

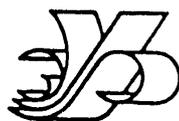
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 3 (93)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2015

Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия

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

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

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

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

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

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

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.

Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несуг 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

| | |
|--|----|
| Назаров Д.М. Фундаментальные основы имплицитности в системе экономического развития организации | 7 |
| Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Некипелова А.С. Дифференциация регионов в соответствии с фазами развития: модифицированная методика оценки структурного цикла..... | 15 |
| Илюхин А.А., Илюхина С.В. Социальная инфраструктура и внутренняя трудовая миграция | 20 |
| Беляева Д.А., Владимирский Д.Д. Тенденции структурных изменений развития предпринимательства в условиях экономической нестабильности | 25 |

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

| | |
|---|----|
| Хайхадаева О.Д., Макаров А.Н. Теория Оутса и её применение к решению глобальной экологической проблемы изменения климата..... | 30 |
|---|----|

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Загороднова Е.П., Шевченко М.А. Определение уровня зрелости проектного управления в коммерческом банке через диагностику компонентов интеллектуального капитала | 35 |
|---|----|

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

| | |
|--|----|
| Харламов А.В., Вунотропиди А.Ф. Совершенствование государственного регулирования национальной экономики в условиях глобальной нестабильности | 47 |
| Григорьева Е.А. Обеспечение экономической безопасности государства в современных условиях | 52 |

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

| | |
|--|----|
| Каганович А.А. Территориально-производственная агроформация как механизм оптимального пространственного размещения и специализации аграрного сектора региональной экономики..... | 59 |
| Усачева И.В., Хуршудян Ш.Г. Повышение энергетической эффективности на основе модернизации электросетевой инфраструктуры как фактор экономического роста регионов Юга России | 63 |
| Кельбах С.В. Роль инфраструктуры в процессе пространственной интеграции экономики региона | 71 |

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

| | |
|--|----|
| Александров С.Ю. Концепция формирования интегрированных корпоративных структур в промышленности на основе развития ключевых бизнес-компетенций | 79 |
| Айрапетова А.Г., Попова Е.А. Условия успешной реализации инновационной деятельности..... | 84 |

| | |
|--|----|
| Черепанов К.А., Тихомиров Н.Н. Повышение эффективности управления инновационной деятельности предприятия путем интеграции ресурсно ориентированного и позиционного подходов | 89 |
| Ластовка И.В., Попов Н.Л., Аркания М.В. Совершенствование бизнес-процессов на предприятии | 94 |

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Новиков Ю.И., Бандурко С.А. Социальные сети как фактор операционного риска банка | 98 |
|---|----|

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

| | |
|--|-----|
| Бабаева Р.Ф. Управление нефинансовыми рисками в системе риск-менеджмента банка | 103 |
| Вознесенский А.А. Российский судостроительный комплекс: современное состояние и необходимость модернизации | 108 |
| Горбунова И.Р. Методические основы мониторинга региональной дифференциации спроса на медицинские услуги для детей | 112 |
| Горнак С.Ю. Статистика инноваций в системе медицинского обслуживания населения | 117 |
| Ивашко Я.В., Даниелян А.А., Мепория Г.Г. Перспективы сетевой координации экономических агентов | 121 |
| Клевцов С.М. Диагностика устойчивости развития промышленного комплекса на основе динамической оценки временных рядов..... | 125 |
| Кривошеев А.Ю. Логистические проблемы развития смешанных перевозок | 130 |
| Саматов Р.М., Яблочников А.В. Подходы к развитию военно-экономических связей в условиях санкций (на примере автомобилестроения) | 135 |
| Селезнева А.В. Взаимосвязь эволюции учетных парадигм и возникновения и развития нефинансовой отчетности | 140 |
| Федосеева Г.А. Сущность и развитие теории импортозамещения | 144 |
| Цепелева А.Д. Реализация государственно-частного партнерства для развития сферы массового спорта..... | 149 |
| Чаргазия Г.Г. Развитие российской внешней торговли услугами в условиях изменения экономической конъюнктуры | 154 |

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

| | |
|--|-----|
| Карлик А.Е., Растова Ю.И. Имитационные игры как исследовательский инструмент, обучающие стратегии и образовательная методология | 159 |
|--|-----|

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

| | |
|---|----|
| Nazarov D.M. The fundamental basis of implied in the system of economic development organizations..... | 7 |
| Vertakova Yu.V., Klevtsova M.G., Polozhentseva Yu.S., Nekipelova A.S. Differentiation of regions according to the phases of development: the modified method of the structural cycle evaluation..... | 15 |
| Ilyukhin A.A., Ilyukhina S.V. Social infrastructure and internal labour migration | 20 |
| Belyaeva D.A., Vladimirskiy D.D. Trends of structural changes in the development of enterprises in the conditions of economic instability | 25 |

GLOBALIZATION PROCESSES

| | |
|--|----|
| Khaykhadaeva O.D., Makarov A.N. Oates's theory and its application to the global problem of climate changing..... | 30 |
|--|----|

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

| | |
|--|----|
| Zagorodnova E.P., Shevchenko M.A. Determining the level of maturity of project management in a commercial bank through a diagnosis of components of intellectual capital..... | 35 |
|--|----|

STATE REGULATION OF ECONOMY

| | |
|--|----|
| Kharlamov A.V., Vunotropidi A.F. Improvement of state regulation of national economy in conditions of global instability..... | 47 |
| Grigoreva E.A. Ensuring economic security of the state in modern conditions..... | 52 |

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

| | |
|---|----|
| Kaganovich A.A. Territorial and production agro-formation as a mechanism of optimal spatial arrangement and specialization of the agricultural sector of the regional economy | 59 |
| Usacheva I.V., Khurshudian Kh.Sh. Energy efficiency improvement based on the modernization of electrical grid infrastructure as a factor of economic grows in the southern Russian | 63 |
| Kelbah S.V. Infrastructure role in the course of spatial integration of the regionAL economy | 71 |

MANAGEMENT

| | |
|--|----|
| Alexandrov S.Y. The concept of formation of integrated corporate structures in industry based on the development of key business competencies | 79 |
| Ayrapetova A.G., Popova E.A. Conditions for successful implementation of innovation process in modern companies | 84 |
| Cherepanov K.A., Tihomirov N.N. Increasing management efficiency enterprise innovation through the integration of resource-based and positional approaches..... | 89 |
| Lastovka I.V., Popov N.L., Arkaniya M.V. Improvement of business processes in companies | 94 |

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

| | |
|--|----|
| Novikov Y.I., Bandurko S.A. Social media as a factor of operational risk of a bank..... | 98 |
|--|----|

YONG RESEARCHERS' WORKS

| | |
|--|-----|
| Babaeva R.F. Management of non-financial risks in the bank's risk management..... | 103 |
| Voznesenskiy A.A. Russian shipbuilding complex: the current state and the need to modernize..... | 108 |
| Gorbunova I.R. Methodical basics for monitoring of regional differentiation in medical services for children..... | 112 |
| Gornak S.Y. Statistics of innovations in the system of medical services..... | 117 |
| Ivashko I.V., Danielian A.A., Meporiya G.G. Prospects for the network coordination of economic agents in the information economy..... | 121 |
| Klevtsov S.M. Diagnosis of sustainable development of industrial complex on the basis dynamic assessment of time series..... | 125 |
| Krivosheev A.Y. Logistical problems of multimodal transport..... | 130 |
| Samatov R.M., Yablochnikov A.V. Approaches to military-economic relations development in the conditions of sanctions (the automotive industry AS example)..... | 135 |
| Selezneva A.V. Interrelation of the evolution of accounting paradigms and the origin and development of non-financial reporting..... | 140 |
| Fedoseeva G.A. The essence and the development of import substitution..... | 144 |
| Tsepeleva A.D. Implementation of a public-private partnership for the mass sports..... | 149 |
| Chargaziya G.G. Development of the russian foreign trade in services under conditions of a changing eco- nomic environment..... | 154 |

UNIVERSITY INFORMATION

| | |
|--|-----|
| Karlik A.E., Rastova Yu.I. Simulation games as a research tool, learning strategy and educational methodology..... | 159 |
|--|-----|

Назаров Д.М.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ИМПЛИЦИТНОСТИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье впервые предложено понятие имплицитности в экономике в виде совокупности двух конструктов: имплицитного фактора и имплицитного влияния. Это позволило выявить природу имплицитности и дать ей характеристику, как скрытой информации, направленной на понимание глубинного экономического смысла хозяйственной деятельности. Результатом стало новое представление архитектуры любого фактора хозяйственной деятельности, которое содержит две структурные компоненты: осязаемую (измеряемую) — данные («жесткую часть») и имплицитную — скрытую информацию («мягкую часть»). Такой уровень обобщения может позволить повысить управляемость бизнес-процессов в экономических системах и объяснить их различные, не противоречащие друг другу интерпретации.*

***Ключевые слова.** Имплицитность, имплицитные факторы, имплицитные влияния, фактор хозяйственной деятельности, информация, информационная экономика.*

Nazarov D.M.

THE FUNDAMENTAL BASIS OF IMPLIED IN THE SYSTEM OF ECONOMIC DEVELOPMENT ORGANIZATIONS

***Abstract.** First proposed the concept of implied in the economy as a set of two constructs: implicit factor and implicit influence. This helped identify the nature of implied and give her a characterization, hidden information, aimed at understanding the deep sense of economic activity. The result was a new view of the architecture of any factor of economic activity, which contains two major structural components: tangible (measurable) data ("hard part") and implicit — hidden information ("soft part"). This level of aggregation may improve the manageability of business processes in economic systems and explain their various, conflicting interpretations.*

***Keywords.** Implicitly, implicit factors, implicit influence factor of economic activity, information, information economy.*



Состав экономических ресурсов, признаваемых экономической теорией, изменялся по мере развития экономической мысли. Физиократы — представители характерной для доиндустриального периода

ГРНТИ 06.75.02

© Назаров Д.М., 2015

Дмитрий Михайлович Назаров — кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой бизнес-информатики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург).

Контактные данные для связи с автором: 620144, Екатеринбург, 8 Марта ул., д. 62 (Russia, Yekaterinburg, 8 Marta str., 62). Тел. (343) 2212756. E-mail: slup2005@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 13.05.2015 г.

Для ссылок: Назаров Д.М. Фундаментальные основы имплицитности в системе экономического развития организации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 7-14.

школы экономической мысли, особое значение придавали такому экономическому ресурсу, как земля, то есть природным ресурсам. Именно первичный сектор экономики физиократы считали основой национального богатства. Модифицирование общественного воспроизводства выдвинуло в качестве значимых экономических ресурсов еще два новых: это труд — трудовые (человеческие) ресурсы, с их способностью трансформировать другие формы ресурсов для получения добавленной стоимости, и капитал — средства производства, с помощью которых природные ресурсы могут видоизменяться в продукт, востребованный на рынке, следовательно, достигается получение прибыли (дополнительных материальных благ).

Три фактора производства (земля, труд, капитал) в исторической динамике экономическими школами рассматривались с разных сторон: в процессе экономического развития общества содержательно и семантически менялась роль труда, придавались особые веса определенному экономическому ресурсу. Адам Смит считал, что человек является основой всего общества и является движущей силой его развития посредством своего эгоизма, следовательно, человек является преференциальным экономическим ресурсом [7]. Классики экономической теории признавали исключительную роль труда в создании стоимости: в их трудовой теории стоимости рабочий рассматривается как основная фигура в экономике. Очередным витком в развитии экономической теории стала теория трех факторов Жана-Батиста Сэя, в которой он рассматривал все составляющие триады «труд-земля-капитал» как равноправные ресурсы [8]. Карл Маркс внес существенные коррективы в представление о равноправии факторов, убедительно показав, что производительный труд создает добавочный продукт, соответственно воплощает в произведенном продукте больше рабочего времени, чем его затрачено на жизненные средства, необходимые для воспроизводства рабочей силы. Другими словами, Карл Маркс рассматривал производительный труд как средство преобразования средств и предметов труда в общественно полезный продукт, а также как средство получения прибавочной стоимости.

«Социальный перекос» в определении весовой характеристики труда в системе трех основных факторов производства с развитием экономической науки был преодолен посредством выделения особого вида труда — управленческого труда, который осуществляется предпринимателем, капиталистом. Это позволило понять следующий факт: стоимость создается не только трудом рабочего, а затем перераспределяется в пользу предпринимателя, но и сам предприниматель затрачивает усилия определенного характера для осуществления своих прямых функций и обязанностей. При этом труд предпринимателя требует особых компетенций, соответственно, не каждый может стать предпринимателем.

Дальнейший ход экономической мысли показывает, что в рамках управленческого труда выделяется особый ресурс — предпринимательская способность, которая по Й. Шумпетеру, Ф. Найту становится основополагающим фактором производства, создающим прибыль благодаря реализации предпринимателем «новых сочетаний». Английский ученый Альфред Маршал отдельно выделил предпринимательский талант, как фактор, способствующий извлечению максимальной прибыли за счет следующего важнейшего условия — достижения предельной полезности при максимально возможном количестве ресурсов, используемом в данном бизнес-процессе.

В своих работах Р. Коуз обозначает возможность использования предпринимательского таланта для создания новых контрактных технологий, позволяющих менять структуру компании от частичной модернизации до полного уничтожения. Главным критериальным показателем в процессе такого изменения он называет баланс внутренних и внешних издержек компании [2]. Предприниматель может ликвидировать компанию и вернуться к рыночному обмену в тот момент, когда ее внутренние издержки перестают сокращать рост трансакционных издержек рыночного обмена. Более того институционалисты (Ф. Хайек) показали, что предпринимательские компетенции могут приносить прибыль не только за счет оптимизации использования традиционных ресурсов, но и путем снижения трансакционных издержек и экономии времени.

М. Портер напрямую не говорит о предпринимательском таланте, как о конкурентном преимуществе, но относит его к долгосрочным преимуществам — преимуществам высшего порядка. Кроме этого он выделяет и краткосрочные конкурентные преимущества (преимущества низшего порядка) — относи-

тельно дешевую рабочую силу, сырье, материалы, тепло- и электроэнергию. Согласно его теории, краткосрочные конкурентные преимущества могут быть достигнуты хозяйственными единицами достаточно быстро, но они в силу своей экономической сущности не могут обеспечить длительного конкурентного превосходства. Долгосрочные конкурентные преимущества, такие как оригинальная продукция, уникальные технологии, уровень квалификации специалистов и репутация (имидж) фирмы, напротив — обеспечивают экономическую устойчивость в течение длительного отрезка времени [5]. Вообще, согласно его классификации конкурентных преимуществ на краткосрочные и долгосрочные, можно сделать вывод о том, что долгосрочные преимущества в первую очередь обеспечивает предпринимательский талант, благодаря которому реализуются стратегии развития, ориентированные на устойчивую конкурентоспособность, обеспечивается внедрение инноваций, происходит накопление запаса информации — знаний.

Некоторым обобщением изложенных выше теоретических исследований зарубежных ученых, преломленных на российскую специфику, в теории фирмы является системный и целостный подход Б.Г. Клейнера, который был изложен автором в виде интеграционной теории предприятия. В рамках этой теории предприятие выступает как сложный объект, находящийся в фазовом пространстве, которое делится на два взаимосвязанных подпространства: первое характеризует внешнюю среду предприятия, второе — внутреннюю. Каждое из этих подпространств описывается векторами, элементами которых являются «разнокачественные объекты и структурированные в разной степени пространства» [1]. Само предприятие интегрирует в пространстве и во времени «потoki материальных, финансовых, трудовых, информационных и иных ресурсов, а также процессы культурной и институциональной диффузии и имплантации» [1]. Тем самым автор подчеркивает системную сложность рассматриваемых объектов и приводит примеры из истории развития теории предприятий: технологии (неоклассическая теория), контракты (институциональная теория), традиции, обычаи, рутины (эволюционная теория), взаимодействующие между собой работники и менеджеры (менеджеральные теории), корпоративная культура («культурная» теория).

Преобразование взглядов экономистов на роль факторов создания стоимости может быть представлено в виде динамической модели (рис. 1). Обозначим рассматриваемые факторы, как А, В, С. Динамика, характеризующая поэтапный эволюционный процесс, в этой модели может быть отражена в соотношении «весов» этих факторов.

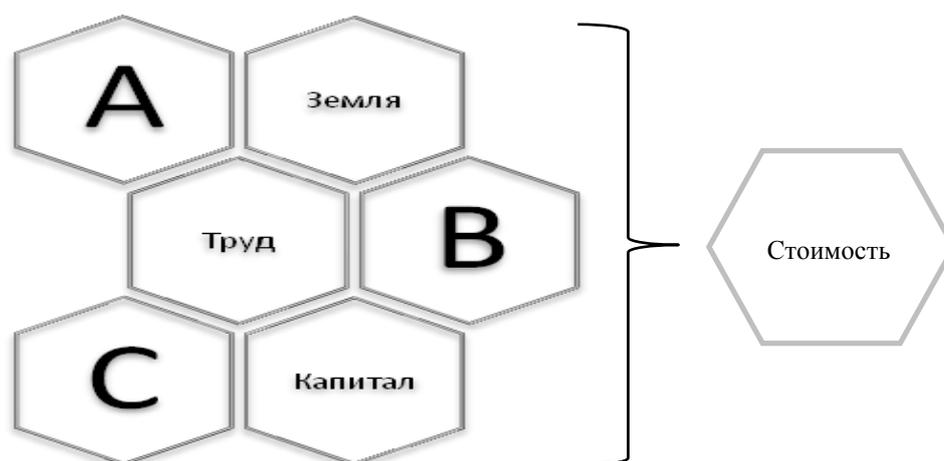


Рис. 1. Весовая модель трех основных факторов производства

Действительно, в случае, если $A=B=C=1/3$, получаем модель Сэя; при $A=1, B=0, C=0$ имеем модель физиократов. Можно утверждать, что при переходе от классических к современным моделям создания стоимости, значение коэффициента В будет существенно превосходить значения остальных коэффициентов, поскольку в современных моделях к категории труда относится в том числе и

предпринимательская способность. Ряд экономических школ выделяют предпринимательскую способность, как отдельный четвертый фактор создания стоимости.

Таким образом, в рассмотрение вводится некий неизмеряемый фактор создания стоимости, который в экономической теории получил название неосязаемый, нематериальный актив. Активное развитие коммуникационных (информационных) технологий, в том числе в управлении, а также наметившийся переход к информационной экономике позволил выделить и пятый ресурс — информацию, являющуюся в настоящее время основным ресурсом в создании стоимости.

По нашему мнению, количество рассматриваемых ресурсов этим не ограничится: развитие производственных, управленческих и информационных технологий приведет к тому, что будут возникать новые ресурсы, которые будут существенно влиять на создание стоимости. В связи с этим в дальнейшем мы предлагаем рассмотреть классическую схему создания стоимости, добавив к ней имплицитные факторы (рис. 2).

Термин «имплицитный» пришел в научный тезаурус из психологии и ассоциируется с имплицитной теорией личности. Имплицитная теория личности («наивная концепция личности», «теория личности здравого смысла») в широком смысле, — это совокупность неявных представлений человека или группы людей о структуре и механизмах функционирования личностных образований; в узком смысле — неявные представления о связях между личностными чертами. Это не единственное, а одно из многих определений, в котором термин «имплицитный» ассоциируется с термином «неявный». По утверждению психологов, имплицитная теория личности позволяет сформировать целостное впечатление о другом человеке на основании неполной информации о его личностных особенностях. В когнитивной психологии используется имплицитное знание, имплицитная память, имплицитное обучение, которое связывается со способностью мозга к усвоению, автоматизации и оперированию знанием без выведения его на осознаваемый уровень, что позволяет человеческому сознанию быть эффективным, эвристичным, информационно емким.

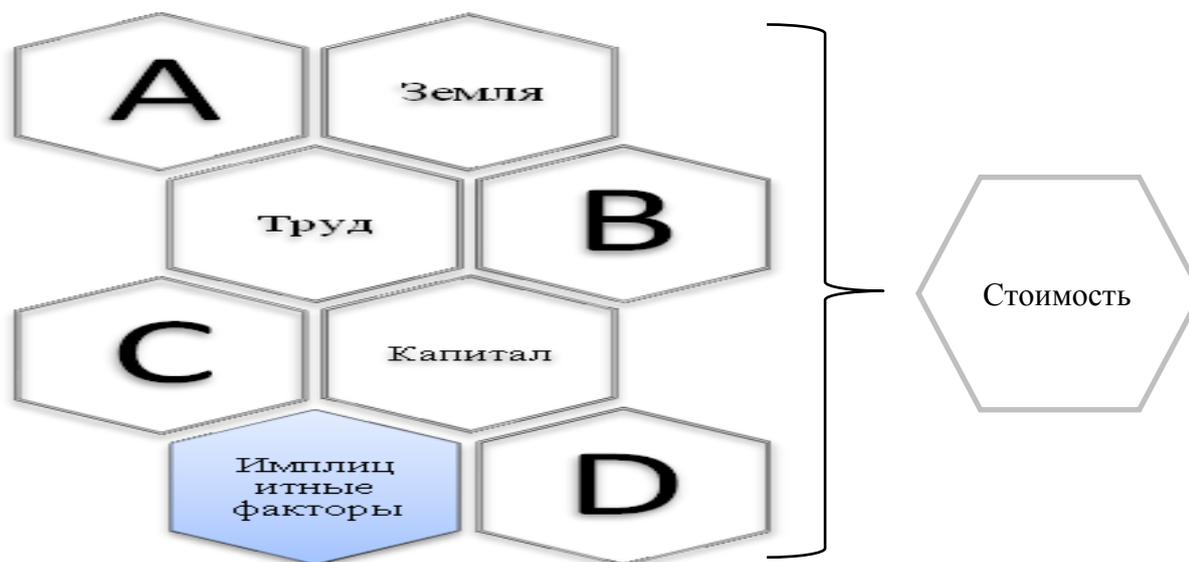


Рис. 2. Весовая модель трех основных факторов производства с учетом имплицитных факторов

Несколько иной подход к определению имплицитности предлагает другая наука — лингвистика. Вопрос об имплицитности как о лингвистическом феномене был поставлен в ряде работ ученых-лингвистов и изучался ими на основе природы лингвокогнитивного механизма имплицитности, который отражает существенные закономерности познавательной и психической деятельности человека. Еще в 70-е гг. прошлого столетия А.Р. Лурия писал: «Анализ процесса понимания смысла высказывания и перехода от системы внешних значений к отражению внутреннего подтекста и мотива остается центральной и совершенно недостаточно разработанной главой психологии познавательных процессов» [3].

Сегодняшний этап развития человечества характеризуется появлением новых, отличных от традиционных, носителей информации, изменением структуры информационного пространства, которые совершенно на другом уровне проецируют интеллектуальные процессы, необходимые для освоения сложных когнитивных объектов на основе имплицитности как одной из важнейших информационных категорий текста. Таким образом, можно сказать, что лингвистика изучает феномен имплицитности в тесной взаимосвязи с когнитивной психологией, представляя последней практический материал — художественный текст, как средство наблюдать и изучать мыслительные процессы в деятельности человека. При этом ассоциация имплицитности идет со словом «подтекст», скрытый текст.

В информационных технологиях, математике, физике и других точных науках наличие скрытых, неявных данных рассматривается в связи с восстановлением пропущенных данных, прогнозированием, изучением регрессионных зависимостей. Благодаря квантовой механике стала знаменитой проблема скрытых параметров, поскольку на исход ряда физических процессов влияют неописанные и неизмеренные свойства объектов, которые не позволяют построить искомые зависимости, адекватно отражающие существующую реальность. Эти неучтенные и неизмеренные свойства, от которых зависят наблюдаемые параметры, назвали «скрытыми параметрами», а предположение о том, что все дело в них — гипотезой о скрытых параметрах [4].

В рамках этого подхода была сформулирована и доказана теорема о скрытых параметрах, которая позволяет превращать вопрос о связи между различными свойствами одного объекта (одной и той же для разных объектов) в вопрос о связи между одним и тем же свойством различных объектов (одинаковой связи для различных свойств). Инструментом при этом стала эффективная процедура поиска и учета скрытых параметров, основанная на классическом методе регрессионного анализа для транспонированных данных [9].

Проведенный обзор показывает, что имплицитность — понятие многостороннее, поскольку в его основе лежат механизмы разного порядка, а характерные особенности проявляются в человеческой деятельности по-разному. В новом тысячелетии лингвисты и психологи формируют механизмы извлечения имплицитного смысла, изучают роль имплицитной информации с позиций грамматической, семантической и синтаксической меры. Математики и другие представители точных наук сосредотачивают свои усилия в разработке алгоритмов поиска и восстановления данных на основе имеющихся, выявлении неявных факторов, влияющих на различные процессы.

Однако на сегодняшний день категориальный аппарат имплицитности ни в одной из наук не освоен в полной мере. Например, в экономике термин «имплицитный» используется неполно и ассоциируется в основном с «нематериальными», «неизмеряемыми», «неосвязаемыми» факторами, оказывающими влияние на хозяйственную деятельность экономического агента в рамках определенного сегмента рынка.

В институциональной экономике имеется теория имплицитных контрактов, суть которой заключается в исследовании взаимоотношений между работниками и работодателями, исходя из рациональности поведения хозяйствующего субъекта на определенном сегменте рынка. Эта теория утверждает, что имплицитный контракт исключает четкое определение условий взаимодействия сторон, участники выстраивают условия в самом ходе реализации контракта. То есть в этом случае термин «имплицитность» ассоциируется с выражениями «необговоренные до конца», «неявные условия» и пр. То есть такая постановка вопроса не только не противоречит сложившемуся пониманию феномена имплицитности в науке и практике, а несколько дополняет его, расширяя на экономическую сферу.

В подтверждение нашего предположения приведем ряд положений экономической мысли. В рамках разных школ и направлений были исследованы такие непосредственно влияющие на величину прибыли предприятия имплицитные факторы, как предпринимательская способность (Ф. Найт, Й. Шумпетер), институциональная структура фирмы (Р. Коуз, Ф. Хайек), информация (Дж. Стиглиц), конкурентные преимущества (М. Портер), интеграционная теория предприятия (Б.Г. Клейнер) и др. В дальнейшем работе мы будем употреблять термины «неосвязаемый», «нематериальный» и «имплицитный», как синонимы, полагая что смысл имплицитности фактора более общий и объединяет в себе «неосвязаемый», «нематериальный».

Эволюция теорий имплицитности в условиях генезиса традиционной и информационной экономики может быть представлена в рамках трех этапов: скрытый, переходный и явный.

На скрытом этапе имплицитные факторы уже включены в процесс производства, но это включение носит необнаруживаемый характер; на переходном этапе, несмотря на то, что имплицитные факторы приобрели уже многие современные черты, алгоритм их выявления, толкования и использования до конца не сформирован, а они еще не считаются факторами, оказывающими серьезное влияние на бизнес-процессы; явный этап характеризуется переходом от традиционной к информационной экономике, где имплицитные факторы выступают важнейшим фактором деятельности хозяйствующего субъекта.

Системный анализ теорий имплицитности показал, что первично имплицитные факторы в экономической науке ассоциировались с конкретными понятиями, такими как предпринимательская способность, предпринимательский талант, затем их трактовка была существенно расширена и связана с понятиями и характеристиками «неосязаемый актив», «неосязаемый капитал», сущность которых в свою очередь трактовалась в узком смысле — ресурсы, удовлетворяющие жестким требованиям стандартов финансовой и бухгалтерской отчетности (нематериальные активы, гудвиллы, деловая репутация и др.) и в широком — вся совокупность внешних и внутренних факторов, которые нельзя отнести к материальным ресурсам. В дальнейшем, исходя из потребностей экономической теории и практики, понадобилось еще одно теоретическое обобщение понятий: неосязаемый актив, неосязаемый капитал и др., которое привело к возникновению нового понятия — интеллектуальный капитал.

С учетом трансформации традиционной экономики в информационную, отождествляемую с «экономикой знаний», понятия интеллектуальный капитал, включающий в себя и информационный, становится недостаточно для объяснения и интерпретации бизнес-процессов экономических систем, поэтому в настоящее время необходим новый уровень его обобщения до понятия имплицитности. Чтобы раскрыть природу имплицитности, нами построена следующая иерархия понятий: «имплицитность — интеллектуальный капитал — неосязаемый актив». То есть, имплицитность является некоторым концептуальным понятием современной экономической методологии, которая, с одной стороны, не нарушает, сложившихся в науке подходов к определению сущности таких подкатегорий как интеллектуальный капитал и неосязаемые активы, а с другой — позволяет по-новому посмотреть на теорию интеллектуального капитала в условиях информационной экономики, раскрыть ее сущностные характеристики, привязав их к теории экономической информации и современным интеллектуальным инструментам управления бизнес-процессами хозяйствующего субъекта.

При этом роль интеллектуального капитала в раскрытии феномена имплицитности состоит в создании условий, позволяющих эффективно использовать существующий экономический потенциал хозяйствующего субъекта, обеспечить надлежащий его рост и полное использование в будущих периодах развития организации, а роль интеллектуальных инструментов управления, построенных на основе триады «данные-информация-знания» в информационной экономике состоит в поиске моделей оценки имплицитных влияний в хозяйственной деятельности организации.

Имплицитность в экономике — это скрытая (неявная) информация, возникающая в хозяйственной деятельности, направленная на глубинное понимание протекающих в ней бизнес-процессов с целью постижения их экономического смысла и интерпретации результата, как отдельных бизнес-процессов, так и хозяйственной деятельности в целом. Имплицитность в экономике представляется нами в виде двух взаимосвязанных конструктов: имплицитные влияния и имплицитные факторы.

Имплицитный фактор — это неявный фактор, оказывающий значимое влияние (непосредственно или опосредованно) на произвольный бизнес-процесс хозяйствующего субъекта, в основе которого лежит скрытая информация. Имплицитный фактор устанавливает определенное соотношение между порядком и хаосом в эффективном управлении хозяйствующим субъектом в том смысле, что его улучшение, безусловно, повышает упорядоченность и управляемость бизнес-процессов, а в пределе — способствует принципиальному улучшению экономического положения хозяйствующего субъекта на рассматриваемом сегменте рынка.

Имплицитные влияния — это неявные воздействия внутри экономической системы, которые могут породить синергетический эффект, заключающийся в том, что при достижении высоких экономиче-

ских результатов субъектом хозяйственной деятельности возникает область неустойчивых состояний — точки бифуркации, при переходе через которые наблюдается «эффект бабочки»: малое скрытое воздействие внешних сил может привести систему к диаметрально противоположным векторам развития: к краху или новому более высокому уровню развития.

Итак, природа имплицитности заключается в наличии скрытой (неявной) информации, циркулирующей по цепочке «данные-информация-знания» в бизнес-процессах организации. Если представлять бизнес-процесс как совокупность факторов хозяйственной деятельности, то можно утверждать, что архитектура любого фактора хозяйственной деятельности содержит две важнейшие структурные компоненты: осязаемую (измеряемую) — данные («жесткую часть») и имплицитную — скрытую информацию («мягкую часть»).

На рис. 3. представлена архитектура фактора хозяйственной деятельности в рамках цепочки «данные-информация-знания» в процессе управления и принятия решений. Такое представление фактора хозяйственной деятельности подчеркивает, что процесс принятия решений основан на глубинном анализе данных с целью получения наиболее полной информации лицом, принимающим решение. При этом информация — это результат преобразования данных, основанный на интерпретации, которая является контекстной и имеет определенное значение для интерпретатора (лица принимающего решение) в соответствии с его точкой зрения. Имплицитность в этом смысле понимается, как невозможность учесть все аспекты изучаемого бизнес-процесса в организации, поскольку в процессе преобразования по цепочке «данные-информация-знания» возникает скрытая, неявная, неучтенная информация.

Отсюда следует, что информация никогда не является полной, поскольку всегда может быть субъективна, то есть, основана на опыте интерпретатора и, таким образом, не может быть передана от одного человека другому без потери части смысла. Передать можно только данные, которые посредством диалога или интеллектуального информационного интерфейса могут быть поняты, реконструированы и обновлены, превращены в полезную информацию для потребителя.

Экономическая природа имплицитности дает теоретическую базу для поиска технологий выявления имплицитных факторов и имплицитных влияний в хозяйственной деятельности организации. Автором предлагается технология выявления имплицитных факторов и влияний в хозяйственной деятельности, основанная на методах DataMining, фундаментом которой являются нечетко-множественные описания хозяйственной деятельности организации (рис. 4).



Рис. 3. Архитектура фактора хозяйственной деятельности в процессе управления и принятия решений



Рис. 4. Схема технологии выявления имплицитных факторов в хозяйственной деятельности организации

Действительно, в рамках предложенной принципиальной схемы наглядно видно, что слабо, на первый взгляд, связанные факторы хозяйственной деятельности (эта связь получается на основе анализа данных изучаемого бизнес-процесса), могут быть на самом деле связаны сильно, если выявить скрытый (неявный) экономический смысл и извлечь скрытую информацию, проведя глубинный анализ данных. В этом случае можно говорить о наличии имплицитного фактора внутри рассматриваемого бизнес-процесса, который порождает имплицитные влияния как в одну, так и в обе стороны.

То есть, имплицитный фактор и имплицитные влияния, как элементы феномена имплицитности, являются концептуальными понятиями информационной экономики, ее механизмом катализации, позволяющим более эффективно использовать существующие ресурсы хозяйствующего субъекта, обеспечивая его экономический рост на основе механизмов глубинного анализа данных с учетом интерпретации скрытой информации, выявляемой из цепочки «данные-информация-знания».

ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г. Знания об управлении знаниями // Вопросы экономики. 2004. № 1. С. 151-155.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
3. Лурия Л.Р. Язык и сознание. Ростов-на-Дону: Изд-во «Феникс», 1998. 416 с.
4. Мякишев Г.Я. Скрытые параметры // Физическая энциклопедия / под общ.ред. А.М. Прохорова. М.: Советская энциклопедия, 1988-1999.
5. Портер Майкл. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
6. Словари и энциклопедии на Академике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/psihologic/679> (дата обращения 16.02.2013).
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 3-х кн. Петрозаводск: Петроком, 1993.
8. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. М.: Дело, 2000.
9. Холево А.С. Статистическая структура квантовой механики и скрытые параметры. М.: Знание, 1985. 32 с.

Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Некипелова А.С.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ В СООТВЕТСТВИИ С ФАЗАМИ РАЗВИТИЯ: МОДИФИЦИРОВАННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТРУКТУРНОГО ЦИКЛА

Аннотация. В статье проанализированы различные подходы к выявлению фаз экономического развития регионов, проведена модификация концепции структурного цикла с добавлением дополнительных трех фаз экономического развития. Проведена оценка пяти регионов Центрального федерального округа со сходными социально-экономическими характеристиками для выявления фаз циклического развития регионов и эталонного региона как полюса роста.

Ключевые слова. Цикличность, фазы экономического развития, структурные компоненты, регион.

Vertakova Yu.V., Klevtsova M.G., Polozhentseva Yu.S., Nekipelova A.S.

DIFFERENTIATION OF REGIONS ACCORDING TO THE PHASES OF DEVELOPMENT: THE MODIFIED METHOD OF THE STRUCTURAL CYCLE EVALUATION

Abstract. The article analyzes the different approaches to the identification of the phases of economic development of regions carried out a structural modification of the concept of the cycle with the addition of an additional three phases of economic development. The evaluation of the five regions of the Central Federal District with similar socio-economic characteristics to identify the phases of the cyclic development of the regions and the reference region as a growth pole area.

Keywords. Cyclicity, phase of economic development, structural components, region.



Экономическое развитие регионов носит дифференцированный характер, поэтому необходимо выявлять текущие и перспективные фазы развития экономики территорий. Рыночные механизмы далеко не во всех случаях оказываются способными предупредить и преодолеть серьезные территориальные различия в экономической и социальной эффективности развития социально-экономической системы.

Процесс развития экономики регионов подвержен влиянию различных факторов, которые, в свою очередь, периодически повторяются, то есть имеют циклический характер воздействия. Исследование цикличности развития экономики территорий отражено в трудах зарубежных и отечественных ученых,

ГРНТИ 06.03.15

© Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Некипелова А.С., 2015

Юлия Владимировна Вертакова — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Мария Геннадьевна Клевцова — кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Юлия Сергеевна Положенцева — кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Анна Сергеевна Некипелова — инженер научно-образовательного центра кафедры региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с авторами (Вертакова Ю.В.): 305040, Курск, 50 лет Октября ул., д. 94 (Russia, Kursk, 50 let Oktiabria str., 94). E-mail: vertakova7@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 11.04.2015 г.

Для ссылок: Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С., Некипелова А.С. Дифференциация регионов в соответствии с фазами развития: модифицированная методика оценки структурного цикла // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 15-19.

таких как Р. Акофф, Дж. фон Нейман, Л.В. Канторович, Н. Кондратьев, С. Кузнец, Й. Шумпетер, Л.А. Дедов, Э.Н. Кузьбожев и др. [3, 4, 5, 6, 8, 9, 10]

Вопрос исследования цикличности фаз развития территорий остается актуальным и на сегодняшний момент, так как затрагивает все основные аспекты развития и функционирования территорий [1, 2, 7]. Исследование цикличности развития территорий способствует выявлению эталонного региона, соответствующего оптимальной траектории развития, который динамично развивается и может способствовать возникновению импульсов развития других регионов.

Для выявления эталонного региона нами модифицирована концепция структурного цикла, предложенная Л.А. Дедовым [3], основанная на выявлении экономических фаз развития с учетом структурной эластичности E , консервативного компонента нормы роста n_1 , реконструктивного компонента нормы роста n_2 . В концепции структурного цикла Л.А. Дедова выделяется четыре фазы экономического развития территорий: дополняющее развитие (фаза 1), компенсирующее замещение (фаза 2), некомпенсирующее замещение (фаза 3), глубокий спад производства (фаза 4). На основе проведения анализа различных точек зрения на выделение фаз экономического развития нами предлагается выделить следующие виды фаз экономического развития территорий (табл. 1):

1) слабое некомпенсирующее замещение (фаза 3а), характеризующееся отрицательным ростом, как в консервативной компоненте ($n_1 < 0$), так и на базе структурных изменений ($n_2 < 0$), но в отличие от фазы 3 в фазе 3а выполняется условие: $-1 < E < 0$;

2) структурный провал (фаза 5), характеризуется отрицательным ростом как на традиционной основе ($n_1 < 0$), так на базе структурных изменений ($n_2 < 0$), но при положительном значении структурной эластичности;

3) развитие по закону Гиффена (фаза 6), характеризуется увеличением темпов прироста объёмов производства ($n_1 > 0$) при уменьшении темпов прироста удельного веса ВРП.

Таблица 1

Характеристика фаз экономического развития

| Фаза | Консервативный компонент нормы роста n_1 | Реконструктивный компонент нормы роста n_2 | Структурная эластичность E | Норма роста N | Характеристика фазы |
|-------------------------------|--|--|------------------------------|-----------------|-----------------------------------|
| Основные фазы развития | | | | | |
| Фаза 1 | >0 | >0 | >0 | >0 | Дополняющее развитие |
| Фаза 2 | <0 | >0 | $>(-1)$ | >0 | Компенсирующее замещение |
| Фаза 3 | <0 | <0 | $<(-1)$ | <0 | Не компенсирующее замещение |
| Фаза 4 | <0 | <0 | $<<(-1)$ | $<<0$ | Глубокий спад производства |
| Дополнительные фазы развития* | | | | | |
| Фаза 3а* | >0 | <0 | <0 | <0 | Слабое некомпенсирующее замещение |
| Фаза 5* | <0 | <0 | >0 | <0 | Структурный провал |
| Фаза 6* | >0 | <0 | <0 | >0 | Развитие по закону Гиффена |

* Предложено авторами.

В качестве эмпирической базы исследования выбраны пять регионов Центрального федерального округа (ЦФО) со сходными социально-экономическими характеристиками: Курская, Воронежская, Тульская, Белгородская и Калужская области. Для выявления фаз экономического развития и эталонного региона необходимо определить компоненты нормы роста и значение структурной эластичности на основе статистической информации о динамике ВРП указанных регионов (табл. 2). На основе сопоставления рассчитанных структурных компонент фаз циклического развития регионов и анализа динамики ВРП с учетом модифицированной концепции структурного цикла (табл. 3) нами определены фазы развития экономики исследуемых регионов и фазовые переходы (табл. 4).

