупных отраслей экономики должны быть направлены на

переход к технологическим укладам, при которых информация и цифровые технологии становятся неотъемлемой частью жизни человека. Все это диктует потребность в высококвалифицированных специалистах, которые нужны не только для обслуживания и программного обеспечения нового оборудования, но и для инновационных разработок и обоснования инновационных экономических парадигм.

Следует отметить, что во времена всех промышленных революций возрастает безработица, уровень которой стабилизируется в долгосрочной перспективе, когда меняется и устанавливается новая структура занятости. Не принимая во внимание новый уровень цифровой экономики, рассмотрим уровень и численность занятых и безработных в нашей стране, представленные в таблице [6].

Таблица

Показатели занятости и безработицы в РФ за период 2009-2017 гг.

| Год | Численность занятых, тыс. чел. | Численность безработных, тыс. чел. | Уровень занятости, % | Уровень безработицы, % |
|------|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------|---------------------------|
| 2009 | 69362 | 6162 | 62,1 | 8,4 |
| 2010 | 69934 | 5544 | 62,7 | 7,3 |
| 2013 | 71391 | 4137 | 64,8 | 5,5 |
| 2014 | 71539 | 3889 | 65,3 | 5,2 |
| 2015 | 72324 | 4264 | 65,3 | 5,6 |
| 2016 | 72393 | 4243 | 65,7 | 5,5 |
| 2017 | 72142 | 3967 | 65,5 | 5,2 |

Источник: Росстат.

Как видно из таблицы, ситуация на российском рынке труда более или менее стабильна даже в условиях кризиса и введения санкций, когда наблюдается умеренный рост безработицы. Исследовательский центр портала SuperJob характеризует эту ситуацию как «тревожную стабильность», которая означает относительно невысокую активность участников трудовых отношений при стабильности спроса и предложения на рынке труда [3]. В целом, с развитием цифровых технологий и переориентацией экономики в сферу инноваций, растет спрос на специалистов мобильных интернет-разработок, инженеров, аналитиков, специалистов по информационной безопасности, а также специалистов ракетно-технических, химических и иных высокотехнологичных производств и т.п. Штат сотрудников компаний сокращается за счет привлечения работников временной, удаленной или частичной занятости.

Ориентация экономики на цифровое развитие ведет к сокращению и дальнейшему исчезновению таких специальностей, как бухгалтер, юрист, оператор банка. Все больше возможностей обретают компьютеры, а с развитием искусственного интеллекта они могут полностью заменить кадры. Уже сейчас получает повсеместное распространение интернет-банкинг, электронное правительство, программы автоматического ведения бухгалтерского учета, пункты самообслуживания в сфере питания, транспорта и т.д. Быстрое реагирование на технологические вызовы способно нивелировать последствия этих изменений с помощью обучения и переквалификации работников.

Автоматизация и роботизация производственных процессов, несомненно, приведут к разрастанию безработицы, поэтому уже сейчас важно продумывать эффективную политику занятости. Однако, такие профессии, как инженеры, актеры, учителя, руководители, социальные работники еще невозможно заменить роботами. Такие виды деятельности требуют высокого уровня человеческого капитала, который заключается не только в квалификации, но и в потенциале знаний и умений людей. Человеческий капитал становится важнейшим ресурсом экономического роста. Инновационная ориентация экономики подразумевает объединение материальных ресурсов с интеллектуальными.

Креативность мышления, способность быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия, вычислительные способности – вот наиболее необходимые качества кадров в XXI веке. Организация труда должна включать широкий сетевой обмен опытом и цифровые техники обучения. Производственные процессы в большей степени подвержены роботизации, поэтому человеку отводится место в областях творчества, изобретательства, программирования, обслуживания машин и т.д., то есть работе, которая требует минимума физической силы.

Потенциал России на пути инновационного развития достаточно большой. По прогнозам, сформулированным в программе «Цифровая экономика Российской Федерации», к 2024 году около 40% населения будет обладать цифровыми навыками, а количество выпускников высших учебных заведений по направлению информационных технологий достигнет 120 тыс. человек в год [5]. Уже сейчас правительством разработан список приоритетных специальностей, которые дополнительно финансируются государством, и обучение по которым мотивировано повышенным коэффициентом стипендий. Приоритетными являются направления нанотехнологий, радиотехники, лазерных и ядерных технологий, информационной безопасности, биохимии, биофизики, информатики и т.д. [4]. Информация является продуктом, который нужно обслуживать, хранить, перерабатывать, поэтому полностью заменить людей машины не смогут, хоть и вызовут вымирание некоторых профессий.