Таблица 2

Динамика ВРП областей ЦФО (с учётом индекса цен), млн руб.

| Год | Курская | Воронежская | Тульская | Белгородская | Калужская |
|------|----------|-------------|----------|--------------|-----------|
| 2011 | 250389,8 | 530567,7 | 299498,5 | 551844,1 | 278416,5 |
| 2012 | 259382,6 | 576372,6 | 324934,9 | 561882,7 | 301801,9 |
| 2013 | 272238,0 | 606667,7 | 347060,2 | 569414,1 | 293434,0 |

Таблица 3

Оценка структурных компонент фаз циклического развития выборки областей ЦФО

| Показатель | Курская | Воронежская | Тульская | Белгородская | Калужская |
|--|---------|-------------|----------|--------------|-----------|
| Консервативный компонент нормы роста в 2012 году | 3,59 | 8,63 | 8,49 | 1,82 | 8,40 |
| Консервативный компонент нормы роста в 2013 году | 4,96 | 5,26 | 6,81 | 1,34 | -2,77 |
| W в 2011 году | 0,131 | 0,278 | 0,157 | 0,289 | 0,145 |
| W в 2012 году | 0,128 | 0,285 | 0,161 | 0,278 | 0,149 |
| W в 2013 году | 0,130 | 0,290 | 0,166 | 0,273 | 0,140 |
| Реконструктивный компонент нормы роста в 2012 году | -2,29 | 2,52 | 2,55 | -3,81 | 2,76 |
| Реконструктивный компонент нормы роста в 2013 году | 1,56 | 1,75 | 3,12 | -1,80 | -6,04 |
| Структурная эластичность выпуска в 2012 году | -1,57 | 3,42 | 3,33 | -0,48 | 3,04 |
| Структурная эластичность выпуска в 2013 году | 3,18 | 3,01 | 2,18 | -0,74 | 0,46 |

Таблица 4

Дифференциация регионов в соответствии с фазами циклического развития

| Показатель | Курская область | | Воронежская область | | Тульская область | | Белгородская область | | Калужская область | |
|-----------------|-----------------|---------|---------------------|---------|------------------|---------|----------------------|---------|-------------------|---------|
| | Значение | Уровень | Значение | Уровень | Значение | Уровень | Значение | Уровень | Значение | Уровень |
| 2012 г. | | | | | | | | | | |
| n_1 | 3,59 | >0 | 8,63 | >0 | 8,49 | >0 | 1,82 | >0 | 8,40 | >0 |
| n_2 | -2,29 | <0 | 2,52 | >0 | 2,55 | >0 | -3,81 | <0 | 2,76 | >0 |
| E | -1,57 | <0 | 3,42 | >0 | 3,33 | >0 | -0,48 | <0 | 3,04 | >0 |
| N | 1,3 | >0 | 11,15 | >0 | 11,04 | >0 | -1,99 | <0 | 11,16 | >0 |
| Фаза | 6 | | 1 | | 1 | | 6 | | 1 | |
| 2013 г. | | | | | | | | | | |
| n_1 | 4,96 | >0 | 5,26 | >0 | 6,81 | >0 | 1,34 | >0 | -2,77 | <0 |
| n_2 | 1,56 | >0 | 1,75 | >0 | 3,12 | >0 | -1,80 | <0 | -6,04 | <0 |
| E | 3,18 | >0 | 3,01 | >0 | 2,18 | >0 | -0,74 | <0 | 0,46 | >0 |
| N | 6,52 | >0 | 7,01 | >0 | 9,93 | >0 | -0,46 | <0 | -8,81 | <0 |
| Фаза | 1 | | 1 | | 1 | | 3а | | 5 | |
| Фазовый переход | 6 → 1 | | 1 — 1 | | 1 — 1 | | 6 → 3а | | 1 → 5 | |

По итогам проведенного исследования развития регионов в качестве эталонных могут выступать следующие: Тульская область, Воронежская область, Курская область. Наиболее устойчивое развитие наблюдается в Тульской и Воронежской области, Курская область находится на этапе развития, но при этом не использует все имеющиеся перспективы роста.

Относительно Калужской области можно сказать, что из пяти рассматриваемых регионов она находится на самом низком уровне развития: высокие темпы развития сменяются глубоким спадом. В развитии Белгородской области произошло изменение фаз экономического развития за счёт изменяя структурного компонента, однако наблюдается положительная динамика ВРП, но при этом устойчивого развития в данном регионе не наблюдается.

На основе анализа стратегий развития регионов до 2020 года нами выделены перспективы развития эталонных регионов, являющиеся ориентирами развития регионов с аналогичным уровнем социально-экономического положения (рис. 1 и 2).

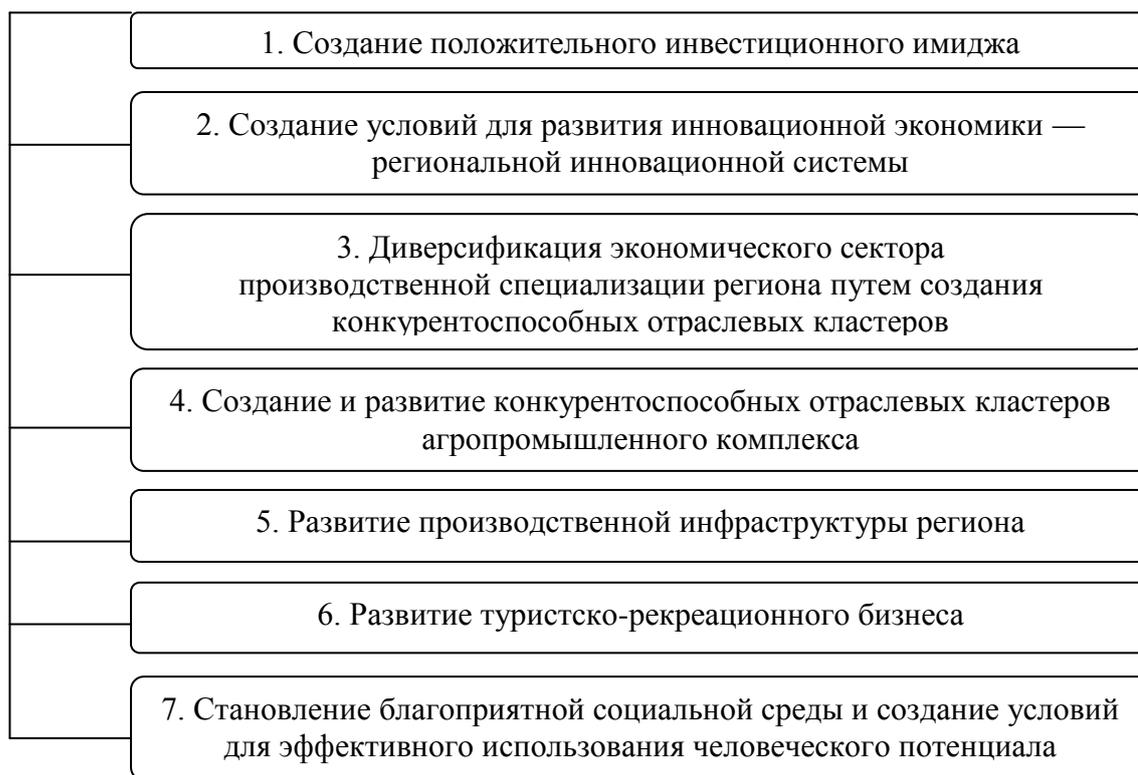


Рис. 1. Перспективы стимулирования социально-экономического развития Курской области

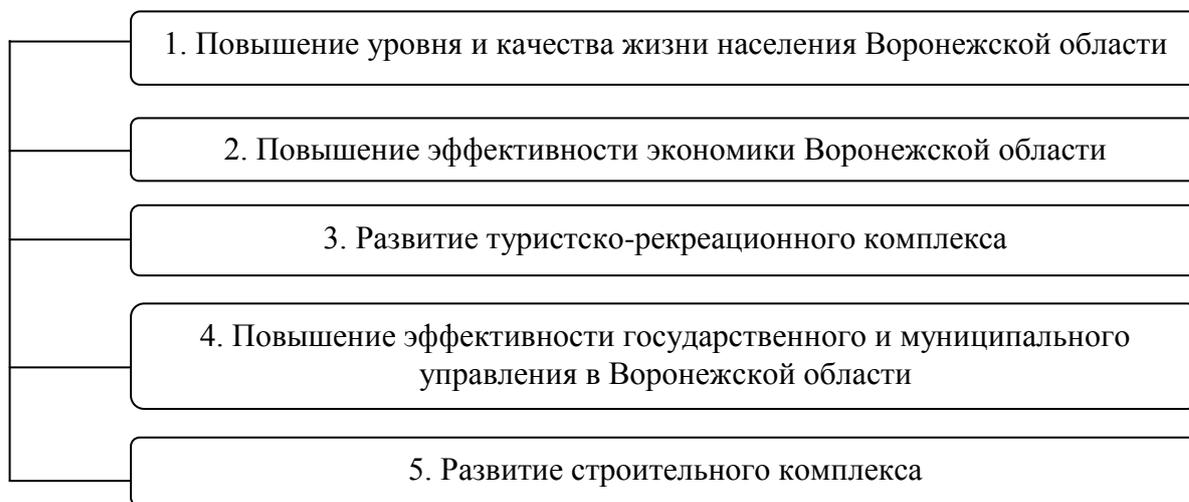


Рис. 2. Перспективы стимулирования социально-экономического развития Воронежской области

В настоящий момент задачи сокращения и выравнивания структурных диспропорций и стабилизация фаз экономического развития не должны сводиться лишь к поддержке кризисных территорий, так как могут сопровождаться улучшением соответствующих экономических или социальных показателей во всех регионах; и наоборот, решения, приводящие к сближению региональных показателей, могут сопровождаться повышением устойчивости развития. В этой связи политика стабилизации фаз экономического развития предполагает достижение социально-экономического равновесия в отраслевом и территориальном развитии в долгосрочной перспективе. Количественная оценка фаз экономического раз-

вития позволяет учитывать их в государственной экономической политике, смягчая дифференциацию или наоборот стимулируя формирование полюсов роста.

Выполнено в рамках государственного задания в сфере научной деятельности № 26.2671.2014/К «Теоретико-методологические основы разработки и реализации кластерной политики на региональном уровне и научно-методическое обоснование инструментария прогрессивных структурных преобразований региональных социально-экономических систем».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С.* Оценка эффективности регулирования пространственного развития региона в условиях поляризации // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 4 (22). С. 20-25.
2. *Вертакова Ю.В., Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г.* Векторный анализ кластерных инициатив региона // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 1 (211). С. 43-50.
3. *Дедов Л.А.* Развитие хозяйственных систем: методы оценки и анализа. Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 1998. 112 с.
4. *Кондратьев Н.Д.* Большие циклы конъюнктуры // Вопросы конъюнктуры. Т. 1. Вып. 1. М., 1925. С. 28-79.
5. *Кузьбожев Э.Н., Козьева И.А., Световцева М.Г.* Анализ пространственных структур региональной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 24. С. 2-11.
6. *Плотников В.А.* Управление социально-экономическим развитием регионов в посткризисных условиях // Известия Юго-Западного государственного университета. 2010. № 3 (32). С. 93-100.
7. *Положенцева Ю.С., Клевцова М.Г.* Формирование прокластеров в рамках реализации экономической стратегии // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 1 (14). С. 28-34.
8. *Полянин А.В.* Формирование и оценка экономического роста региона // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2011. № 1. С. 47-52.
9. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
10. *Kantorovich L.V.* Essays in Optimal Planning, 1977.

СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ВНУТРЕННЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ

Аннотация. В статье проанализированы основные внутренние миграционные потоки в регионах России, обобщены причины внутренней трудовой миграции. Приводятся результаты социально-экономического исследования занятости, уровня и качества жизни населения. Ранжированы основные направления деятельности регионов по решению проблем социальной сферы.

Ключевые слова. Трудовые ресурсы, трудовой потенциал, социальная инфраструктура, воспроизводство трудового потенциала, квалифицированные кадры, трудовая миграция.

Ilyukhin A.A., Ilyukhina S.V.

SOCIAL INFRASTRUCTURE AND INTERNAL LABOUR MIGRATION

Abstract. Analyzes the major internal migration flows in Russia's regions, summarized the reasons for internal migration. The results of socio-economic studies on employment, the level and quality of life of the population. Ranked main areas of activity of regions in the solution of problems of the social sphere.

Keywords. Labor resources, labor potential, social infrastructure, the reproduction of labor potential, skilled workforce, labor migration.



Внутренняя трудовая миграция в России играет важную роль в территориальном перераспределении населения страны, ее доля в общих миграционных потоках достаточно значима. Миграционные потоки имеют однонаправленную тенденцию из села в город, из депрессивных регионов в экономически развитые. Следовательно, миграционные процессы необходимо рассматривать системно: направления — причины — зависимости — частота — интенсивность — количественные характеристики.

Выборочное обследование населения РФ по проблемам труда и занятости показало, что численность внутренних трудовых мигрантов в 2008 г. составила в среднем за год 1 млн чел., в 2009 г. — 1,6 млн чел., в 2010 г. — 1,4 млн чел., в 2011 г. — 1,5 млн чел., в 2012 г. — 2,5 млн чел. Из них 75% — мужчины, 60% — городские жители, средний возраст составил 36,8 года [7]. В структуре внутренних трудовых мигрантов преобладают лица с начальным профессиональным образованием и средним (полным) общим образованием. Это указывает на то, востребованной является неквалифицированная рабочая сила. Приток внутренних трудовых мигрантов составляет: в Москве — 900 тыс. чел. или 15% численности населения данного региона; Тюменской области (с автономными округами) — 220 тыс. чел. или 12,4%; Московской области — 190 тыс. чел. или 5,2%; Санкт-Петербурге — 115 тыс. чел. или 4,5%; Краснодарском крае — 54 тыс. чел. или 2,2%.

ГРНТИ 06.77.65

© Илюхин А.А., Илюхина С.В., 2015

Алексей Александрович Илюхин — кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры политической экономики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург).

Светлана Викторовна Илюхина — кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информатики Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург).

Контактные данные для связи с авторами (Илюхин А.А.): 620219, Россия, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 62, (Russia, Yekaterinburg, 8th of March str., 62), Тел. (343) 251-96-52. E-mail: Diplom@uralweb.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылок: Илюхин А.А., Илюхина С.В. Социальная инфраструктура и внутренняя трудовая миграция // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 20-24.

В Москву едут на работу на 46% жители Московской области, на 28% — республики Мордовия, Чувашской Республики, Брянской, Владимирской, Ивановской, Тамбовской, Тульской, Пензенской областей. В Тюменскую область и автономные округа едут на 30% жители республики Башкортостан, столько же — республики Татарстан, Удмуртской республики, Курганской, Свердловской и Омской областей. В Московскую область едут на 24% жители Москвы, около 49% — жители Чувашской республики, Ивановской, Воронежской, Тверской, Калужской, Тульской, Нижегородской, Пензенской, Волгоградской областей.

Причины, которые побуждают население мигрировать, очевидны — это получение более высоких заработков и самореализация. Еще одной существенной причиной для миграции является наличие и качество условий для проживания — социальной инфраструктуры. Следовательно, уровень развития социальной инфраструктуры, в числе прочих факторов, оказывает значительное влияние на расселение и демографическую ситуацию в регионе. Необходимо подчеркнуть, что существует достаточно высокая зависимость миграции от количества собираемых налогов с территории, которые в свою очередь уплачивает население, проживающее на этой территории, и выделяемыми из государственного бюджета всех уровней денежными средствами, в том числе и на развитие социальной сферы этих территорий.

Для выявления взаимосвязей и взаимозависимостей между уровнем развития социальной инфраструктуры населения и миграционными потоками различной направленности проводилось социально-экономическое исследование занятости, уровня и качества жизни населения. Методология исследования разрабатывалась на основе трудов отечественных и зарубежных экономистов и социологов [4, 5, 8, 9, 11]. Для исследования были выбраны близлежащие регионы: Свердловской, Курганской, Челябинской областей (Уральского федерального округа); Тюменской области (Ямало-Ненецкий автономный округ); Ханты-Мансийского автономного округа (г. Сургут); Пермского края (г. Чусовой).

Для мониторинга и выявления проблем развития социальной сферы предлагалось заполнить анкету, в которой были сгруппированы основные вопросы, касающиеся уровня жизни и развития социальной сферы региона. Было опрошено около 3 тыс. респондентов, проживающих в 23 муниципальных образованиях Уральского федерального округа (города Екатеринбург, Курган, Касли, Сургут, Салехард, Первоуральск, Каменск-Уральский, Асбест и др.). Использовались методы личного интервьюирования, интернет-анкетирования, в том числе в наиболее популярных социальных сетях. В целях привлечения к научно-исследовательской деятельности в качестве интервьюеров выступали студенты Уральского государственного экономического университета.

Результаты социально-экономического исследования показали следующее. Самые высокие доходы получают жители г. Екатеринбурга Свердловской области, г. Салехарда Ямало-Ненецкого автономного округа, что объясняется: в первом случае — величиной муниципального образования и более широкими возможностями для получения высоких доходов, во втором — нефте- и газодобычей, которая ведется в северном регионе. Самые низкие доходы имеют жители малых городов и сельских населенных пунктов, вне зависимости от региональной принадлежности (25 % от всех опрошенных затруднились ответить на вопрос, касающийся их месячных доходов). В среднем самые высокие доходы 28-23 тыс. руб. показывают жители г. Сургут, г. Салехард (Тюменской области), г. Екатеринбург (Свердловской области), самые низкие — 8,8-8,7 тыс. руб. — жители г. Курган (Курганской области), г. Новоуральск (Свердловской области). Курганская область является аграрным регионом, состояние сельского хозяйства сказывается соответствующим образом на доходах населения. Во всех остальных населенных пунктах средние доходы колеблются в пределах 17-14 тыс. руб. на одного человека в семье.

В качестве основного дохода опрошенные указывают заработную плату (данные анкетирования), что при прочих равных условиях подтверждает неразвитость малого и среднего бизнеса в РФ (у предпринимателей источником дохода является не заработная плата, а доход, прибыль). Направленность расходов имеет однородную структуру: ЖКХ, транспорт, питание, связь, учеба, одежда и т.д. Сберегать денежные средства возможности у 44 % респондентов нет, баланс доходов и расходов равен нулю, 22 % не хватает денежных средств, 20 % обращаются за помощью к родственникам, 36 % берут кредиты. У 34 % опрошенных доходы превышают расходы, и они могут сберегать денежные средства. Также в результатах исследования нашли отражение пожелания и предложения жителей регионов по решению проблем, существующих в социальной сфере, ранжированные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ранжирование проблем развития социальной инфраструктуры

| Элементы социальной инфраструктуры | | Ранги |
|------------------------------------|--|-------|
| Блок образования | Развитие и поддержка образования; строительство и увеличение числа мест в государственных дошкольных учреждениях; содержание муниципальных детских садов, инвестиции в образование; ремонт школ; учителя и воспитатели с более высокой квалификацией; выделение средств на среднее образование; увеличение количества бюджетных мест в ВУЗах; улучшение качества образования, в школах ввести нравственное обучение детей | III |
| Блок здравоохранения | Развитие и улучшение системы медицинского обслуживания, улучшение оснащённости больниц; нехватка детских больниц; своевременное медицинское обследование по медицинскому полису, нехватка высококвалифицированных медицинских работников; улучшение качества бесплатного медицинского обслуживания, пропаганда здорового образа жизни | I |
| Блок культуры | Строительство кинотеатров (Тюменская область); строительство учреждений культуры и спорта | IV |
| Блок досуга | Развитие технических видов спорта, развитие мест для проведения или завлечения молодежи в спортивную деятельность; развитие детского спорта вблизи домов и школ, открытие бесплатных площадок (или по более приемлемым ценам); парки активного отдыха, обеспечение досуга детям дошкольного и школьного возраста; привлечение молодежи к общественной жизни города; организация семейного досуга | V |
| Блок ЖКХ | Ремонт дорог, жилищного фонда, порядок в сфере ЖКХ, увеличение темпов жилищного строительства; благоустройство и чистота города, дорожное строительство и ремонт местных дорог; городское освещение, улучшение качества водопроводной воды; наличие мусорных баков, своевременный вывоз мусора; уменьшение тарифов на ЖКХ; ремонт подъездов в старых домах; озеленение и рекреативные зоны, благоустройство дворовых территорий; площадки для выгула собак; парковки в общественных местах; освещение улиц в темное время суток | II |
| Блок соцзащиты | Повышение пенсии, социальная поддержка малообеспеченных слоев населения, инвалидов; доступная отчетность определенной работы социальных и других работников, рассмотрение проблем с трудоустройством; повышение квалификации сотрудников социальных учреждений; социальная реклама; открытие досуговых центров для молодежи и старшего поколения | VI |
| Блок сельского хозяйства | Улучшение качества работы муниципальных учреждений; обеспечение жителей села работой, организация и восстановление сельского хозяйства, животноводства, тем самым можно уменьшить «текучесть» жителей села в город, борьба с пьянством; развитие всех направлений социальной инфраструктуры; сохранение лесных угодий; развитие сельского хозяйства | VII |
| Блок общественного транспорта | Замена старого автопарка общественного транспорта; движение автобусов между малыми городскими и сельскими поселениями нерегулярное | VII |
| Блок молодежных проблем | Обеспечение земельными наделами молодых семей; поддержка молодых специалистов (трудоустройство после окончания ВУЗов); занятость молодежи, поддержка молодых семей при строительстве жилья; повышение заработной платы в сфере образования; поддержка государства по всем проблемам и вопросам; создание дополнительных рабочих мест; открытие спортивно-оздоровительных центров; развитие малого и среднего бизнеса; борьба с коррупцией; увеличение числа рабочих мест, служебное жильё с последующей приватизацией (10 лет) для ведущих специалистов предприятий и врачей | VI |
| Блок административного управления | Человеческое отношение в государственных учреждениях; больше средств отпускать на развитие социальной инфраструктуры и контролировать их целевое использование; решение вопросов общественной безопасности, социальная поддержка граждан, работающих в бюджетной сфере; снижение налогообложения; развитие системы потребления услуг; сокращение управленческого аппарата | VII |

Ранжирование основных пожеланий населения по устранению проблем социальной сферы, выявило следующие тенденции:

1 ранг — 40% — имеет блок здравоохранения, это свидетельствует о проблемах, которые существуют в медицине, особенно это касается медицинского обслуживания детей и пожилых людей.

2 ранг — 35% — имеет блок ЖКХ, поскольку этот сектор находится в стадии реформирования и несоответствие повышения цен за коммунальные услуги их качеству беспокоит большинство населения во всех обследованных регионах.

3 ранг — 21% — имеет блок образования, что связано с недостаточным количеством детских дошкольных учреждений, существующими проблемами в школьном образовании, сокращением государственных квот на бюджетные места в системе высшего профессионального образования.

4 ранг — 20,2% — имеет блок культуры, что связано с отсутствием или повышением цен на посещение культурно-оздоровительных учреждений в целом.

5 ранг — 12,3% — имеет блок досуга, что связано с отсутствием доступных центров досуга, а также с неумением большей части населения самостоятельно организовать свой досуг.

6 ранг — по 7%, соответственно, имеют блоки соцзащиты и молодежных проблем. Мы выделили в отдельный блок молодежные проблемы, поскольку молодые семьи и специалисты должны получать государственную поддержку, как наиболее перспективная часть населения, в качестве высококвалифицированных кадров, в том числе способных улучшить демографические показатели в стране.

7 ранг — по 2%, соответственно, имеют блоки сельского хозяйства, общественного транспорта и административного управления. Незначительная заинтересованность населения проблемами в данных блоках социальной сферы свидетельствует не столько о благополучном состоянии данных структур, но больше о постоянном наличии таковых и высокой степени инертности в решении вопросов, существующих в этих блоках.

Применяя метод расчета коэффициента ранговой корреляции Спирмена, установим меру связи (r) между элементами социальной инфраструктуры, проранжированные по степени значимости для опрошенных. Данные удовлетворяют требованиям: по каждой переменной представлено не менее 5 наблюдений, верхняя граница выборки меньше или равна 40, оба коррелируемых ряда представляют две последовательности несовпадающих значений, два признака проранжированы, они измерены в одной и той же группе переменных (под переменными подразумеваются ответы на вопросы анкеты) [2]. Формула для вычисления:

$$r = 1 - \frac{\sigma \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

где $\sum d^2$ — сумма квадратов разностей рангов,
 n — число парных наблюдений.

Рассчитанный коэффициент ранговой корреляции: $r=0,6$, $p>0,05$, что подтверждает наличие умеренной тесноты связи между блоками социальной инфраструктуры. Таким образом, мы измерили согласованность изменения разных показателей элементов социальной инфраструктуры в сравнении; она на 60% определяется наличием или отсутствием взаимосвязанных инфраструктурных элементов. Из этого следует вывод о том, что не существует отличий в развитии социальной сферы, которые зависят от региональных особенностей или уровня дохода населения, проблемы имеют всеобщий характер. Таким образом, для улучшения демографической ситуации в стране, в том числе увеличения количества налогоплательщиков в перспективе, необходимо решать проблемы в социальной сфере комплексно, поскольку окупаемость инвестиций в нее имеет пролонгированный эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Илюхина С.В.* Социальная инфраструктура как фактор формирования трудовых ресурсов села. Автореферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук. Челябинск, 2009.
2. *Лаптева Е.Г.* Социальная инфраструктура региона: сущность, особенности функционирования и регулирования // Экономика региона. 2007. № 18. С. 8-12.

3. *Ощепков А.Ю.* Неравенство в заработках: роль профессий. Препринт WP3/2011/03. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011ю
4. Постсоветские трансформации: отражение в миграциях / Под ред. Ж.А. Зайончковской и Г.С. Витковской; Центр миграционных исследований, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. М.: АдамантЪ, 2009.
5. Регион в социально-экономическом пространстве России: анализ, динамика, механизм управления: монография / Е.Г. Анимица, П.И. Блусь, Е.Б. Дворякина и др.; Перм. гос. ун-т. Пермь, 2008.
6. *Сидоренко Е.* Методы математической обработки в психологии. М.: Речь, 2007.
7. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud/migrac/mtm_2012.htm (дата обращения: 20.05.2015).
8. *Courty P., Marschke G.* An Empirical Investigation of Gaming Responses to Explicit Performance Incentives // *Journal of Labor Economics*. 2004. Vol. 22 (1). P. 23–56.
9. *Krueger A.B., Summers L.H.* Efficiency Wages and The Inter-Industry Wage Structure // *Econometrica*. 1988. Vol. 56 (2). P. 259-293.
10. *Lazear E.P.* Performance Pay and Productivity // *American Economic Review*. 2000. Vol. 90 (5). P. 1346-1361.
11. *Levine D.I.* Just-Cause Employment Policies in The Presence of Worker Adverse Selection // *Journal of Labor Economics*. 1991. Vol. 9 (3). P. 294-305.

Беляева Д.А., Владимирский Д.Д.

ТЕНДЕНЦИИ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. В центре внимания авторов находятся вопросы интеграции предпринимательских структур посредством осуществления сделок слияний и поглощений (M&A) в условиях экономических и политических санкций. Такие процессы динамично развиваются во всех развитых странах мира. Тренд их зависит от многих обстоятельств: конъюнктуры рынка, конструктивной помощи государства, развития финансово-банковской системы и т.д. Авторами исследуется динамика развития рынка M&A с 2014 по начало 2015 гг., на основе анализа которой выявлен отрицательный тренд развития данного рынка.

Ключевые слова. Интеграция предпринимательских структур, слияния и поглощения (M&A), конкуренция, стратегия, инвестиции.

Belyaeva D.A., Vladimirskiy D.D.

TRENDS OF STRUCTURAL CHANGES IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Abstract. The article focuses on the issues of business structure integration by means of mergers and acquisitions (M&A) in terms of economic and political sanctions. Such processes dynamically develop in all developed countries of the world. Their trend depends on a lot of circumstances: market conditions, the constructive help of the state, development of financially-bank system, etc. It has investigated the dynamics of the M&A market development from 2014 to beginning of 2015, based on the analysis of which it has revealed a negative trend of development of this market.

Keywords. Business structure integration, mergers and acquisitions (M&A), competition, strategy, investments.



При всем растущем многообразии форм межфирменного взаимодействия, слияния и поглощения (M&A) на сегодняшний день являются одним из эффективных стратегических механизмов, способствующих реализации процессов перераспределения ресурсов предпринимательских структур [3, 6]. Данные тенденции прослеживаются в различных отраслях экономики и за последние десятилетие стали объектом пристального внимания в кругах делового российского сообщества и в государственных структурах. Это связано с тем, что интеграция предпринимательских структур позволит создать но-

ГРНТИ 06.03.15

© Беляева Д.А., Владимирский Д.Д., 2015

Дарья Александровна Беляева — кандидат экономических наук, доцент Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

Денис Дмитриевич Владимирский — кандидат экономических наук, преподаватель Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

Контактные данные для связи с авторами (Беляева Д.А.): 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., 44 (Russia, St.Petersburg, Lermontovskiy av., 44). Тел. (812) 448-82-50. E-mail: belyeva_dasha@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 23.05.2015 г.

Для ссылки: Беляева Д.А., Владимирский Д.Д. Тенденции структурных изменений развития предпринимательства в условиях экономической нестабильности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 25-29.

вые конкурентные преимущества, диверсифицировать бизнес и увеличить долю рынка, сократить издержки и усовершенствовать управленческие технологии [5].

На сегодняшний день можно выделить два направления ускоренного развития малого и среднего предпринимательства: за счет реинвестирования собственной прибыли или заемных средств и посредством осуществления сделок M&A [4]. Причем если в первом случае прирост бизнеса в среднем составляет не более 20% в год, то во втором рост оборотов возможен в два и более раз в течение года. За рубежом сделки M&A в сфере малого и среднего бизнеса широко распространены как за счет кредитов под залог собственного бизнеса, так и с использованием такого инструмента долгового финансирования, как LBO-сделки, когда займы погашаются за счет будущих доходов самого поглощенного актива. В России такие сделки практически отсутствуют [10].

Особо отметим, что данные категории сделок преимущественно характерны для среднего бизнеса. Для малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей M&A-сделки фактически отсутствуют как явление. Среди барьеров, с которыми сталкиваются представители малого бизнеса, можно выделить следующие: трудности в получении кредитов, нестабильность налогового законодательства, несовершенство законодательной базы по защите интересов и прав предпринимателей, невозможность получения доступа к госзаказам, отсутствие возможности по реализации проектов с высоким ценовым порогом либо из-за запрета на законодательном уровне, либо ввиду отсутствия ресурсов. Таким образом, важно отметить, что M&A-сделки преобладают в категории предприятий с оборотом от 100 до 400 млн долл.

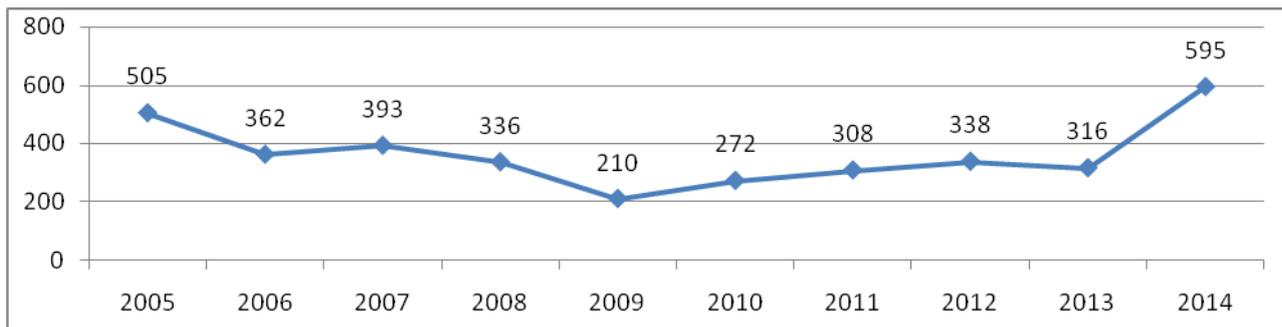
Однако, количество сделок по слияниям и поглощениям во всем мире растет, что объясняется не только стремлением к укрупнению капитала в условиях глобализации, но и стремлением улучшить положение компании в конкурентной среде, повысить ее устойчивость и прибыльность, сделать бизнес более конкурентоспособным. Именно конкуренция вынуждает эффективно использовать имеющиеся ресурсы и искать новые инвестиционные возможности, снижать издержки и маневрировать между стратегиями противодействия конкурентам и преобразованием бывших конкурентов в партнеров [7]. Процессы диверсификации и реструктуризации применяются как средство избежать риска и как способ противодействия давлению конкурентов.

Как правило, наибольшая активность сделок M&A приходится на периоды промышленных кризисов и резких подъемов, усиления инфляции и пиков технологических революций, то есть на периоды явных структурных изменений. Именно сейчас мировая и российская экономика переживают такой период, когда слияния и поглощения, наряду с другими интеграционными методами по укрупнению капитала, становятся одними из важнейших инструментов конкурентной стратегии [4, с. 225-233].

В конце 2014 года политический и экономический кризис сказался существенным образом на российском рынке, включая и рынок слияний и поглощений. Введение санкций в связи с событиями на Украине, уже начиная с марта, привело к резкому уменьшению объема сделок по приобретению иностранными компаниями российских активов, а в четвертом, традиционно пиковом для сделок квартале, на фоне падения цен на нефть и обесценения рубля буквально обвалился сегмент внутренних сделок. Распределение сделок M&A по количеству и по среднегодовой сумме приведено на рисунках 1 и 2 (источник данных – аналитический отчет компании КППМГ).

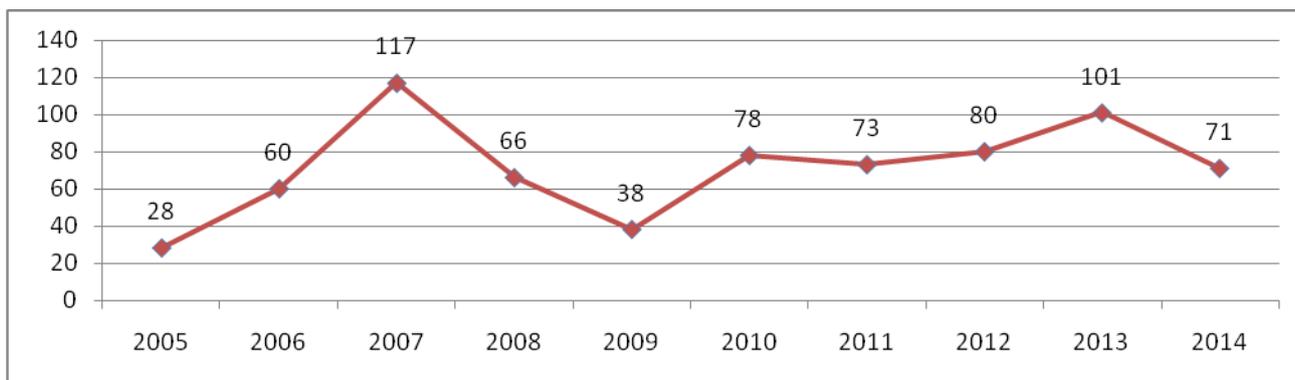
Из представленных данных видно, что, несмотря на экономические санкции, падение иностранных инвестиций в российские компании, падение цен на нефть, активность на данном в рынке в количественном отношении в 2014 году существенно возросла по сравнению с 2013 годом. Объем же российского рынка слияний и поглощений по общей сумме сделок в 2014 году был на 45% ниже зафиксированного в 2007 году, что вызвано уменьшением общего количества крупных сделок и отсутствием мегасделок. Рассматривая распределение сделок M&A по видам экономической деятельности и в зависимости от их суммы и количества (рис. 3), условно можно выделить несколько отраслей наибольшей активности: энергетику, связь, строительство и девелопмент, финансы и металлургию. По итогам 2014 года лидирующие позиции занял топливно-энергетический комплекс, где произошла 21 сделка на \$16,43 млрд (33,7% объема рынка) [1].

На второе место с четвертого в 2013 году поднялась в рейтинге отрасль связи, где произошло 19 сделок на \$4,37 млрд (9% объема рынка). Подобный результат достигнут благодаря двум крупным сделкам: продаже компанией VimpelCom контрольного пакета своей алжирской «дочки» за \$2,64 млрд и объединению мобильных активов «Ростелекома» с Tele2 стоимостью \$1,37 млрд. Тем не менее, по сравнению с 2013 годом сумма сделок в отрасли снизилась на 11,5%. Число сделок при этом выросло на 46%.



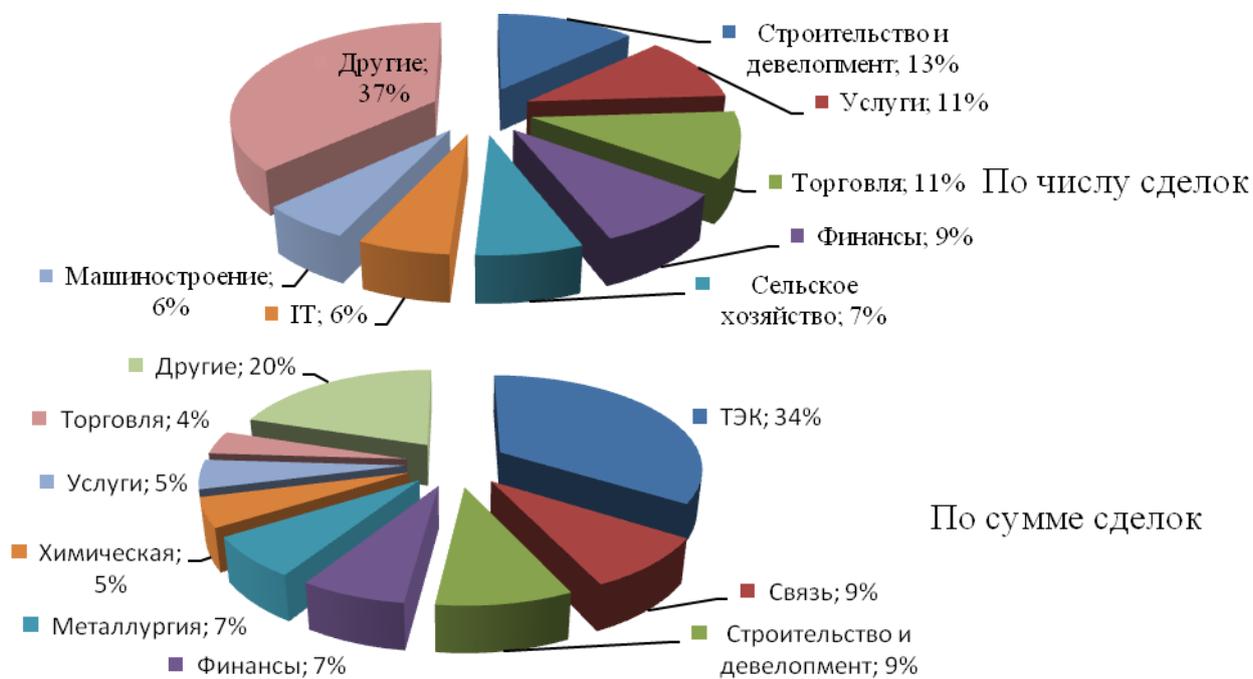
Источник: [8].

Рис. 1. Динамика российского рынка М&А за 2005-2014 гг.



Источник: [8].

Рис. 2. Динамика российского рынка М&А за 2005-2014 гг. (сумма сделок, млрд \$)



Источник: [1].

Рис. 3. Удельный вес отраслей на российском рынке М&А в 2014 г.

На третьем месте в рейтинге находится строительство и девелопмент, где отмечено 66 сделок на \$4,29 млрд (8,8% объема рынка). По числу сделок строительство и девелопмент находятся на первом месте среди всех отраслей российской экономики. Однако, это на 4% меньше, чем в 2013 году [1].

Четвертым в рейтинге выделяется финансовый сектор, в рамках которого совершено 45 сделок на \$3,6 млрд (7,4% объема рынка). Общая сумма сделок за год сократилась на 9,6%, до \$3,6 млрд, а число сделок — на 16,7%, до 45 транзакций. Однако средняя стоимость сделки в отрасли за этот период увеличилась на 51%, до \$80 млн [там же]. Снижение числа и стоимости сделок в данном секторе связывается с нестабильным положением российских кредитных организаций.

Пятое место в рейтинге отраслей в 2014 году заняла металлургия, где произошло всего 10 сделок, но на \$3,22 млрд (6,6% объема рынка). Сумма сделок выросла на 88% по сравнению с 2013 годом, однако такой высокий показатель был достигнут преимущественно за счет крупнейшей сделки года — продажи «Северсталью» заводов Severstal Columbus и Severstal Dearborn в США за \$2,32 млрд. По числу сделок на российском рынке M&A в прошлом году безоговорочно лидировали отрасли, ориентированные на потребительский рынок, — строительство и девелопмент (66 сделок), сфера услуг (58 сделок) и торговля (57 сделок). По приросту числа сделок первое место занимала добыча полезных ископаемых (+73% по сравнению с 2013 годом), прежде всего, за счет продажи российскими компаниями своих зарубежных месторождений.

Значительный прирост числа сделок отмечен также в информационных технологиях (+41% к 2013 году). Однако сумма сделок в этой отрасли сократилась в 2014 году на 17%, тогда как ранее ежегодно удваивалась. Падение объемов рынка M&A в информационных технологиях коррелирует с сокращением российского рынка IT-услуг и снижением венчурных инвестиций, а также ростом числа инвестиций в ранние, более дешевые стадии проектов.

Заметный спад активности в сегменте внутренних сделок в особых политических и экономических условиях пришелся на IV квартал предыдущего года. Следствием чего стало снижение роста инвестиционных проектов как в части слияний и поглощений, так и органического роста, что в совокупности с падением цен на нефть и обесцениванием рубля привело к падению суммы внутренних сделок в конце года. Аналогичной является и ситуация и с объемом иностранных инвестиций в российские активы, который неуклонно снижался по мере нарастания кризиса.

Примечательным является и тот факт, что процессы интеграции хозяйствующих субъектов в ухудшающихся экономических условиях отразились и на инвестициях из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Так в 2014 году объем инвестиций из АТР составил всего 0,1 млрд долл. США, в то время как в 2013 г. он достигал 3,7 млрд долл. В течение последних нескольких лет предполагалось, что из АТР пойдет большой приток инвестиций, и Китай был самым крупным и ожидаемым инвестором из АТР в ушедшем году. Однако по факту в 2014 г. было объявлено всего две сделки с его участием.

Анализ российского рынка слияний и поглощений за 2014 год свидетельствует о наличии отрицательного тренда в его развитии. Объем сделок упал до \$48,72 млрд, достигнув наименьшего значения после 2009 года. Несмотря на спад в денежном отношении, в количестве эквиваленте за 2014 г. зафиксирован рост. К основным причинам увеличения числа сделок по слияниям и поглощениям, несмотря на кризис, можно отнести потребность компаний в росте, желание развиваться, а с введением экономических санкций многим компаниям приходится прибегать к слияниям и поглощениям своих финансовых активов с целью сохранения показателей деятельности.

Прогнозы по развитию интеграции бизнес-структур в 2015 г. пока неоднозначны. Информационным агентством АК&М был проведен анализ российского рынка слияний и поглощений в апреле 2015 года, итоги которого оказались неоднозначными. С одной стороны, сумма сделок достигла \$9,5 млрд — это наилучший показатель за 12 месяцев. В годовом сравнении сумма сделок выросла на 58% по сравнению с \$6 млрд в апреле 2014 года и в 3,7 раза — по сравнению с мартом 2015 года (\$2,69 млрд). С другой стороны, число сделок в апреле оказалось заметно ниже. За этот период было завершено 29 транзакций, что на 30% меньше, чем в апреле прошлого года (41 сделка), и на 35% меньше, чем в марте 2015 года (44 транзакции).

Многими аналитиками прогнозируется снижение активности на рынке M&A. Спрогнозировать глубину падения рынка на данном этапе с какой-либо степенью определенности достаточно сложно, так как последствия могут носить глобальный характер. Так, во время кризиса 2009 г. российский рынок слияний и поглощений просел на 71% по сравнению с рекордным 2007 г. Для сравнения можно приве-

ти данные за 2014 г., согласно которым рынок упал на 41% по сравнению с пиковым значением в 2012 г. Данное сравнение позволяет предположить, что в 2015 г. рынок в денежном отношении может просесть еще на \$ 20-30 млрд. Согласно прогнозам Министерства экономического развития РФ, сокращение российской экономики в 2015 г. составит 3%, прогноз МВФ по этому показателю -3,5%, вместе с тем во время предыдущего кризиса ВВП сократился на 7,8%, то есть более чем в два раза больше, по сравнению с текущим прогнозом.

Безусловно, об итогах за 2015 г. говорить возможно будет только по его завершению, однако, отметим, что многие компании из стран Азии и Ближнего Востока заинтересованы инвестировать в российскую экономику, дождавшись макроэкономической стабилизации. При этом существует возможность совершения конъюнктурных сделок [2], когда корпорации с хорошим запасом финансовой прочности будут совершать сделки по приобретению проблемных активов, появляющихся на рынке M&A.

ЛИТЕРАТУРА

1. 2014 год стал наихудшим для российского рынка M&A за весь посткризисный период. Информационное агентство АК&М. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2014/12.htm> (дата обращения 28.02.2015).
2. *Беляева Д.А.* Вступление России в ВТО и российский рынок слияний и поглощений: прогнозные тенденции // Ученые записки Санкт-петербургского университета управления и экономики. 2013. № 3. С. 25-31.
3. *Беляева Д.А.* Роль слияний и поглощений в формировании архитектуры хозяйственной системы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 1. С. 84-87.
4. *Владимирский Д.Д.* Развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в Чувашской республике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 84-88.
5. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. 2013. № 4 (40). С. 33-47.
6. Основы теоретической экономики / Миропольский Д.Ю., Максимцев И.А., Тарасевич Л.С., Дятлов С.А., Миэринь Л.А., Попов А.И., Плотников В.А., Тарасевич А.Л., Фейгин Г.Ф., Харламов А.В., Виноградов В.Н., Гукасян Г.М., Камышова А.Б., Пшеничникова С.Н. СПб.: Питер, 2014.
7. *Пономарева Е.В.* Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур в условиях сотрудничества со Всемирной торговой организацией // Современная наука. Актуальные проблемы теории и практики. 2013. № 21. С. 72-75.
8. Рынок слияний и поглощений в России в 2014 году. М.: КPMG. 2015. 46 с.
9. Стратегические приоритеты развития экономики России и стран Европы: перспективы интеграции: сборник докладов и статей участников международной конференции, г. Санкт-Петербург, 3 апреля 2014 г. / под общ.ред. В.В. Окрепилова. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 544 с.
10. M&A-сделки сегодня не для малого бизнеса // Международный финансовый клуб. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mfk-bank.ru/press/publications/2013/1654> (дата обращения 28.02.2015).

Хайхадаева О.Д., Макаров А.Н.

ТЕОРИЯ ОУТСА И ЕЁ ПРИМЕНЕНИЕ К РЕШЕНИЮ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

Аннотация. Статья посвящена анализу подхода Валласа Оутса к проблемам обеспечения общественными товарами и децентрализации. Вопрос, поднятый Оутсом, заключается в следующем: какая форма правления наиболее эффективна в решении проблем размещения, распределения и стабилизации. Оутс рассматривает случаи, когда экономически оправдано централизованное и децентрализованное правление, а также предлагает оптимальную форму правления. В статье предложено применению теории Оутса к проблеме обеспечения такого общественного блага, как климат.

Ключевые слова. Обеспечение общественными товарами, централизация, децентрализация, экономическая эффективность.

Khaykhadaeva O.D., Makarov A.N.

OATES'S THEORY AND ITS APPLICATION TO THE GLOBAL PROBLEM OF CLIMATE CHANGING

Abstract. This paper analyses Oates's approach to the problems of the provision of public goods and decentralization. The question raised by Oates is: What form of government promises the greatest success in resolving the allocation, distribution, and stabilization problems? Oates provides an economic case for centralized and decentralized government, and the optimal form of government. As well, this paper pays attention to the application of Oates's theory to the problems of climate change.

Keywords. Provision of public goods, centralization, decentralization, economic efficiency.



Введение

Экономический подход к федерализму обсуждается и анализируется в работах многих экономистов, среди которых Масгрейв Р., Оутс В., Тибу Ч., Давуди Х., Зу Х., Эбель Р., Илмаз С. и др. [1, 2, 4, 9]. Эта статья посвящена рассмотрению и анализу подходов известного экономиста Валласа Оутса к предос-

ГРНТИ 06.01.07

© Хайхадаева О.Д., Макаров А.Н., 2015

Октябрина Дмитриевна Хайхадаева — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономической теории, региональной и национальной экономики Бурятского государственного университета (г. Улан-Удэ).

Александр Николаевич Макаров — кандидат физико-математических наук, доцент, и.о. проректора по учебной работе Бурятского государственного университета (г. Улан-Удэ).

Контактные данные для связи с авторами (Хайхадаева О.Д.): 670000, Улан-Удэ, Смолина ул., д. 24а (Russia, Ulan-Ude, Smolina str., 24a). Тел. +7 (908) 596-05-87. E-mail: okhaikh@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылки: Хайхадаева О.Д., Макаров А.Н. Теория Оутса и ее применение к решению глобальной экологической проблемы изменения климата // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 30-34.

тавлению общественных благ, которые были описаны в его работе «Fiscal Federalism», а также возможности применения теории Оутса к решению глобальной проблемы изменения климата.

Согласно теории Оутса, существуют три функции государственного сектора: обеспечение эффективного использования ресурсов (проблема размещения); справедливое распределение доходов (проблема распределения); поддержание высокого уровня занятости с разумной ценовой стабильностью (проблема стабилизации) [5, с. 3]. Кроме того, Оутс упоминает, что общественный сектор должен быть организован так, чтобы позволить правительству лучше выполнять свои основные задачи. В целом, как указывает Оутс, вопрос заключается в следующем: Какая форма правления обещает наибольший успех в решении проблемы распределения, размещения и стабилизации? Для проведения анализа Оутс рассматривает на концептуальном уровне две формы правления:

1) унитарную форму правления. В этом случае центральное правительство несет полную ответственность за функционирование общественного сектора;

2) высоко децентрализованную систему. В этом случае на местные власти возложены почти все обязанности по обеспечению функционирования общественного сектора.

Разница между этими двумя крайностями, как мы можем заметить, состоит в степени децентрализации общественного сектора.

Экономическая целесообразность централизованного правительства

Как было отмечено выше, проблема стабилизации является одной из задач общественного сектора. Оутс считает, что для целей стабилизации централизованная форма правления предпочтительнее, так как центральное правительство обладает большими возможностями для поддержания высокого уровня занятости и стабильных цен, чем субнациональные правительства. По поводу этого Оутс пишет: «В отношении проблемы стабилизации унитарная форма правления отчетливо превосходит крайне децентрализованную форму правления. Центральное правительство находится в положении, которое позволяет ему эффективно использовать денежно-кредитную и налогово-бюджетную политики для поддержания экономики на высоких уровнях мощности без чрезмерной инфляции. Местные органы власти, напротив, серьезно ограничены в возможностях регулировать совокупный уровень экономической активности в их юрисдикциях» [5, с. 6].

Проблема распределения — это сложный вопрос в децентрализованной системе. Если общество хочет получить более уравнилельное распределение доходов, то желаемое распределение доходов может потребовать передачи определенного дохода от богатых к бедным. В децентрализованной системе местные власти, работающие для достижения перераспределительных целей, могут столкнуться с проблемой: более эгалитарные перераспределительные программы, вероятно, создадут мощные стимулы среди богатого населения к переезду из этого муниципалитета в другие, менее эгалитарные, муниципалитеты. Кроме того, это создаст стимулы для бедного населения мигрировать в более эгалитарные муниципалитеты. Общим результатом будет почти равное распределение доходов в данном более эгалитарном муниципалитете, но это приближенное равенство будет достигнуто путем оттока богатых и притока бедных. Среднедушевой доход упадет в этом городе, то есть муниципалитет станет как более бедным, так и более равным. Это говорит о том, что политика перераспределения будет более успешной, если она будет осуществляться на национальном уровне. Таким образом, унитарная форма правления, вероятно, будет более перспективной и более эффективной для достижения перераспределительных целей общества по сравнению с децентрализованной властью.

Что касается проблемы размещения, то может быть установлено, что для некоторых товаров и услуг централизованное правление является более желательным, чем децентрализованное. Хорошим примером является обеспечение национальной обороны. При децентрализованной системе принятия решений, как правило, будет иметь место недопроизводство данного общественного товара, так как муниципалитеты вряд ли пожелают достаточно инвестировать в предоставление этого товара. Вместо этого каждый муниципалитет предпочтет попытаться быть «безбилетником»: система обороны соседа будет защищать его. Но если стратегия каждого сообщества есть стратегия «безбилетника», то такой товар будет недопроизводиться или не производиться вообще. Напротив, при унитарной форме правления, центральное правительство будет работать лучше (по сравнению с децентрализованной властью), чтобы обеспечить общественные блага, которые приносят пользу всем членам общества [5, с. 10].

Таким образом, Оутс предполагает, что централизованное правительство имеет некоторые преимущества по сравнению с децентрализованной властью. Оутс утверждает, что местные власти будут иметь

трудности в выполнении функций, связанных со стабилизацией экономики, справедливым распределением доходов и обеспечением оптимального уровня производства некоторых общественных благ (пример — национальная оборона). Централизованные правительства будут способны более эффективно выполнять упомянутые функции. Тем не менее, местные власти обладают привлекательными характеристиками, которые будут рассмотрены ниже.

Экономическая целесообразность децентрализованного правительства

Основным недостатком централизованной власти является то, что централизованное правительство может быть нечувствительным к предпочтениям жителей из различных общин. Если центральное правительство предоставляет все общественные блага, то будет тенденция к единообразию в предоставлении общественных товаров и услуг во всех общинах. Но потребление общественных благ и услуг почти всегда включает в себя компромиссы [5, с. 11]. Некоторые люди предпочитают широкую программу государственных услуг, другие люди предпочитают меньше таких программ (и меньше налогов). Для национальных общественных услуг (таких как оборона) компромисс неизбежен. Для местных общественных услуг, чьи выгоды ограничиваются несколькими общинами, есть возможность, по крайней мере, частичного решения проблемы, которая заключается в децентрализации общественного сектора.

Оутс утверждает, что если некоторое общественное благо, которое имеет локальный характер, обеспечивается центральным правительством, то результатом, скорее всего, будет единый уровень потребления данного блага во всех общинах. Но такое равномерное потребление может быть неэффективным, поскольку не принимает во внимание различные вкусы жителей различных общин. С другой стороны, если общественное благо предоставляется местной властью, возможным исходом, вероятно, будут различия в предоставлении этого блага, которые в какой-то степени отражают различия во вкусах жителей в различных общинах. Основная идея здесь в том, что эффективность достигается путем предоставления сочетания выпусков (централизованного и децентрализованного), который наилучшим образом отражает предпочтения жителей страны. Если все жители потребляют одинаковый уровень определенного общественного блага (когда возможна вариация в потреблении этого блага), то имеет место неэффективное распределение ресурсов.

В соответствии с Оутсом, децентрализованная форма правления обещает более высокую эффективность, что будет достигнуто путем предоставления определенных общественных благ, которые в большей степени соответствуют вкусам разных групп жителей. Оутс далее утверждает, что децентрализация может способствовать экспериментированию и инновациям в производстве общественных услуг. При децентрализации возможно разнообразие подходов в предоставлении общественных благ, что приведет к большему прогрессу в предоставлении общественных товаров и услуг [5, с. 12].

В дополнение к этому, наличие крупных производителей ряда общественных услуг будет оказывать конкурентное давление и стимулировать производителей осваивать более эффективные способы производства. С другой стороны, если только центральное правительство предоставляет все общественные блага и услуги, результатом будет, вероятно, меньшее количество инноваций и сниженная эффективность. Так, система местного самоуправления, в соответствии с Оутсом, способствует эффективности предоставления общественных благ и услуг.

Оптимальная форма правления: федеральная система

Как следует из представленного выше обсуждения, как унитарное государство, так и чрезвычайно децентрализованное управление имеют свои преимущества и недостатки в выполнении трех основных задач в общественном секторе. Оутс утверждает, что «центральное правительство может лучше решать проблемы стабилизации и распределения, но в отсутствие ... местной власти, серьезные потери благосостояния от единообразия в потреблении общественных благ и технические потери в процессе их производства, весьма вероятны» [5, с. 14].

Определенная форма правления, которая находится между двумя рассмотренными крайностями, позволяет избежать их основных недостатков. Поэтому она весьма желательна. Федеративная форма правления отвечает этому требованию. По Оутсу, федерализм представляет собой, в некотором смысле, компромисс между унитарным государством и чрезвычайно децентрализованной формой правления. В федеральной системе и центральное правительство, и местные правительства принимают решения о предоставлении общественных товаров и услуг. Привлекательность федеральной формы правления заключается в том, что она сочетает в себе сильные стороны унитарного правительства с преимуществами децентрализованного правительства. При федеративном устройстве каждый уровень власти «делает то,

что он может делать лучше всего», вместо того, чтобы выполнять все функции в общественном секторе [5, с. 14].

Центральное правительство лучше подходит для стабилизации экономики, для достижения более справедливого распределения доходов и для предоставления национальных общественных благ (например, обеспечения обороны). Субнациональные правительства могут дополнять функции центрального правительства путем предоставления общественных услуг, которые представляют интерес для жителей соответствующих локальных юрисдикций. Таким образом, Оутс утверждает, что федеративная форма правления предполагает лучшее решение проблем общественного сектора. Более того, Оутс считает, что федерализм является оптимальной формой правления [5, с. 15].

Децентрализация общественного сектора важна, поскольку она обеспечивает некоторый механизм, с помощью которого «уровень предоставления общественных благ и услуг может быть определен в соответствии с предпочтениями географических подмножеств населения» [5, с. 17]. В соответствии с Оутсом, федеративная форма правления — это такой вид правления, при котором в общественном секторе решения принимаются как централизованно, так и децентрализованно, а также «решения, принимаемые на каждом уровне в отношении предоставления общественных услуг, в значительной степени определяются требованиями этих услуг жителями ... соответствующих юрисдикций» [5, с. 1]. Таким образом, Оутс делает вывод о том, что, с экономической точки зрения, то есть в отношении предоставления общественных благ и услуг (включая экологические услуги), федеральная система является оптимальной формой правления для организации общественного сектора.

Применение теории Оутса к решению проблемы изменения климата

Оутс полагает, что выбор уровня власти (т.е. того, какой уровень власти должен решать данную проблему) зависит от масштаба проблемы. Эмиссия парниковых газов является хорошим примером того, как, на основе какого анализа, должен быть сделан выбор уровня власти, которому предстоит принимать политические решения в отношении проблем глобального характера.

Чисто локальные действия, направленные на решение проблемы изменения климата, повлекут за собой местные расходы. В то же время, эти действия будут генерировать выгоды, которые в действительности являются глобальным общественным благом. В результате этого не только местные, но даже национальные правительства будут недоинвестировать в глобальный общий ресурс, т.е. климат. Из этого следует, что было бы более полезным, если бы в федеративном государстве политика в области изменения климата относилась к компетенции национального правительства.

На самом деле, существует веская причина, почему национальное правительство должно играть очень важную роль в разработке политики сокращения выбросов парниковых газов. Прежде всего, эффективная программа по смягчению последствий изменения климата требует международного сотрудничества, в том числе выполнения договорных обязательств, т.е. функции, которая исключительно принадлежит национальным правительствам [8]. Во-вторых, национальная политика минимизирует внешние эффекты, которые ведут к тому, что субнациональные правительства будут недоинвестировать в защиту климата. Наконец, национальная политика может быть необходима для защиты согласованных стандартов справедливости и защиты индивидуальных прав.

Субнациональные правительства также должны быть вовлечены как в разработку, так и в реализацию национальной политики по защите климата. Проведенные исследования показывают важность представлений о взаимности, справедливости, доверия к эффективности политики [3, 7]. Участие местного уровня в национальной политике имеет потенциал содействия укреплению доверия к национальной политике и может снизить затраты, связанные с реализацией климатической политики. К тому же, местный уровень власти имеет информационные преимущества в отношении местных вкусов и предпочтений. Таким образом, национальная политика только выиграет, если в реализацию мер по защите климата будут вовлечены местные власти. Безусловно, вовлечение местного уровня власти предполагает четкое распределение обязанностей между уровнями власти, а также определение затрат на исполнение и мониторинг. При этом бремя финансовой ответственности, в соответствии с теорией Оутса, должны нести национальные правительства.

Заключение

Оутс утверждает, что местные власти будут иметь трудности в выполнении функций стабилизации экономики, справедливого распределения доходов и обеспечения оптимального уровня некоторых общественных благ. Централизованные правительства будут более эффективны в выполнении упомяну-

тых функций. Тем не менее, местные власти обладают определенными привлекательными характеристиками. Согласно взглядам Оутса, система местного самоуправления способствует эффективности в предоставлении общественных благ и услуг. Оутс пришел к выводу о том, что с экономической точки зрения федеральная система является оптимальной формой правления для организации общественного сектора. Что касается решения такой глобальной проблемы, как изменение климата, то в данном случае более эффективной будет национальная политика, которая должна реализоваться при поддержке местных властей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Davoodi H., Zou H.* Fiscal Decentralization and Economic Growth: A Cross-Country Study // *Journal of Urban Economics*. 1998. № 43. P. 244-257.
2. *Ebel R.D., Yilmaz S.* On the measurement and impact of fiscal decentralization: World Bank Policy Research Working Paper № 2809. Washington, D.C.: World Bank Institute, 2002. 26 p.
3. *Fehr E., Gächter S.* Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity // *Journal of Economic Perspectives*. 2000. №14 (3). P.159-181.
4. *Musgrave R.* The theory of public finance: A study in public economy. N.Y.: McGraw-Hill, 1958. 628 p.
5. *Oates W.E.* Fiscal Federalism. Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1972. 256 p.
6. *Oates W.E.* A Reconsideration of Environmental Federalism: Discussion Paper 01–54. Washington, DC, Resources for the Future, 2001.
7. *Ostrom E.* A Polycentric Approach for Coping with Climate Change: Policy Research Working Paper WPS5095. The World Bank, 2010.
8. *Shobe W.M., Burtraw D.* Rethinking Environmental Federalism in a Warming World: CEPS Working Paper: wp12-01. Charlottesville, VA, 2012. 33 p.
9. *Tiebout C.* A Pure Theory of Local Expenditures // *The Journal of Political Economy*. 1956. Vol. 64, № 5 (Oct. 1956). P. 416-424.

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Загороднова Е.П., Шевченко М.А.

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ
В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ЧЕРЕЗ ДИАГНОСТИКУ КОМПОНЕНТОВ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

Аннотация. Представлен адаптированный к специфике банковской деятельности подход к оценке зрелости проектного управления в коммерческом банке через анализ компонентов интеллектуального капитала данной организации, позволяющий определить готовность коммерческого банка к реализации проектов, направленных на развитие ключевых направлений бизнеса.

Ключевые слова. Коммерческий банк, управление проектами, уровень зрелости проектного управления, интеллектуальный капитал, отбор проектов.

Zagorodnova E.P., Shevchenko M.A.

**DETERMINING THE LEVEL OF MATURITY OF PROJECT MANAGEMENT
IN A COMMERCIAL BANK THROUGH A DIAGNOSIS OF COMPONENTS
OF INTELLECTUAL CAPITAL**

Abstract. The approach of project management maturity assessment, which was adapted to the specific of commercial bank activity, has been developed through the diagnostic of intellectual capital in this paper as a factor of achievement commercial banks' business targets. The stepwise plan (instruction) was outlined for identifying the ability of commercial bank to realize complex projects, which fully correspond to the actually strategy.

Keywords. Commercial bank, project management, project management maturity model, intellectual capital, project selection.



Рост скорости распространения знаний и постоянное увеличение их качественного уровня, а также признание инноваций одним из главных факторов конкурентоспособности способствуют осознанию руководителями коммерческих банков особой необходимости повысить результативность деятельности своих организаций через разработку и распространение на рынке новых продуктов и использова-

ГРНТИ 06.73.55

© Загороднова Е.П., Шевченко М.А., 2015

Екатерина Павловна Загороднова — кандидат экономических наук, доцент департамента менеджмента, декан вечерне-заочного факультета экономики и управления НИУ ВШЭ — Пермь.

Мария Александровна Шевченко — экономист группы планирования и анализа ОАО АКБ «Урал ФД» (г. Пермь).

Контактные данные для связи с авторами (Загороднова Е.П.): 614000, Пермь, ул. Студенческая, 38 (Russia, Perm, Studencheskaya str., 38). Тел. (342) 205-52-30. E-mail: ezagorodnova@hse.ru.

Статья поступила в редакцию 23.05.2015 г.

Для ссылок: Загороднова Е.П., Шевченко М.А. Определение уровня зрелости проектного управления в коммерческом банке через диагностику компонентов интеллектуального капитала // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 35-46.

ние новых технологий обслуживания и взаимодействия с клиентами. Отбираемые банками проекты становятся все более сложными и трудоемкими, а также возрастает необходимость их быстрой реализации при существенных рисках и большой неопределенности относительно значимости результатов каждого проекта для бизнеса.

Актуальность темы данной работы обусловлена тем, что руководство многих коммерческих банков игнорирует необходимость проведения комплексной оценки зрелости коммерческого банка в области проектного управления для принятия решения о реализации стратегически важных для банка проектов. При этом предварительное выявление низкого уровня зрелости проектного управления способствовало бы своевременному принятию мер по подготовке инфраструктуры и сотрудников банка к выполнению работ по конкретному проекту. Исследование направлено на формирование подхода к оценке уровня зрелости проектного управления в коммерческом банке через анализ компонентов его интеллектуального капитала.

В настоящее время степень конкурентоспособности коммерческого банка во многом определяется его интеллектуальным капиталом, являющимся одним из ключевых ресурсов организации. Однако немногие организации банковского сектора, несмотря на признание руководством значимости управления интеллектуальным капиталом, смогли составить алгоритм для его диагностики. Ключевыми этапами исследования являются изучение существующих подходов к определению интеллектуального капитала организации, выбор подхода, наиболее соответствующего специфике исследования, выявление ключевых особенностей управления интеллектуальным капиталом в коммерческом банке во взаимосвязи с проектным управлением, составление алгоритма оценки состояния интеллектуального капитала коммерческого банка для определения уровня зрелости проектного управления и подготовка рекомендаций, направленных на улучшение проектной деятельности коммерческого банка через усиление конкурентных преимуществ в области управления интеллектуальным капиталом.

За основу исследования были взяты Методические рекомендации правительства Дании, а также идеи, содержащиеся в трудах зарубежных и отечественных ученых в области управления интеллектуальным капиталом и проектного управления. Необходимость диагностики интеллектуального капитала в современной организации отмечается такими авторами как Т.А. Стюард (Т.А. Stewart), Л. Эдвинссон (L. Edvinsson), Д.А. Клейн (D.A. Klein), Й. Руус (G. Roos), С. Пайк (S. Pike), Л. Фернстрем (L. Fernstrom), Ю.Х. Даум (J.H. Daum), Б.З. Мильнер и др. В работах указанных авторов подробно описываются неотделимость управления интеллектуальным капиталом от стратегического управления организацией, сущность компонентов интеллектуального капитала, а также преимущества управления знаниями. При этом очевидное влияние уровня развития интеллектуального капитала организации на ее способность к реализации сложных и рискованных проектов исследователями практически не рассматривается. В свою очередь, авторы, концентрирующие свое внимание на изучении зрелости организационных систем управления проектами и выявлении характеристик возможных уровней зрелости данных систем, среди которых можно отметить Г. Керцнера (H. Kerzner), А.С. Товба, Г.Л. Ципеса, также не рассматривают возможность применения существующих рекомендаций по управлению интеллектуальным капиталом на практике для обеспечения перехода конкретной организации на новую ступень развития. Объединение исследовательского опыта двух научных областей может стать новой движущей силой развития организаций.

В современных рыночных условиях стратегическое управление кредитной организацией начинает рассматриваться не просто как разработка и выполнение стратегии через определение стратегического видения, то есть предназначения кредитной организации, последующее определение целей развития и реализацию стратегии для достижения желаемых результатов и плановых показателей. Как правило, в организациях создается комплексная программа развития, включающая в себя мероприятия (программы) по развитию отдельных областей деятельности. При этом каждая программа может рассматриваться как набор отдельных проектов, отобранных в целях усиления преимуществ и преодоления слабых сторон коммерческого банка, развития альтернативных возможностей продвижения банковских продуктов и своевременного реагирования на изменения ключевых факторов внешней среды. Эффекты от реализации подобных программ развития проявляются в снижении текущих расходов организации, что становится очевидным при анализе финансового результата деятельности банка, а также в повышении лояльности потребителей банковских услуг и росте рыночной доли за счет привлечения большего числа новых клиентов.

Модели организационной зрелости управления проектами, безусловно, позволяют не только оценить текущее состояние системы управления проектами в организации, но и определить тактику ее развития. Косновным принципам, описанным в моделях зрелости проектного управления, можно отнести такие, как: каждый последующий уровень не может быть начат, пока не пройден предыдущий; уровни могут перекрывать друг друга; на каждом уровне зрелости возникают риски; всегда существуют трудности, связанные с переходом к последующему уровню (Керцнер, 2010). На практике распространение получили преимущественно следующие модели зрелости проектного управления: модель Г. Керцнера (H.Kerzner), сфокусированная на степени развития практик управления проектами; модель зрелости управления портфелями, программами и проектами (РЗМЗ); модель Калифорнийского университета Беркли, с помощью которой осуществляют количественную оценку зрелости управления проектами.

Уровни зрелости, описанные в указанных выше моделях, отражают основные этапы развития организаций. К примеру, в модели Г. Керцнера рассматриваются пять уровней, каждый из которых представляет различную степень освоения практик стратегического управления проектами при неизменном стремлении руководства достичь устойчивых конкурентных преимуществ организации (таблица 1).

Таблица 1

Модель зрелости проектного управления Г. Керцнера (Керцнер, 2010)

| Фаза | Название | Описание | Степень зрелости |
|------|-------------------------|--|------------------|
| 1 | «Терминология» | Осознаются важность управления проектами и изучения соответствующей терминологии | Низкая |
| 2 | «Общие процессы» | Осознаются важность определения и разработки общих процессов для возможности повторения успеха какого-либо проекта | Средняя |
| 3 | «Единая методология» | Осознается важность синергетического эффекта от интеграции управления проектами с другими методологиями | Средняя |
| 4 | «Бенчмаркинг» | Осознается важность анализа опыта ведущих организаций-лидеров | Высокая |
| 5 | «Непрерывное улучшение» | Осознается важность непрерывного совершенствования процессов управления проектами | Высокая |

Примечание: модель содержит анкету для выполнения оценивания.

Модель зрелости управления портфелями, программами и проектами РЗМЗ в большей степени ориентирована на оценку внутренних процессов и определение зрелости организации в целом; она состоит из схожих с моделью Г. Керцнера уровней зрелости (таблица 2).

Таблица 2

Модель зрелости проектного управления РЗМЗ (Office of Government commerce, 2010)

| Фаза | Название | Описание | Степень зрелости |
|------|--------------------------------------|--|------------------|
| 1 | «Уровень знания о процессах» | Умение распознавать проекты и управлять ими отдельно от основного бизнеса | Низкая |
| 2 | «Уровень повторяющихся процессов» | Управление любым проектом реализуется с помощью собственных процедур | Средняя |
| 3 | «Уровень определенных процессов» | Наличие собственных, централизованно контролируемых процессов управления проектами | Средняя |
| 4 | «Уровень управляемых процессов» | Присутствие специальных управленческих показателей для любых проектов | Высокая |
| 5 | «Уровень оптимизированных процессов» | Осуществление непрерывного процесса улучшения процессов управления проектами | Высокая |

Примечание: модель не содержит анкету для выполнения оценивания, дается перечень характеристик уровней зрелости.

Модель оценки зрелости процессов управления проектами Калифорнийского университета Беркли также включает в себя пять этапов, однако предполагает оценку степени стандартизации и проработанности регламентируемых процессов управления проектами в организации (таблица 3).

Текущая ситуация в области проектного управления во многих коммерческих банках, не относящихся к явным проектно-ориентированным организациям, характеризуется отсутствием общего представления о взаимосвязи выполняемых проектов, что приводит к потере контроля над ними и, как следствие, неэффективным расходом ограниченных ресурсов организации, что приводит к срыву сроков и несоответствию получаемых результатов ожиданиям от проекта. Более того, коммерческими банками не проводится оценка уровня зрелости проектного управления и разработка программ реабилитации систем управления проектами в чистом виде, что обуславливает ограниченные возможности использования анкет, предусмотренных моделями Г. Керцнера и Калифорнийского университета Беркли для определения состояния уровня зрелости управления проектами.

Таблица 3

**Модель оценки зрелости процессов управления проектами
Калифорнийского университета Беркли (Товб, 2003)**

| Фаза | Название | Описание | Степень зрелости |
|------|--------------------------------------|---|------------------|
| 1 | «Бессистемный» | Формальные процедуры исполнения проекта отсутствуют | Низкая |
| 2 | «Плановый» | В организации используются неформальные и нецелостные процессы | Средняя |
| 3 | «Управление на уровне проекта» | Управление проектами, осуществляемое на систематической основе, применяется только к отдельным проектам | Средняя |
| 4 | «Управление на корпоративном уровне» | Процессы управления проектами в организации носят формальный характер, однако документирование информации и процессов неформальны | Высокая |
| 5 | «Совершенствование» | Ключевыми сотрудниками осознается и признается важность непрерывного совершенствования процессов управления проектами | Высокая |

Примечание: модель содержит анкету для выполнения оценивания.

Основные преимущества использования описанных выше моделей зрелости для организации состоят в том, что данные модели могут служить индикатором ее слабых и сильных сторон и акцентируют внимание руководства на зрелости организации в целом, а не отдельных специалистов, а также позволяют выбрать направления для долгосрочного развития бизнеса. Однако стоит учитывать тот факт, что данные модели не дают конкретных инструкций по улучшению работы организации и необходимому обучению персонала в области управления проектами, оставляя возможность непосредственной разработки планов мероприятий самой организацией с учетом специфики ее деятельности.

Зрелость коммерческого банка в области реализации стратегии через проектное управление может быть определена экспертным методом с использованием обязательных категорий оценки, сформированных на основе анализа принципов описанных выше моделей организационной зрелости проектного управления. Описание данных категорий зрелости и возможных способов их оценки представлены в таблице 4. Согласно таблице 4, результативность управления проектами в банковской организации может быть определена через оценку степени, в которой состояние организации способствует выполнению задач, поставленных перед проектами, а значит и бизнесом в целом (Гаранина, 2009). Более того, руководству коммерческого банка необходимо предусмотреть пути удовлетворения требований каждой категории зрелости проектного управления, выбрав их по результатам объективного, основанного на качественных источниках информации анализа, и разъяснить их специалистам банка (таблица 5).

Указанные категории оценки зрелости проектного управления в коммерческом банке соответствуют составляющим интеллектуального капитала организации. Как показал анализ исторической эволюции понятия интеллектуального капитала, теории и практики в области управления знаниями постепенно отходят от определения интеллектуального капитала как формализованного и создающего дополнительную стоимость для организации знания: под интеллектуальным капиталом эксперты понимают скорее тесную взаимосвязь компетенций, опыта и знаний сотрудников организации, предопределяющую потенциал ее стратегического развития (Молодчик, 2011).

Для облегчения восприятия ключевые подходы к определению понятия интеллектуального капитала были разделены на две группы, названия которых отражают позицию авторов (таблица 6). Наиболее

применимым при анализе интеллектуального капитала организаций в банковском секторе был признан подход А.Л. Гапоненко (Гапоненко, 2008), так как предложенное данным автором определение интеллектуального капитала отражает основные категории, обеспечивающие рыночные конкурентные преимущества коммерческой организации и представляющие возможность создания добавленной стоимости. Согласно данному подходу, именно квалифицированный персонал, ощущающий себя частью рабочего коллектива, разделяющий корпоративные ценности и мотивированный на успех организации в целом, может стать дополнительным ключевым фактором успеха. Банковский сектор отличается высокой степенью конкуренции, следовательно, нужно искать возможности усиления предлагаемой потребителям банковских услуг ценности.

Таблица 4

Оценка зрелости проектного управления в коммерческом банке

| Категория | Описание | Как оценить? |
|--------------------------------------|---|--|
| Стратегия банка | Цели и задачи проектов должны соответствовать утвержденной стратегии банка | Изучить положения текущей стратегии банка |
| Стадия жизненного цикла банка | Дальнейшее развитие банка зависит от реализации рассматриваемых проектов | Провести анализ текущего состояния банка, факторов его внутреннего и внешнего окружения |
| Ресурсы банка | Банк должен иметь возможность направлять дополнительные ресурсы на проекты (для покупки программных продуктов, привлечения консультантов и др.) | Оценить наличие для реализации проектов свободных ресурсов, возможности их привлечения (информация подразделений, руководителей) |
| Размер банка и численность персонала | Размер банка, его организационная и филиальная структура должны соответствовать масштабам проектов | Изучить организационную и филиальную структуру банка, его возможности по их оптимизации |
| Управленцы | Проекты должны иметь поддержку со стороны акционеров и топ-менеджмента банка | Провести опросы акционеров и топ-менеджеров |
| Работники | Ключевые сотрудники должны быть готовы к изменениям и активному участию в проектной деятельности банка | Провести опросы сотрудников и их руководителей, оценить трудовую загрузку персонала |
| Условия реализации проектов | В банке должен существовать проектный офис (проектные менеджеры) | Провести оценку сотрудников на соответствие требованиям проектов |

Таблица 5

Пути удовлетворения категорий зрелости проектного управления

| Категория | Как удовлетворить? |
|--------------------------------------|---|
| Стратегия банка | Скорректировать стратегию, привести обоснование необходимости реализации проектов |
| Стадия жизненного цикла банка | Реализовывать рекомендации аналитиков (консультантов либо ключевых сотрудников) |
| Ресурсы банка | Выделить либо привлечь необходимые ресурсы |
| Размер банка и численность персонала | Разработать комплекс мероприятий по расширению (укрупнению) банка |
| Управленцы | Презентовать примеры успешной реализации подобных проектов другими банками |
| Работники | Перераспределить функции сотрудников (высвободить рабочее время для участия в проектах), увеличить штат |
| Условия реализации проектов | Увеличить штат специалистов в области управления проектами, создать отдельные подразделения для этого (служба качества) |

Для обеспечения последовательности анализа интеллектуального капитала коммерческого банка необходимым условием является выбор наиболее подходящей к специфике бизнеса классификации его компонентов (Бендинов, 2003; Голубецкая, 2010). Следует заметить, что различия в существующих моделях, отражающих структуру интеллектуального капитала организации, обусловлены разным подходом авторов к определению самого понятия интеллектуального капитала. В таблице 7 представлены несколько классификаций, каждая из которых с некоторыми модификациями отражает человеческую, потребительскую и организационную составляющие интеллектуального капитала.

Таблица 6

Основные подходы к определению интеллектуального капитала

| Подход | Определение |
|---|---|
| Интеллектуальный капитал (ИК) — это «чистое, формализованное знание» | ИК включает в себя полученные патенты, технологии и процессы, а также опыт и навыки управленцев и располагаемую организацией информацию об условиях внешней среды (Stewart, 1997) |
| | Основу ИК составляют знания, которые организация может конвертировать в стоимость (Edvinsson, 1997) |
| | ИК представляет собой формализованный и зафиксированный материал, который используется для производства более ценных активов организации (Klein, 1998) |
| Интеллектуальный капитал (ИК) — это не только знания, но и определенные навыки, способности и опыт специалистов | ИК включает в себя кадровый капитал, маркетинговые активы организации, а также интеллектуальную собственность и определяет потенциал организации в создании и реализации инноваций (Roos, 2005) |
| | При анализе ИК нужно рассматривать такие факторы как знания и информация, квалификация и опыт сотрудников, организационные возможности и используемые каналы коммуникации, которые в совокупности создают добавленную стоимость бизнеса (Гапоненко, 2008) |
| | ИК основан на взаимосвязи структурированных знаний и способностей (Daum, 2002) |
| | ИК — это совокупность не только явных и неявных знаний, навыков сотрудников организации, но и определенных культурных и структурных элементов (Мильнер, 2009) |

Таблица 7

Составляющие интеллектуального капитала

| Авторы | Составляющие интеллектуального капитала (К.) | | | |
|---|--|--------------------|---------------------------------|-----------------------------------|
| Т.А. Стюард (T.A. Stewart) | Человеческий К. | Организационный К. | | Потребительский К. |
| Й. Руус (G. Roos), С. Пайк (S. Pike), Л. Фернстрем (L. Fernstrom) | Человеческий К. | Организация | Потенциал обновления и развития | Взаимоотношения со стейкхолдерами |
| Л. Эдвинссон (L. Edvinsson) | Человеческий К. | Структурный К. | | |
| | | Организационный К. | Клиентский К. | |

В данной работе интеллектуальный капитал коммерческого банка будет рассматриваться как неделимая совокупность трех компонентов: человеческого, организационного и потребительского капитала в сферах стратегического и проектного управления. Выбор модели интеллектуального капитала, представленной в работах Т.А. Стюарда (Stewart, 1997), обусловлен четким определением сущности каждой составляющей, что положительно повлияет на качество проводимого исследования и позволит отразить сильные и слабые стороны анализируемой организации. Немаловажным является и тот факт, что в основе выбранных для проведения исследования Методических рекомендаций правительства Дании (Danish Ministry of Science, 2003) также лежит трехзвенная структура интеллектуального капитала (рис. 1).

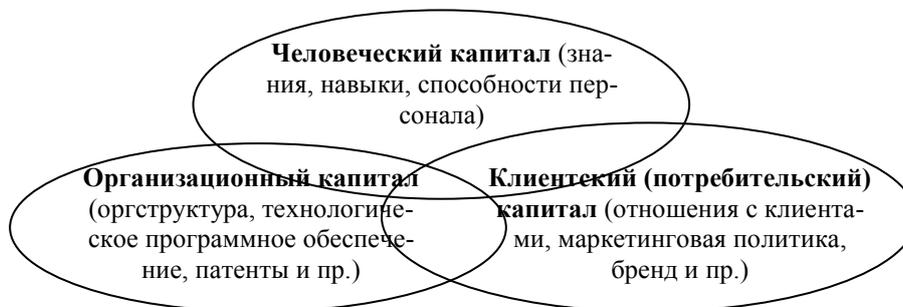


Рис. 1. Структура интеллектуального капитала организации

Выделенные компоненты интеллектуального капитала дополняют друг друга, их характеристики могут частично пересекаться либо совпадать. В таблице 8 показана относительная интенсивность взаимосвязи категорий для оценки зрелости управления проектами в коммерческом банке и составляющих его интеллектуального капитала.

Таблица 8

Взаимосвязь категорий оценки зрелости проектного управления и составляющих интеллектуального капитала коммерческого банка

| Категории оценки зрелости проектного управления | Составляющие интеллектуального капитала коммерческого банка | | |
|---|---|-----------------|-----------------|
| | Человеческий | Организационный | Потребительский |
| Стратегия банка | Значительная | Решающая | Решающая |
| Стадия жизненного цикла банка | Сильная | Решающая | Значительная |
| Ресурсы банка | Решающая | Решающая | Значительная |
| Размер банка и численность персонала | Решающая | Решающая | Сильная |
| Управленцы | Решающая | Сильная | Значительная |
| Работники | Решающая | Сильная | Значительная |
| Условия реализации проектов | Сильная | Решающая | Сильная |



Рис. 2. Алгоритм диагностики интеллектуального капитала коммерческого банка

Именно изучение всех трех элементов интеллектуального капитала коммерческого банка в их единстве позволит не только выделить наиболее значимые стратегические ресурсы коммерческого банка, но и определить в рамках ранее выделенных категорий зрелости «слепые зоны» организации, несущие в себе определенные риски как для реализации проектов, так и для достижения корпоративных целей. Нестабильность и постоянные изменения в социально-экономической сфере, неясность перспектив развития бизнеса приводят к возникновению рисков, которые нужно учитывать для достижения поставленных перед организацией целей (Голубецкая, 2011; Найденова, 2011). Этапы проведения комплексной диагностики интеллектуального капитала и управления им в коммерческом банке, согласованные с Методическими рекомендациями правительства Дании, представлены на рис. 2.

Таким образом, поэтапно выполняя предложенные на рис. 2 шаги, исследователь получает возможность последовательно перейти от определения провозглашаемой коммерческим банком потребительской ценности банковских предложений и условий обслуживания клиентов к оценке результативности проводимых стратегических мероприятий относительно управления интеллектуальным капиталом. Выводы, сделанные по результатам диагностики коммерческого банка, должны быть доведены до сотрудников ключевых подразделений, а также следует учесть полученные результаты при актуализации стратегии и проработки нового комплекса стратегических мероприятий, проектов, направленных на развитие бизнеса (Голубецкая, 2012; Селезнев, 2004).

Методические рекомендации правительства Дании предполагают формирование сводного отчета, включающего описание состояния управления интеллектуальным капиталом в организации в разрезе каждого из трех компонентов, что позволяет сделать выводы об уровне зрелости управления проектами в рассматриваемой организации. Возможность доведения до потребителя создаваемой на базе знания ценности зависит от правильной постановки управленческих задач и реализации комплекса соответствующих стратегических мероприятий. Анализ актуализированной стратегии коммерческого банка позволит выявить ключевые управленческие задачи, каждая из которых должна быть увязана с конкретным компонентом интеллектуального капитала коммерческого банка (рис. 3).