Главным преимуществом перехода к цифровым технологиям в экономике рынка труда можно назвать снижение коррупционных возможностей. Однако есть и негативные моменты. Например, трансформация цифровой экономики может привести к утрате национальной самобытности, вести к отчуждению людей. Не во всех сферах человеческий фактор является отрицательным показателем. Для России все так же огромную роль играет региональная политика, так как сейчас регионы развиты неравномерно, и большинство даже достаточно крупных городов просто не готово к переходу на инновационный путь развития.

Цифровое развитие экономики и системы занятости является неизбежным процессом, который значительно упростит коммуникационные связи между государством, предпринимателями и наемными работниками. Также расширятся возможности для обучения, исследований, открываются новые технологии ведения бизнеса и производства. Рынок труда достаточно быстро адаптируется к новому направлению, становится более гибким и мобильным, а, значит, в скором будущем вступит в совершенно новую инновационную фазу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ваховский Е.В.* Трансформация занятости в условиях инновационного развития экономики: дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2016. 171 с.
2. *Полеванов В.* Куда идешь человек? // *Экономические стратегии*. 2017. № 1. С. 80–98.
3. Итоги года на рынке труда от SuperJob.ru: активные победят тревожных. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/111936/itogi-goda-na-gynke-truda-ot-superjob> (дата обращения 24.10.2018).
4. Об утверждении перечня специальностей и направлений подготовки высшего образования, соответствующих приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики (с изменениями на 17 мая 2018 года). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/111936/itogi-goda-na-gynke-truda-ot-superjob> (дата обращения 20.10.2018)
5. *Плотников В.А., Пшеничникова С.Н.* Анализ динамических характеристик экономических систем региона СНГ// *Управленческое консультирование*. 2015. № 8 (80). С. 48-65.
6. *Пшеничникова С.Н.* Структура экономической системы: роль рабочей силы. СПб.: Изд-во «КультИнформ-Пресс», 2017. 469 с.
7. Россия в цифрах, 2018. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_11/Main.htm (дата обращения 22.10.2018).

Филиппова Ю.В.

ФИНАНСОВАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В настоящее время нарастает финансовая неустойчивость российских предприятий. В условиях устранения угрозы банкротства ключевая роль отводится механизмам финансовой стабилизации и развития организации. В статье рассматриваются этапы финансовой стабилизации с выделением соответствующих внутренних механизмов и мер, направленных на достижение финансового равновесия.

Ключевые слова. Финансовая стабилизация, антикризисное управление, финансовое равновесие, финансовая стратегия, оперативный механизм, тактический механизм, стратегический механизм.

Filippova Y.V.

FINANCIAL STABILIZATION IN ENTERPRISE ANTI-CRISIS MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. At the moment, the financial imbalances of Russian enterprises are growing. In the context of removing the threat of bankruptcy, the financial stabilization and organization development mechanisms play a key role. The article presents the stages of financial stabilization in detail, highlighting the relevant internal mechanisms and measures aimed at achieving financial balance.

Keywords. Financial stabilization, anti-crisis management, financial balance, financing strategy, operational mechanism, tactical mechanism, strategy mechanism.

Основой благополучия организации является финансовое развитие и финансовая стабилизация. В настоящее время финансовое состояние большинства российских предприятий в связи с кризисными явлениями в экономике является неустойчивым. Максимально полный анализ эффективности применения механизмов антикризисного управления по обеспечению устойчивости нестабильных организаций позволит выработать направления финансовой стабилизации для подобных организаций. Тщательно проведенный анализ данных механизмов позволит получить не только краткосрочный эффект, но и позволит создать условия для дальнейшего устойчивого развития организации в посткризисное время.

В системе антикризисного управления доминирующую роль играют внутренние механизмы стабилизации, позволяющие уменьшить долю заемного капитала до оптимального уровня, ускорить темпы экономического роста, что естественным образом приведет к снижению вероятности банкротства и ликвидации организации. Внутренние механизмы финансовой стабилизации представляют собой совокупность методов совершенствования финансового состояния организации в кризисных условиях хозяйственной деятельности без использования помощи со стороны. Основные этапы финансовой стабилизации в кризисных условиях представлены на рис. 1.

Вне зависимости от масштаба неустойчивого состояния организации, наиболее значимым является восстановление платежеспособности с целью своевременного и полного погашения срочных финан-

ГРНТИ 06.52.35

© Филиппова Ю.В., 2018

Юлиана Викторовна Филиппова – соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, пр. Металлистов, 90 (Russia, St. Petersburg, Metallistov av., 90). Тел.: 8 (921) 758-58-72. E-mail: yuliana_fili@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 10.10.2018.