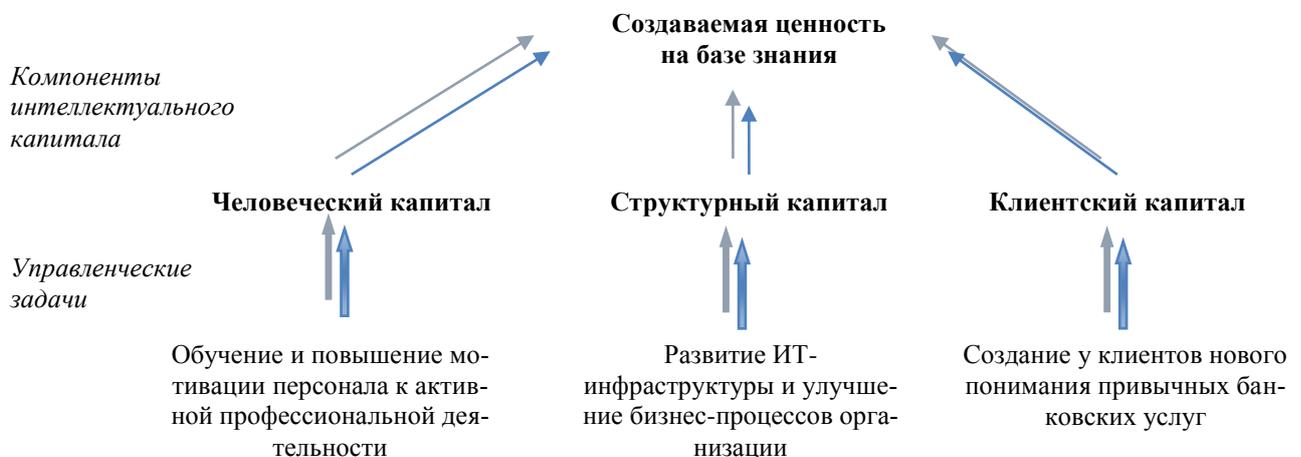


Рис. 3. Пример взаимосвязи управленческих задач с компонентами интеллектуального капитала

Выявление разделяемых на всех структурных уровнях коммерческого банка управленческих задач позволит проанализировать реализуемые данной организацией инициативы и сопоставить их с компонентами ее интеллектуального капитала (Garcia-Ayuso, 2003). Ключевые инициативы, реализуемые современным коммерческим банком приведены в таблице 9. На следующем шаге должна быть сформирована система индикаторов, позволяющая оценить и впоследствии отслеживать результативность проводимых банком мероприятий (Pohlman, 2000). Примеры индикаторов, которые могут быть использованы специалистами коммерческого банка для оценки результативности проводимых мероприятий в рамках решения управленческих задач, представлены в таблице 10.

В ходе оценки результативности реализуемых коммерческим банком инициатив по развитию каждого из компонентов интеллектуального капитала следует определить и интерпретировать значения соот-

ветствующих индикаторов. Следует отметить, что каждая из рассмотренных инициатив должна иметь четко выраженную ориентацию на один из компонентов интеллектуального капитала (человеческий, структурный или клиентский) и соответствовать конкретной управленческой задаче, что будет свидетельствовать о внутренней сбалансированности стратегии банка (Roos, 1998).

Таблица 9

Перечень основных инициатив современного коммерческого банка

| Управленческие задачи | Основные инициативы |
|---|--|
| Обучение и повышение мотивации персонала к активной профессиональной деятельности | проведение регулярной аттестации сотрудников, использование собственного учебного центра для внутрикорпоративного обучения; развитие системы как материального, так и нематериального стимулирования (подписка на рейтинговые специализированные издания, привлечение к процессу принятия решений и др.); реализация программ адаптации и наставничества |
| Развитие ИТ-инфраструктуры и улучшение бизнес-процессов организации | использование надежных информационных систем, развитие централизованного ИТ-функционала, форсирование проникновения систем электронного документооборота в основные бизнес-процессы; создание единого управленческого информационного пространства, включающего системы обработки и анализа данных, бюджетирования, поддержки принятия решений и управленческого контроля; проведение оперативных и плановых совещаний, «самооценка», внедрение лучших практик |
| Создание у клиентов нового понимания привычных банковских услуг | разработка дифференцированных предложений для различных сегментов клиентов; повышение уровня доступности продуктов банка для клиентов, обеспечение максимальной информированности клиентов о продуктах и условиях их предоставления; развитие системы маркетинговых коммуникаций через удобные для клиентов каналы |

Таблица 10

Перечень возможных индикаторов состояния интеллектуального капитала коммерческого банка

| Управленческие задачи | Примеры индикаторов |
|---|--|
| Обучение и повышение мотивации персонала к активной профессиональной деятельности | динамика среднесписочной численности персонала; динамика доли расходов на подготовку кадров в общем объеме расходов; динамика доли расходов на командировки, связанные с обучением в общем объеме расходов на командировки; динамика доли расходов на подписку на специализированные издания в общем объеме расходов; динамика доли расходов на неисключительные авторские права и информационные услуги в общем объеме расходов |
| Развитие ИТ-инфраструктуры и улучшение бизнес-процессов организации | динамика основных показателей бизнеса; изменение числа офисов в разрезе бизнесов, а также изменение числа терминалов и банкоматов банка; динамика доли расходов на информирование клиентов в общем объеме расходов на услуги связи; среднеемесячное число обращений клиентов в службу поддержки пользователей |
| Создание у клиентов нового понимания привычных банковских услуг | доля негативных отзывов о банке, «индекс впечатления клиента»; структура расходов на рекламную поддержку бизнеса и динамика их доли в общем объеме расходов |

Итоговый отчет об интеллектуальном капитале отличается не только наглядной формой и структурированностью, но и относительной простотой заполнения формы, что позволит сотруднику каждого из структурных подразделений коммерческого банка изучить особенности интеллектуального капитала организации и определить свой возможный вклад в достижение корпоративных целей, в том числе через участие в реализации проектов. По результатам диагностики каждой категории зрелости проектного управления в коммерческом банке группой экспертов из специалистов ключевых подразделений должен быть присвоен свой вес и оценка степени зрелости, что позволит рассчитать итоговую оценку зрелости проектного управления в целом по банку (таблица 11).

Обязательным этапом работы с отчетом является формирование рекомендаций по повышению уровня качества управления интеллектуальным капиталом в организации, что окажет значительное влияние

на качество управления проектами в коммерческом банке (Sveiby, 1997): человеческий капитал коммерческого банка должен усиливаться стремлением руководства создать в организации условия для саморазвития сотрудников, что снизит оппортунистические намерения персонала и приведет к высокому качеству выполнения трудовых обязанностей; структурный капитал должен неизменно проявляться в том, что обслуживание в коммерческом банке является доступным каждому (расположение офисов на центральных улицах, достаточное число банкоматов и терминалов и развитые дистанционные каналы обслуживания клиентов); клиентская составляющая интеллектуального капитала коммерческого банка, выражаемая разделением лежащих в основе корпоративной культуры ценностей большинством сотрудников, а также личной заинтересованностью сотрудников ключевых подразделений в успехе банка и его проектов, обеспечит конкурентные преимущества данной организации на рынке.

Таблица 11

Оценка зрелости проектного управления в коммерческом банке

| Категория | Комментарии | Вес | Степень зрелости |
|-------------------------------------|--|-----|------------------|
| Стратегия банка | Соответствует ли стратегия условиям и требованиям рынка? | | |
| Стадия жизненного цикла банка | На какой стадии жизненного цикла находится организация? | | |
| Ресурсы банка | Достаточны ли ресурсы для достижения целей и реализации поддерживающих стратегию проектов? | | |
| Размер банка, численность персонала | Оптимальна ли численность сотрудников банка, его организационная структура и сеть отделений? | | |
| Управленцы | Является ли управленческая команда банка командой лидеров? | | |
| Работники | Стремится ли персонал банка проявлять инициативу и творчество, в том числе в сфере реализации значимых для бизнеса проектов? | | |
| Условия реализации проектов | Имеет ли банк в своей организационной структуре проектный офис, становятся ли сотрудники ключевых подразделений, заинтересованных в реализации конкретных проектов, менеджерами проектов, и наделяются ли они необходимыми ресурсами и полномочиями? | | |
| Итоговая оценка | | | |

В банковской отрасли непрерывная работа с клиентами обладает большой значимостью, и для формирования устойчивой потребительской базы уже недостаточно регулярного проведения мероприятий по удержанию текущих клиентов: необходимо обеспечить так называемое «выращивание» клиентов за счет реализации проектов, являющихся еще не осознанной потребностью населения. Среди рекомендаций по повышению результативности проектной деятельности коммерческого банка через усиление его конкурентных преимуществ в области диагностики и управления интеллектуальным капиталом, разработанных по результатам исследования, основными являются следующие:

- необходимо обеспечить условия подачи и генерации инициатив по проектам на основе внутренних потребностей банка и инициатив сотрудников, которые хорошо знают внутреннюю среду банка, его сильные и слабые стороны, представляют перспективы и стратегию развития банка. Создание программы «Управление инициативами персонала» даст возможность ключевым сотрудникам, задействованным в проектной деятельности коммерческого банка, предлагать инициативы, которые позволят решить какую-либо проблему в рамках конкретного проекта или значительно повлиять на развитие банка, подразделения либо бизнес-процесса;
- необходимо обращать внимание на специфику банковской деятельности, а также на опыт других банков по реализации аналогичных проектов. Руководству следует отслеживать актуальность выбранного вектора развития проектной деятельности относительно требований внешнего и внутреннего окружения организации: необходимо на регулярной основе проводить анализ проектной деятельности конкурентов, изучать потребности и требования текущих и потенциальных клиентов к

банковским услугам и уровню обслуживания в банковских организациях. Коммерческим банком, реализующим преимущественно проекты развития, рекомендуется отслеживать состояние компонентов интеллектуального капитала, что позволяет определять текущую способность банка к реализации сложных проектов, соответствующих требованиям рынка;

- рыночная структура не может обеспечить коммерческий банк достоверной информацией, достаточной для его безубыточного функционирования. По этой причине следует вести базу данных по типовым проектам банка для сохранения материалов и дальнейшего их использования в качестве базы знаний, а также при успешном завершении проекта предлагается информировать об этом всех сотрудников банка, что привлечет внимание персонала к результатам каждого конкретного проекта и их использованию в работе. Более того, многие проекты имеют большое значение как для внутренней деятельности банка, так и для его клиентов. Следовательно, нельзя откладывать публикацию пресс-релизов о реализуемых проектах и их результатах, положительно влияющих на имидж банка и удовлетворенность клиентов.

Согласно описанным выше особенностям управления интеллектуальным капиталом коммерческого банка и принципам моделей зрелости проектного управления, среди основных причин необходимости развития и последовательного повышения уровня зрелости управления проектами для достижения стратегических целей коммерческого банка можно выделить следующие:

- банк получит возможность отбирать к исполнению проекты, которые будут соответствовать положениям стратегии и уровню развития интеллектуального капитала;
- ответственность за управление портфелями проектов, программами и проектами будет грамотно распределена, и на всех уровнях организации появится понимание ключевых принципов, методов и средств управления проектами;
- ключевые специалисты и исполнители, задействованные в управлении проектами, смогут развивать навыки планирования, управления и контроля, а также умение работать в команде для достижения общих целей;
- при активном участии проектного офиса будут созданы условия для обмена опытом и знаниями между сотрудниками, а также для извлечения уроков, полученных в ходе реализации конкретных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бендиков М. Интеллектуальный капитал в оценке стоимости предприятия // Бизнес Академия. 2003. № 1. С. 1-15.
2. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: анализ среды управления, конкретные преимущества, партнерство и распределение функций, планирование и контроль. М.: Омега-Л, 2008.
3. Гаранина Т.А. Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты // Корпоративные финансы. 2009. № 4 (12). С.79-96.
4. Голубецкая Н.П. Инновационный менеджмент при формировании фармацевтического кластера в РФ // Экономика и управление. 2012. № 12 (86). С. 71-77.
5. Голубецкая Н.П. Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики регионов // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 45-48.
6. Голубецкая Н.П. Проблемы инновационного менеджмента на рынке образовательных услуг в условиях модернизации экономики // Экономика и управление. 2010. № 12. С. 45-50.
7. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами. М.: ДМК Пресс, 2010.
8. Мильнер Б.З. Управление знаниями в инновационной экономике. М.: Экономика, 2009.
9. Молодчик М. Интеллектуальный капитал: искусство измерения. Пермь: Высшая Школа Экономики, 2011.
10. Найденова Ю., Осколкова М. Трансформация интеллектуального капитала в ценность компании в экономике знаний // Корпоративные финансы. 2011. №2. С. 93-98.
11. Селезнев Е.Н. Интеллектуальный потенциал — показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования // Финансовый менеджмент. 2004. № 5. С. 122-129.
12. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. М.: Олимп-Бизнес, 2003.

13. *Daum J.H.* Intangible Assets. Bonn: Galileo Press, 2002.
14. *Edvinsson L., Malone M.* Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. New York: HarperCollins Publishers, 1997.
15. *Garcia-Ayuso M.* Intangibles: Lessons from the Past and a Look into the Future // Journal of Intellectual Capital. 2003. №4. P. 597-604.
16. Intellectual Capital Statements. Danish Ministry of Science, Technology and Innovation. Copenhagen, 2003.
17. *Klein D.A.* The Strategic Management of Intellectual Capital. Resources for the Knowledge-Based Economy. Woburn, MA: Butterworth-Heinemann, 1998.
18. *Pohlman R., Gardiner G.* Value Driven Management: How to Create and Maximize Value over Time for Organizational Success. New York: AMACOM, 2000.
19. Portfolio, Programme and Project Management Maturity Model — P3M3, Version 2.1 / Office of Government commerce, 2010.
20. *Roos G., Pike S., Fernstrom L.* Managing Intellectual Capital In Practice. Butterworth-Heinemann, Accenture, 2005.
21. *Roos J., Roos G., Dragonetti N., Edvinsson L.* Intellectual Capital: Navigating in the New Business Landscape. New York: New York University Press, 1998.
22. *Stewart T.A.* Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations. N.Y.-L.:Doubleday;Currency,1997.
23. *Sveiby K.* The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets. San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers, 1997.

Харламов А.В., Вунотропиди А.Ф.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

***Аннотация.** В статье анализируются причины, определяющие возрастание требований к системе государственного регулирования национальной экономики. На основе этого авторами выделяются две основные проблемы, требующие решения в рамках системы государственного регулирования. При этом наличие ряда условий и ограничений указывает на необходимость формирования научно обоснованной системы государственного регулирования, учитывающей опыт развития других стран в период глобализации.*

***Ключевые слова:** глобализация, национальная экономика, государственное регулирование, хозяйственная система, конкурентные преимущества, экономическое развитие.*

Kharlamov A.V., Vunotropidi A.F.

**IMPROVEMENT OF STATE REGULATION OF NATIONAL ECONOMY
IN CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY**

***Abstract.** The article analyzes the causes that determine the increase of requirements to the system of state regulation of the national economy. Based on this the authors highlight two main problems that must be solved in the frames of the system of state regulation. The presence of a number of conditions and restrictions underscores the need for the formation of science-based regulatory system that takes into account the experience of other countries in the period of globalization.*

***Key words:** globalization, national economy, state regulation, economic system, competitive advantages, economic development.*



В последнее десятилетие, в условиях возрастающей нестабильности мировой экономики, складывающейся под влиянием комбинации различных экономических и политических факторов, невозможно обеспечить эффективные действия регуляторов на основе только рыночных принципов. В этой связи

ГРНТИ 06.04.13

© Харламов А.В., Вунотропиди А.Ф., 2015

Андрей Викторович Харламов — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Ангелис Федорович Вунотропиди — аспирант кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Харламов А.В.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. (812)310-47-60. E-mail: Kharlamov_2000@list.ru.

Статья поступила в редакцию 31.05.2015 г.

Для ссылок: Харламов А.В., Вунотропиди А.Ф. Совершенствование государственного регулирования национальной экономики в условиях глобальной нестабильности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 47-51.

объективно возрастает интерес к использованию механизмов государственного воздействия. Именно государство, с его экономическими, политическими и управленческими возможностями, представляет собой центральный институт, обеспечивающий минимизацию противоречий между различными видами интересов и определенную направленность развития национальной экономики, как целостной системы, конкурентоспособной в мировом пространстве. Все это можно рассматривать как реакцию на изменение конструкции мировой экономики в рамках глобализации.

Глобализация имеет множество граней: это и экономическая, и политическая, и культурная, и военная и прочие виды глобализации. Однако в последнее время все большее внимание приковывает к себе взаимное влияние процессов в области политики и экономики. Наиболее заметно это проявляется в событиях на Украине, которые отражаются не только на украинской, но и на российской экономике, а также на экономике ряда стран Европейского союза и прочих государств. В то время как большинство стран переживают экономические трудности из-за действия антироссийских санкций и введенного Россией продовольственного эмбарго, есть и такие государства, экономика которых в данной ситуации выигрывает. К ним, прежде всего, можно отнести Беларусь и Казахстан, а также Турцию, Китай, Бразилию и некоторые другие страны. Не вдаваясь в подробности, скажем, что решение ряда политических задач осуществляется сегодня преимущественно за счет административных решений, направленных на ослабление взаимовыгодных экономических связей. А это, в свою очередь, предполагает не только усиление государственного воздействия на экономических агентов, но и поиск ими механизмов, позволяющих, если не компенсировать понесенные убытки, то хотя бы снизить масштабы ущерба.

Современные проблемы европейской и в целом мировой экономики и политики, которые спровоцировали развитие кризисных явлений в нашей стране в 2014-2015 гг., невозможно решить без повышения качества государственного вмешательства и использования действенных инструментов административного регулирования. Это свидетельствует о возрастании требований к государству, как к регулирующему институту, а также к экономической науке, занимающейся разработкой моделей, механизмов и инструментов, обеспечивающих эффективный процесс регулирования, не только в краткосрочном периоде, но и на долгосрочную перспективу. Таким образом, наблюдается усиление интереса к исследованию процессов государственного управления, а также к конкретным результатам, которые оно может дать для решения насущных задач [9, с. 53]. Определенным подтверждением этих слов может служить объявленный в июне 2015 г. конкурс на серию научных исследований, результатом которых должны стать рекомендации по минимизации глобальных экономических угроз, в том числе за счет использования потенциальных возможностей Евразийского экономического союза. Следует отметить, что сходные задачи ставились перед учеными и научными коллективами и в прошлом году.

Все это свидетельствует о том, что сегодня назрела проблема перехода на качественно новый уровень государственного регулирования, адекватный периоду глобализации. Все имеющиеся здесь задачи должны решаться комплексно, обеспечивая повышение уровня конкурентоспособности нашей страны в мире. Это не означает отказа от ранее применяемых методов; напротив: существующие разработки следует переосмыслить, адаптируя их к новым реалиям, с учетом проблем, с которыми сталкивается российская экономика. Исходя из этого, укажем две существующие сегодня важнейшие проблемы, требующие своего решения с использованием методов государственного регулирования.

Первая проблема. В России всегда имела место выраженная, усиливающаяся дифференциация в уровне развития территорий страны. В этих условиях, в силу значительных различий в условиях функционирования отдельных субъектов Российской Федерации, большое значение приобретает государственная региональная политика, направленная на сближение уровней социально-экономического развития российских территорий [5]. Сложность решения этой проблемы обусловлена не только размерами нашей страны, но и необходимостью применения множества показателей оценки, таких, как уровень доходов населения, объем ВРП и ВРП на душу населения, а также инвестиционный климат региона, который имеет особое значение для развития.

В июне 2015 г. в Санкт-Петербурге Агентством стратегических инициатив были представлены результаты исследования инвестиционного климата в 76 субъектах федерации. Интегрированная оценка рассчитывалась на основе 45 показателей, которые определялись с учетом мнения представителей всех сфер бизнеса, деловых объединений и региональных органов власти, а также независимых экспертов. Всего было опрошено 250 тыс. экспертов. Исследование показало, в частности, что Санкт-

Петербург за последний год не только не ухудшил, но и существенно улучшил свои показатели, переместившись на 12-е место с предпоследнего места в предыдущем году. Ленинградская область заняла 10-е место, тогда как год назад она занимала 13-е. Лидером в этом рейтинге стала Республика Татарстан, а последнее место заняла Республика Тыва (Тува) [6].

Рассматривая различные аспекты указанной проблемы, следует отметить, что действенным инструментом, стимулирующим эффективное развитие различных территорий, как в нашей стране, так и за рубежом, является использование преимуществ кластеров [1, с. 44].

Вторая проблема тесно связана с уровнем открытости российской экономики. С позиции формирующейся теории глобализации, каждое государство должно стремиться к максимальной открытости своей экономики, что является залогом успешного развития и высокого уровня конкурентоспособности. Однако даже поверхностный анализ состояния российской экономики показывает, что дело обстоит так далеко не всегда. Еще в 90-х годах XX века мы наблюдали, как отечественные предприятия проигрывали в конкурентной борьбе зарубежным фирмам, что в ряде случаев приводило к их полному разорению и уходу с рынка. Вследствие открытости экономики в бедственное положение попало наше сельское хозяйство, а также легкая и пищевая промышленность. Кроме того, увеличение доли импортных товаров на отечественном рынке не могло не повлиять на снижение уровня экономической безопасности [10, с. 38].

Что же касается конкурентных преимуществ, то они, в основном, определяются значимостью нашей страны на мировом рынке природного сырья и углеводородов. Стратегический список товаров, экспортируемых Россией, крайне мал: это нефть, природный газ, алюминий, никель. Высокотехнологичная продукция, в основном, представлена вооружением и военной техникой. Это демонстрирует явный перекос отечественной экономики в сторону добычи полезных ископаемых, в результате чего наполняемость федерального бюджета, инвестиции, а также доходы домашних хозяйств, во многом зависят от мирового спроса на полезные ископаемые.

Безусловно, это — не единственные, но наиболее существенные проблемы нашей экономики, без решения, или хотя бы значительного ослабления которых невозможно обеспечить экономический рост. Решение указанных проблем предполагает значительные усилия в области государственного регулирования национальной экономики. Среди основных направлений государственного регулирования следует выделить: повышение уровня конкурентных преимуществ экономики страны; активизацию работы предпринимательских структур за счет значительного улучшения инвестиционного климата и защиты прав собственности; совершенствование хозяйственной системы.

Обеспечение здорового рынка, основным компонентом которого должна являться добросовестная конкуренция, — это важнейшая задача любого развитого государства. К сожалению, в России на протяжении многих лет отсутствовала адекватная и сбалансированная стратегия экономического развития. Утвержденный в 2013 г. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [8] в условиях новых геоэкономических реалий уже практически полностью утратил свою реалистичность.

По сегодняшним оценкам, с использованием государственных инструментов регулирования национальной экономики мы придерживаемся, так называемого, «нижнего пути» конкурентоспособности. Преодолеть это можно лишь в результате постепенного перехода к «верхнему пути», через внедрение инновационных программ, совершенствование человеческого капитала, формирование качественной структуры национальной экономики и развитие хозяйственной системы [4, с. 161].

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности российской экономики невозможно без всесторонней поддержки реального сектора, что является важнейшей задачей государства. Ее решение требует колоссального количества средств и использования системного подхода, предполагающего формирование эффективной промышленной политики. Существуют как минимум три типа промышленной политики: экспортно-ориентированная; ориентированная на внутренний спрос; направленная на ограничение использования собственных невозпроизводимых ресурсов [2, с. 71].

Что касается наших реалий, то, пожалуй, современный подход государства к развитию отечественной промышленности не укладывается в вышеприведенную типологию. В ответ на усиление геополитических и геоэкономических проблем, с которыми наша страна столкнулась в результате кризиса на Украине, мы выбрали путь импортозамещения [7]. С учетом продления экономических санкций к нашей стране, это, пожалуй, единственный правильный путь, который должен быть реализован, на-

ряду с действиями по отмене санкций. Однако действия, которые сегодня предлагаются экономическим блоком российского Правительства по импортозамещению, нельзя назвать системными; скорее, их можно рассматривать как набор не всегда взаимосвязанных мер по поддержке того или иного сектора промышленности или субъекта федерации. Нам же следует более точно и четко определить задачи, сроки их выполнения, необходимые для этого экономические ресурсы, источники их получения, а также показатели оценки результативности выполнения указанных задач. Только в этом случае можно говорить об эффективности промышленной политики и качестве государственного регулирования национальной экономики в целом.

Здесь же следует коснуться и вопросов стимулирования развития малого и среднего предпринимательства, которое невозможно без системной поддержки со стороны государства. Известно, что малые и средние предприятия являются необходимой частью рыночного механизма, обеспечивающей его нормальное функционирование. Кроме того, малый бизнес создает основу для увеличения доли среднего класса, сдерживает процесс монополизации рынка крупными компаниями, является важным источником формирования региональных и муниципальных бюджетов. Развитый малый и средний бизнес можно считать одним из необходимых условий развития правового государства и гражданского общества. Следовательно, государство обязано его поддерживать, осуществляя, в частности, государственное финансирование программ развития малого бизнеса, что ведет к увеличению количества стабильно функционирующих, эффективных предприятий. Что касается динамики изменения численности малых и средних предприятий, то официальные данные, приведенные в таблице, указывают на противоположные процессы: за последние годы численность предприятий малого бизнеса увеличивалась, а среднего — уменьшалась.

Таблица

Количество средних и малых предприятий в Российской Федерации, тыс. [3]

| | Средние предприятия | | | | Малые предприятия | | | |
|--------------------------------------|---------------------|------|------|------|-------------------|--------|--------|--------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
| Число предприятий (на конец года) | 25,2 | 15,9 | 13,8 | 13,7 | 1644,3 | 1836,4 | 2003,0 | 2063,1 |

Важным направлением государственного регулирования национальной экономики является производство общественных благ. Спектр этих благ довольно широк — от образования и здравоохранения до национальной обороны. Речь должна идти и о такой важной государственной функции, как перераспределение доходов, особенно — в пользу малоимущих и нетрудоспособного населения. При этом государство должно обеспечивать выполнение требований Конституции и базы нормативов по обеспечению качества жизни населения.

Указанные направления не исчерпывают весь круг задач, стоящих перед государственным регулированием. Мы обратили внимание на наиболее важные из них, напрямую связанные с обеспечением высокого уровня конкурентоспособности российской экономики в условиях глобализации. Практика показывает, что государство не всегда справляется с поставленными задачами в силу ряда причин, которые могут повлечь за собой серьезные негативные последствия. Прежде всего, к ним относятся недостаточно эффективная работа огромного чиновничьего аппарата, бюрократические традиции, которые тормозят любые процессы и являются сдерживающим фактором для развития страны. Не секрет, что бюрократическая элита обладает собственными экономическими интересами, нередко вступающими в противоречие с интересами всего общества, что создает коррупционные риски, наносящие огромный вред экономике страны. Сегодня для многих чиновников занимаемая должность становится не только источником доходов, но и возможностью участвовать в перераспределении государственной собственности. Это может быть проиллюстрировано последним громким делом 2015 года, связанным с губернатором Сахалина.

Подводя итог анализу места и роли государственного регулирования в развитии национальной экономики и обеспечении высокого уровня ее конкурентоспособности в условиях глобализации, следует констатировать:

1. Сегодня наблюдается возрастание роли государства и значимости государственного регулирования, не создающего помех для функционирования рыночного механизма.

2. Возникают новые требования к эффективности государственного регулирования, что предполагает разработку новых и совершенствование действующих методов и механизмов государственного регулирования.

3. Усиливаются требования к контролю над регулируемыми действиями государства для устранения возможности коррупции.

При этом следует помнить об особенностях современного развития нашей страны, которые отражаются на специфике ее хозяйственной системы. В силу этого зачастую готовые рецепты, которые показали свою эффективность в других странах, в другие временные периоды, оказываются неприменимыми в современных российских условиях. Это означает, что нам следует целенаправленно двигаться в направлении создания собственной модели научно обоснованной и апробированной системы государственного регулирования, с использованием передовых достижений других стран периода глобализации. Только таким образом мы сможем создать действенные стимулы для развития национальной экономики и обеспечить вхождение России в число стран, обладающих высоким уровнем конкурентоспособности и устойчивости к факторам глобальной нестабильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсуков Д.П., Кудряшов В.С. Формирование промышленного кластера: теоретические и методические аспекты. СПб.: СПбГУКиТ, 2014. 170 с.
2. Васильцов В.С., Виноградов С.И., Харламова Т.Л. Развитие рынка инноваций в хозяйственной системе России. Монография. СПб.: Издательство Политехн. ун-та, 2010. 145 с.
3. Данные, характеризующие деятельность средних, малых и микропредприятий // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/officialdata> (дата обращения 15.04.2015 г.).
4. Заручникова Н.О., Счисляева Е.Р. Функции государственного регулирования инновационной деятельности предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 5(132). С. 160-162.
5. 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.
6. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.investinregions.ru/rating> (дата обращения 28.04.2015 г.).
7. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2014. № 11 (109). С. 38-47.
8. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. М.: Минэкономразвития, 2013. 354 с.
9. Харламов А.В. Проблема перехода к качеству в государственном регулировании // Вестник национальной академии туризма. 2013. № 2(26). С. 53-55.
10. Харламов А.В., Харламова Т.Л. Экономическая безопасность и управление развитием бизнес-среды в условиях глобальной нестабильности // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2014. Вып. 5. Ч. 1. С. 34-41.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В последние годы проблема обеспечения экономической безопасности характеризуется новыми аспектами своего теоретического содержания в связи с тем, что происходит институциональная трансформация современной российской экономики, что является важнейшим условием ее модернизации. Определение новых тенденций и закономерностей институционального обеспечения модернизации экономики является важнейшим аспектом экономической безопасности. В статье отражены особенности институционального обеспечения экономической безопасности государства в условиях нестабильности и возникновения новых угроз, связанных с цикличностью развития. Рассмотрены основные факторы экономической безопасности и ее институциональные противоречия. Определены проблемы экономической безопасности России и основные направления ее устойчивого развития. Проведена сравнительная характеристика экономической безопасности России в международном масштабе.

Ключевые слова. Стратегия национальной безопасности, экономическая безопасность, угрозы, индикаторы социально-экономического развития, устойчивое развитие.

Grigoreva E.A.

ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE IN MODERN CONDITIONS

Abstract. In recent years, the problem of economic security has been characterized by new aspects of their theoretical content resulting from institutional transformation of the Russian economy, which is essential for its modernization. Identification of new trends and patterns of institutional provision of the economy modernization is the most important aspect of economic security. The article reflects the features of institutional ensuring economic security of the state in instability and with the emergence of new threats related to cyclical economy. The main factors of economic security and its institutional contradictions are determined. The paper identifies problems of economic security of Russia and the main course of its sustainable development. The characteristics of the economic security of Russia are compared internationally.

Keywords. Strategy of national security, economic security, threats, indicators of socio-economic development, sustainable development.



Экономическая безопасность — сложная социально-экономическая категория, находящаяся под влиянием непрерывно меняющихся условий материального производства, внешних и внутренних угроз экономики. Экономическая безопасность является основой национальной безопасности государства.

ГРНТИ 06.03.07

© Григорьева Е.А., 2015

Григорьева Екатерина Анатольевна — кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономико-математического моделирования Института управления, экономики и финансов Казанского (Приволжского) федерального университета (г. Казань).

Контактные данные для связи с автором: 420012, Казань, Бутлерова ул., д. 4 (Russia, Kazan, Butlerov str., 4). Тел. 8 (917) 290-94-55. E-mail: ekaterina_kazan@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылок: Григорьева Е.А. Обеспечение экономической безопасности государства в современных условиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 52-58.

Обеспечение национальной безопасности является важнейшей прерогативой государства, которая реализуется им в тесном взаимодействии с экономическими агентами. Экономическая безопасность отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных хозяйственных традиций и ценностей. Поэтому ее развитие необходимо рассматривать в общем контексте формирования системы национальной безопасности государства [8].

Для государства не существует абсолютной экономической безопасности, когда отсутствуют какие-либо виды внешних и внутренних угроз национальному хозяйству. К основным факторам экономической безопасности страны относятся ее географическое положение, запасы природных ресурсов, промышленный и сельскохозяйственный потенциалы, степень социально-демографического развития, качество государственного администрирования. Россия, США, Япония, Китай, Евросоюз занимают лидирующее положение в мире по промышленному потенциалу, объему сельскохозяйственного производства, запасам природных ресурсов и имеют выгодное географическое положение, что способствует обеспечению их экономической безопасности [18]. Вместе с тем, они резко отличаются по перечисленным параметрам, а также характеру государственного регулирования экономики.

Для оценки экономической безопасности в России используется система индикаторов, отражающих ее место в мировой экономической системе [19]. Они отражают разрыв между индикаторами, характеризующими, с одной стороны, территориальное пространство и природно-ресурсный потенциал, а с другой — финансовый потенциал, объем валового внутреннего продукта и международной торговли и, прежде всего, уровень и качество жизни населения. За последние 15 лет в России усугубились диспропорции по многим показателям, особенно по социальным. Сравнение фактических значений индикаторов экономической безопасности государства с их пороговыми уровнями, характеризующими различные стороны безопасности национального хозяйства, позволяет судить о динамике изменения отдельных компонентов экономической безопасности в международном масштабе и в ряде случаев проводить их сопоставление. В этой связи возникает задача определения интегрального показателя экономической безопасности, позволяющего оценить ее динамику и провести сравнительную характеристику в международном масштабе.

В экономической литературе [1] приводится методологический подход, который базируется на определении значений нормированных относительно соответствующих пороговых уровней частных показателей экономической безопасности государства. При этом предполагается, что наименьшее возможное значение i -го нормированного частного показателя $\beta_{i,\min} = 0,01$ соответствует наименьшему уровню экономической безопасности государства при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. И, наоборот, наибольшее возможное значение i -го нормированного частного показателя $\beta_{i,\max} = 100$ соответствует наибольшему уровню экономической безопасности государства при фиксированных значениях остальных частных показателей-индикаторов. Единичное значение $\beta_i = 1$ соответствует пороговому уровню экономической безопасности государства.

Результаты расчетов нормированных частных показателей, характеризующие отдельные компоненты экономической безопасности национального хозяйства России, США, Японии, Германии, Великобритании, Италии, Южной Кореи и КНР за 2000-2012 гг., позволили оценить уровни различных сторон экономической безопасности этих государств [7]. Методологический подход к оценке уровня экономической безопасности дает возможность, с одной стороны, оценить динамику изменения экономической безопасности государства в целом, а с другой — сравнить уровни экономической безопасности национальных хозяйств разных стран. Расчеты общих нормированных показателей экономической безопасности рассмотренных стран за 2000-2012 гг. показали, что они вполне адекватно отражают те явления и процессы, которые протекают в экономике этих стран и в мировом хозяйстве в целом [6]. В частности, изменение уровня экономической безопасности в перечисленных странах свидетельствует о снижении темпов их экономического развития в годы экономического кризиса и подъеме в периоды благоприятной ситуации для развития национального хозяйства.

Анализ тенденций развития мирохозяйственных связей, научно-технического процесса в экономике, мировых интеграционных взаимодействий и влияние этих процессов на экономический базис национальной безопасности стран мирового сообщества позволяет выделить основные факторы обеспечения их экономической безопасности [11]. При этом оценка эффективности обеспечения безопас-

ности национального хозяйства страны невозможна без определения ретроспективных, текущих и прогнозных уровней ее экономической безопасности. Факторы общей безопасности на микроуровне можно объединить в три группы: природно-экологическую, техногенно-производственную и антропогенно-социальную. Интегральный показатель общей безопасности $Z_{\text{общ}}$ может быть определен по методике И. Петренко [9], агрегатированием показателей безопасности z_i сфер безопасности:

$$Z_{\text{общ}} = \sum_{i=1}^3 \alpha_i z_i, \quad (1)$$

где i — номер сферы безопасности базового уровня, в том числе: $i=1$ — природно-экологическая сфера; $i=2$ — техногенно-производственная сфера; $i=3$ — антропогенно-социальная сфера; α_i — весовой коэффициент i -го показателя безопасности базового уровня.

Показатель безопасности z_i аналогичным образом определяется совокупностью из m_i показателей безопасности y_{ij} интегрального уровня (например, в экономике, политике):

$$z_i = \sum_{j=1}^{m_i} \beta_{ij} y_{ij}. \quad (2)$$

Этот методологический подход к оценке общей безопасности на микроуровне исключает дискуссии по поводу «предельного» критического значения порогов показателей экономической безопасности», так как интегральный показатель общей безопасности формируется из некоторого набора показателей и их весовых коэффициентов и является динамичной характеристикой общей безопасности хозяйствующего субъекта. При этом пороговые значения показателей экономической безопасности не являются предельно критическими ее значениями, а выступают в виде уровней отсчета.

Некоторые исследователи полагают, что при расчете показателя национальной безопасности государства ее пороговыми значениями являются среднемировые индикаторы безопасности [21]. По аналогии, для регионов РФ пороговыми значениями отдельных индикаторов безопасности являются среднероссийские показатели. Использование в качестве средневзвешенных пороговых значений показателей безопасности на микроуровне является оправданным только в случае необходимости уточнения их места (рейтинга) в группе.

В Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 г. [12], утвержденной Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537, выделены следующие индикаторы состояния национальной безопасности: уровень безработицы (доля от экономически активного населения); децильный коэффициент дифференциации (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения); уровень роста потребительских цен; уровень государственного внешнего и внутреннего долга в процентном отношении от ВВП; уровень обеспеченности ресурсами здравоохранения, культуры, образования и науки в процентном отношении от ВВП; уровень ежегодного обновления вооружения, военной и специальной техники; уровень обеспеченности военными и инженерно-техническими кадрами. В Стратегии указывается, что перечень основных индикаторов состояния национальной безопасности может уточняться по результатам мониторинга состояния национальной безопасности. На наш взгляд, этот перечень является лишь определенным ориентиром для оценки состояния национальной безопасности РФ, поскольку включает лишь укрупненные показатели, тем более, что их пороговые значения в Стратегии не приводятся, что не позволяет получить сравнительную характеристику полученных оценок.

В таблице 1 представлены фактические и пороговые значения макроэкономических показателей, отражающих основные черты национальных интересов РФ. Из таблицы 1 следует, что значения отдельных индикаторов (уровень инфляции, дефицит бюджета, государственный долг) оказались ниже пороговых значений, а объем золотовалютных резервов в несколько раз превысил пороговый уровень. Если бы уровень монетизации соответствовал предельному значению индикатора, а не был вдвое меньше его, можно было бы сделать вывод об улучшении финансового положения России. В противном случае это свидетельствует о неразвитости банковского сектора страны, недоверии к нему инвесторов, недостаточной склонности населения к организованным формам сбережения и слабом развитии безналичных расчетов [4]. Это подтверждается наличием в анализируемом периоде экономических и политических рисков в инвестиционной сфере.

Таблица 1

Пороговые и фактические значения индикаторов экономической безопасности РФ в 2013 г.

| Индикатор | Пороговая величина | Фактическое значение |
|---|--------------------|-----------------------------------|
| Объем ВВП, млрд руб. | 29200 | 21665 |
| Доля продукции машиностроения в объеме промышленного производства, % | 25 | 22,2 |
| Сбор зерна, млн т | 70 | 78 |
| Инвестиции в основной капитал, % к ВВП | 25 | 15,8 |
| Доля отгруженной инновационной продукции во всей промышленной продукции, % | 15 | 3,3 |
| Соотношение прироста запасов полезных ископаемых к объемам погашения запасов в недрах, % | 125 | по большинству видов — меньше 100 |
| Расходы федерального бюджета на национальную оборону, % к ВВП | 3,0 | 2,6 |
| Расходы на гражданскую науку, % к ВВП | 2,0 | 0,3 |
| Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума от численности всего населения, % | 7,0 | 15,8 |
| Отношение среднедушевых денежных доходов населения к величине прожиточного минимума, раз | 3,5 | 2,8 |
| Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов), раз | 8 | 14,9 |
| Уровень безработицы по методологии МОТ, % к экономически активному населению | 5 | 7,7 |
| Уровень монетизации (M2) на конец года, % к ВВП | 5 | 25 |
| Объем золотовалютных резервов на конец года, млрд долл. США | 40 | 182,2 |
| Государственный внутренний и внешний долг, % к ВВП на конец года | 60 | 16,1 |
| Отношение расходов на обслуживание внешнего государственного долга к общему объему расходов федерального бюджета, % | 20 | 4,6 |
| Уровень инфляции, % | 125 | 110,9 |
| Дефицит федерального бюджета, % к ВВП | 3,0 | профицит бюджета |
| Доля продовольствия, поступившего по импорту, в общем объеме продовольственных ресурсов, % | 25 | 40 |

Советом безопасности РФ утвержден официальный перечень социально-экономических индикаторов экономической безопасности, отражающих критические точки развития российской экономики [10]. Индикаторы характеризуют предельные величины, выход за которые препятствует нормальному развитию экономики и социальной сферы и приводит к формированию разрушительных тенденций в национальном хозяйстве страны. Пороговые значения экономической безопасности РФ имеют статус одобренных или утвержденных на государственном уровне количественных параметров, соблюдение которых должно стать неотъемлемым элементом правительственных прогнозов и программ социально-экономического развития.

На состояние экономической безопасности России оказывает значительное влияние внешнеэкономический фактор. Россия интегрирована в мировую экономику, прежде всего, как ее сырьевой придаток [13]. В 1980 г. в СССР добывалось 10% мирового объема нефти и газа. Доля топливно-энергетических ресурсов в экспорте за 1961-1985 гг. увеличилась с 16,2 % до 54,4 %, но выручка не была использована для перехода к инновационной постиндустриальной экономике. В 1950-1960-х гг. большой ущерб был нанесен приборостроению, радиоэлектронике, станкостроению. Доля сложной техники в советском экспорте в эти годы сократилась с 20,7% до 12,5%. По данным Роспатента, в 2012 г. интеллектуальная собственность составляла более 60% ВВП США, но менее 1% ВВП России. Наукоемкость транспортного машиностроения в ведущих зарубежных странах (отношение расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы к общему объему продаж) в 2012 г. превышала 7%, а в России — 0,01% в 2012 г. и 0,25% в 2013 г. При этом доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции в 2013 г. составляла лишь 0,5 % [13]. Это приводит к необходимости оценки глобальной экономической безопасности по ряду индикаторов (см. табл. 2).