совых обязательств и предупреждения процедур банкротства. Специальные финансовые инструменты позволяют ликвидировать неплатежеспособность в короткий срок. Однако без восстановления устойчивости финансового состояния организации до безопасного уровня проблемы с ликвидностью и платежеспособностью будут возникать постоянно.



Рис. 1. Основные этапы финансовой стабилизации организации в кризисной ситуации [3]

Ключевым этапом эффективной антикризисной стратегии становится обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Устойчивое финансовое состояние, ускоренные темпы экономического развития представляют собой индикаторы полной финансовой стабилизации. Выделенным этапам финансовой стабилизации организации в кризисной ситуации соответствуют конкретные внутренние механизмы, характеризующиеся как «защитные» (оперативный и тактический механизмы) и «наступательные» (стратегический механизм). Взаимосвязь этапов финансовой стабилизации и внутренних механизмов представлена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация механизмов финансовой стабилизации организации в кризисной ситуации

Оперативный механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, обеспечивающую в краткосрочном периоде погашение финансовых (внутренних и внешних) обязательств, с одной стороны, и наращивание денежных активов для обеспечения оплаты этих обязательств, с другой стороны. В основе оперативного механизма финансовой стабилизации лежит принцип «отсечения лишнего». Данный принцип базируется не только на необходимости сокращения текущих расходов организации, вызывающих рост финансовых обязательств, но и на снижении ликвидных активов, которые срочно конвертируются в денежную форму.

Ключевым индикатором, диктующим выбор оптимального направления оперативного механизма, является коэффициент текущей ликвидности, характеризующий уровень реальной платежеспособности организации. В зависимости от реального финансового состояния организации, методы, заложенные в оперативном механизме финансовой стабилизации, позволяют обеспечить сбалансированность денежных активов и текущих финансовых обязательств. Мероприятия оперативного механизма финансовой стабилизации организации, направленные на обеспечение в краткосрочном периоде роста положительного сальдо денежного потока, включают в себя ускоренную ликвидность оборотных активов, частичное выведение внеоборотных активов и сокращение текущих финансовых обязательств (таблица 1).

Цель этапа преодоления неплатежеспособности можно считать достигнутой, когда объем поступающих денежных средств превышает текущие обязательства организации, т.е. в краткосрочном пе-

риоде восстановлена платежеспособность. В данных условиях вероятность банкротства снижена, однако, угроза носит отложенный характер.

Таблица 1

**Мероприятия оперативного механизма, обеспечивающие
рост положительного сальдо денежного потока**

| Ускоренная ликвидность оборотных активов | Ускоренное частичное выведение внеоборотных активов | Ускоренное снижение текущих финансовых обязательств |
|---|---|---|
| Реализация портфеля финансовых вложений | | Реструктуризация и пролонгация краткосрочных кредитов и займов |
| Факторинг дебиторской задолженности | Реализация возвратного лизинга, при котором имеющиеся основные средства продаются лизинговой компании, посредством лизинга возвращаются обратно | Реклассификация краткосрочных кредитов и займов в долгосрочные кредиты и займы |
| Ликвидация товарного / коммерческого кредита | Инвентаризация основных средств и реализация неиспользуемого оборудования | Изменение договорных условий с поставщиками и подрядчиками в сторону увеличения периода товарного / коммерческого кредита |
| Инвентаризация и реализация неиспользуемых запасов | Изменение инвестиционной политики в сторону аренды необходимых производственных мощностей вместо их приобретения | Отсрочка / рассрочка платежей по отдельным видам кредиторской задолженности внутри организации |
| Сокращение страховых запасов товарно-материальных ценностей | | |

Тактический механизм финансовой стабилизации представляет собой систему мер, обеспечивающую финансовое равновесие в среднесрочном периоде развития организации. При этом надо понимать, что в кризисных условиях хозяйствования рост собственных финансовых ресурсов крайне ограничен. В основе тактического механизма финансовой стабилизации лежит принцип «сжатия предприятия». Данный принцип базируется на сокращении потребности в финансовых ресурсах в результате снижения объемов инвестиционной и текущей хозяйственной деятельности. В результате «сжатия предприятия» происходит прирост собственного капитала. Мероприятия тактического механизма финансовой стабилизации организации включают в себя меры генерирования собственного капитала и сокращение потребности организации в финансовых ресурсах (таблица 2).