Таблица 2

**Сравнительная характеристика индикаторов экономической безопасности России
с высокоразвитыми странами в 2013 г., %**

| Индикаторы экономической безопасности | Россия / США | Россия / ЕС | Россия / Япония | Россия / мир в целом |
|---|--------------|-------------|-----------------|-------------------------|
| Территория | 174,0 | 683,6 | 4525,3 | 3,0 |
| Население | 47,1 | 45,1 | 111,2 | 2,2 |
| ВВП | 9,3 | 10,6 | 29,4 | 2,4 |
| ВВП по паритету покупательной способности рубля (ППС) | 15,1 | 20,3 | 48,7 | 3,2 |
| Добыча нефти | 145,1 | «н.с» | «н.с» | 12,2 |
| Запасы нефти (доказанные) | 270,1 | 9925,0 | «н.с» | 6,4 |
| Добычи газа | 111,3 | 693,0 | «н.с» | 20,7 |
| Запасы газа (доказанные) | 747,0 | 19756,1 | «н.с» | 25,2 |
| Лесные ресурсы | 186,0 | 651,5 | 1894,1 | 20,1 |
| Вырубка леса | 33,3 | 73,3 | 805,9 | 5,8 |
| Производство леса и лесопродуктов | 10,4 | 18,3 | 69,1 | 3,1 |
| Экспорт товаров и услуг | 23,4 | 7,7 | 31,6 | 2,3 |
| Импорт товаров и услуг | 9,3 | 4,9 | 28,8 | 1,4 |
| Золотовалютные резервы | 676,1 | 93,5 | 49,1 | 8,8 |
| Доходы консолидированного бюджета | 12,0 | 9,1 | «н.с» | «н.с» |
| Расходы консолидированного бюджета | 9,3 | 7,7 | «н.с» | «н.с» |
| Активы банковской системы | 7,0 | 2,3 | 11,6 | «н.с» |
| Инвестиции в основной капитал | 11,8 | 14,0 | 24,7 | «н.с» |

Из таблицы 2 следует, что при самых высоких значениях индикаторов по размеру территории, природным ресурсам, добыче газа, нефти, лесным ресурсам в России, по сравнению с США, ЕС и Японией, производится меньше ВВП, в том числе на душу населения. Это свидетельствует о том, что в системе обеспечения внутренней экономической безопасности России нарушены законы гармоничного развития, принципы справедливого распределения богатств и доходов [16].

Стратегической целью развития России в долгосрочном периоде является превращение ее в одного из лидеров глобальной экономики, выход страны на уровень развитых постиндустриальных стран. Реализация этой цели предполагает достижение стандартов благосостояния, соответствующих уровню развитых стран (среднедушевой ВВП — 20-30 тыс. долларов США), а также обеспечение научного и технологического лидерства по направлениям, формирующим конкурентные преимущества и национальную безопасность России [5, с. 71-72.].

В экономической литературе неоднократно поднимался вопрос [17] о неудовлетворительной отраслевой структуре российской экономики. Топливо-сырьевая ориентация российского производства и экспорта несет в себе угрозу стабильности функционирования и развития экономики. Преобладание в структуре экономики обрабатывающих отраслей объясняется их высокими возможностями в плане обеспечения устойчивости и доходности производства. Это вызвано следующими причинами: значительным видовым и качественным многообразием продукции; многовариантностью и гибкостью способов производства; относительно высокой подвижностью капитала; большим числом степеней свободы в выборе вида деятельности и территориального размещения предприятий; более высокой долей добавленной стоимости по элементам затрат и соответственно большей продуктивностью вложенного капитала.

В машиностроительной и химической промышленности на первый план выдвигаются новые наукоемкие виды продукции: производство электронно-вычислительной и лазерной техники, средств автоматизации, оборудования для атомной энергетики, микробиологических препаратов и материалов. В США на долю этих наукоемких отраслей приходится более 50% всей продукции, выпускаемой обрабатывающей промышленностью. В Германии, Франции, Великобритании, Италии она составляет от 35 до 40 % [15]. В России удельный вес обрабатывающих отраслей и отраслей, определяющих научно-технический прогресс, не только отстает от экономически развитых стран, но и имеет тенденцию к снижению [3]. В 2013 г. в отраслевой структуре российской промышленности на долю электроэнерге-

тики приходилось 9,3%, топливного комплекса — 18,4%; металлургии — 18%; лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной — 4,7%; химической нефтехимической — 9,6%; машиностроения и металлообработки — 18,1%; легкой и пищевой — 18,1%. Такие же структурные перекосы наблюдаются и в экспорте. На долю России приходится более 10% мирового экспорта сырой нефти, 50% природного газа, 33% оловянных руд и более половины руд и концентратов вольфрама, ниобия, тантала и ванадия [14].

В отраслях обрабатывающей промышленности наблюдается существенное падение объемов производства и продажи техники производственного и бытового назначения, а также продукции химической, легкой и пищевой промышленности. По данным Росстата в 2013 г. из 406 важнейших видов промышленной продукции обрабатывающих отраслей спад производства зафиксирован по 386 позициям (более 90 % товарных групп). Так, если в начале 1990-х гг. в России в год производилось 53 тыс. шт. металлообрабатывающих станков, 137 тыс. ед. сельскохозяйственной техники, 4319 тыс. шт. электропылесосов, 4 015 тыс. шт. радиоприемных устройств, то в 2012 г. их производилось, соответственно, 8,7; 8; 770 и 249 тыс. шт. [13]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что в структуре материального производства неуклонно увеличивается доля топливно-энергетического комплекса и металлургии, а доля машиностроения и отраслей, работающих на внутренний рынок, сокращается. Что касается доли новых отраслей — микроэлектроники, информатики, био- и нанотехнологий, то они по-прежнему занимают незначительное место (9,8%, против 87,3% в развитых странах). С такой отраслевой структурой экономики весьма проблематично преодолеть пограничные рубежи между индустриальным и постиндустриальным обществом.

Другой структурной проблемой российской экономики является низкий уровень диверсификации отраслей. В высокоразвитых странах количество подотраслей и производств в машиностроении достигает 150 — 200, в то время как в России этот показатель не превышает 10 — 15 [20]. Таким образом, можно сделать вывод не только о сохраняющемся отставании отраслевой структуры российской экономики от ведущих стран мира, но и о ее крайней неустойчивости под влиянием колебаний рыночной конъюнктуры. Структурная отсталость российской экономики влечет за собой ее нестабильность и ограничивает возможности дальнейшего развития. Доходы от продажи минерального сырья и энергоносителей целиком определяются конъюнктурой рынка и не зависят от усилий производителей. Это означает, что изменение экономической ситуации в мире, открытие за пределами России новых крупных месторождений, технологический прорыв в плане использования новых конструкционных материалов и источников топлива, разработка ресурсосберегающих технологий могут привести к снижению потребности в минеральных ресурсах и повлечь существенное падение цен на них [2, с. 131]. Таким образом, проблема структурной модернизации российской экономики является первоочередной в обеспечении конкурентоспособности и экономической безопасности страны.

В Концепции национальной безопасности РФ отмечается, что угрозы в российской экономике носят комплексный характер. Они обусловлены ослаблением научно-технического и технологического потенциала страны, экономической дезинтеграцией, социальной дифференциацией общества, девальвацией духовных ценностей, криминализацией общественных отношений, ростом терроризма и организованной преступности [12, 14]. Однако перечисленные угрозы раскрыты в ней недостаточно, что не позволяет определить их конкретные границы, остроту и выработать единый государственный подход к их нейтрализации. В Концепции национальной безопасности РФ также не отражаются основные угрозы экономическому развитию регионов, в которых криминализация экономики приобретает катастрофический характер. В частности, в ней не рассматриваются экономическая и налоговая преступность, теневая экономика, серый рынок труда.

С момента принятия этого документа экономическая, социальная и политическая ситуация как в российских регионах, так и в мире значительно изменилась. Это означает, что критерии экономической безопасности остаются постоянными, поскольку способствуют поддержанию состояния защищенности жизненно важных интересов национальной экономики и населения. Однако факторы и условия экономической безопасности постоянно меняются, отражая процессы трансформации российской экономики, что приводит к возникновению новых угроз и опасностей в развитии социально-экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Буторин В.К., Ткаченко А.Л., Шипилов С.А. Основы экономической безопасности. В 3 т. Т. 1. Системные концепции экономической безопасности. Кемерово, 2007.
2. Воробьев А.Е., Балыхин Г.А., Комащенко В.И. Национальная минерально-сырьевая безопасность России: современные проблемы и перспективы. М.: Высш. шк., 2007.
3. Гарифова Л.Ф. Интересы предприятия в структуре экономических интересов // Казанский социально-гуманитарный вестник. 2010. № 1. С. 52-54.
4. Григорьева Е.А. Обеспечение экономической безопасности в условиях мирового финансового кризиса // Вестник Казанского государственного университета. 2010. № 4 (18). С. 20-23.
5. Григорьева Е.А. Институциональное обеспечение модернизации экономики как условие экономической безопасности: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2011.
6. Гуськова Н.Д., Неретина Е.А. Устойчивое развитие — важнейший приоритет социально-экономической политики региона // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2015. № 1 (211). С. 33-42.
7. Исмаилов Р.Ф. Экономическая безопасность России: теория и практика. СПб.: Санкт-Петербургский университет МВД России, 2013.
8. Литвиненко А.Н. Экономическая и национальная безопасность: проблема соотношения понятий // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2013. № 3 (173). С. 9-15.
9. Петренко И.Н. Основы безопасности функционирования хозяйствующих субъектов. М.: Анкил, 2006.
10. Прокопов Б.И. Сущность и содержание экономической безопасности // Проблемы современной экономики. 2008. № 4. С. 144-148.
11. Решетова М.В., Крутик А.Б. Экономическая безопасность: исторический подход // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2011. № 5 (132). С. 220-225.
12. Сенчагов В.К., Губин Б.В., Иванов Е.А. Долгосрочная стратегия экономической безопасности РФ на период до 2012 г. / В сб.: Россия в глобализирующемся мире. М.: Наука, 2013.
13. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991-2013 гг. (приложение к сборнику «Российский статистический ежегодник. 2014»). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1270707126016 (дата обращения 30.05.2015 г.).
14. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / А.Г. Гранберг, В.И. Данилов-Данильян и др. М., 2002.
15. Феофилова Т.Ю. Проблемы теории экономической безопасности // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 103-106.
16. Ankudinov A.B., Lebedev O.V. Institutional Environment and Value of Companies // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 23, № 11. P. 1560-1569.
17. Glukhov E.V., Glukhov V.V. Meaning and Essence of Scientific Concept “Business Finance” in Market-Oriented Economy // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 25, № 10. P. 1405-1408.
18. Grigoreva Ekaterina, Fesina Elena. Economic Security as a Condition of Institutional Support of Economy Modernization // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 31, № 5. P. 940-948.
19. Ranjan Roy, Ngai Weng Chan, Ruslan Raini. Development of Indicators for Sustainable Rice Farming in Bangladesh: A Case Study with Participative Multi-Stakeholder Involvement // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 22, № 5. P. 672-682.
20. Safiullin M.R., Elshin L.A., Shakirova A.I., Ermolaeva P.O., Prygunova M.I. Influence of Territorial Ecological Load Factors on Social and Economic Well-Being of Population: Methodology Development and Econometric Model Construction // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 25, № 7. P. 1057-1061.
21. Tumin V.M., Koryakov A.G., Nikiforova E.P. The Main Factors of Socio-Ecological-Economic Stability and Development of Industrial Enterprises // World Applied Sciences Journal. 2013. Vol. 25, № 6. P. 945-949.

Каганович А.А.

**ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ АГРОФОРМАЦИЯ
КАК МЕХАНИЗМ ОПТИМАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВЕННОГО РАЗМЕЩЕНИЯ
И СПЕЦИАЛИЗАЦИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация. Планирование устойчивого развития сельских территорий должно быть дифференцированным по отношению к их разным типам. Существенным при этом является выделение ключевого фактора, детерминирующего развитие сельских территорий. В статье раскрыты механизмы оптимального пространственного размещения и специализации аграрного сектора региональной экономики. В научный оборот вводятся новые понятия — территориально-производственная агроформация и агронетика.

Ключевые слова. Территориально-производственная агроформация, антропогенный ландшафт, сельские территории, социальная среда.

Kaganovich A.A.

**TERRITORIAL AND PRODUCTION AGRO-FORMATION AS A MECHANISM
OF OPTIMAL SPATIAL ARRANGEMENT AND SPECIALIZATION
OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMY**

Abstract. Planning the sustainable development of rural areas should be differentiated with respect to their different types. An important point is the selection of the key factors determining the development of rural areas. The article deals with the mechanisms of optimal spatial distribution and specialization of the agricultural sector of the regional economy. In the scientific revolution introduced new concepts — territorial and production agro-formation and agronetika.

Keywords. territorial and production agro-formation, anthropogenic landscape, rural areas, social environment.



Сельские территории Российской Федерации многофункциональны и потенциально устойчивы. Природно-экологические, экономические, социально-демографические и историко-культурные её составляющие являются базисом для эффективного развития агропромышленного комплекса, создания условий для обеспечения поной занятости сельского населения, организации новых рабочих мест и, как следствие, достижения высокого качества жизни на селе.

ГРНТИ 06.61.33

© Каганович А.А., 2015

Андрей Александрович Каганович — кандидат педагогических наук, доцент, докторант кафедры экономики Санкт-Петербургского государственного аграрного университета.

Контактные данные для связи с автором: 196601, Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское шоссе, д. 2 (Russia, St. Petersburg, Pushkin, Peterburgskoiroad, 2). Тел: +7(812)465-05-05. E-mail: sly-fx@bk.ru.

Статья поступила в редакцию 10.05.2015 г.

Для ссылок: Каганович А.А. Территориально-производственная агроформация как механизм оптимального пространственного размещения и специализации аграрного сектора региональной экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 59-62.

При определении стратегии развития территорий, сельской территории традиционно отводилась второстепенная роль. Агропромышленный комплекс до настоящего времени является лишь производителем и поставщиком первичного продовольственного материала и неквалифицированной, а значит дешёвой рабочей силы. Основой территориальной стратегии развития страны является рост промышленного производства и дальнейшее развитие городов. Ситуация с производством отечественного продовольствия, реальное положение дел в региональной агроэкономике, уровень продовольственной безопасности, стимулировали принятие программ устойчивого развития сельских территорий регионов на период до 2030 года.

Обеспечение устойчивости сельских территорий невозможно без развития аграрного производства и создания условий социальной стабильности для сельского жителя. Разорение деревень, опустошение сельскохозяйственных угодий, резкое снижение качества жизни на селе создали реальную угрозу общенационального характера. В Российской Федерации разработаны возможные сценарии дальнейшего развития страны [1]. Многие из них с большой степенью вероятности прогнозируют возможность утраты экономической и политической независимости России и как следствие — нарушения её территориальной целостности. Естественно, такого развития событий не следует допустить.

В основе устойчивого развития сельских территорий лежат процессы оптимального распределения агроэкономических сил, средств и вспомогательных ресурсов в региональном пространстве, которые позволяют наиболее эффективно разместить производственные субъекты агропромышленного комплекса и других отраслей народного хозяйства в общей социально-экономической системе страны. Это позволяет с большой точностью идентифицировать агропроизводственную специализацию территории и выявить её соответствие существующим природно-климатическим и рыночно-ресурсным условиям.

По мнению ряда ведущих экономистов, аграрное производство решает важнейшую задачу — задачу обеспечения суверенитета страны на базе продовольственной независимости. Продовольственная безопасность, по мнению автора, приоритетна по отношению к военной безопасности в её традиционном понимании. Реальный уровень военной безопасности определяется, прежде всего, уровнем продовольственной безопасности, но не наоборот [2, 4, 5, 10].

Недостаток теоретических и прикладных разработок по оценке эффективности и соответствия существующей или планируемой агроспециализации производств на муниципальном уровне природно-климатической и рыночной среде, отсутствие адаптированных инструментов трансформации выявленных в ходе исследования неэффективных агроспециализаций, не позволяют составить объективное комплексное представление о социально-экономических и ресурсных резервах сельских территорий регионов России. Одной из важнейших научно-практических задач, направленных на решение проблемы соответствия уровня территориального размещения существующей агроспециализации региональной экономики на муниципальном уровне, является разработка многофункциональной мониторинговой модели, обеспечивающей высокую точность определения эффективности территориального размещения. Отметим, что зарекомендовавшие себя, но всё же недостаточно эффективные модели для решения таких задач в России имеются [8, 9].

К сожалению, в большинстве регионов Российской Федерации для разработки указанной выше мониторинговой модели отсутствуют организационно-экономические регуляторы, направленные на стимулирование процесса коррекции неэффективных территориальных агроспециализаций, что в свою очередь не даёт возможности своевременно диагностировать динамику упразднения дисбаланса в концентрации агропроизводственных сил и средств, учитывая особенности природно-экономической и рыночной среды муниципальной территории, а также потенциальной ресурсной базы. Попытки разработки организационно-экономических регуляторов коррекции предпринимались в Ставропольском крае, однако планируемый результат не достигнут [6, 7].

Не случайно в этой связи, что в соответствии с тематическим план-заданием на выполнение научно-исследовательских работ Лаборатории устойчивого развития сельских территорий федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский государственный аграрный университет» по заказу Минсельхоза России за счёт средств федерального бюджета на 2013-2015 гг. по теме: «Поддержка и координация инициатив бизнеса, муниципальных образований, ассоциаций фермеров и садоводов по комплексному устойчивому развитию сельских территорий», ставится цель — разработать основные принципы формирования синергетической стратегии развития территориально-производственной агроформации региональной

экономики в РФ, сформировать методические подходы к созданию концепции, анализу и оценке эффективности новой стратегической парадигмы развития АПК России.

Очевидно, что назрела острая необходимость разработки концептуальной модели формирования территориальной агроспециализации. В основу такой модели должен быть положен основополагающий принцип территориального развития региональной агроэкономики — эффективность территориальной агроспециализации в заданных природно-климатических и рыночных условиях. В связи с изложенным, для более качественного интегрированного анализа состояния сельских территорий и определения эффективности агропромышленной специализации, в научный оборот нами вводятся новые понятия — территориально-производственная агроформация и агронетика.

Территориально-производственная агроформация (далее — ТПАФ) — это целостный территориально-производственный социально-экономический комплекс с оптимально-эффективной для данной территории агроспециализацией, на базе которого осуществляется производство сельскохозяйственной продукции, воспроизводство населения, развитие сельской инфраструктуры и охрана окружающей среды. На базе ТПАФ развивается весь спектр социальных-экономических, демографических, научно-технологических, инновационных, экологических и других аспектов развития сельской территории.

Агронетика (с греческого: «аgros» — «поле» и «nous» — «разум») — новое научное направление об агропромышленной реальности и степени развития сельских ценозов.

Ленинградская область имеет уникальное сочетание территориального расположения, климатических условий, природных, научных, образовательных и трудовых ресурсов, что способствует формированию мощного социально-экономического потенциала региона. Ленинградская область — один из самых восприимчивых к инновациям регионов Российской Федерации, имеющий высокий потенциал в агропроизводственной сфере и в сельском развитии. Исходя из этого, именно данный субъект России рассматривается нами как модельный регион, развитие аграрной сферы которого может в будущем определять уровень развития региональной экономики и качество жизни населения в целом.

Мы согласны с доктором экономических наук Ивановой Н.В. [3], в том, что управление сельским хозяйством и всей региональной агросферой возможно только на основе использования синергетического подхода. Применение данной стратегии объективно требует от властей разного уровня внести корректировки в программы развития территорий на долгосрочную перспективу. Анализ исследований процессов развития территориальных систем, к которым безусловно относятся и сельские территории, показывает ярко выраженную их нелинейность. При этом сами процессы носят эволюционный характер и подтверждают нелинейность территориального развития в формате «прошлое — настоящее — будущее». По нашему мнению, концептуальный метод эволюционной нелинейности процессов развития сложных территориальных систем является приоритетным при исследовании многоуровневых систем высокого уровня сложности.

Опираясь на вышесказанное, мы предлагаем принципиально новый подход к управлению, и в определенной степени к самоуправлению, сложными нелинейными территориальными системами. Рассматривая процесс управления (самоуправления) с точки зрения синергетики, мы имеем дело с многоуровневым процессом перехода от непредсказуемости системы, функционирующей вдали от устойчивого состояния к управляемому (самоуправляемому) многообразию систем переменной динамики. Данный метод управления (самоуправления) сложными интегрированными территориальными системами является одновременно способом самоорганизации самой системы и выступает в качестве основы синергетического развития агроформаций региональной экономики.

При рассмотрении ТАПФ с такой точки зрения, цель $tf(x_1, \dots, x_n) = 0$ (где tf — функция развития; x_i — переменные, определяющие достижение цели развития) определяет природу процесса. Сущность понимания процесса развития сложных территориальных систем состоит в нахождении «точки», в которой такого рода системы самоорганизуются и в дальнейшем самоуправляются в соответствии с заданной целью. Другими словами, нелинейные территориальные системы имеют два способа самоорганизации и дальнейшего самоуправления: целевой (направленный на цель) и причинный (реагирующий на средовой «раздражитель»). Эволюционное развитие различных систем, являющихся отдельными частями территориальной системы, означает их совместную трансформацию посредством сбалансированного механизма взаимодействия, согласованности всех территориальных параметров и внутрисистемных связей.

Под сбалансированностью территории понимается согласованность скорости жизненного цикла всех её структур. Скорость жизненного цикла системы зависит от уровня взаимопроникновения от-

крытых и неравновесных процессов. Чем выше уровень процессного взаимопроникновения, тем выше скорость жизненного цикла всей системы. В масштабах регионального субъекта данный процесс проявляется как бессистемность. Для строительства многоуровневой сложной системы, к которым относятся территориальные организации, необходимо согласовано соединить все подструктурные элементы внутри неё и синхронизировать темп их развития.

Нами проведён комплексный анализ имеющегося потенциала развития сельских территорий Ленинградской области как экономического лидера в Северо-Западном федеральном округе и выявлены основные тенденции и направления развития отраслей региональной агроэкономики.

В целом по отраслям аграрной сферы России, в 2012 году было произведено около 8,5% валового внутреннего продукта, из них в сельском хозяйстве — 4,4%. Изменение объёма выпускаемого валового регионального продукта непосредственно влияет на экономический рост конкретного региона, в частности — на Ленинградскую область. Таким образом, обнаруживается устойчивая связь между уровнем аграрного производства и уровнем социально-экономического развития региона в целом. Полученная при проведении математических расчётов функция параболического вида $Ху=28245,29+0,77 \times 1+4,2 \text{ у4}$ при связи $D^2=0,777$ ясно показывает устойчивую связь показателей социально-экономического развития Ленинградской области с развитием сельского хозяйства и других отраслей АПК региона.

Расчёты показывают, что рост объёмов произведённого регионального валового продукта в Ленинградской области при незначительном росте сельскохозяйственного производства прирастает на 67%. При дополнительном увеличении выпуска продукции, производимой пищевой и перерабатывающей промышленностью на основе использования сырья АПК региона, на сумму, равную росту сельскохозяйственной продукции, величина валового регионального продукта увеличится как минимум в 7 раз. Рассчитанные нами коэффициенты развития ТАПФ Ленинградской области (агропромышленного комплекса и пищевой промышленности) показывают, что при увеличении объёмов сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности региона даже на 1% изменяется величина валового регионального продукта в сторону увеличения на 20 и 77% соответственно.

На современном этапе экономического развития России, эффективность размещения и специализации субъектов агропромышленного регионального комплекса являются элементами системы управления сельскими территориями. Основная задача пространственного размещения и специализации субъектов агропромышленного комплекса региона состоит, по нашему мнению, в том, чтобы добиться оптимального эффекта от соответствия имеющейся или планируемой агроспециализации субъектов АПК природно-климатическим и рыночным условиям территории.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барышникова М.Ю. Кластерное взаимодействие в стратегических программах развития вузов // Ректор вуза. 2012. № 4.
2. Величко М.В., Ефимов В.А. Иманов Г.М. Экономика и ноосфера. Научно-методологические основы государственного управления социально-экономическим развитием в условиях глобализации. Ноосферный (этико-экологический) подход. М.: Концептуал, 2013. 240 с.
3. Иванова Н.В. Системная трансформация аграрной сферы в региональной экономике РФ. М.: «ИНФО-М», 2012. 357 с.
4. Костяев А.И. Ленинградская область и вызовы ВТО // Материалы сессии стратегического планирования социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2020 года. СПб., 2012. С.12-14.
5. Назаров П.С. Агропромышленный комплекс России. М.: «ИНФО-М», 2012. 326 с.
6. Петрова Е.М. Актуальные проблемы развития сельских территорий в контексте муниципальной реформы // Современные гуманитарные исследования. 2011. № 6. С. 34-39.
7. Петрова Е.М. Проблемы социально-экономического развития сельских территорий в условиях муниципальной реформы // Вестник АПК Ставрополья. 2011. №1. С. 82-86.
8. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 345 с.
9. Управление региональной экономикой / Г.В. Гутман, А.А. Мироедов, С.В. Федин; Под ред. Г.В. Гутмана. М.: Финансы и статистика, 2001. 176 с.
10. Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. Основы развития местного хозяйства. М.: Дело, 2000. 234 с.

Усачева И.В., Хуршудян Ш.Г.

ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ

***Аннотация.** В данной работе показана взаимосвязь показателей энергетической эффективности и экономического роста на примере потребления электроэнергии. Приведены результаты количественного анализа динамики валового продукта и его электроемкости для России в целом и ее регионов. Охарактеризованы актуальные проблемы развития электросетевого комплекса в РФ. Приведены результаты расчета международного показателя качества энергоснабжения SAIDI на примере некоторых электросетевых компаний РФ. Обоснованы приоритетные направления стратегического развития электросетевой инфраструктуры Юга России.*

***Ключевые слова.** Энергоемкость экономики, регионы РФ, экономический рост, межрегиональные сравнения, потеря электроэнергии в сетях, SmartGrid, стимулирование качества электроснабжения*

Usacheva I.V., Khurshudian Kh.Sh.

ENERGY EFFICIENCY IMPROVEMENT BASED ON THE MODERNIZATION OF ELECTRICAL GRID INFRASTRUCTURE AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWS IN THE SOUTHERN RUSSIAN

***Abstract.** In the paper the characteristics of the relationship between indexes of economic development and energy efficiency on the evidence from the electricity consumption is described. The results of quantitative analysis of the GDP dynamics and energy intensity in throughout the country and separate regions is described. The characteristics of the urgent problems of the electricity supply network development in Russia is described. The results of the calculation of the SAIDI index by the example of some electric grid companies in the RF are showed. The priority guide lines of strategic development of the electrical grid infrastructure in the southern of Russia are argued.*

***Keywords.** energy intensity of the economy, RF regions, economic growth, regional comparisons, loss of resource on the grid, SMART GRID, electrical supply quality incentive*



В современной России в условиях острого внешнеполитического и экономического кризиса, уменьшения объемов производства товаров и услуг, инфляции, сокращения реальных доходов населения и т.д., проблема повышения энергетической эффективности национальной и региональных экономик

ГРНТИ 06.61.33

© Усачева И.В., Хуршудян Ш.Г., 2015

Усачева Ирина Витальевна — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры математических методов и информатики в экономике Волгоградского государственного университета.

Хуршудян Шамам Гарниковна — аспирант кафедры математических методов и информатики в экономике Волгоградского государственного университета.

Контактные данные для связи с авторами (Усачева И.В.): 400062, г. Волгоград, пр. Университетский, д. 100 (Russia, Volgograd, University av., 100). Тел. (8442) 40-55-26. E-mail: Zeppelin89@volsu.ru.

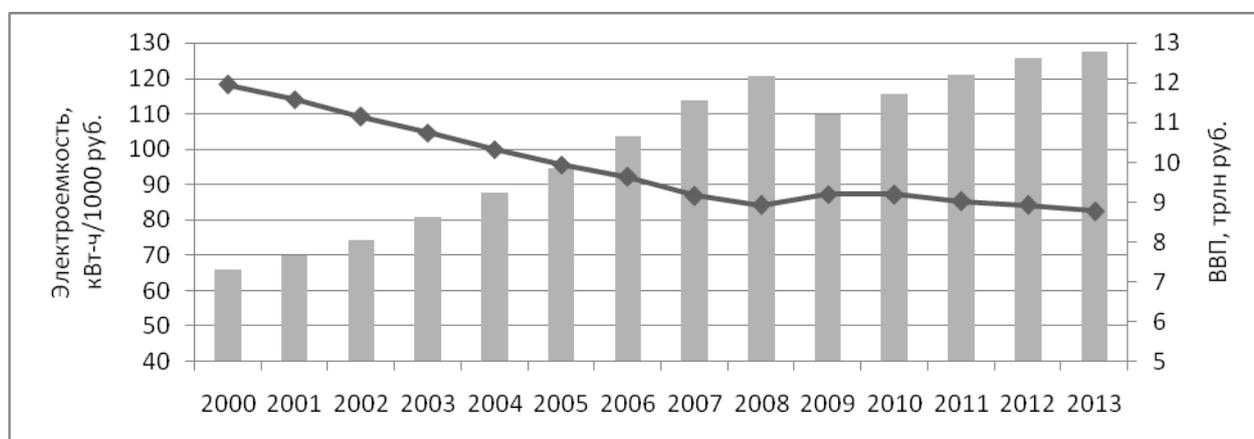
Статья поступила в редакцию 23.05.2015 г.

Для ссылки: Усачева И.В., Хуршудян Ш.Г. Повышение энергетической эффективности на основе модернизации электросетевой инфраструктуры как фактор экономического роста регионов Юга России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 63-70.

остается весьма актуальной [2.] Для решения поставленных Президентом РФ задач импортозамещения и сдерживания роста цен, обеспечения экономической безопасности и социальной стабильности необходимо сокращать затраты энергоресурсов во всех сферах хозяйственной деятельности.

Энергоэффективность сегодня — это необходимое условие конкурентоспособности стран в мировой экономике, выполнение которого обеспечивается путем внедрения современных технологий, модернизации всех сфер хозяйственной деятельности, экологии, образа жизни и мышления каждого человека. Энергоэффективность и устойчивый экономический рост представляют собой взаимосвязанные и взаимообусловленные процессы. В странах с развитой рыночной экономикой государственные программы повышения энергоэффективности реализуются уже более тридцати лет, поэтому там наблюдается энергоэффективный экономический рост: на 1% прироста валового внутреннего продукта приходится не более 0,4% прироста потребления энергоносителей [4]. В России в соответствии с общемировой практикой со второй половины 2000-х годов повышение эффективности использования энергии рассматривается в качестве приоритета государственной экономической политики. Количественным показателем достижения необходимого уровня энергоэффективности российской экономики должно стать снижение удельной энергоемкости ВВП на 40% в период между 2007 и 2020 годами [7].

Анализ динамики ВВП и энергоэффективности экономики России убедительно свидетельствует, что не только уровень энергоемкости влияет на экономический рост, но и сам по себе экономический рост является фактором понижения или повышения энергоэффективности [1]. Так, в 1990-е гг. в связи с трансформационным спадом экономики РФ крупные промышленные предприятия работали не на полную мощность и для поддержания оборудования в рабочем состоянии потребляли большие базовые объемы электроэнергии, не связанные напрямую с объемами выпуска продукции, что явилось причиной роста энергоемкости валового продукта. В 2000-е гг., ставшие периодом восстановительного роста экономики (среднегодовой темп прироста ВВП составил 4,78%), напротив, наблюдалось монотонное понижение электроемкости ВВП (в среднем на 3,1% в год) (рис.1). Однако это было вызвано не столько повышением эффективности использования энергетических ресурсов, сколько увеличением загруженности мощностей и убыванием соответствующих условно-постоянных затрат электроэнергии [1].



Составлено на основе данных Росстата.

Рис.1. Динамика ВВП и электроемкости ВВП России в 2000-2013 гг. (в ценах 2000г.)

Для изучения и анализа статистической связи между электроемкостью ВВП (ВРП) и объемом валового продукта для РФ (в целом) и ряда территорий России в [1, 2] построены степенные регрессионные модели вида:

$$X = A \cdot Y^B, \quad (1)$$

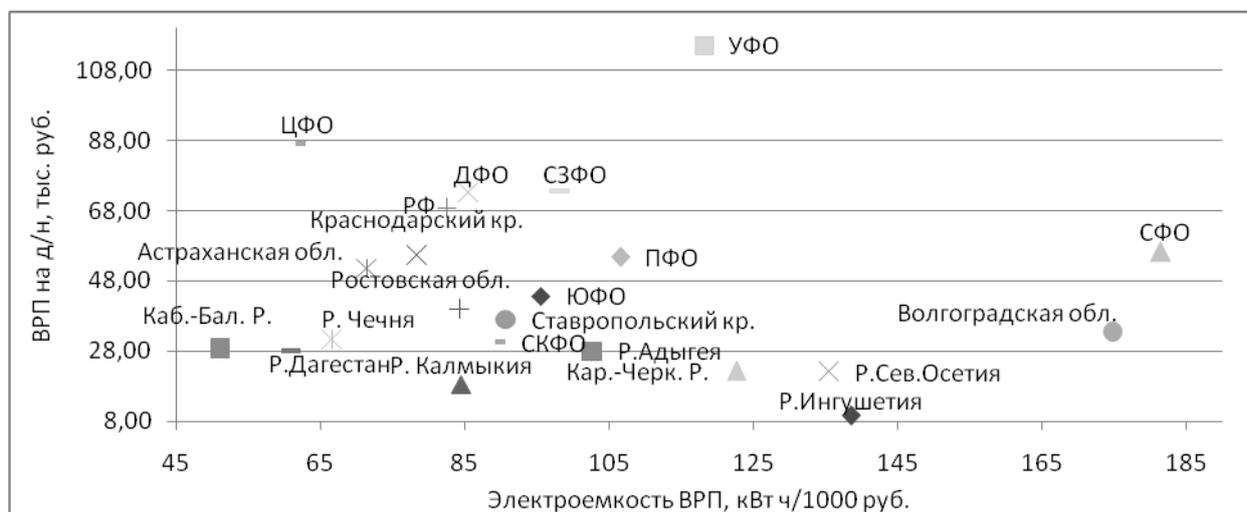
где X — электроемкость валового продукта в кВт-ч/1000 руб.;

Y — объем валового продукта в млрд руб. (значения X и Y выражены в ценах 2000 года);

A и B — параметры регрессии (B — показатель степени, характеризующий эластичность электроемкости X по объему валового продукта Y).

В степенной модели (1) параметр B является коэффициентом эластичности. Модуль эластичности B показывает, на сколько процентов в среднем изменяется зависимая переменная — электроемкость — при изменении фактора — ВВП (ВРП) — на 1%. Знак минус у эластичности B говорит о наличии обратной зависимости. При росте валового продукта его электроемкость уменьшается, а при снижении — увеличивается. Чем больше по модулю коэффициент эластичности электроемкости по объему ВРП, тем ярче выражен эффект дозагрузки мощностей [1]. Например, для РФ, Южного федерального округа (ЮФО), Волгоградской и Ростовской области значения параметра B заключены в промежутке от -0,84 до -0,65. То есть, при росте валового продукта на 1% электроемкость ВРП этих территорий понижается в среднем на $|B| = 0,75\%$. Для Северо-Кавказского федерального округа (СКФО), Дагестана, Калмыкии, Адыгеи, Ставропольского и Краснодарского краев параметр B принимает значения от -0,65 до -0,45. Эластичность здесь ниже, чем в среднем по России: при росте ВРП на 1% сокращение электроемкости составляет около 0,55%. Минимальная эластичность электроемкости валового продукта, падающая в диапазон от -0,45 до -0,26, проявляется в республиках Чечня, Ингушетия [1].

Сопоставим по двум показателям — электроемкости валового регионального продукта и ВРП на душу населения РФ (в целом), федеральные округа РФ и регионы Юга России, т.е. регионы Северо-Кавказского и Южного федеральных округов (рис. 2). Во многих регионах Северного Кавказа (Ингушетия, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия — Алания, Адыгея) и Южного федерального округа (Калмыкия, Волгоградская область) при более высоких, чем в среднем по РФ, уровнях электроемкости наблюдаются значительно более низкие, чем в среднем по РФ, значения ВРП на душу населения.



Составлено на основе собственных расчетов авторов.

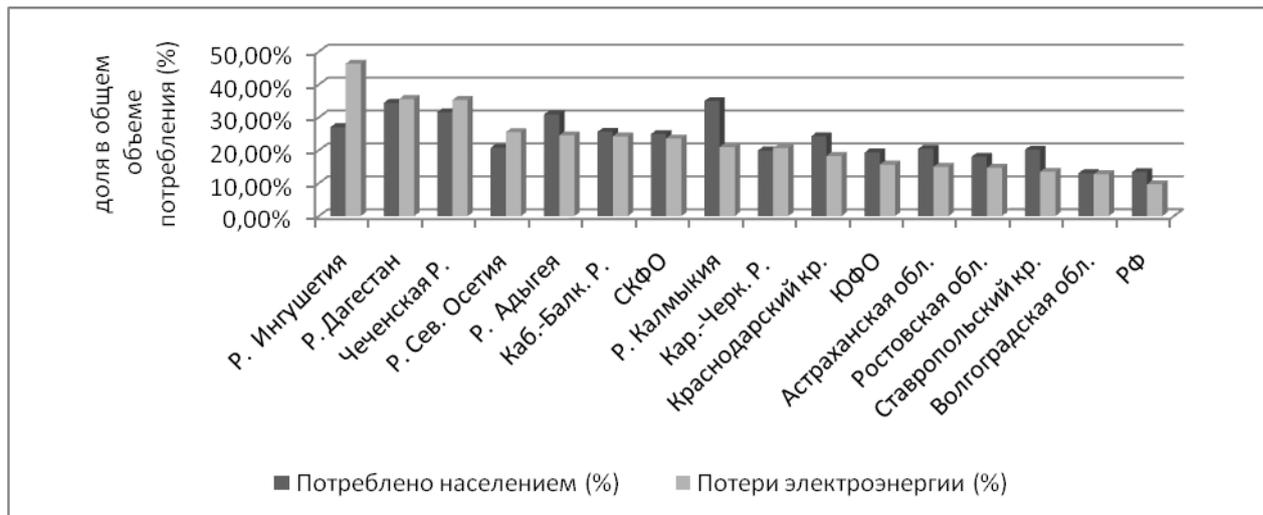
Рис. 2. ВРП на душу населения (в ценах 2000 г.) и электроемкость ВРП регионов Юга России в 2013 г. (в ценах 2000 г.)

Электроемкость непосредственно связана с уровнем экономического развития. Рисунок 2 наглядно демонстрирует, что в регионах с относительно высокой электроемкостью валового продукта наблюдаются более низкие уровни экономического развития. По мере увеличения уровня ВВП (ВРП) на душу населения, являющегося основным показателем экономического роста, энергоемкость экономики понижается, а при сокращении валового продукта — повышается.

Одной из основных причин неэффективности потребления электроэнергии на Юге России является большой объем потерь электроэнергии в сетях, что проиллюстрировано на рис. 3. Объемы потерь электроэнергии в сетях на Юге России сопоставимы с объемами потребления электроэнергии в бытовом секторе, а наиболее остро данная проблема прослеживается на территориях Северного Кавказа. Исходя из рис. 3 в Ингушетии, Дагестане, Чечне, Северной Осетии, Карачаево-Черкесии объемы потерь электроэнергии в сетях превосходят объемы ее потребления населением. В 2013 году фактические потери по Северному Кавказу превысили нормативные на 8,68%. При этом необходимо отметить, что нормативные потери на данных территориях утверждаются в разы выше, чем в среднем по

России [9]. Кроме того, из-за большого объема коммерческих потерь, неучтенных в тарифах, сетевые организации регионов несут убытки, что сказывается на их финансовом состоянии и на инвестиционном потенциале.

В целом по России также наблюдаются большие объемы потерь электроэнергии в сетях (13,36%), в то время как в странах с развитой экономикой этот показатель находится в диапазоне от 4 до 8% от выработки электроэнергии [5]. Данное обстоятельство может стать существенным фактором сдерживания экономического роста страны. Сверхнормативные потери электроэнергии в электрических сетях приводят к росту цен на электроэнергию для конечных потребителей и понижению конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг.



Составлено на основе данных Росстата.

Рис.3. Объемы потребления электроэнергии в бытовом секторе и объемы потерь электроэнергии в сетях, выраженные как доли от совокупного объема потребления электроэнергии в экономиках соответствующих регионов Юга России (2013 г., %)

Помимо больших объемов потерь электроэнергии в российском электросетевом комплексе, представляющем собой базис энергетической инфраструктуры России и ее регионов, накопился целый комплекс острых проблем, требующих неотложного решения [9]. В условиях произошедшей либерализации электроэнергетических рынков обособление транспортировки электроэнергии от других видов деятельности и применение к сетям традиционных правил регулирования естественных монополий, стимулирующих снижение затрат при ограниченном уровне дохода, привело к обострению дефицита инвестиционных ресурсов, высокой степени износа основных фондов и, как следствие, снижению качества и надежности электроснабжения. Низкое качество энергоснабжения, прерывание поставок электроэнергии различным потребителям могут нанести им материальный ущерб (выход из строя оборудования, нарушение температурных режимов хранения продуктов, сырья, материалов; отключение охранной сигнализации и др.). Снижение качества и надежности электроснабжения потребителей явилось общемировой проблемой в условиях произошедшей либерализации электроэнергетических рынков.

Проблемы транспортировки электроэнергии по распределительным сетям в регионах РФ имеют взаимосвязанный характер. Потери электроэнергии напрямую связаны с высокой степенью износа основных фондов, которая обусловлена дефицитом инвестиций. Привлечение инвестиций затруднено необходимостью сдерживания роста тарифов на транспортировку электроэнергии. Уровень тарифов уже достиг значений, превосходящих мировые аналоги, что объясняется, в частности, необходимостью возмещения затрат сетевых организаций на компенсацию больших потерь электроэнергии, а также проблемой обеспечения надежности электроснабжения [3].

Основными направлениями в решении проблем транспортировки электроэнергии являются: консолидация активов территориальных сетевых организаций для оптимизации функционирования ре-

гионального электросетевого хозяйства; расширение сферы применения метода доходности инвестированного капитала к тарифному регулированию транспортировки электроэнергии (RAB-регулирование) для финансирования обновления основных фондов; автоматизация коммерческого учета электроэнергии для сокращения потерь; совершенствование тарифного регулирования транспортировки электроэнергии путем стимулирования надежности и качества электроснабжения потребителей.

Внедрение новых методов регулирования по принципу RAB (Regulatory Asset Base) в РФ началось в 2010 году [14-16]. В отличие от традиционного метода регулирования «затраты плюс», этот метод открыл для сетевых компаний возможность привлекать крупномасштабные инвестиции, с целью технологического обновления электросетевого хозяйства, с длительными периодами окупаемости и обеспечивать при этом умеренные темпы роста тарифа на транспортировку электроэнергии. Однако на практике применение данного метода привело к гонке инвестиционных программ и неоправданному росту тарифов.

Для создания условий привлечения в отрасль инвестиций и повышения эффективности функционирования энергокомпаний были произведены следующие изменения отраслевой структуры рынков электрической энергии: разрозненные после либерализации территориальные электросетевые компании были объединены в единую естественно-монопольную сеть филиалов ОАО «Холдинг межрегиональных распределительных сетевых компаний» (ОАО «Холдинг МРСК») по регионам РФ, которые в 2013 году были официально переименованы в Открытое акционерное общество «Российские сети» (ОАО «Россети»). Также одним из направлений совершенствования функционирования электросетевого комплекса РФ может стать модернизация энергетической инфраструктуры на платформе Smart Grid.

Smart Grid — это модернизированные сети электроснабжения, которые используют информационные и коммуникационные технологии для сбора информации об энергопроизводстве и энергопотреблении, что позволяет автоматически повышать эффективность, надёжность, экономическую выгоду, а также устойчивость производства и распределения электроэнергии. Кроме того, умные сети позволят эффективно интегрировать централизованную и малую распределенную энергетику и достичь максимального системного экономического и технического эффекта от их использования.

Сокращению потерь электроэнергии может поспособствовать развитие малой распределенной энергетики (МРЭ). Концепция МРЭ подразумевает наличие множества различных потребителей, производящих тепловую и электрическую энергию для собственных нужд, а также направляющих ее излишки в общую электрическую или тепловую сеть. МРЭ обеспечит существенный выигрыш в цене на электроэнергию, позволит снизить электроёмкость производства за счет сокращения потерь электроэнергии при ее транспортировке по сетям, повысит надежность энергоснабжения [10].

Smart Grid обеспечит гибкое управление процессами потребления электроэнергии и непосредственное участие потребителей в оказании услуг уже самой централизованной системой энергоснабжения [12]. Однако, в настоящее время существует ряд проблем по внедрению технологии Smart Grid в РФ [13]: значительное количество потребителей, предъявляющих разные требования к качеству электрической энергии; отсутствие надежных накопителей энергии; значительные финансовые вложения в процессе внедрения системы Smart Grid и ее последующего обслуживания; отсутствие соответствующих стандартов и нормативов; отсутствие мотивации у генерирующих компаний, так как их прибыли напрямую зависят от объемов проданного электричества, а при введении новой технологии часть электроэнергии будет производиться самими потребителями.

Решение проблемы привлечения дополнительных инвестиций без неоправданного повышения тарифов возможно при помощи внедрения метода стимулирования надежности и качества энергоснабжения, применение которых демонстрируют такие страны как: Великобритания, Италия, Норвегия и ряд других [14]. Данный метод заключается в следующем. На основе учета международных показателей качества электроснабжения потребителей, распределительные компании получают поощрение в виде дополнительной надбавки в тарифе, если их работа велась эффективно, и платят штраф в противном случае. Величины дополнительной платы, взимаемой с потребителей за высокое качество электроснабжения и компенсационной выплаты для них в противном случае определяются посредством выявления желания потребителей платить за улучшение (WTP — willingness to pay) и их желания принимать компенсацию (WTA — willingness to accept) того или иного размера. Для регулирования

качества путем введения дополнительных надбавок в тарифах и выплат компенсаций для потребителей необходимо выполнение следующих условий:

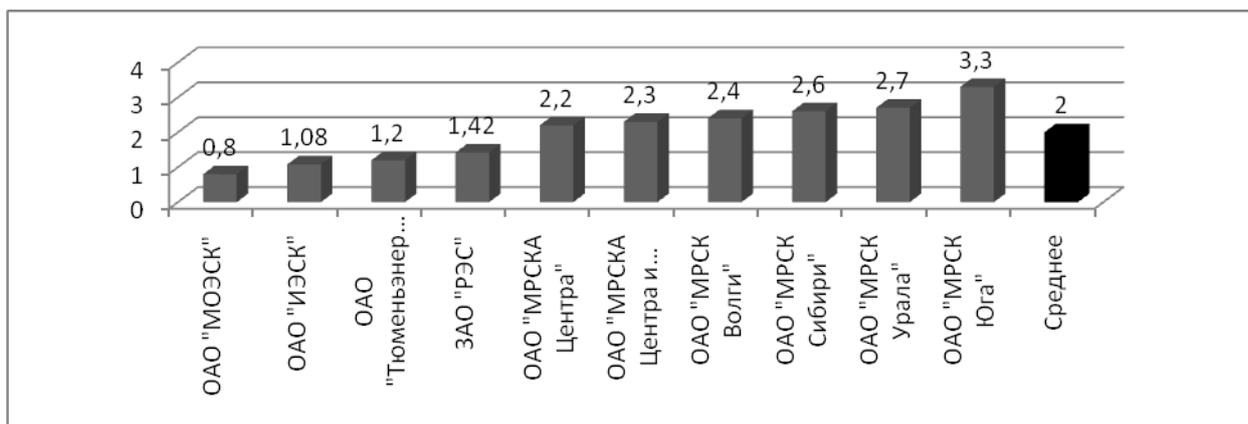
1. Полное введение в эксплуатацию автоматической системы учета электроэнергии в точках входа и выхода электроэнергии в сетях. Данная мера позволит наладить точный учет электроэнергии, её потерь, а также время и количество внеплановых отключений.

2. Внедрение международных показателей качества и надежности энергоснабжения (SAIDI, SAIFI, MAIFI и др.) в планово-отчетную документацию электросетевых компаний [14,15].

3. Создание call-центров, с целью опросов потребителей о качестве энергоснабжения и возможных стоимостных размерах WTP/WTA [14,15].

В российских сетевых компаниях оценка качества и надежности производится в основном по частоте и продолжительности выхода из строя оборудования в сетях среднего и высокого напряжения без отслеживания их влияния на отключения конечных потребителей. Мониторинг качества в сетях низкого напряжения ведется выборочно (в основном по обращениям конечных потребителей) [14,16]. В зарубежной практике для оптимизации соотношения «тариф-качество» электроснабжения используются следующие показатели эффективности работы энергосистемы: индекс средней продолжительности отключений подачи электроэнергии в системе (CAIDI — Customer Average Interruption Duration Index), который позволяет судить о продолжительности перебоев электроснабжения и скорости их устранения; индекс средней частоты отключений в системе (SAIFI — System Average Interruption Frequency Index), который показывает, сколько раз в году возникали перебои электроснабжения среднестатистического потребителя, и если какие-то потребители пострадали более одного раза, то каждое отключение рассматривается как независимое; индекс средней продолжительности отключений на одного потребителя в системе (SAIDI — System Average Interruption Duration Index), который показывает, на какое время прерывалось энергоснабжение среднестатистического потребителя в течение года; мгновенный индекс средней частоты отключений (MAIFI — Momentary Average Interruption Frequency Index) [14].

В РФ в настоящее время используются показатели, аналогичные только лишь индексу SAIDI. Из всех компаний, входящих в состав ОАО "Российские сети" (почти 70% из них) достоверные показатели по частоте и длительности отключений потребителей имеются лишь в некоторых МРСК, где они в 5-10 раз хуже показателей зарубежных компаний [12]. Рассмотрим результаты расчета индекса SAIDI на примере некоторых электросетевых компаний РФ (рис. 4).



Источник: [5].

Рис. 4. Значения показателя SAIDI в электросетевых компаниях РФ (для линий 6 Кв и выше) в 2012 г.

Среднее значение индекса SAIDI для рассмотренных российских электросетевых компаний, рассчитывающих данный показатель, в 2011 году составило 3,5 часа на потребителя в год [13], а в 2012 году — 2 часа. В то время, как, например, в Италии значение этого индекса в 2000 году составляло 3,1 часа, а к 2007 году снизилось до 1 часа на потребителя в год. Это свидетельствует о низком уровне качества и надежности энергоснабжения потребителей в РФ и необходимости совершенствования внедряемых

методов стимулирования качества электроснабжения потребителей. В частности, с 2014 года было запланировано разработать и внедрить методику сравнительного анализа деятельности сетевых организаций, в том числе с использованием международных показателей качества электроснабжения. К 2017 году все российские сетевые компании должны будут обеспечивать сбор данных о надежности и качестве электроснабжения согласно международным показателям [13].

Таким образом, уровень экономического развития непосредственно связан с уровнем энергетической эффективности. Специфика влияния эффективности работы энергетического сектора на экономику региона заключается в следующем: электросетевая инфраструктура играет роль катализатора экономического развития региона. Модернизация электросетевой инфраструктуры благотворно влияет на экономику региона, а затруднение доступа к ней или ее отсутствие затормаживает экономический рост и может способствовать износу основных фондов и, как следствие, увеличению потерь, прерываний поставок электроэнергии, низкому качеству энергоснабжения [8].

Для повышения энергетической эффективности и ускорения экономического роста необходимо совершенствование управления электросетевыми комплексами РФ, которое целесообразно осуществлять в следующих направлениях: консолидация активов территориальных сетевых организаций; применение метода RAB-регулирования; технологическое обновление электросетевой инфраструктуры на платформе Smart Grid; внедрение новых методов учета качества и надежности электроснабжения потребителей, обеспечивающих повышение эффективности деятельности ТСО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богачкова Л.Ю., Хуришудян Ш.Г. Количественная оценка эффекта понижения электроемкости ВРП за счет роста объема валового продукта на примере федеральных округов и регионов юга России // Энергонадзор. 2013. №5. С. 14-15.
2. Богачкова Л.Ю., Хуришудян Ш.Г. Дифференциация регионов РФ по электроемкости экономики в зависимости от структуры ВРП: анализ данных // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы VI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15 декабря 2014 г. — 15 февраля 2015 г. / под ред. Л.Ю. Богачковой, В.В. Давниса; Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. Волгоград: ООО «Консалт». С. 9-17.
3. Богачкова Л.Ю., Грибова А.П. Повышение точности прогнозирования затрат территориальной сетевой организации и его роль в решении проблем транспортировки электроэнергии по распределительным сетям региона // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. №1. С. 58-64.
4. Воронин А.Ю. Энергоэффективность как ключевой фактор экономического роста. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=481649> (дата обращения: 04.05.2015).
5. Воротницкий В.Э. Сравнительный анализ потерь электрической энергии в электрических сетях Российской Федерации и стран дальнего зарубежья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ntc-power.ru/upload/presentation/Prezention_Vorotnitskiy_Turkina.pdf (дата обращения: 01.05.2015).
6. Годовой отчет ОАО «Иркутская электросетевая компания» за 2012 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.iesk.irkutskenergo.ru/gi/14438> (дата обращения: 01.05.2015).
7. Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года». Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 г. № 2446-р.
8. Грибова А.П. Проблемы и перспективы развития распределительной электросетевой компании как базового элемента энергетической инфраструктуры региона // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 9 (45). С. 53-61.
9. Жангуразов К.Б. Структурные преобразования в электроэнергетике и их роль в обеспечении устойчивости энергосбытовых компаний: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Волгоград. 2015. 26 с.
10. Инишаков О.В., Богачкова Л.Ю., Олейник О.С. Повышение энергоэффективности в контексте вступления России в ВТО: проблема, межрегиональные сравнения, пути решения // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 1. С. 17-32.
11. Мировой и российский рынок технологий SMARTGRID. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cleandex.ru/articles/2010/04/13/smart_grid_market (дата обращения: 05.05.2015).
12. Новоселова О. Как распределенная генерация и SmartGrid помогут друг другу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.energyland.info/analitic-show-96740> (дата обращения: 05.05.2015).

13. Распоряжение Правительства РФ № 511-р от 3 апреля 2013 года «Стратегия развития электросетевого комплекса Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/media/files/41d47c37c741bf7feb74.pdf> (дата обращения: 05.05.2015).
14. *Сахарова И.В.* Об учете качества услуг в тарифном регулировании распределительных электросетевых компаний в российской и зарубежной практике // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 5 (41). С. 43–52.
15. *Сахарова И.В.* Преодоление тенденции роста выпадающих доходов от транспортировки электроэнергии по распределительным сетям региона: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. Волгоград, 2013.
16. *Сахарова И.В.* Совершенствование тарифного регулирования территориальных электросетевых компаний с учетом качества энергоснабжения потребителей // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. 2013. №1 (22).

РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ПРОЦЕССЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Аннотация. Статья содержит краткий обзор основных положений теорий пространственного развития, особенностей эволюции понятия «инфраструктура». Автором предлагается уточнённая классификация региональной инфраструктуры. Также в работе представлено авторское видение решения вопроса формирования стратегии пространственной интеграции России посредством комплексного управления транспортной инфраструктурой региона.

Ключевые слова. Инфраструктура, пространственная интеграция, регион, транспортная инфраструктура, инфраструктурный проект.

Kelbah S.V.

INFRASTRUCTURE ROLE IN THE COURSE OF SPATIAL INTEGRATION OF THE REGIONAL ECONOMY

Abstract. Article contains the short review of basic provisions of some theories of spatial development, features of evolution of the concept "infrastructure". The author offers the specified classification of regional infrastructure. Also the author's vision of the solution of a question of formation of strategy of development of spatial integration of Russia by means of a complex control system of transport infrastructure of the region is presented.

Keywords. Infrastructure, spatial integration, region, infrastructure project, transport infrastructure.



В докладе Всемирного банка о мировом развитии (2009 г.) был сделан вывод, что в современных условиях экономического развития и прогресса добиваются территории (страны, регионы), обеспечившие: повышение плотности населения; сокращение расстояний; преодоление разделения [15, с. 6-7]. Из этого следует, что для эффективного развития территорий (регионов) необходимо обеспечение процесса пространственного развития и экономической интеграции.

Вопросы интеграции экономики территорий (регионов) относятся к теории пространственной экономики, рассматриваемой в системе понятий и категорий, находящихся на стыке региональной экономики, экономической географии, экологии, экономико-социологических (включая демографию) и экономико-математических дисциплин. Один из основателей этого научного направления академик РАН А.Г. Гранберг утверждает, что становление пространственной экономики (spatial economics) – одна из важнейших тенденций в современной экономической науке [2]. Обычно под интеграцией понимается объединение в целостность, систематизация каких-либо частей, элементов (понятие «инте-

ГРНТИ 06.61.23

© Кельбах С.В., 2015

Сергей Валентинович Кельбах — кандидат экономических наук, председатель правления государственной компании «Российские автомобильные дороги» (г. Москва).

Контактные данные для связи с автором: 109074, Москва, Славянская пл., д. 2/5/4, стр. 3 (Russia, Moscow, Slavianskaya sq., 2/5/4/3).

Статья поступила в редакцию 30.04.2015 г.

Для ссылок: Кельбах С.В. Роль инфраструктуры в процессе пространственной интеграции экономики региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 71-78.

грация» происходит от латинского *integratio* – «обеспечение, восстановление целостности»). Сложно не согласиться с утверждением, что в основе интеграции регионов в границах государства лежит взаимная заинтересованность населения регионов, предприятий, расположенных на данных территориях, и выражающих их интересы органов власти в совместной деятельности, направленной на совершенствование условий существования и воспроизводства общественного капитала [10].

Регион – это целостная социально-экономическая система, имеющая единую структуру, включающую в себя различные составляющие (экономическую, социо-культурную, политико-административную, географическую и др.). При этом регион как сложная система представляет собой не только совокупность элементов (объектов), но и совокупность свойств этих элементов и взаимосвязей между ними. Каждый объект имеет свою внутреннюю структуру, следовательно, внутреннюю и внешнюю по отношению к его внутренним элементам среду. Уникальной подсистемой региона, способной обеспечить так необходимую на современном этапе экономическую интеграцию, является инфраструктура, носящая межотраслевой характер и выполняющая объединяющую функцию не только между отраслями производства, но и регионами и государствами.

Безусловно, понятие инфраструктуры эволюционировало с течением времени в контексте трансформации экономических систем. Но уже в работах классиков экономической теории XIX века развитие инфраструктуры связывалось с процессом уплотнения связей между различными хозяйственными субъектами: инфраструктура начинает восприниматься как особая сфера услуг, обеспечивающая их экономическую деятельность. Развитие индустриальной рыночной экономики привело к выделению инфраструктуры в специфический сектор экономики, в котором создаются внешние условия функционирования предприятия, а процесс производства продолжается в сфере обращения [8]. В отечественной экономической литературе 90-х гг. XX века встречается такая трактовка инфраструктуры – это «комплекс отраслей хозяйства, обеспечивающий общие условия функционирования экономики (дороги, связь, транспорт, образование и т.п.)» [5, с. 75].

Постепенно складываются и расширяются различные типологии инфраструктуры. В ряде публикаций особо выделяется рыночная инфраструктура, обеспечивающая повседневное, текущее функционирование капитала. Она включает производственную (транспорт, связь и т.д.), коммерческую (обслуживает рынки средств производства, товаров и услуг на всех стадиях обращения продукта), предпринимательскую (консалтинг, инжиниринг, реклама, маркетинг, аренда, лизинг и т.д.) и кредитно-финансовую (обслуживает денежный, фондовый и инвестиционный рынок). Большинство элементов рыночной инфраструктуры имеет региональное предназначение, поскольку обслуживает хозяйственные единицы и население на определённой территории.

Также весьма распространён факторный подход, выделяющий инфраструктуру воспроизводства по видам используемого капитала: человеческого, технического, природного, институционального, организационного и информационного. В соответствии с этим выделяется: экологическая инфраструктура; социальная инфраструктура; технологическая инфраструктура; институциональная, организационная и информационная инфраструктура. Нами предлагается развёрнутая видовая классификация, учитывающая важнейшие сферы инфраструктуры для модернизации российской экономики (см. рис.).

В последние годы в научной литературе довольно часто встречается понятие «инфраструктурный комплекс региона», под которым, как правило, понимают совокупность экономических элементов, оказывающих обеспечивающее, регулирующее и поддерживающее воздействие на комплексный воспроизводственный процесс социально-экономической системы региона и направленных на повышение качества жизни населения. Как свидетельствует опыт других стран, развитие инфраструктуры имеет благоприятные последствия, среди которых чаще всего указываются следующие: снижение производственных затрат; рост национального производства; расширение доступа к трудовым ресурсам; усиление конкуренции; увеличение притока инвестиций; реорганизация землепользования; возможность развития ранее недоступных территорий. Кумулятивным итогом инфраструктурных инвестиций является увеличение производительности.

Неадекватное же состояние инфраструктуры приводит к значительному увеличению издержек компаний, которые вынуждены закладывать отсутствие инфраструктуры в стоимость своей продукции или даже строить необходимую им инфраструктуру за свой счет. Плохо развитая инфраструктура является значительной помехой для развития некоторых производственных процессов (например, ме-

ждународная торговля в значительной степени зависит от плотности транспортной и коммуникационной инфраструктуры). Инфраструктура лежит в основе процесса промышленной агломерации, при которой новые отрасли концентрируются вокруг уже сложившихся индустриальных систем [13, 14].

Именно несбалансированность инфраструктурного обеспечения становится одним из факторов недопустимо большого разрыва между наиболее и наименее экономически развитыми регионами страны. По оценке Института географии РАН, в России выделяется 5 региональных зон с различными условиями развития инфраструктуры: внешняя периферия, занимающая половину территории России, где проживает только 1,5% её населения (северные регионы), нуждается, прежде всего, в развитии региональной авиации и водных путей; лесная зона (22% территории и 3% населения) требует сохранения угасающих поселений на базе повышения их транспортной и коммуникационной доступности; лесоаграрная зона (1/3 населения) становится центром урбанизации и промышленного развития, что требует качественного изменения инновационной, дорожно-транспортной, энергетической инфраструктуры; южные регионы (60% сельского населения) нуждаются, прежде всего, в агропромышленной и туристической инфраструктуре, эффективной мелиорации засушливых земель; южные горные районы должны перейти от экстенсивного животноводства к созданию современной рекреационной базы.



Рис. Классификация основных видов региональной инфраструктуры

Очевидно, что развитие инфраструктуры в рамках пространственной интеграции экономики России невозможно без соответствующей нормативно-правовой базы. Согласно федерального закона «О стратегическом планировании в РФ» в рамках общегосударственного стратегического планирования Стратегия пространственного развития РФ является обязательной для составления и разрабатывается в целях реализации основных положений стратегии социально-экономического развития Российской Федерации и стратегии национальной безопасности Российской Федерации, обозначая приоритеты, цели и задачи регионального развития Российской Федерации и меры по их достижению и решению.

Содержание, состав, порядок разработки и утверждения стратегии пространственного развития Российской Федерации и подготавливаемых в ее составе предложений о совершенствовании системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетных направлениях размещения производительных сил на территории Российской Федерации определяются Правительством Российской Федерации [12].

Особенности развития инфраструктуры в России определяют следующим образом [6]:

1. Колоссальное недофинансирование (по экспертным оценкам, в социальной сфере потребность в финансировании объектов общественной инфраструктуры составляет 18,2 трлн рублей, в сфере энергетики и водоснабжения этот показатель достигает 6,1 трлн рублей).

2. Несбалансированное развитие (в 2013 г. основной объем инвестиций приходился на основные фонды предприятий добывающей промышленности (свыше 30%), а объем инвестиций в модернизацию объектов социальной инфраструктуры составил не более 3%).

3. Низкая доля внебюджетных средств (внебюджетные средства составляют от 2% в социальной сфере до 10% в сфере транспорта) в общем объеме затрат на создание и эксплуатацию объектов инфраструктуры.

4. Ускоренное развитие инфраструктурных компаний (реализация «мегапроектов» – Универсиада, Зимняя Олимпиада, Чемпионат Мира и других – приводит к значительному росту рынка частных застройщиков и развитию их компетенций, однако отказ от вовлечения частных компаний в процесс управления объектами общественной инфраструктуры не позволяет аналогичным образом развивать рынок частных операторов и привлекать частные компетенции для эффективной эксплуатации объектов).

К сожалению, существующие проблемы не способствуют преодолению неравенства между регионами и пространственному единству России. Поэтому на сегодняшний момент остро актуальным становится вопрос формирования эффективной стратегии развития пространственной интеграции России. На наш взгляд, при формировании российской стратегии пространственной интеграции, в качестве основополагающих, должны быть решены следующие вопросы: сформирована инвестиционная стратегия пространственной экономической интеграции; создан эффективный механизм управления оборотом земельных участков как внешним условием развития инфраструктуры; разработана комплексная стратегия управления транспортной инфраструктурой регионов.

Опираясь на зарубежный опыт активного применения различных форм государственно-частного партнерства (ГЧП), руководство страны нацелено на поиск и применение новых инструментов в этой сфере. Так, в Послании о бюджетной политике 2014-2016 гг. обозначено, что «должен работать единый, понятный механизм отбора проектов и предоставления ресурсов. Каждый из проектов должен проходить независимый экономический аудит и экспертизу с участием бизнес-сообщества. Одновременно необходимо создать новые инструменты привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры, использовать механизмы государственно-частного партнерства» [1]. В рамках формируемой сегодня инвестиционной стратегии пространственной интеграции РФ целесообразно, на наш взгляд, использовать такие формы ГЧП, которые уже применяются в ряде регионов РФ и доказали свою состоятельность: концессионное соглашение; соглашение о ГЧП; аренда с инвестиционными обязательствами; контракты жизненного цикла в рамках закупочного законодательства; соглашения о ГЧП в рамках корпоративной системы закупок.

Развитию инфраструктуры как фактору пространственной интеграции во всем цивилизованном мире уделяется значительное внимание. По оценке Всемирного банка, до 2020 г. инвестиции в развитие инфраструктуры составят 50 трлн долл. В США, Китае, Индии, Бразилии, Южной Корее и др. программа создания постиндустриальной инфраструктуры стала основой экономической стратегии. Согласно широко признанным расчетам Марка Занди – главного экономиста компании Moody's Economy – государственные капиталовложения в инфраструктуру стимулируют частные инвестиции: каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл.

Так, например, в 2014 году в канадской провинции Онтарио завершена крупная программа инфраструктурных инвестиций, начатая в 2006 году. Благодаря ее реализации объем производства экономики региона возрос на 2,1% по сравнению с базовым сценарием (не предусматривавшим реализацию программы), а среднегодовые доходы населения увеличились более чем на 1 тыс. долларов США.

В рамках программы 55% расходов было направлено на приобретение техники и оборудования, 45% – на строительство и улучшение объектов. Программа оказала сильное положительное влияние на уровень жизни населения и экономику Онтарио. Прямой и косвенный эффект от инвестиций выразился в ежегодном приросте регионального ВВП: прирост в период инвестирования составлял 11,3 млрд долларов США в год. В ходе выполнения программы ежегодно было задействовано около 167 тыс. рабочих мест, что обусловило рост населения за счет миграции из других провинций. Эффект от реализации программы выразился в увеличении совокупного среднегодового дохода физических лиц в среднем на 7,4 млрд долларов США в год, корпоративной прибыли – на 2,2 млрд долларов США. Выгоду от инвестиционной программы получили не только компании и физические лица, но и региональные и федеральные органы государственного управления: в результате осуществления проекта ежегодные поступления по налогу на доходы физических лиц увеличились на 1,6 млрд долл. США, по налогу на прибыль организаций – на 583 млн долл. США. Помимо этого, поступления от сбора косвенных налогов возросли на 1,6 млрд долл. США в год с 2006 года. Таким образом, израсходовав на инфраструктурную инвестиционную программу 96,7 млрд долларов США, правительство Онтарио только за 2006–2014 годы смогло вернуть 16,7 млрд долларов США в виде дополнительных налоговых поступлений [16].

Недостаточный объем инвестиций в инфраструктуру на протяжении последних 10–20 лет отбросил Россию на 93-е место в мире по показателю качества инфраструктуры согласно Отчету о глобальной конкурентоспособности за 2013–2014 годы, подготовленному Всемирным экономическим форумом. Китай и Индия занимают в рейтинге 74-ю и 85-ю позиции соответственно. На относительно высоком уровне (31-е место) в России находится только железнодорожная инфраструктура. В остальных областях (качество автомобильных дорог, инфраструктуры портов, инфраструктуры воздушного транспорта, электроснабжения) необходимы улучшения [4]. По данным Goldman Sachs, Россия теряет ежегодно 2% ВВП из-за отставания энергетической инфраструктуры, уступая в этом Китаю и Бразилии.

Согласно стратегическим планам развития РФ наибольший объем инвестиций запланировано направить на развитие инфраструктуры железнодорожного транспорта. Основная их часть предназначена для осуществления проектов, предусмотренных планом развития скоростного и высокоскоростного железнодорожного движения на перспективу до 2030 года. Вторым по объему направлением планируемых инфраструктурных инвестиций является строительство автомобильных дорог и мостов. Большинство проектов относятся к сфере ответственности Государственной компании «Автодор» и (или) предусмотрены Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2030 года [4] (см. табл.).

Таблица 1

Планируемый объем инвестиций в проекты развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации к 2030 г.

| Сегмент | Количество проектов | Планируемый объем инвестиций, млрд долл. США |
|--|---------------------|--|
| Воздушный транспорт | 34 | 21,9 |
| Речной транспорт | 9 | 4,7 |
| Морской транспорт | 14 | 30,5 |
| Железнодорожный транспорт | 43 | 462,4 |
| Строительство автомобильных дорог и мостов | 77 | 274,6 |
| Всего | 325 | 969,4 |

Источник: [3].

Планируемые затраты на модернизацию транспортной системы России являются своевременными, т.к. развитие транспортной инфраструктуры в наибольшей степени способствует пространственной интеграции любой страны, тем более страны такого масштаба. Кроме того, до сих пор мы обходимся, в основном, инфраструктурой, созданной ещё в советские годы, которая и морально, и физически устарела. Например, износ парка грузовых вагонов составляет около 65%. Из-за отсталой технологии, перевозки через Транссиб составляют менее 1% товарооборота между Европой и Юго-Восточной

Азией. Более 70% торговли России и СНГ обеспечивается перевалкой в портах Прибалтики, Финляндии и т.д. По оценке Минтранспорта России, из-за низкой пропускной способности дорог и их плохого качества, приводящих к увеличению расхода топлива, снижению скорости перевозок, росту ДТП и т.п., ежегодно теряется 4% ВВП. На наш взгляд, концепция формирования комплексного механизма управления и регулирования развития региональной транспортной инфраструктуры должна включать в себя 3 основные идеи:

- расширение объекта управления, включение в него не только транспортной инфраструктуры в узком смысле этого слова, но и видов инфраструктуры, которые были неизвестны или малоизвестны в период её формирования – логистической инфраструктуры, компьютерной системы управления дорожным движением, механизма смены собственности на земельные участки;
- изменение состава и полномочий субъектов управления региональной транспортной инфраструктурой, обеспечивающее не только централизованное вертикальное, преимущественно административно-командное, но и горизонтальное контрактно-рыночное взаимодействие;
- реформирование системы экономических отношений между субъектами и объектом управления, включая подсистемы тарифообразования, формирования и распределения доходов, налогообложения, инвестирования, стимулирования и т.д.

Реформирование региональной транспортной инфраструктуры имеет определяющее значение для снижения стоимости дорожного строительства, которая во многом зависит от рационализации землепользования. Главной и нерешённой проблемой, определяющей стоимость инфраструктурного строительства, остаётся отвод земельных участков. В Европе затраты на строительство включают в себя собственно стоимость строительных работ, а в России в этот показатель включены проведение проектных работ, подготовка территории, перенос коммуникаций и компенсационные выплаты владельцам изымаемых участков. Эти затраты обычно составляют до 30% от затрат на строительство, а на некоторых объектах стоимость компенсационных затрат и переноса коммуникаций достигает 40% от стоимости всей дороги. Для рационального оборота земельных участков как внешнего условия развития инфраструктуры необходимо:

1. Изменение природы института земельной собственности, закреплённого в Земельном кодексе. Земля – общественный и невозпроизводимый ресурс, поэтому собственность на землю имеет обременения, предполагает эффективное использование земельных участков. Иначе они возвращаются в государственно-муниципальную собственность без компенсации или с компенсацией лишь затрат на их приобретение, а не текущей рыночной стоимости [11, с. 263]. Определяющее значение имеет не сам субъект собственности, а совокупность таких характеристик, как способы присвоения условий и результатов труда, особенности распоряжения ими; господствующий способ обмена деятельностью; основания и способы перераспределения продуктов и доходов; способы воспроизводства условий труда и собственности. Земля, ввиду её специфики, должна быть выведена из круга товарно-денежных отношений, присущих другим формам собственности, она должна находиться в собственности, владении или аренде эффективных пользователей, не должна становиться объектом спекуляций. Для снятия препятствий к развитию оборота земли необходимо, чтобы не земельные доли, а целостные земельные поля или участки нашли своих собственников, в качестве которых могут выступать государство, муниципальные образования, юридические или физические лица.

2. Частная, государственная и муниципальная собственность на землю должны быть признаны равноправными, а две последние – приоритетными, если речь идёт не о товарном производстве, а о сооружении инфраструктуры. Методологической ошибкой было стремление разрушить государственную собственность в максимально короткие сроки в процессе приватизации. Критерий экономической эффективности был принесён в жертву политическим, идеологическим соображениям. В России доля государственной собственности составляет 15-17%, что соответствует уровню малоразвитых стран. Приватизация и разгосударствление собственности привели к возникновению неэффективных земельных собственников, падению уровня жизни сельского населения, его люмпенизации.

3. Целесообразно законодательно ограничить широкое распространение такой вне рыночной формы оборота земли, как вывод земель из производственного использования, и, в то же время, разрешить альтернативные купле-продаже формы оборота земельных участков. К ним относятся предоставление земли в срочное или бессрочное, платное или бесплатное пользование, административное

наделение или изъятие, сдача государством или муниципалитетами земли в аренду без конкурсов и аукционов, судебное-правовое и прямое административно-правовое изъятие государством или муниципалитетами земельных участков, особые случаи обмена земельными участками, а также их дарение, передача по наследству.

4. Особое значение имеет кадастр и оценка земли и другой недвижимости. При кадастровой оценке недвижимости необходимо точно определить, что такое объект недвижимости с точки зрения его пространственных координат и фискальной стоимости. Кадастровые инженеры должны давать точное описание объекта, в первую очередь, его пространственных характеристик и фискальных качеств. Это становится особенно актуальным после введения с 2013 г. единого налога на недвижимость, объединяющего налоги на землю и расположенные на ней здания и сооружения. Необходимо завершить во всех регионах кадастровую оценку земель поселений, земель сельскохозяйственного назначения, лесного фонда и т.д., создать единую и доступную базу данных о земельных участках и другой недвижимости. Это позволит не только сократить стоимость инфраструктурного строительства и сформировать цивилизованный земельный рынок, но и решить ряд других проблем развития региональной инфраструктуры.

В докладе ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) «Потребности в развитии стратегической транспортной инфраструктуры» («Strategic Transport Infrastructure Needs to 2030») на основе сопоставления индексов стран по глобальной конкурентоспособности и качеству инфраструктуры, рассчитанных Всемирным экономическим форумом, сделан важный вывод о прямой взаимосвязи общей конкурентоспособности страны и уровня развития инфраструктуры [9, с. 37]. По данным компании IntraOne ёмкость и структура инфраструктурного рынка России до 2022 г. будет представлена следующим образом: транспортная инфраструктура – 64%, социальная инфраструктура – 15%, энергетика и ЖКХ – 12%, кэптивная инфраструктура (инфраструктура к частным месторождениям, промышленным районам, предприятиям) – 9% [3].

В заключение отметим, что развитие внутренней инфраструктуры не только как основы конкурентоспособности национальной экономики, но и как наиважнейшего фактора развития пространственной интеграции, приобретает для России особую актуальность на фоне усложнения внешнеэкономической ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента РФ В.В. Путина от 13 июня 2013 г. «О бюджетной политике в 2014-2016 годах». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/70394910/#ixzz3elFPpcYt> (дата обращения 02.12.2014).
2. Гранберг А.Г. О программе фундаментальных исследований пространственного развития России // Регион: экономика и социология. 2009. № 2. С. 166-178.
3. Доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период 2020 г. Официальный сайт экспертных групп по обновлению «Стратегии – 2020». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2020strategy.ru> (дата обращения 11.03.2015).
4. Курс 2030: исследование развития инфраструктуры в России // Российская инфраструктура в глобальном контексте. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eu.com> (дата обращения 11.03.2015).
5. Новиков В.А. Толковый словарь: термины рыночной экономики. М., 1994.
6. Основные положения Концепции (стратегии) развития государственно-частного партнёрства в РФ до 2020 года // Центр развития государственно-частного партнёрства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pprccenter.ru> (дата обращения 11.03.2015).
7. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 319 «Об утверждении государственной программы РФ «Развитие транспортной системы».
8. Словарь по экономике / Пер. с англ. под ред. П.А. Ватника. СПб., 1998.
9. Старых С.А., Гаврилов К.Е. Системные проблемы и риски для экономики России, связанные с недофинансированием развития железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. 2012. № 8.
10. Тумашиев А.Р. Влияние территориальной кооперации и разделения труда на экономическое пространство Российской Федерации. СПб., 2004.

11. Устюжанина Е.В. Институциональные изменения как способ развития отношений собственности // Введение в институциональную экономику / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 2005.
12. Федеральный закон № ФЗ-172 от 28 июня 2014 г. « О стратегическом планировании в Российской Федерации».
13. Mayer J. Export Dynamism and market Access. World Institute for development Economics. Research Discussion Paper 2003, No 2003/42.
14. Redding S., Venables A. Economic Geography and International Inequality // Journal of International Economics. 2004. Vol. 62, No 1. P. 53-82.
15. Reshaping Economic Geography // World Development Report 2009. The World Bank, 2009.
16. The Economic Impact of Ontario's Infrastructure Investment Program. The Conference Board of Canada. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=5425> (дата обращения 11.03.2015).
17. Федеральный закон № ФЗ-172 от 28 июня 2014 г. « О стратегическом планировании в Российской Федерации».
18. Mayer J. Export Dynamism and market Access. World Institute for development Economics. Research Discussion Paper 2003, No 2003/42.
19. Redding S., Venables A. Economic Geography and International Inequality // Journal of International Economics. 2004. Vol. 62, No 1. P. 53-82.
20. Reshaping Economic Geography // World Development Report 2009. The World Bank, 2009.
21. The Economic Impact of Ontario's Infrastructure Investment Program. The Conference Board of Canada. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.conferenceboard.ca/e-library/abstract.aspx?did=5425> (дата обращения 11.03.2015).

Александров С.Ю.

КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КЛЮЧЕВЫХ БИЗНЕС-КОМПЕТЕНЦИЙ

***Аннотация.** Стратегической целью интеграционных процессов в современных экономических условиях является развитие ключевых компетенций на основе создания предпринимательских структур, наиболее полно использующих возможности для достижения системных эффектов и усиления стратегических конкурентных преимуществ. В статье рассматриваются концепция формирования интегрированных корпоративных структур в промышленности на основе развития ключевых бизнес-компетенций, а также основные подходы к исследованию интеграционных процессов.*

***Ключевые слова.** Интеграция, кооперация, бизнес-компетенция, интегрированные бизнес-структуры, корпоративные формы организации бизнеса.*

Alexandrov S.Y.

THE CONCEPT OF FORMATION OF INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES IN INDUSTRY BASED ON THE DEVELOPMENT OF KEY BUSINESS COMPETENCIES

***Abstract.** The strategic aim of integrated processes in modern economic conditions is to develop basic competences which enable to create various business structures. Those structures totally use opportunities for reaching systematic effects and improving strategic competitive advantages. Thus the article focuses on the concept of formation of the integrated corporate structures in industry based on the development of key business competencies and also the main approaches for investigation of the integrated processes.*

***Key words.** Integration, cooperation, business competence, integrated business structures, corporative forms of organizing business.*



Одним из важнейших вопросов формирования бизнес-структур в современных условиях глобальной экономической среды является сопоставление и оценка будущих перспектив их развития с учетом потенциала, заложенного в процессах интеграции и кооперации. Особенно актуальной становится данная проблематика, если учитывать тот факт, что и корпоративная организация бизнеса, и предприни-

ГРНТИ 06.71.03

© Александров С.Ю., 2015

Сергей Юрьевич Александров — кандидат экономических наук, доцент, декан инженерно-экономического факультета Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St.Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: + 7(911) 786-44-12. E-mail: Alex@unescon.ru.

Статья поступила в редакцию 13.03.2015 г.

Для ссылок: Александров С.Ю. Концепция формирования интегрированных корпоративных структур в промышленности на основе развития ключевых бизнес-компетенций // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 79-83.

матерские структуры, взаимодействующие на основе кооперации, должны обеспечивать создание потребительской ценности (рыночной ценности) на основе реализации принципов ресурсосбережения и экономической эффективности. При этом ориентация на рыночные цели каждого из бизнес-партнеров выступает не только фундаментом их будущего организационного развития, но и центральным звеном, ядром корпоративного управления интегрированной бизнес-структуры [1; 9].

Учитывая данный методологический базис, основная идея формирования интегрированных бизнес-структур (ИБС) заключается в том, что хозяйствующие субъекты не могут достигнуть соответствующих (максимальных) результатов, если они не являются участниками ИБС. Речь идет о системном (синергетическом) эффекте, инициация которого обусловлена самой сущностью интеграции [4; 5].

Математически определение ИБС можно выразить следующим образом:

$$f(x_1, \dots, x_n) = f(x_1) + \dots + f(x_n) + S(x_1, \dots, x_n), \quad (1)$$

где f — интегральная функция, являющаяся показателем деятельности бизнес-структуры в целом;

x_1, \dots, x_n — самостоятельно хозяйствующие субъекты в составе ИБС;

$S(x_1, \dots, x_n)$ — системный эффект от совместной деятельности x_1, \dots, x_n .

В связи с этим задача построения ИБС определяется как нахождение $f(x_1, \dots, x_n) \rightarrow \max$ с помощью выбора компонентов ИБС x_1, \dots, x_n и построения между ними таких взаимосвязей, которые позволяют достичь $S(x_1, \dots, x_n) \rightarrow \max$.

В деятельности ИБС возникает системный эффект S именно в результате совместной деятельности субъектов ИБС x_1, \dots, x_n , и часть его относится к непосредственно субъектам, а другая часть — ИБС в целом. При этом можно рассматривать $S(x_1, \dots, x_n)$ следующим образом:

$$S(x_1, \dots, x_n) = s(x_1) + \dots + s(x_n) + s(x_1, \dots, x_n), \quad (2)$$

где $S(x_1) + \dots + S(x_n)$ — части системного эффекта, возникающие в субъектах x_1, \dots, x_n ;

$S(x_1, \dots, x_n)$ — часть системного эффекта, достигаемого в целом.

Важно отметить, что эффект распределяется соответствующим образом между бизнес-участниками и позволяет им (и структуре в целом) добиться показателей, не достижимых при самостоятельной деятельности. Этот эффект может оказаться в целом более предпочтительным, чем относительная самостоятельность хозяйственной деятельности вне ИБС, поскольку консолидация ресурсной базы, в том числе, генерирует и положительное сальдо транзакционных издержек. При этом вопрос об оценке полезного эффекта или совокупности эффектов, полученных в результате интегрирования, не является тривиальным [7; 10]. Оценить эффект надо для того, чтобы затем его распределить между участвовавшими в его создании сторонами. Показателем деятельности субъекта i становится новая функция $f'(x_i)$, учитывающая долю системного эффекта:

$$f'(x_i) = f(x_i) + s(x_i). \quad (3)$$

Общая оценка деятельности тогда выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} f(x_1, \dots, x_n) &= f(x_1) + \dots + f(x_n) + S(x_1, \dots, x_n) = \\ &= f(x_1) + \dots + f(x_n) + s(x_1) + \dots + s(x_n) + s(x_1, \dots, x_n) = \\ &= f'(x_1) + \dots + f'(x_n) + s(x_1, \dots, x_n). \end{aligned} \quad (4)$$

Таким образом, если ИБС существует как набор субъектов с разными собственниками (или долями собственников), то возникает вопрос о механизмах справедливого разделения системного эффекта между участниками. Если же ИБС является продуктом реструктуризации единой компании, то весь системный эффект принадлежит одному владельцу или группе владельцев безотносительно того, какие именно субъекты позволили получить системный эффект. И в этом случае требуется концентрироваться только на адекватной оценке деятельности каждого субъекта, исключая из показателей не заслуженные лично им плюсы от системного эффекта. И в том и в другом случае именно ИБС создает возможности для возникновения системного эффекта и его использования.