Таблица 2

Мероприятия тактического механизма

| Генерирование собственного капитала | Сокращение потребности в финансовых ресурсах |
|--|--|
| Корректировка ценовой политики организации с целью получения дополнительного дохода | Сокращение инвестиционной программы организации |
| Уменьшение постоянных затрат за счет сокращения представительских расходов, расходов на оплату труда управленческого персонала и пр. | Финансирование реальных инвестиций за счет лизинга |
| Сокращение переменных затрат за счет повышения производительности, смены поставщика и пр. | Оптимизация дивидендной политики |
| Налоговая оптимизация | Сокращение пенсионных программ и бонусных программ для сотрудников организации |
| Инвентаризация производственных мощностей и реализация неиспользуемых фондов | Отказ от благотворительной и спонсорской помощи, финансируемой из прибыли |
| Проведение дополнительной эмиссии акций, облигаций | Уменьшение резервных отчислений |

Цель этапа восстановления финансовой устойчивости можно считать достигнутой, когда организация подошла к рубежу финансового равновесия, который обеспечивает необходимую устойчивость.

Суть стратегического механизма финансовой стабилизации заключена в обеспечении в долгосрочном периоде (более года) финансового равновесия организации. В длительном периоде обеспечить финансовое равновесие можно благодаря регулярному мониторингу темпов роста объема производства и реализации продукции, а также показателей эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Для этого применяются специальные модели. В практической деятельности для достижения целей стратегического механизма финансовой стабилизации целесообразно применять следующую последовательность действий:

1. Анализируются разнообразные варианты финансовых стратегий, среди которых могут быть стратегия оптимизации дивидендной политики, стратегия распределения чистой прибыли, стратегия оптимизации структуры капитала организации, стратегия изменения структуры активов организации.

2. С помощью выбранной модели рассчитываются темпы роста объема производства и реализации продукции организации для каждой рассматриваемой стратегии.

3. Из всех вариантов выбирается стратегия, позволяющая добиться максимального темпа роста объема производства и реализации продукции [4].

На этапе достижения финансового равновесия в длительном периоде элементами влияния являются характеристики производимой и реализуемой продукции, логистика и финансовая стратегия организации. Если в долгосрочной перспективе происходит не только рост темпов производства и реализации продукции, но и прирост стоимости организации, то цель данного этапа финансовой стабилизации можно считать достигнутой.

В заключение отметим, что для эффективной реализации механизмов финансовой стабилизации организаций необходимо совершенствование процесса управления их финансовым оздоровлением путем более широкого использования методов анализа, направленных на динамический анализ финансового состояния организации в прошлом, настоящем и будущем, а не только позволяющих оценить финансовое состояние организации за ряд прошлых лет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кован С.Е. Предупреждение банкротства. М.: Инфра-М, 2017. 219 с.
2. Акулова Н.Г., Ряховский Д.И. Проблемы качества финансового анализа в процедурах, применяемых в деле о банкротстве // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 6. С. 74-83.
3. Алферов В.Н. Антикризисные механизмы финансовой стабилизации и развития организации // Эффективное антикризисное управление. 2017 № 6. С. 78-83.
4. Институт банкротства: необходима единая концепция // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 4-5. С. 127-133.

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

Наш журнал открыт для публикации по любому из направлений деятельности университета. Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, аспирант, соискатель, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности. Статьи студентов (уровни подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура), а также лиц без высшего образования, в том числе подготовленные в соавторстве, не рассматриваются и не публикуются. Обращаем Ваше внимание, что в действующий с 01.12.2015 г. Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, журнал включен по отраслям: 08.00.00 Экономические науки; 10.00.00 Филологические науки; 22.00.00 Социологические науки.

Все представленные материалы в обязательном порядке рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по направлениям науки.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. Статью, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется только (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5–7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10–15%. Недопустимо наличие в статье неотредактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
 - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
 - учёная степень, учёное звание (при наличии);
 - должность и место работы / учебы (обязательно);
 - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
 - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unescon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.
2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до ниж-

него – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.

3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.

4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.

5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.

7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.

8. Две пустые строки.

9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

10. Две пустые строки.

11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.

12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: [3], [5]). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов [7; 8]»).

13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.

14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным

шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya> и

http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_oformleniya_stati.docx.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.

Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.

Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:

**191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»**

Зам. главного редактора

Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)

E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:

С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая

Обложка художника А.А. Сивакова

Оригинал-макет Ю.К. Трубкиной

Подписано в печать 30.11.18 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,25. Уч.-изд. л. 23,25. Тираж 1000 экз. Заказ 1134.

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.