Вышеизложенное, по нашему мнению, дает представление о том, что ИБС — это некоторое идеальное состояние, к которому следует стремиться каждой группе взаимодействующих организаций, независимо от их сферы деятельности и масштабов. На практике это достигается самостоятельностью каждого из субъектов, отвечающих за показатели своей деятельности и способных к самостоятельному развитию. Это означает, что каждый субъект способен эффективно использовать внутри себя централизованную модель управления. При этом в целом ИБС придерживается децентрализованной сис-

темы управления в вопросах хозяйствования и централизованной системы управления в вопросах стратегического развития. Именно в этом, на наш взгляд, заложен механизм саморегуляции ИБС как внутри субъектов, отвечающих за собственные экономические показатели, так и ИБС в целом как единой бизнес-структуры с общими стратегическими задачами [2; 8]. В связи с этим нами предлагается рассмотреть модель влияния централизации/децентрализации управления на процесс формирования и развития ИБС, схематически представленную на рис. 1.

Оси координат означают рост интегрального показателя развития бизнес-структуры P во времени t . При этом линия A означает плановое постепенное развитие при сбалансированной централизованности. На практике обычно проявляется кривая B , которая означает следующее: на начальном этапе развития и становления организации доминирует централизованность в управлении.

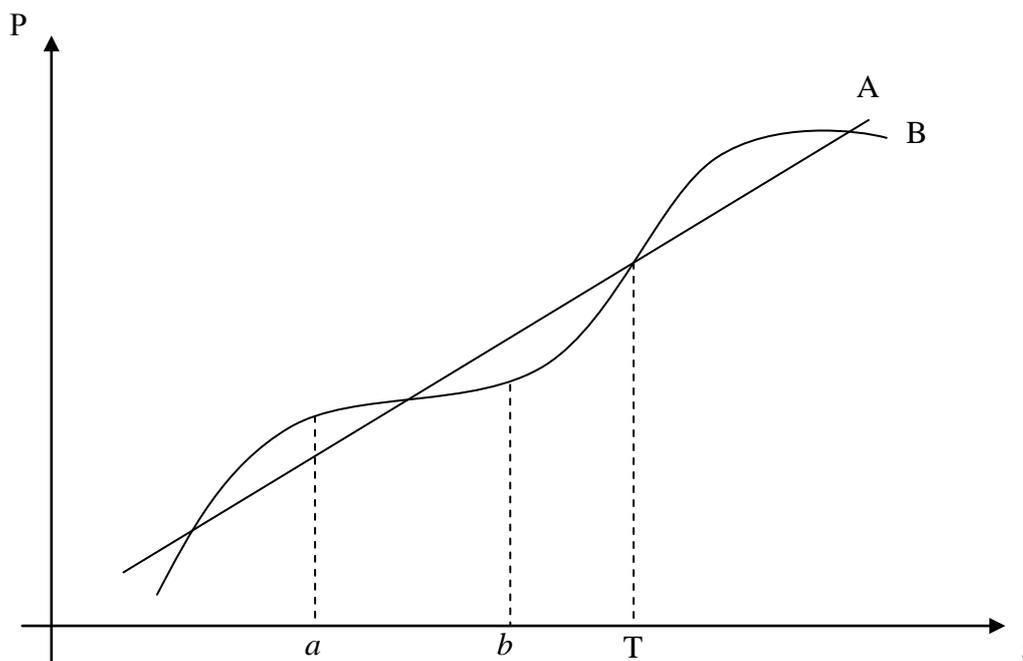


Рис. 1. Модель влияния централизации/децентрализации управления на формирование и развитие ИБС

Это позволяет скоординировать усилия и добиться интенсивного роста. Директивность и единый управленческий центр являются на этапе развития мощным двигателем, который выводит бизнес-структур в точку a . Здесь наступает стагнация по причине недостаточности централизованного подхода для эффективного управления и развития усложнившегося к тому моменту бизнес-механизма. Поэтому в точке b принимаются решения о большей децентрализации управления, что дает самостоятельность стратегическим бизнес-единицам и при правильном стратегическом контроле приводит вновь к интенсивному росту. Эта динамика позволяет накопить объединению хозяйствующих субъектов в целом экономический потенциал для перехода на новый уровень роста в точке T . В этой точке начинаются новые бизнес-проекты, на новом уровне показателей роста вновь применяется принцип централизации в управлении.

Таким образом, становится очевидным, что цикличность и неравномерность в интенсивности роста характерны для большинства развивающихся бизнес-структур. В случае с ИБС кривая B должна становиться максимально приближенной к линии A , поскольку гибкость управленческой системы заложена в саму структуру ИБС и не требуется дожидаться снижения показателей развития для принятия решений об изменении управленческого подхода. В этом ключе, на наш взгляд, наиболее уместно рассматривать ИБС как целеориентированную совокупность бизнес-компетенций, под которыми мы понимаем владение средствами, технологиями и опытом для производства продукта, пользующегося платежеспособным спросом. При таком подходе становится ясным, что в составе ИБС необходимо развивать хозяйствующие субъекты, которые обладают наилучшими бизнес-компетенциями, и посте-

пенно исключать из состава тех, кто утрачивает таковые. Именно бизнес-компетенции позволяют получить продукты, пользующиеся спросом, лучшим способом, чем это делают конкуренты, не обладающие или не в полной мере обладающие такой бизнес-компетенцией [3; 6]. И здесь сущность ИБС позволяет добиться наилучших бизнес-компетенций, которые недоступны отдельно стоящему специализированному субъекту именно за счет принципов построения ИБС и возникающего системного эффекта, о котором мы говорили ранее.

Помимо вопроса возникновения новых бизнес-компетенций, формирование ИБС позволяет успешно решать вопросы их становления и развития. Естественно, непросто решается вопрос о необходимости включения в состав ИБС новой бизнес-компетенции. Каждая из них как самостоятельный проект имеет стадии становления, развития, старения и прекращения действия. Одновременно в одной ИБС проходят свой жизненный цикл множество бизнес-компетенций, из которых она, собственно, и состоит. Схематично модель жизненного цикла бизнес-компетенций ИБС представлена на рис. 2.

На схеме в виде кривых отображено несколько отдельных бизнес-компетенций. Это и есть те самые $f(x_1), \dots, f(x_n)$, определенные ранее как интегральная функция, являющаяся показателем деятельности субъекта или организации в целом.

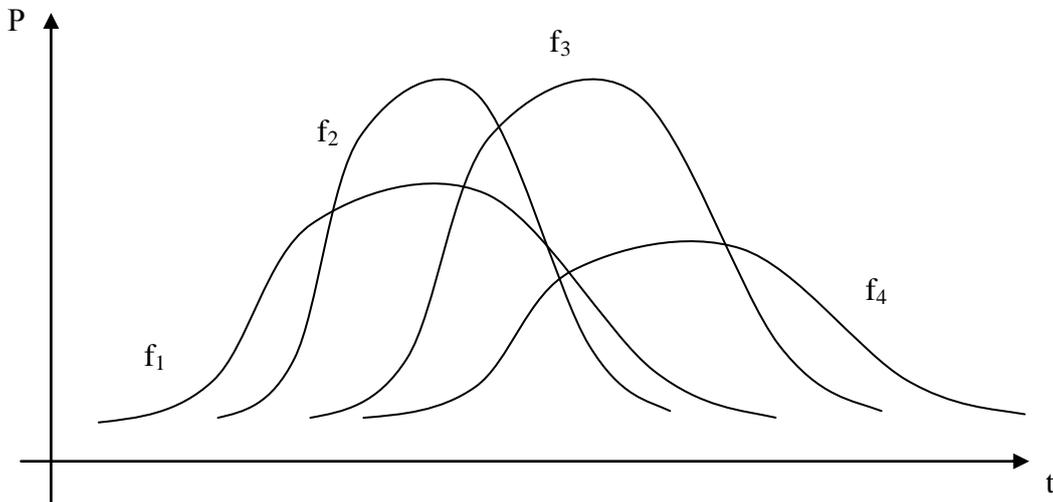


Рис. 2. Модель жизненного цикла бизнес-компетенций ИБС

Только в данном случае эта функция вычисляется не для субъекта ИБС, обладающего, возможно, несколькими бизнес-компетенциями, а для каждой бизнес-компетенции в отдельности. Как видно, они начинаются и заканчиваются в различные моменты времени t , имеют различный по величине показатель деятельности, который откладывается по оси P . В каждый момент времени суммарный показатель деятельности ИБС определяется по формуле:

$$f(t) = f_1(t) + \dots + f_k(t), \quad (5)$$

где $f(t)$ — по-прежнему некая интегральная функция, определяющая изменение показателей деятельности организации во времени;

$f_1(t), \dots, f_k(t)$ — интегральные функции показателей по каждой бизнес-компетенции во времени, которых всего в организации k .

Из формулы видно, что развитие ИБС определяется количеством бизнес-компетенций, временем их жизни и максимумом показателей, достигаемым каждой из них. Важно заметить, что в каждый момент времени t функция $f(t) = f(x_1 \dots x_n)$. Это приводит нас к мысли о том, что сумма показателей бизнес-компетенций, представленных на момент времени t в субъектах ИБС $x_1 \dots x_n$, и есть сумма показателей деятельности этих субъектов плюс системный эффект. Такой саморегулирующий механизм позволяет «настраивать» деятельность ИБС, вытесняя малоэффективные бизнес-компетенции новыми эффективными и активно развивающимися.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Веснин В.Р.* Основы менеджмента. М.: Проспект, 2010. 351 с.
2. *Коупленд Т., Колер Т., Мури Дж.* Стоимость компании: оценка и управление. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 576 с.
3. *Кудина М.А.* Теория стоимости компании. М.: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2010. 368 с.
4. *Мясников А.А.* Синергетические эффекты в современной экономике: введение в проблематику. М.: Ленанд, 2011. 160 с.
5. *Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 416 с.
6. *Саати Т.Л.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях: аналитические сети. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 360 с.
7. *Селезнев В.Л., Орехов С.А., Тихомирова Н.В.* Корпоративный менеджмент. М.: Изд-во «Дашков и К^о», 2012. 440 с.
8. *Хакен Г.* Синергетика. М.: Мир, 1980. 404 с.

УСЛОВИЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. Одной из основных проблем инновационного менеджмента является успешная реализация инноваций. В статье определены ключевые факторы успешной реализации инновационных проектов на предприятиях, представлен процесс эффективного вовлечения сотрудников в инновационные проекты и освещены вопросы технической поддержки инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова. Инновации, знание, внедрение, управление жизненным циклом продукта.

CONDITIONS FOR SUCCESSFUL IMPLEMENTATION OF INNOVATION PROCESS IN MODERN COMPANIES

Abstract. One of the main issue of innovation's management is success of innovation implementation. The article defines key factors of successful implementation of innovation projects, process of effective involvement of employees into innovation projects and technical support of innovation process.

Keywords. Innovation, knowledge, implementation, product lifecycle management.



Инновациям в современном мире уделяют огромное значение и государство, и коммерческие организации. При существующих темпах развития информационных технологий и процессе глобализации быть лидером на рынке и успешно конкурировать со своим продуктом без дополнительного инвестирования и качественных инноваций крайне проблематично. Этим определяется актуальность рассматриваемой проблематики.

Классическая теория развития общества подразумевает выделение 3-х типов обществ: традиционное, индустриальное и постиндустриальное. Постиндустриальное общество достаточно часто отождествляют с информационным обществом, при котором создается качественно новый социум, одним из отличительных признаков которого является наличие у теоретического знания производительной силы. По мнению одного из основоположников концепции «постиндустриального общества» Д. Белла, современное общество живет за счет инноваций и социального контроля за изменениями, оно пытается предвидеть будущее и осуществлять планирование.

В XXI веке, когда основные характеристики постиндустриального общества в развитых странах уже сложились, его теория претерпела ряд изменений и дополнений. Так, например, японский исследова-

ГРНТИ 06.39.00

© Айрапетова А.Г., Попова Е.А., 2015

Ануш Генриховна Айрапетова — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Екатерина Александровна Попова — соискатель кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Попова Е.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7 921 848-89-47. E-mail: ms.katrin.popova@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 28.05.2015 г.

Для ссылок: Айрапетова А.Г., Попова Е.А. Условия успешной реализации инновационной деятельности на современных предприятиях // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 84-88.

тельский институт Номура определил, что помимо классических этапов развития общества существует четвертый этап — «креативный» или, как его еще называют, этап интенсификации творчества. Следовательно, в современном постиндустриальном или «креативном» обществе уже недостаточно инноваций технологического уровня, как это было в индустриальном обществе. На смену производственным разработкам пришли теоретические, информационные технологии.

Как следствие, в условиях возрастающей роли теоретического знания, как источника инноваций, происходит изменение производственных рынков. В настоящее время зафиксирован опережающий рост рынка услуг и e-коммерции по сравнению с рынком производства товаров. В связи с этим, производственным компаниям для эффективного функционирования на современных рынках необходимо предлагать потребителям качественно новые, инновационные продукты.

К сожалению, сделать это российским компаниям довольно сложно. На сегодняшний день степень износа основных фондов российских предприятий составляет, по оценкам экспертов, 50-60%. На оборудовании, доставшемся в наследство от советских предприятий, крайне сложно, если не сказать невозможно, производить инновационные продукты, отвечающие требованиям рынка и предвосхищающие ожидания покупателей. Но даже после того, как новое и современное оборудование приобретено предприятием, этого недостаточно, чтобы инновации были успешно реализованы. Для эффективной инновационной деятельности руководству предприятия необходимо создать правильные условия.

Классически, под инновацией подразумевается внедренное новшество. В свою очередь, новшество — это новая идея, новый продукт, промышленная или социальная технология, еще не прошедшая стадии освоения. Следует отметить, что классическое определение не отражает в полной мере одной из основных задач инноваций в бизнесе — ориентации на экономический результат и прибыль. В связи с этим, мы выделяем определение Элаин Дундон, которой наиболее полно удалось сформировать бизнес-ориентированную дефиницию рассмотренной категории в своей книге «Зерна инноваций»: «Инновация — это правильная и выгодная реализация креативности, которая была создана в процессе формирования стратегии».

Таким образом, объединяя 2 ключевых тезиса, что, во-первых, в ближайшее время в мире будет господствовать эпоха интенсификации творчества, и, во-вторых, инновация — это выгодно реализованная креативность, можно сделать вывод, что процесс создания инноваций в компании уже продиктован реальностью, а начнет он эффективно действовать только тогда, когда процесс создания идеи станет частью рабочего процесса.

Задачей исследования в данной статье является определение ключевых факторов, влияющих на эффективную реализацию инновационных проектов на предприятии. Результаты исследования получены с помощью эмпирического метода, на основании анализа работы 10 крупнейших производителей пищевой отрасли в Санкт-Петербурге. Все компании занимают лидирующие позиции и успешно развиваются, предлагая потребителям высококачественные, новые и уникальные продукты. Авторами были выделены семь ключевых факторов, характерных для исследуемых компаний:

1. Инновационное бизнес-видение;
2. Учет требований рынка;
3. Гибкая организационная структура;
4. Наличие отдела исследований и разработок;
5. Вовлеченность всех сотрудников;
6. Непрерывность инновационного процесса;
7. Техническая и информационная поддержка.

В первую очередь, руководство предприятий должно изменить свое бизнес-видение. При существующей рыночной обстановке необходимо сместить приоритеты с традиционного на инновационное производство. Предприятия с традиционным ассортиментом в постиндустриальном обществе, где лидирует теоретическое знание, могут претендовать исключительно на роль «второго плана». Усиление позиций предприятия на рынке и достижение лидирующих позиций возможно только за счет фокуса на инновационное производство. Под инновационным производством следует понимать производство, в основе которого лежит использование и культивирование современных технологий, ноу-хау, новых сочетаний производственных элементов и узлов. Производство предприятия можно назвать только тогда инновационным, когда инвестиции в разработки, инновации и исследования превышают вложения в обновление основных фондов.

Обобщая рассмотренные у Прахалада, Беркхоута и Яголковского критерии необходимости перехода к инновационному производству, авторы выделяют следующие изменения в мировой экономике, которые повлекли за собой эту потребность: глобализация и усиление конкуренции между производителями из разных стран, либерализация рынков, усложнение технологий и увеличение доли ноу-хау, развитие информационных систем, рост требований со стороны потребителей.

Рассмотрим конкретный пример. Финская компания-производитель молочных продуктов «Валио» известна потребителям как инновационный лидер в молочных продуктах. Так, она недавно выпустила на рынок инновационный продукт — первое в мире безлактозное молоко ValioEila, разработанное по уникальной технологии для людей с непереносимостью лактозы. Или можно привести такой пример. Пивоваренная компания «Балтика» создала собственный агропроект по выращиванию ячменя, из которого вырабатывается солод. Инвестиции в этот проект позволили улучшить производственную цепочку и контролировать качество готовой продукции.

Следует отметить, что реализация новшества должна быть продиктована рыночной необходимостью и, как следствие, соответствовать своему времени, уровню развития общества и экономики. Так как в основе современного общества лежит теоретическое знание, то очевидно, что ни одна инновация не должна быть выпущена на рынок без глубокого анализа потребительских предпочтений, конкурентной среды, уровня доходов населения и ценовых ожиданий потребителей. Более того, в данном вопросе мы разделяем мнения экспертов в области менеджмента Прахалада и Кришнан, которые утверждают в своей книге «Пространство бизнес-инноваций», что современному потребителю недостаточно предложить просто качественный продукт, ему нужен индивидуальный подход. Теперь центром любой деятельности предприятия становится каждый отдельный индивидуум, который играет активную роль в создании потребительской ценности продукта.

Согласно статистическим данным, только около 30% новинок становятся успешными и занимают свою нишу на рынке, остальные обречены на провал. Поэтому правильно и эффективно построенный процесс запуска новинок, тщательный и глубокий анализ рынка и потребительских предпочтений играют ключевую роль в успехе компании на рынке. Одним из наиболее эффективных методов внедрения инновационных продуктов на рынок является модель ADDIE (Analysis, Design, Development, Implementation, Evaluation: Анализ, Дизайн, Разработка, Реализация, Оценка). При использовании этой модели менеджеры ориентируются на то, что инновационный процесс представляет собой «воронку» с огромным количеством идей на входе, которые в процессе работы уточняются, изменяются, удаляются.

На наш взгляд, еще одним немаловажным условием успеха инновационной деятельности является наличие современной и гибкой организационной структуры у предприятия. У всех проанализированных нами предприятий были отмечены современные, гибкие организационные структуры, основанные на матричной модели. Функциональные структуры весьма традиционны и вредят развитию инноваций, поэтому большинство крупных мировых компаний используют матричные и процессно-ориентированные организационные структуры, в которых любая инновация рассматривается как отдельный проект. Матричная структура позволяет четко разделить управленческую и профессиональную ответственность за инновационный проект. Одним из основных плюсов матричной структуры является снижение временных и стоимостных затрат на разработку и внедрение новшеств, а также высокая степень вовлеченности рядовых сотрудников в инновационные процессы. Однако на предприятиях пищевой отрасли иногда может быть использована матричная организационная структура в целом по компании, а в рамках нее создана специализированная организация по продукту, когда фокусом для инноваций является конкретный продукт или группа продуктов.

Обязательным критерием успешной реализации инноваций на предприятиях является присутствие в их структуре выделенного отдела исследований и разработок (Research&Development — R&D), часто называемого в российской литературе отделом НИОКР. Следует отметить, что существует разница между инновационной проектной деятельностью и R&D деятельностью, которой может заниматься отдел НИОКР. В первую очередь, разница заключается в том, что R&D деятельность направлена на развитие высокотехнологичных проектов, которые создадут новые возможности для предприятия и позволят сделать прорыв на рынке. Инновационная проектная деятельность, напротив, ориентирована на краткосрочную перспективу и нацелена на получение дополнительной прибыли. Правильное сочетание двух этих видов деятельности позволит, в конечном итоге, добиться как краткосрочных, так и долгосрочных целей.

Во всех анализируемых компаниях пищевой отрасли существует должность R&D директора или менеджера, в зону ответственности которого входит разработка и реализация программы инновационного развития предприятия. В зависимости от рынков сбыта, размеров компании и специфики бизнеса, количество отделов R&D может варьироваться. Интернациональные компании, такие как, например, Coca-Cola, имеют основной R&D отдел в головном офисе компании. Именно в нем разрабатываются новые рецептуры основного напитка компании. На локальные рынки уже поступают готовые ингредиенты, из которых изготавливается напиток. Несмотря на наличие локальных отделов R&D в Европе, Азии и т.д., рецепт Coca-Cola хранится в отделе R&D в Америке.

Но есть множество международных компаний, специфика бизнеса которых не позволяет фокусироваться на разработке продуктов только в одной стране. В таком случае, помимо главного отдела R&D в штаб-квартире компании, создаются локальные R&D службы, которые отвечают за адаптацию общих рецептур на своем рынке и разработку собственных инноваций, соответствующих требованиям локального рынка. Так, например, в компании Fazer в каждой стране существует отдельно выделенный департамент R&D, который создает инновационные продукты не только для своего рынка, но и, используя положительный опыт других стран, адаптирует их успешные новинки на локальном уровне.

Высокая степень вовлеченности всех сотрудников также представляет собой один из существенных факторов успешной реализации инноваций в компании. Результаты теоретических и эмпирических исследований, проведенных Мишанек и Брейлер, позволили авторам сделать вывод о существовании прямой зависимости между пониманием сотрудниками инновационных процессов в компании и их активной работой по достижению положительных результатов в этом вопросе. В первую очередь, необходимо сфокусироваться на топ-менеджерах, как ключевых сотрудниках и инициаторах изменений в компании. Успешно обученные, мотивированные, заинтересованные и поддерживающие изменения руководители смогут эффективно «каскадировать» своим сотрудникам конечный ожидаемый результат и ценность от внедрения инноваций.

Конечно, любые изменения в компании встречаются тяжело и неохотно, но перемены — это и возможность открывать новые горизонты и возможности. Любое развитие невозможно без изменений, именно поэтому, чтобы оставаться лидерами на рынке, сотрудники должны быть открыты нововведениям и переменам. Качественное обучение персонала позволит успешно реализовывать идеи. После понимания и принятия сотрудниками инновационных процессов, внедряемых на предприятии, возможна их активная работа и вовлеченность.

Только благодаря эффективной и качественной работе всех отделов компании возможна успешная реализация инновационных идей. На предприятии необходимо создать климат, который позволит поддерживать высокий уровень креативности сотрудников, открытость нововведениям и эффективный инновационный процесс в целом. Одним из возможных способов интеграции всех сотрудников в инновационный процесс является создание банка идей. Банк идей — база данных, в которую любой сотрудник компании может занести интересную идею продукта, продвижения, упаковки. Команда R&D постоянно анализирует банк, и потенциальные идеи воплощает в жизнь.

С нашей точки зрения, эффективный инновационный процесс в организации функционирует непрерывно. Поэтому для успешной и своевременной реализации инноваций, с момента выхода новшества на рынок работа по разработке других идей должна продолжаться. В данном случае эта непрерывность обусловлена теорией жизненного цикла продуктов. Продукт, какими бы исключительными качествами он не обладал, все равно имеет определенный период успешного и стабильного присутствия на рынке. В этой связи перед менеджерами предприятия встает 2 крупные проблемы: своевременность замены продуктов, находящихся в стадии упадка, новыми, инновационными продуктами; эффективная оперативная работа над существующими продуктами на каждом из этапов жизненного цикла (внедрение, рост, зрелость, спад) с помощью постоянной модернизации.

Следующее условие успешного внедрения и реализации инноваций в современном мире — техническая и информационная поддержка. Для эффективного функционирования инновационного процесса многие компании уже сейчас стали использовать специально разработанные и адаптированные корпоративные информационные системы. Данные системы могут иметь абсолютно разные названия и логику построения структуры, но суть у всех одина — это инструмент, который позволяет разрабатывать эффективные новинки и оперативно управлять жизненным циклом продукта.

Одним из наиболее известных и распространённых инструментов такого рода является PLM (Product Lifecycle Management — «Управление жизненным циклом продукта»). PLM помогает крупным международным компаниям систематизировать и интегрировать данные по инновациям и текущему производственному портфелю в едином информационном пространстве. Следует отметить, что PLM — достаточно гибкий инструмент. При внедрении этой информационной системы клиент сам вправе выбрать: какой диапазон возможностей может быть интегрирован. Например, если руководство компании не хочет кардинальных изменений, то простейший способ сделать программу доступной в качестве базы данных по продуктам. Но говорить об инновациях в данном случае бессмысленно. PLM здесь выполняет исключительно поддерживающую функцию в отношении уже существующего ассортиментного портфеля. Но если предприятие хочет быть новатором, то PLM необходимо внедрять и реализовывать более смелым образом. Внедрение инновационного PLM требует изменения бизнеса в целом, нового клиентоориентированного подхода и веры в передовые технологии всех служб компании.

Основные преимущества таких программ заключаются в следующем: помогать выводить на рынок только самые лучшие продукты гораздо быстрее; обеспечивать прозрачность информации для всех сотрудников компании; позволять снизить себестоимость продукта; экономить время на подготовку отчетов и результатов продаж новинок. По мнению авторов, использование информационных инструментов по разработке инноваций и управлению жизненным циклом продукта в самое ближайшее время из конкурентного преимущества превратится в необходимость.

Таким образом, инновационная деятельность сегодня становится одной из основных составляющих экономического развития предприятия. Только создав эффективные и правильные условия для инновационного процесса, предприятие сможет занять лидирующие позиции в современной экономике. Основываясь на результатах исследования предприятий пищевой отрасли и теоретических исследованиях экономистов, авторы сформировали совокупность ключевых факторов, которые позволят достичь эффективной реализации инноваций. Лишь начиная с изменений в мировоззрении руководителей и создания более гибкой структуры, и продолжая построением сложной, многоступенчатой информационной системы, предприятие сможет «шагнуть» на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айрапетова А.Г. Исследование теоретических основ формирования инновационно-ресурсного подхода в управлении предприятием // *Современные аспекты экономики*. 2012. № 11 (183). С. 62-68.
2. Айрапетова А.Г. Управление инновационно-активными предприятиями для обеспечения глобальной конкурентоспособности // *Современные аспекты экономики*. 2012. № 11 (183). С. 7-14.
3. Айрапетова А.Г., Ластовка И.В. Управление инновациями в промышленном производстве // *Журнал правовых и экономических исследований*. 2011. № 4. С. 7-10.
4. *Инновационная экономика* / сост. А.И. Попов. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. 24 с.
5. Кришнан М.С., Прахалад К.К. *Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем*. М.: Альпина Паблишер, 2012. 258 с.
6. Яголковский С.Р. *Психология инноваций: подходы, методы, процессы*. М.: Изд. дом ВШЭ, 2011.
7. Berkhout A.J. Innovating the innovation process // *Int. J. Technology Management*. 2006. Vol. 34, № 3/4. P. 390-404.
8. Lager T. *Managing Process Innovation: From Idea Generation to Implementation*. World Scientific, 2010. 361 p.
9. Michanek J., Breiler A. *The Idea Agent (Limited edition). A handbook on creative processes*. ARX Forlag, 2012. 195 p.

Черепанов К.А., Тихомиров Н.Н.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПУТЕМ ИНТЕГРАЦИИ РЕСУРСНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО И ПОЗИЦИОННОГО ПОДХОДОВ

Аннотация. Статья посвящена анализу основных подходов в сфере управления инновационным развитием. На основании анализа их недостатков предложен интегрированный подход, основанный на итерационном алгоритме последовательного применения ресурсно-ориентированного и позиционного подходов в обеспечении развития промышленной компании высокотехнологичной отрасли, позволяющий повысить качество управления развитием данного типа компаний.

Ключевые слова. Развитие компании, позиционный подход, ресурсно-ориентированный подход, управление инновационным развитием, инструменты менеджмента развития.

Cherepanov K.A., Tihomirov N.N.

INCREASING MANAGEMENT EFFICIENCY ENTERPRISE INNOVATION THROUGH THE INTEGRATION OF RESOURCE-BASED AND POSITIONAL APPROACHES

Abstract. This article analyzes the main approaches in the management of innovative development and identification the strengths and weaknesses of the approaches. The authors were proposed iterative algorithm steps consistent application of resource-based and positional approaches to ensuring the development of high-tech industrial company. This algorithm can improve the quality of management of the company.

Keywords. Development of the company, positional approach, resource-based approach, management of innovative development, management development tools.



Негативные тенденции, наблюдающиеся в российской экономике с конца 2014 года, подчеркнули в очередной раз её серьёзную зависимость от добывающей промышленности и конъюнктуры на рынке сырья. Возникает вопрос о необходимости скорейшего перехода экономики к новой модели, опорой которой станет инновационный тип развития и инновационный сектор. В современной мировой экономике на долю девяти наиболее технологически развитых стран приходится более 80% наукоемкой продукции и практически весь её экспорт, на долю же РФ приходится менее 0,5% такой продукции. При этом в основе технологического превосходства лежит владение макротехнологиями,

ГРНТИ 06.52.13

© Черепанов К.А., Тихомиров Н.Н., 2015

Кирилл Александрович Черепанов — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Никита Николаевич Тихомиров — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Тихомиров Н.Н.): 191023, СПб., Садовая ул., д. 21. (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-40-83. E-mail: dept.kepipm@uneccon.ru.

Статья поступила в редакцию 25.05.2015 г.

Для ссылок: Черепанов К.А., Тихомиров Н.Н. Повышение эффективности управления инновационной деятельности предприятия путем интеграции ресурсно-ориентированного и позиционного подходов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 89-93.

данные девять стран владеют 46-ю из 50 макротехнологий. США обладает 20-22 макротехнологиями, Германия — 8-10, Япония — 7, Великобритания и Франция — 3-5, Швеция, Норвегия, Италия, Швейцария — 1-2. Несмотря на низкий процент наукоемкой продукции в общем объеме производства, Россия имеет большой суммарный уровень знаний в шести макротехнологиях: авиация, космос, ядерная энергетика, судостроение, спецметаллургия и энергетическое машиностроение [1].

В связи с изложенным, а также благодаря имеющимся в национальной экономике интеллектуальным ресурсам, все еще существует возможность перехода российской экономики на инновационный тип развития. Поэтому можно говорить об актуальности вопроса эффективного управления инновационным развитием компании, без чего переход на инновационный тип развития невозможен. На данный момент в современной экономической науке существует два основных подхода к управлению инновационным развитием компании: позиционный подход, ресурсно-ориентированный подход (РОП). Позиционный подход можно назвать классическим подходом, который ввиду изменений мировой экономики начиная с 90-х годов 20 века вытесняется совершенно новым подходом — РОП [2]. Благодаря потенциалу ресурсно-ориентированного подхода в области организации и управления инновационной деятельностью, данный подход представляется авторами наиболее перспективным. Тем не менее, внедрение ресурсно-ориентированного подхода вызывает ряд затруднений.

Очень часто в качестве причины того, что новый метод не может занять место классического, называют консервативность менеджмента. Попробуем понять, чем же новый подход может не устраивать менеджмент и оценить — на самом ли деле консервативное мышление мешает переменам. Обозначив проблему, сформулируем и обозначим один из возможных вариантов её решения. Для начала рассмотрим подробнее каждый из подходов.

Позиционный подход в традиционном понимании называют стратегическим планированием. Согласно позиционному подходу конкурентное преимущество определяется позицией, которую фирма занимает относительно своих конкурентов, контрагентов, акционеров и т.д. [2] На рисунке 1 представлено построение траектории инновационного развития компании с помощью позиционного подхода.

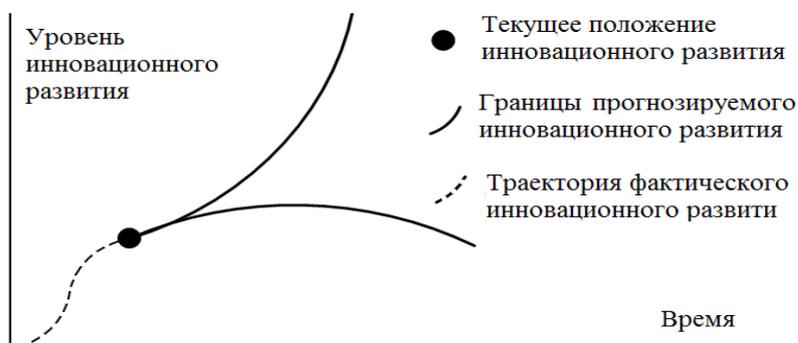


Рис. 1. Траектория инновационного развития компании, построенная с помощью позиционного подхода

Рисунок 1 наглядно отражает достоинства и недостатки данного подхода. Главное достоинство заключается в точности оценки положения компании в краткосрочном периоде и приемлемом отклонении в среднесрочном периоде. Недостаток заключается в том, что при рассмотрении долгосрочного периода границы сценария инновационного развития резко расширяются и становятся очень размытыми, как итог — большая неопределенность, что недопустимо для компании, так как снижает точность прогнозов и реализуемость планов. Данная неопределенность возникает в связи с тем, что позиционный подход опирается на факторы внешней среды, которые в условиях современной экономики в долгосрочном периоде стали крайне изменчивыми.

Ресурсно-ориентированный подход относительно молод, но, несмотря на это, набрал уже достаточно популярности. В рамках данного подхода возникают различные направления, такие как: подход, ориентированный на знания, или отношенческий подход, интегрирующий в себя методологию экономической социологии. Ресурсно-ориентированный подход рассматривает компанию как сово-

купность её потенциалов. То есть данный подход сфокусирован на изучении внутренних факторов. Согласно ресурсно-ориентированному подходу стабильное конкурентное преимущество определяется, прежде всего, внутрифирменными факторами. Иными словами, центральным моментом для формирования стратегии становится экономика предприятия [2]. На рисунке 2 представлена схема построения траектории инновационного развития компании с помощью ресурсно-ориентированного подхода.

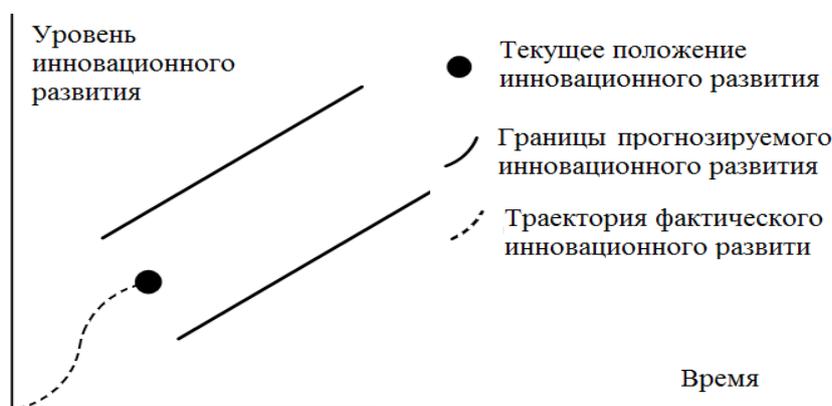


Рис. 2. Траектория инновационного развития компании (ресурсно-ориентированный подход)

Как видно из рисунка 2, на основании ресурсно-ориентированного подхода можно четко сформировать коридор инновационного развития, который будет стабилен и предсказуем в долгосрочном периоде, но, при этом, в краткосрочном периоде, имеющаяся неточность измерений позволяет говорить о некоторой неопределенности. Неточность измерения, в связи с которой приходится формировать данный коридор, вытекает из двух внутренних факторов.

Первый фактор определяется тем, что возможности компании при осуществлении инновационной деятельности, в первую очередь, базируются на интеллектуальных ресурсах, именно их развитие и грамотное использование позволяют говорить о конкурентном преимуществе, так как остальные ресурсы являются относительно легкодоступными в краткосрочном периоде и не требуют столь больших затрат на привлечение. На данный момент существует порядка 25 методов оценки интеллектуального капитала, которые можно сгруппировать в 4 категории: методы прямого измерения; методы рыночной капитализации; методы отдачи на активы; методы подсчета очков (баллов). К сожалению, ни один из этих 25 методов нельзя назвать идеальным, каждая группа имеет свои недостатки и вносит неточность в оценку интеллектуального капитала. Именно неточность оценки приводит к формированию коридора инновационного развития.

Вторым внутренним фактором, являющимся причиной возникновения коридора, является высокая степень непредсказуемости инновационной деятельности. Грамотно составленный инновационный портфель компании снижает дисперсию колебания от среднего вектора развития. В этом случае будут наблюдаться отклонения в рамках некоторого коридора.

Одной из важных особенностей позиционного и ресурсно-ориентированного подходов является их непротиворечивость, то есть они могут использоваться одновременно. На наш взгляд, решение проблемы неточности достигается с помощью комплексного применения двух данных методов. Совмещение инструментов двух методов позволяет более четко построить траекторию инновационного развития компании, отталкиваясь от её текущего положения, внешних факторов воздействия, а также внутренних возможностей компании. Совмещая два подхода, мы получаем результат, имеющий достоинства обоих методов. При этом данный вариант представляет не интеграцию двух методов в единое целое, а построение траектории инновационного развития с помощью ресурсно-ориентированного подхода, уточненное инструментами позиционного подхода.

Позиционный подход замечательно справляется с построением траектории инновационного развития в краткосрочном периоде, и его результаты приемлемы в среднесрочном периоде, в то время, как РОП стабилен на протяжении всего временного отрезка, но стабильность выражена коридором, что

приемлемо в долгосрочном периоде, но крайне нежелательно в краткосрочном, так как вносит неопределенность в процесс принятия управленческих решений. Совмещение двух инструментов позволяет получить стабильный и приемлемый результат при построении траектории инновационного развития, где РОП отвечает фактически за долгосрочную инновационную стратегию, а позиционный подход со своим инструментарием выступает механизмом постоянного уточнения и сужения коридора возможного инновационного развития. Использование двух методов позволяет решить проблему, но при этом ресурсные затраты, необходимые на проведение аналитических мероприятий, являются весьма значительными, а сами работы, порой, трудновыполнимыми. В связи с этим, говорить о постоянном мониторинге РОП с помощью позиционного метода не вполне целесообразно.

На наш взгляд, проблемы использования РОП кроются в том, что в начале 1990-х годов, в момент его зарождения, и сейчас изменилась ситуация в экономической науке, в том числе, связанная с отражением потенциала компании. Стоит констатировать факт, что высокотехнологичные компании столкнулись с проблемой, когда потенциал далеко не всегда является независимым внутренним фактором, а лишь частично зависит от внутренней среды компании. Основная причина, почему внутренний потенциал высокотехнологичных компаний перестает быть полностью внутренним объектом, заключается в возрастающей технологической взаимозависимости компаний. Компании становятся зависимы от успехов и технологического развития других фирм, в связи с мощной интеграцией производственных процессов или в результате резкого морального устаревания наших технологий, вызванных сторонней прорывной технологией, способной вызывать временное падение нашего потенциала в глазах потребителей, инвесторов и прочих участников рынка. Именно в данном случае стоит говорить о моральном устаревании технологии, и, как следствие, снижении потенциала.

Для решения данных проблем необходима интеграция РОП и позиционного подхода, необходим инструмент, совмещающий РОП и оценку факторов, влияющих на потенциал из-за внешних факторов. Также, необходим механизм индикации, сигнализирующий о необходимости применения дополнительных инструментов, с целью выявления влияния внешних факторов на потенциал компании и её инновационное развитие. Неточность измерения интеллектуальных ресурсов, неопределенность результата инновационной деятельности, а также внешнее влияние на потенциал позволяют говорить о формировании коридора, состоящего из нескольких уровней. На рисунке 3 представлен подобный интегрированный подход.

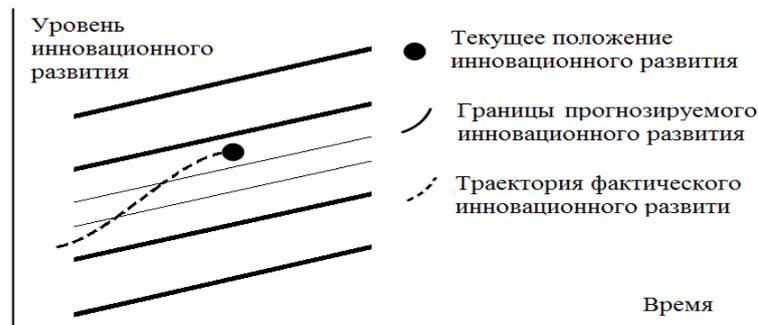


Рис. 3. Интегрированный подход построения траектории инновационного развития

Как видно из рисунка 3, коридор инновационного развития разделен на несколько зон. Основная суть интегрированного метода заключается в том, что инновационное развитие представляет из себя некоторый коридор, разделенный на несколько зон. Данный коридор сформирован на основе внутреннего потенциала. По мере изменения потенциала компании во времени, изменяется угол наклона коридора относительно горизонтальной оси. График реального инновационного развития компании должен находиться в рамках заданных границ. При этом сам коридор неоднороден и разделен на пять зон. Пересечение границы зон коридора в совокупности с определенным поведением графика требует соответствующей реакции со стороны менеджмента компании.

Начнем рассмотрение центральной зоны коридора. Центральный коридор формируется неточно измерений интеллектуальных ресурсов, которая зависит от сложности структуры интеллекту-

ального капитала компании. По мере совершенствования методологии измерения возможно сужение данного коридора. Колебания в рамках данного коридора независимо от поведения графика не требуют никакой реакции менеджмента.

С двух сторон данный коридор окружен зонами, которые отражают колебания графика развития из-за невозможности точного прогнозирования результата инновационной деятельности. Чем более диверсифицирован портфель инновационной компании, тем уже будут данные зоны, при этом будет наблюдаться высокая волатильность графика с отсутствием четко выраженной тенденцией. Возникновение устойчивой возрастающей или ниспадающей тенденции должно привлечь внимание менеджмента компании. В таких ситуациях необходимо выяснение возможных причин тенденции с целью недопущения развития ситуации и ее выхода из-под контроля.

В случае пересечения центрального коридора или приближения к границам с крайними зонами коридора, необходим детальный анализ с целью выявления тенденции, которая может потребовать пересмотра структуры управления инновационным портфелем. Под структурой управления инновационным портфелем стоит понимать: перераспределение ресурсов, изменения временных сроков проекта и другие изменения, не связанные с корректировкой запланированных результатов инновационных проектов компании. Неприятной и требующей углубленного анализа является ситуация пересечения графиком инновационного развития границ данных зон и перехода графика развития в одну из двух крайних зон.

Две крайние зоны сформированы под воздействием влияния внешних факторов на внутреннюю среду компании. В данном случае, стоит говорить о необходимости оценки и аналитического сравнения воздействия внешних факторов, анализе технологического развития и выявления причин воздействия извне. Критичным является пересечение графиком развития границ коридора. Такая ситуация требует кардинальным образом пересмотреть развитие компании, выявить суть причины, внести серьезную корректировку в инновационный портфель компании. Менеджмент должен понимать, что сверхбыстрое развитие не должно вызвать эйфорию от успеха, так как ускоренное развитие часто не отвечает требованиям рынка, а скорее отражает неправильное распределение ресурсов, которые можно было использовать на другие перспективные проекты. Любая инновация должна происходить в своё время в структуре развития компании.

Учитывая тот факт, что каждая компания имеет свои особенности и тонкости, в основе оценки должна лежать экспертная оценка. При этом экспертам необходимо учитывать не только уровень прогресса в поставленных временных рамках инновационных проектов, но и внешнее технологическое развитие рынка. То есть экспертная оценка должна учитывать два аспекта:

1. Уровень развития определяется достижением критериев, оценивающих прогресс в отношении поставленных задач, вес поставленных задач в общем прогрессе. При этом если ряд технологий дают в совокупности серьезный синергетический эффект, это тоже должно учитываться при оценке;

2. Необходимо учитывать технологическое развитие рынка, возникновение новых технологий, а также ряд внешних факторов, способных привести к резкому непредвиденному снижению конкурентоспособности, ввиду технологического отставания или морального устаревания продуктовых идей в глазах потребителей.

Использование изложенного интегрированного подхода в процессе управления инновационной деятельностью предприятий и организаций, с точки зрения авторов, будет способствовать повышению эффективности планирования инновационного развития, что в свою очередь, повысит эффективность управления инновационной деятельностью в целом. Таким образом, процесс перехода отечественных предприятий на инновационный тип развития может быть ускорен, что позволит решить проблемы, обозначенные во вводной части статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Багров Н.М., Трофимов Г.А., Андреев В.А.* Основы отраслевых технологий. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 224 с.
2. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Современные направления исследования экономики предприятия и управления инновациями. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 101 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье предпринята попытка систематизировать подходы к изменению процессов компании, представлены способы управления показателем variability процессов и разобраны возможности нивелирования «узких мест» процессов на предприятии.

Ключевые слова. Процесс, процессный подход, сеть процессов, variability процессов.

Lastovka I.V., Popov N.L., Arkaniya M.V.

IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN COMPANIES

Abstract. The article attempts to systematize the approach of changing of the company's processes, management's methods of variability are provided and opportunities of leveling "bottlenecks" in processes are identified.

Keywords. Process, process approach, chain of processes, process variability.



Процесс — устойчивая и целенаправленная совокупность взаимосвязанных действий, которые по определённой технологии преобразуют входы в выходы для получения заранее определённых продуктов, результатов или услуг, представляющих ценность для потребителя [6]. Всем процессам присущи следующие свойства: повторяемость последовательных действий; воспроизводимость; наличие цели; наличие выхода (результата); наличие потребительского результата; наличие входа (ресурсов); наличие поставщиков ресурсов.

Таким образом, что же такое процесс? Процесс — это устойчивая последовательность действий, которая преобразует некие исходные ресурсы в какой-то ценный для потребителя продукт. Процесс характеризуется тем, что у него обязательно должен быть клиент, то есть потребитель того результата, который производится в процессе, и должны быть ресурсы, которые процесс использует. Более того, должен быть владелец процесса, то есть субъект управления, который отвечает за то, чтобы этот процесс работал надлежащим образом. Результат должен быть конкретным, измеримым, и должна быть цель, ради которой этот процесс существует [1, 2].

Для дальнейшего рассмотрения статьи нужно ввести еще одно понятие — «сеть процессов» [3]. То есть, вся компания — это совокупность процессов, совокупность цепочек процессов, которые тянутся от поставщиков к клиентам. Совокупность цепочек — это так называемая «сеть процессов». И первое,

ГРНТИ 06.81.12

© Ластовка И.В., Попов Н.Л., Аркания М.В., 2015

Игорь Владимирович Ластовка — кандидат экономических наук, доцент Государственного института экономики, финансов, права и технологий (г. Гатчина).

Николай Леонидович Попов — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Мераб Владимирович Аркания — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Попов Н.Л.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +79111631563. E-mail: kolyapnl@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 03.03.2015 г.

Для ссылки: Ластовка И.В., Попов Н.Л., Аркания М.В. Совершенствование бизнес-процессов на предприятии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 94-97.

что нужно сделать для того, чтобы приступить к внедрению процессно-ориентированного подхода в компании — это составить общий список всех процессов в компании, начиная с верхнего уровня.

Возьмем, например, компанию электротехнической отрасли. Рассмотрим цепочку основных процессов — тех, которые связаны непосредственно с обслуживанием клиентов. Итак, первичный контакт с клиентом по телефону. Далее оформление заказа, в ходе которого менеджер проводит работу с клиентом и совершает продажу. Затем, если сделка состоялась, договор заключен, аванс оплачен, заказ идет в производство на завод. Далее осуществляется доставка, монтаж, контроль качества. На этом работа завершается. В дальнейшем идет работа по развитию отношений, когда компания старается поддерживать отношения с клиентом, информирует его о своих услугах, мотивирует на новые повторные покупки или добивается от него рекомендаций, чтобы клиент советовал компанию другим клиентам. Здесь мы видим еще один процесс, который называется «Координация выполнения заказа», потому что каждый выполняет свою задачу и ее промежуточный результат передает следующему. В этом случае процесс координации и выполнения заказа, у которого должно быть ответственное лицо и определенная последовательность действий, обеспечивает согласование всех действий заказа, чтобы работа выполнялась без задержек, без перебоев, с надлежащим качеством. В ходе этой работы менеджер заказа измеряет удовлетворенность клиента, выявляет все проблемы с заказом, оценивает качество работы с заказом и так далее.

Но помимо основных процессов существует группа вспомогательных процессов, которые непосредственного отношения к работе с клиентом не имеют. Какие это процессы? Это «обеспечение основной деятельности», например, работа по обслуживанию ИТ-технологий, бухгалтерский учет, юридическое обеспечение, хозяйственное обеспечение и т.д., то есть все, что нужно для функционирования компании. К другой группе процессов управления относятся те процессы, которые связаны с созданием управляющих воздействий всеми другими процессами. Они стоят над всеми другими процессами. И, наконец, верхний уровень занимают процессы развития компании. То есть, процессы по созданию новых продуктов и услуг, по формированию новых подразделений компании, по внедрению новых информационных систем или установке нового оборудования. Они не создают для клиента ценности, но они улучшают и расширяют сам бизнес.

На наш взгляд, для эффективной реализации процессно-ориентированного подхода в компании необходимо выстроить цепочку процессов, а затем каждый из этих процессов разложить на более мелкие и выделить второй уровень. Можно пойти дальше и разбить на процессы третий уровень, расписав из чего состоят процессы продаж, производства и т.д. Обычно, второго и третьего уровня достаточно. В результате получится иерархический список процессов (дерево), который покажет, из каких процессов состоит деятельность компании. После этого итоговый список преобразуется в таблицу: в левой колонке указывается список процессов согласно иерархии, а с правой стороны — колонки, в которых указано: кто клиент процесса, кто поставщик или поставщики, что является выходом процесса, что является входом и кто владелец процесса.

В результате составления данной таблицы могут возникать практические вопросы. Например, выяснится, что процесс есть, а владельца нет. Или, скажем, непонятно, кто отвечает за исполнение этого процесса, или невозможно найти клиента, кому этот процесс нужен, а может быть готовится какая-то отчетность, которой никто не пользуется. И такие процессы, конечно, кандидаты на исключение. Такое структурирование позволяет сделать первый шаг к тому, чтобы приступить к следующему этапу по определению ключевых процессов, которые, обязательно надо описать, регламентировать и заняться их усовершенствованием. Существует несколько способов выявления «узких мест» процессов и их улучшения:

- определение причин вариабельности показателей процесса. Необходимо сконцентрироваться на процессе, по которому есть данные наблюдений за определенный период. Измеряя параметры процесса, можно достаточно обоснованно судить о его функционировании по показателям, которые, как всякая случайная величина, колеблются то больше, то меньше, вокруг какой-то средней величины. То есть, можно проанализировать вариабельность этого процесса и перейти к разработке методов снижения колебаний этих процессов с целью достижения большей предсказуемости, большей стабильности результата;
- определение слабого звена в цепи процессов. Это другой подход, применяемый когда есть ярко выраженные проблемы в деятельности компании, но непонятно, какие именно процессы они порож-

дают. То есть, нужно искать «слабое звено», и только после этого уже разрабатывать меры по преодолению или по усилению этого «слабого звена»;

- определение уровня зрелости процесса. Необходимо определить идеальную модель процесса и планомерно, эволюционно продвигаться к этой идеальной модели. Здесь стоит задача определить, на каком уровне зрелости процесса находится компания и, соответственно, какие меры нужно предпринять, чтобы перейти на следующий уровень.

Исходя из этого, у компании всегда при изменении процесса стоит вопрос «что делать»: улучшать, переделывать, или создавать заново. К основным типам подходов для решения этих вопросов относятся:

- непрерывное совершенствование процессов. Улучшение процесса является неотъемлемой частью самого процесса: осуществляется непрерывный мониторинг показателей процесса, выявляются возможности улучшения, проводятся необходимые изменения (Цикл Шухарта — Деминга);
- оптимизация, перепроектирование процесса. Проводится тщательное исследование и анализ процесса, на основании которого делаются выводы о том, что нужно изменить. Разрабатывается новый процесс и план перехода от существующего процесса к новому;
- реинжиниринг. Прежний процесс устарел настолько, что нет необходимости в его подробном изучении. В данном подходе необходимо разработать и внедрить новый процесс, способный достигать цели организации.

В современной экономике существует немало споров, какой из этих методов эффективнее. На наш взгляд, все зависит от того, в каком состоянии находится компания или конкретный процесс. Уолтер Шухарт впервые обратил внимание на то, что существует две причины вариаций процессов, т.е. показателей процессов: общие причины вариаций и специальные причины. Общие причины — это те, которые связаны с самим процессом, с тем, как он организован. А специальные причины — это нечто, выходящее за рамки процесса. Как правило, в этом случае источником являются либо ресурсы, либо исполнители процесса, какие-то условия, которые от самого процесса не зависят. Примеры общих причин вариаций: сверло колеблется на оси, именно поэтому получается отличие в различных заготовках. Если у нас нарушена регулировка станка, то мы получим такие отклонения, которые уходят далеко за пределы общих причин.

Вариабельность измеряется с помощью специальных статистических методов, и если они говорят, что вариабельность достаточно низка, то тогда процесс является статистически управляемым. Есть процессы, которые таким свойством не обладают, и их поведение непредсказуемо. Важно отметить, что в отношении этих процессов, нужно принимать разные управленческие решения. Первое, что должны делать менеджеры — это понимать, с каким процессом они имеют дело. Для этого в концепции, предложенной Шухартом, используется инструмент, который называется «контрольная карта». Контрольные карты бывают различных видов и отличаются выбором статистик, которые используются для вычисления параметров процесса. Под статистикой подразумевается некое значение, полученное в результате измерений [5]. Общий вид контрольной карты показан на рисунке.

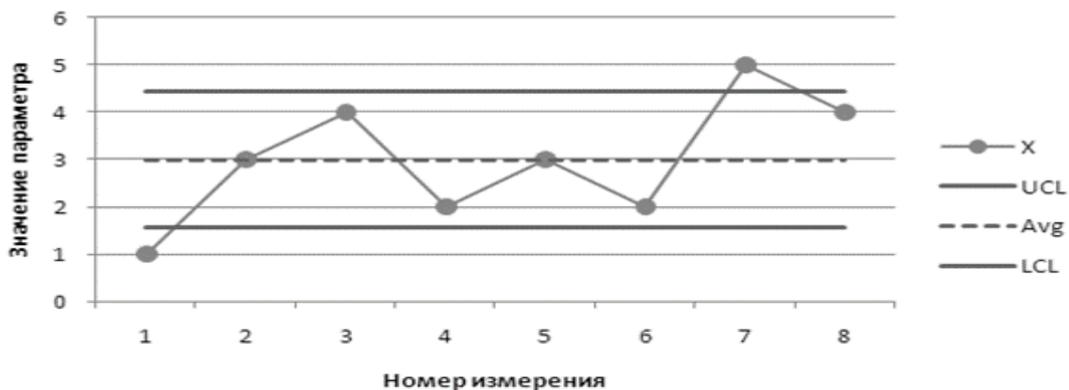


Рис. Вид контрольной карты

По вертикальной оси на этом рисунке откладывается значение статистики процесса. По горизонтальной оси — номер измерения или идентификатор объекта, номер партии, дата и т.п. Также на графике присутствуют три линии: среднее значение статистики \bar{X} , иначе называется математическим ожиданием; верхний контрольный предел (UCL); нижний контрольный предел (LCL). Значение \bar{X} вычисляется как среднее арифметическое всех значений измерений. Верхний и нижний контрольные пределы рассчитываются следующим образом: $UCL = \bar{X} + 3\delta$, $LCL = \bar{X} - 3\delta$. Стандартное отклонение — это мера разброса случайной величины.

По результатам построения контрольных карт у менеджеров могут возникать ошибки при определении процесса, как управляемого, так и неуправляемого. Деминг сформулировал два основных типа ошибок, которые допускают менеджеры. Ошибка первого рода — когда они интерпретируют общие причины отклонений как специальные, и начинают принимать «пожарные» меры. Например, депремировать сотрудников за ошибки, или, наоборот, премировать за рост объема продаж, хотя это случайные отклонения, и получается, что происходит наказание невиновных и награждение непричастных. Это в менеджменте встречается довольно часто. Просто руководители не понимают, что они имеют дело со случайной величиной, и их усилия по воздействию на персонал ничего не дают, кроме демотивации, потому что это свойство процессов, а не результат работы людей.

Ошибки второго рода, наоборот, связаны с тем, что менеджер считает, что это стандартные, обычные отклонения, свойственные процессу, хотя, на самом деле, существуют особые причины, которые либо он не видит, либо не хочет видеть. Например, дисциплина расшаталась, люди стали хуже относиться к работе, снижается качество, а менеджеры не принимают усилий и не подтягивают дисциплину. Или игнорируют проблему неисправного транспорта и т.д. Деминг показал, что 95% причин вариаций — это общие причины. За общие причины ответственны менеджеры. И только 5% причин вариаций можно отнести на сотрудников. Это среднестатистическое наблюдение. К концу своей карьеры он уже изменил это соотношение как 98% и 2%, соответственно, еще больше усилив ответственность менеджеров. Поэтому можно всегда довольно смело говорить, что, если есть какие-то проблемы, и компанию не устраивают результаты, скорее всего, это результат недостаточно эффективной работы менеджеров. Исходя из этого, Деминг сформулировал, что «Вмешательство в стабильно работающую систему только ухудшает ее результаты». Это типичная проблема управленцев [4].

Тем не менее, вмешиваться в процессы нужно. Существует совершенно превосходное правило Шухарта, которое помогает решить, когда нужно вмешиваться в процесс. Нужно рассчитать коридор (UCL, LCL), если процесс попадает в этот коридор, то мы можем считать процесс статистически управляемым, то есть искать специальные причины и вмешиваться в него не нужно. Если он выходит за эти границы, то необходимо искать причины и принимать специальные меры. Это своего рода квинтэссенция процессно-ориентированного подхода к управлению. Когда Деминга спросили, как мог бы он в двух словах охарактеризовать в чем суть управления, он сказал: «Суть менеджмента — уменьшение вариабельности процесса». Это гениальная формулировка, которая выражает суть того, чем должен заниматься менеджер. Он должен обеспечивать большую стабильность и предсказуемость тех процессов, которыми он управляет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Айрапетова А.Г. Особенности организационного развития производственных систем // Современные аспекты экономики. 2014. № 9 (205). С. 14-18.
2. Алексеев А.А., Титов А.Б., Фомина Н.Е., Яковенко В.С. Методы управления инновационным развитием предприятий. Самара, 2011.
3. Бармаков Б. Процессное управление: структура и функции // Управление компанией. 2006. № 7.
4. Деминг Э. Выход из кризиса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
5. Уилер Д., Чамберс Д. Статистическое управление процессами. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
6. Панов М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе КРІ. М.: Инфра-М, 2013.

Новиков Ю.И., Бандурко С.А.

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ФАКТОР ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА БАНКА

Аннотация. В связи с развитием современных информационных и коммуникационных технологий, значимость использования социальных сетей банками возрастает. Социальные сети являются не только удобным инструментом передачи данных, но и источником операционного риска для кредитной организации. В статье рассматривается классификация источников операционного риска, связанных с социальными сетями, а также анализируется передовая практика управления и оценки операционного риска банка. Объектом исследования является операционный риск банка в рамках концепции информационной модели финансового рынка. Авторы статьи предлагают стратегию для банка в области управления операционным риском, связанным с социальными сетями.

Ключевые слова. Банк, блог, информационные технологии, операционный риск, репутационный риск, риск-менеджер, стратегия, социальная сеть, кредитная организация.

Novikov Y.I., Bandurko S.A.

SOCIAL MEDIA AS A FACTOR OF OPERATIONAL RISK OF A BANK

Abstract. Due to the development of modern information and communication technologies, importance of social media for banks has increased. Social media are not just a convenient communicational tool, but also a source of operational risk for financial institutions. The article contains the review of classification of the sources of operational risk associated with social media, as well the analysis of best practice management and evaluation of operational risk for financial institutions. The object of the study is the operational risk of a bank in terms of the concept of information model of the financial market. The authors propose a strategy for a bank in terms of management of risks associated with social networks.

Keywords. Bank, blog, information technology, operational risk, reputational risk, risk manager, strategy, social network, financial institution.



В рамках предлагаемой нами концепции информационной модели финансового рынка банки составляют отдельную группу субъектов информационной системы финансового рынка. Банки одновременно являются источниками и потребителями финансовой информации. Они обладают необходимой для этого инфраструктурой, технологиями и средствами передачи данных. Как известно, кредитные организации подвержены основным типам финансовых рисков — кредитному, рыночному и операцион-

ГРНТИ 06.77.65

© Новиков Ю.И., Бандурко С.А., 2015

Юрий Игоревич Новиков — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Александрович Бандурко — аспирант кафедры банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Бандурко С.А.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (921) 916-59-90. E-mail: sergeyb13@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 03.04.2015 г.

Для ссылок: Новиков Ю.И., Бандурко С.А. Социальные сети как фактор операционного риска банка // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 98-102.

ному. Возрастающая зависимость современных участников финансового рынка от информационных технологий приводит к возрастающим операционным рискам.

Операционный риск — это вероятный убыток от неадекватных или неудачных внутренних процессов или систем, человеческих ошибок или внешних событий [1]. В данной статье мы рассмотрим информационно-технологическую составляющую операционного риска кредитной организации, в частности — риски, связанные с активностью банков и их сотрудников в социальных сетях.

Отказ жизненно-важной системы, потеря доступа к сети или ошибка при программировании может привести к катастрофическим убыткам. IT-отдел банка занимается управлением и оценкой технологических рисков на детальном уровне. В обязанности отдела входят сбор метрических данных, относящихся к производительности системы, исправление программных ошибок и нарушений безопасности. Эти данные могут быть использованы в качестве ключевых индикаторов риска в модели управления операционным риском кредитной организации. При этом сотрудники или отдел, ответственные за управление операционным риском, должны быть заинтересованы в понимании технологических рисков, поскольку такие риски зачастую являются первопричиной повышенных рисков в других областях деятельности организации [2].

Технологические решения могут рассматриваться как фактор снижения отдельных типов рисков и могут варьироваться от разовых ремонтно-профилактических работ до широкомасштабных проектов. Лица, ответственные за управление операционным риском, должны взаимодействовать с IT-отделом организации, чтобы правильно расставить приоритеты в борьбе с технологическими угрозами, учитывая интересы развития компании. В задачи риск-менеджеров должны входить идентификация и оценка возможных убытков от технологического риска и подбор адекватного решения для их устранения или минимизации.

Рост и повсеместное распространение современных коммуникационных технологий, таких как электронная почта, социальные сети, стационарная и мобильная телефонная связь и мессенджеры создают не только огромные возможности для обмена данными, но и значительные проблемы для пользователей. Банки уже используют эти инструменты связи для достижения своих оперативных и коммерческих целей, таких как взаимодействие с клиентами, маркетинг, обслуживание клиентов, реклама и PR, а также для привлечения клиентов и повышения их лояльности [5]. Многие кредитные организации используют внутренние социальные сети, такие как интернет-форумы, для внутренней связи. Это помогает ускорить процессы обмена информацией между сотрудниками, что повышает производительность и улучшает корпоративную культуру. Тем не менее, не многие учреждения готовы полностью контролировать потенциальные операционные риски, связанные с использованием таких передовых коммуникационных систем [4].

Рассмотрим природу операционного риска банка в социальных сетях. Социальные сети включают в себя две категории операционного риска. К первой категории относится обнаружение инцидентов, связанных с кредитной организацией. Как показано в таблице 1, такая информация может быть трех типов в зависимости от ее происхождения: из разрешенных источников; из внутренних источников, доступ к которым запрещен; из внешних источников. Первые два типа (разрешенные источники и внутренние источники, доступ к которым запрещен) присущи внутренним неструктурированным данным, таким как журналы звонков и сообщения электронной почты. Последний тип характерен для социальных сетей [7].

Таблица 1

Информация об операционном риске от социальных сетей

| | |
|---|--|
| Обнаружение инцидентов | Обнаружение операционных рисков, связанных с активностью сотрудников банка в социальных сетях |
| | Внешние случаи операционных рисков, связанных с распространением неблагоприятной информации о банке в социальных сетях |
| | Саботаж и мошенничество с использованием социальных сетей в качестве инструмента |
| Применение информации об операционном риске из баз данных | Анализ возможных сценариев, основанных на общеизвестных негативных событиях для аналогичных банков |
| | Оценка возможных убытков на основании общедоступных данных об убытках аналогичных банков |
| | Разработка собственной базы данных событий, связанных с операционным риском данного банка |
| | Внедрение ключевых показателей риска на основе текущих отраслевых и макроэкономических данных |

Информация из социальных сетей, способствующая укреплению систем управления рисками кредитной организации, составляет вторую категорию. Эти данные могут быть получены с помощью разработки сложной системы управления и оценки операционного риска, основанной на опыте аналогичных кредитных организаций. Возникает вопрос: как точно оценить операционный риск в контексте социальных сетей и научиться эффективно управлять им?

Обратимся к передовой практике операционного риска-менеджмента банка. Банки широко используют социальные сети, и поэтому им нужны сложные инструменты для обнаружения и мониторинга операционного риска. Эти инструменты необходимы, в частности, для идентификации угроз безопасности, таких как нарушение рабочих (операционных) процедур, которые достаточно сложно обнаружить. В то же время, социальные сети можно использовать для разработки и анализа сценариев, представляющих наибольшую опасность для финансовой организации. Такие сценарии могут быть основаны на информации, хранящейся в базе данных по операционному риску [6].

Идентификация операционного риска в массивах неструктурированных данных требует использования сложных алгоритмов и возможности обработки данных с высокой производительностью. В итоге такая обработка позволит сделать выводы из объемных неструктурированных данных. Применение сложных статистических моделей повышает эффективность таких систем обнаружения операционного риска. Для обработки неструктурированных данных с достаточной точностью требуется система с высокой производительностью. Такая система сбора и анализа информации об операционном риске должна иметь следующие характеристики: возможность обрабатывать большие объемы данных в режиме реального времени; наличие комплексных алгоритмов обработки событий; наличие моделей для выявления шаблонов поведения; замкнутая дискретная система для встраивания искусственного интеллекта.

Комплексная технология обработки событий со встроенным искусственным интеллектом и большими возможностями для анализа является мощным решением для обнаружения информации о наличии операционного риска из неструктурированных данных. В таблице 2 описаны шесть важнейших компонентов системы сбора и анализа информации об операционном риске

Таблица 2

Важнейшие компоненты системы сбора и анализа информации об операционном риске

| Компонент | Функция |
|--|---|
| Поисковая система и интеллектуальный анализатор текста | <ul style="list-style-type: none"> Поисковая система: просматривает социальные медиа-каналы, каналы новостей, электронную почту, журналы вызовов и текстовые сообщения Интеллектуальный анализатор текста: производит сканирование прочих источников неструктурированных данных, включая документы и файлы |
| Анализатор канала данных | <ul style="list-style-type: none"> Применяет сложные методы обработки событий с помощью статистических моделей для выявления шаблонов поведения Применяет методы анализа больших массивов данных для создания структурированных массивов данных Имеет замкнутую дискретную систему, которая уменьшает количество ложных срабатываний |
| Автоматизированная система скоринговой оценки | <ul style="list-style-type: none"> Помогает собирать, оценивать и расставлять приоритеты для полученной информации. Как и анализатор канала данных, алгоритмы скоринговой оценки имеют замкнутую дискретную систему |
| Система обработки маршрутизации | <ul style="list-style-type: none"> Использует бизнес-правила для классификации информации и ее маршрутизации (направления) согласно встроенным правилам документооборота Замкнутая дискретная система помогает повысить точность маршрутизации |
| Диспетчер кейсов | <ul style="list-style-type: none"> Предоставляет интерфейс для всестороннего анализа информации об операционном риске, что позволяет вносить ручную информацию о нём для лучшего восприятия информации об операционном риске пользователем |

Какими преимуществами обладает такая система? Система сбора и анализа информации об операционном риске может быть использована для мониторинга поддельных («фишинговых») веб-сайтов, вредоносных сообщений в Твиттере — «твитов», случайного или преднамеренного разглашения информации, утечки конфиденциальной информации и информации от инсайдеров. Кроме того, она

также может собирать сообщения или «твиты» о случаях операционного риска от аналогичных кредитных организаций, которые впоследствии могут быть использованы для проработки различных сценариев.

Однако кредитная организация могла никогда не сталкиваться с определенными типами операционного риска и, следовательно, не имеет достаточно данных для моделирования риска. В таких случаях она может использовать опыт аналогичных организаций из социальных сетей, чтобы построить сценарии и адаптировать их под свои требования. Редкие случаи с тяжелыми последствиями, с которыми сталкивались аналогичные организации, могут быть обработаны для выявления возможных рисков. Кроме того, ключевые индикаторы риска, такие как прогноз изменения процентных ставок от ведущих аналитических агентств или предупреждения о надвигающемся системном кризисе, можно получить из социальных сетей и ленты новостей.

Наиболее важно, что система сбора и анализа информации об операционном риске поможет выявить нарастание различных слухов, которые потенциально могут вызвать разрушительные события, такие как паническое изъятие банковских вкладов. Такая система должна иметь возможность обнаруживать события, связанные с репутационным риском, например, негативные сообщения о кредитной организации в блогах или упоминания кредитной организации в социальных сетях в неблагоприятном контексте. Таким образом, система сбора и анализа информации об операционном риске должна отслеживать события, которые могут нанести как материальный, так и нематериальный ущерб [3].

Принимая во внимание современные вызовы в области информационных технологий и коммуникаций, кредитные организации должны составить стратегию управления операционным риском, учитывающую риски, связанные с социальными сетями. Такая стратегия должна соответствовать размеру организации и специфике ее деятельности, а также учитывать планируемую и фактическую активность в социальных медиа, согласованную со стратегическими целями компании. По мнению авторов, стратегия банка в области управления операционным риском, связанным с социальными сетями, должна содержать следующие пункты:

- назначить ответственных лиц в области надзора за деятельностью банка в социальных сетях и определить их обязанности;
- определить цели и задачи в области деятельности банка в социальных сетях;
- составить четкую общекорпоративную политику, которая эффективно реализует стратегические цели компании и установит параметры для допустимого применения социальных сетей, в том числе использование сотрудниками социальных сетей за пределами рабочего места;
- провести проверку активности банка и его сотрудников в социальных сетях;
- проверить соответствие текущей деятельности банка и его сотрудников в социальных сетях действующему законодательству;
- проводить специализированные тренинги персонала по работе в социальных сетях;
- провести аудит деятельности сторонних поставщиков услуг в социальных сетях по заказу банка;
- установить стандарты доступа к администрированию страниц банка в социальных сетях. Доступ к администрированию должен соответствовать корпоративным стандартам по защите важной информации;
- обеспечить внедрение системы сбора и анализа информации об операционном риске, которая должна учитывать риски, связанные с активностью в социальных сетях.

Ответственный подход к управлению и оценке операционного риска банка, связанного с социальными сетями, должен привести, по мнению авторов, к повышению уровня безопасности информационной системы финансового рынка в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сазыкин Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке. СПб: Вершина, 2008.
2. Ткаченко И.В. Операционный риск в коммерческом банке // СТЭЖ. 2011. № 12. С. 98-102.

3. *Andreis N., Zamboni P.* Quantifying banks? Reputational risk. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.garp.org/#!/risk_intelligence_detail/a1Z4000002vI5OEAU (дата обращения 01.03.2015).
4. *Giltrow T., Kwak E., Johnson N.* Auditing Social Media Risks for Financial Institutions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.theiia.org/fsa/2013-features/auditing-social-media-risks-for-financial-institutions> (дата обращения 01.03.2015).
5. *Girling P., Shimko D.C., Went P.* Operational risk management. Global Association of Risk Professionals, 2010. P. 12-21.
6. Operational Risk and Social Media: Are your policies anti-social? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.osneybuyside.com/operational-risk-and-social-media-are-your-policies-anti-social> (дата обращения 05.03.2015).
7. Social media named as one of Top 10 Operational Risks for 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://blog.crispthinking.com/social-media-named-as-one-of-top-10-operational-risks-for-2015> (дата обращения 10.03.2015).

Бабаева Р.Ф.

**УПРАВЛЕНИЕ НЕФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ
В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА**

***Аннотация.** В статье обосновывается необходимость изучения нефинансовых банковских рисков в силу недостаточного уровня изученности их теоретической базы и несовершенства нормативных требований ЦБ РФ. Предложено авторское определение нефинансовых банковских рисков, сформулирован подход к их классификации, выделены различия подходов к управлению финансовыми и нефинансовыми банковскими рисками.*

***Ключевые слова.** Риск, нефинансовые банковские риски, управление рисками.*

Babaeva R.F.

MANAGEMENT OF NON-FINANCIAL RISKS IN THE BANK'S RISK MANAGEMENT

***Abstract.** An article is about the necessity to research non-financial banking risks because of insufficient level of their theoretical knowledge and the imperfection of the regulatory requirements of the Russian Federation Central Bank. There had been offered an authorial definition of the non-financial banking risks and also approach to classification, the difference between approaches to managing financial and non-financial risks had been formulated too.*

***Key words.** Risk, non-financial banking risks, risk management.*



С развитием банковского бизнеса стало недостаточно контролировать функционирование банка, появилась потребность предвидеть неблагоприятные ситуации, предотвращать возникновение убытков, своевременно устранять отклонения, защищать интересы вкладчиков и всех заинтересованных лиц банка. Решение целого ряда банковских проблем становится возможным благодаря наличию эффективной системы управления рисками. Международные институты, разрабатывающие стандарты финансовой деятельности, в своих аналитических материалах по девяти крупнейшим российским кредитным организациям в 2013 году указывали на то, что именно недостатки управления рисками являлись одной из основных причин финансового кризиса [12]. По мнению автора, необходимость внедрения риск-менеджмента в бизнес-процессы банка обусловлена ориентированным на будущее характером самой банковской деятельности.

ГРНТИ 06.73.55

© Бабаева Р.Ф., 2015

Рена Фаиговна Бабаева — аспирантка кафедры банков и финансовых рынков 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 (921) 386-61-12. E-mail: virage71@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Е.В. Тихомировой.

Статья поступила в редакцию 11.05.2015 г.

Для ссылок: Бабаева Р.Ф. Управление нефинансовыми рисками в системе риск-менеджмента банка // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3(93). С. 103-107.

Среди отечественных и зарубежных экономистов до сих пор отсутствует единый взгляд на категорию «риск» и процесс управления риском. Причиной неоднозначности интерпретации содержания категории «риск» является сложность и многогранность понятия, исторически формирующегося в различных сферах деятельности. Значительная часть авторов связывает понятие риск с опасностью ущерба, потерь. Так, Румянцева Е.Е. [11, с. 457] определяет риск как опасность потери запланированной доходности. Максимцев И.А., Кураков Л.П., Тарасевич Л.С. [3, с. 901] интерпретируют риск, как опасность возникновения потерь в связи с непредвиденными изменениями условий экономической деятельности, появлением неблагоприятных обстоятельств. Авдийский В.И. [1, с. 55] предполагает, что риск является вероятностью неблагоприятного исхода от реализации принятых решений в условиях неопределенности среды функционирования. По нашему мнению, интерпретация риска исключительно как возможности реализации неблагоприятных событий (опасности потери, убытка, ущерба) является ограниченной и не учитывает положительный аспект данной категории. В противном случае, не было бы экономического смысла хозяйствующим субъектам в процессе своей деятельности принимать на себя риск.

В экономической литературе встречаются иные подходы, рассматривающие риск, например, как сумму потерь. Так, Тихомиров Н.П. [14, с. 11] рассматривает риск как возможную величину убытков или недополученной прибыли, потери хозяйствующим субъектом части своих ресурсов, недополучения доходов в течение какого-либо временного периода или одновременно в результате возможных неблагоприятных событий или ошибок в управлении. Другие экономисты рассматривают риск как неопределенность. Например, Вишняков Я.Д. [5, с. 316] предполагает, что риском является неопределенность в отношении потенциальных потерь на пути к цели. Однако эта позиция имеет опровержение. Так, Ф. Найт [9, с. 255] критикует трактовку риска, как неопределенность, связанную с непредвиденными обстоятельствами неблагоприятного толка, поскольку термин «неопределенность» подразумевает и положительный исход. Он рекомендует различать риск убытков и неопределенность выигрыша.

Среди экономистов встречаются и иные подходы к интерпретации категории «риск», например, как действия субъекта. Так, Лаврушин О.И. и др. [2, с. 10] отмечают, что риском является деятельность в условиях неопределенности, рассчитанная на успех, требующая от экономического субъекта умения и знания как преодолевать негативные события. А банковские риски они определяют как социально ответственный процесс. В словаре Ожегова С.И. [13] справедливо отмечается, что риск — это действие наудачу, в надежде на счастливый случай, то есть чем выше риск — тем выше вероятность потенциального дохода. Данная позиция опровергается Качаловым Р.М.: «риск — это не процесс и не деятельность, это явление, которое будучи возведено в ранг экономической категории, позволяет характеризовать качество принимаемых хозяйственных решений в деятельности предприятия с точки зрения степени достижения поставленной цели» [8, с. 29].

Другие экономисты [7, с. 51] интерпретируют риск как фактор, причину, движущую силу, способную породить опасность или привести к ущербу (убытку). Так, Бровкина Н.Д. [4, с. 111] отмечает, что риск — это угроза того, что некоторое событие или действие негативно повлияет на способность организации успешно достичь своих целей или реализовать свои стратегии. Гамза В.А. [6] рассматривает риск как возможную (потенциальную, реальную) угрозу для тех или иных интересов банка.

Все многообразие определений и толкований категории «риск», по мнению автора, можно разложить на подгруппы: риск, как вероятность неблагоприятного события (мера опасности); риск, как деятельность в условиях неопределенности; риск, как фактор, способный привести к реализации негативных последствий; риск, как величина возможных потерь. По мнению автора, следует придерживаться позитивного подхода трактовки категории «риск» и рассматривать ее близкой к понятию «шанс», что означает в условиях экономической деятельности при правильном управлении, грамотном использовании специальных инструментов, возможность получения максимального дохода с учетом одновременного ограничения потерь. При управлении риском следует придерживаться цели не его минимизации, а его оптимизации.

Однако специфика банковского бизнеса требует придерживаться принципа осторожности и учитывать риск как потенциальные потери, способные оказать негативное влияние на исполнение банком обязательств перед клиентами. По нашему мнению, следует согласиться с определением Соколова Б.Н., согласно которому риском является любое событие или действие, способное как неблагоприятно, так и положительно отразиться на достижении организацией своих деловых целей.

Банковский бизнес подразумевает большое разнообразие рисков. ЦБ РФ в Письме от 23.06.2004 №70-Т «О типичных банковских рисках» предложил выделять в банковской деятельности, как особо

значимые: кредитный, страновой, рыночный (фондовый, валютный процентный) риски, риск ликвидности, операционный, правовой, стратегический риски. В настоящее время в документах регулятора также выделяются риски потери деловой репутации, а также регуляторный риск (в том числе риск неправомερных и некомпетентных решений сотрудников банка).

Существует множество различных подходов к классификации рисков в банковской деятельности. Так Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) определяет следующую классификацию рисков: кредитные; рыночные (включая валютный, фондовый и процентный); прочие (включая, операционные, ликвидности, потери деловой репутации и пр.). Подобный базовый подход к классификации рисков обусловлен целью рекомендаций БКБН, направленных на обеспечение стабильности финансовых рынков, поддержание соответствия суммы капитала принимаемым рискам. В рамках этого подхода активы банка группируются по уровню риска в целях оценки достаточности капитала.

Традиционно по возможности количественного определения размера все многообразие подконтрольных банковских рисков разделяют на финансовые и нефинансовые.

Финансовые риски являются наиболее существенными для деятельности банка, они способны повлиять на структуру и объемы активов и пассивов, а также на результаты деятельности банка. Финансовые риски в рамках излагаемой классификации относятся к тем рискам, которые поддаются вероятностной количественной оценке. Таким образом, в отношении них может быть сформировано профессиональное суждение о размере сокращения прибыли в результате реализации рисковогο события, а также разработаны вероятностные модели оценки. Управление финансовыми рисками предполагает формирование специальных резервов и резервирование капитала.

Нефинансовые риски являются категорией малоизученной, по мнению автора, поскольку в экономической литературе и в документах регулятора отсутствует подробное описание их существенных характеристик и содержания. Лопатников И. [15, с. 126] определяет нефинансовый риск как риск, при реализации которого возникает не только прямое воздействие на прибыль (издержки), капитал, но и воздействие на репутацию организации и развитие ее человеческого капитала. По мнению автора, под нефинансовыми рисками следует понимать риск, реализация которого оказывает негативное воздействие в первую очередь на нематериальные активы банка (репутацию, программное обеспечение, внутреннюю систему комплаенс-контроля), и, как следствие, оказывает воздействие на финансовое положение банка. К нефинансовым рискам автор относит: репутационный, правовой, операционный, стратегический, технологический, системный, страновой риски.

Для оценки нефинансовых рисков трудно сформировать количественную модель, но их реализация приводит к финансовым потерям в будущем, поэтому банкам категорически нельзя игнорировать присутствие нефинансовых рисков в процессе своей деятельности. Однако, анализ экономической литературы показал неудовлетворительный уровень изученности данного вопроса, в частности, отсутствует классификация нефинансовых рисков. Автор предлагает разделять нефинансовые риски на внутренние и внешние.

К категории «внутренние нефинансовые риски» или «функциональные риски», по нашему мнению, следует относить риски, возникающие из-за несовершенства внутренних процессов или операционных систем банка, ошибок персонала или недостатка квалификации сотрудников. Функциональные риски являются результатом работы неэффективной системы внутреннего контроля, а также несовершенства системы сбора и анализа соответствующей информации. Они опасны для банка не менее финансовых рисков, т.к. приводят к прямым или косвенным финансовым потерям, однако сложнее определены количественно. К функциональным рискам относятся: операционный, стратегический, технологический.

Операционный риск — вероятность возникновения финансовых потерь из-за несоответствия характера и масштаба деятельности банка требованиям действующего законодательства, внутренним нормативным документам. Стратегический риск — это возможность возникновения потерь у банка вследствие допущения ошибок при принятии решений, определяющих стратегию развития. Технологический риск связан с несовершенством используемых банком информационных систем, программ или баз данных, систем передачи информации или прочего оборудования, необходимого в деятельности банка.

«Внешние нефинансовые риски» связаны с вероятностью ухудшения положения банка из-за причин внешних, касательно банка. К внешним нефинансовым рискам, по мнению автора, следует относить правовой риск, риск потери деловой репутации, системный риск, страновой риск.

Правовой риск реализуется в форме нарушения законодательства, нормативных требований регулятора или внутренних нормативных требований банка. Правовой риск связан с различными факторами: непредвиденными изменениями законов или нормативных актов; несовершенством законодательства; нарушением договорных условий со стороны клиентов банка и его контрагентов; нахождением филиалов, дочерних, зависимых организаций, клиентов или контрагентов под юрисдикцией другого государства. Системный риск — вероятность потерь из-за ухудшения положения другого участника (банка) расчетной сети Банка России. Неспособность одного банка выполнить обязательства в расчетной сети оказывает негативное последствие на всю платежную систему и деятельность других банков, невозможность ими исполнять свои обязательства в срок (см. Письмо Банка России от 03.05.2011 г. N 67-Т «О системном риске расчетной системы»). В 2013 году и 2014 году в условиях «глобальной чистки» российской банковской системы этот риск имел повышенное значение. Так, отзыв лицензии 20 ноября 2013 года у «Мастер-банка» продемонстрировал, что большинство национальных банков были не готовы к реализации системного риска, в результате чего потерпели значительные убытки.

Репутационный риск — неспособность банка поддерживать существующие и создавать новые деловые отношения, в том числе поддерживать доступ к финансовым ресурсам на межбанковском рынке вследствие негативного восприятия банка клиентами, контрагентами, акционерами (вкладчиками), инвесторами, кредиторами, надзорными органами и т.д. Страновой риск (в том числе риск неперевода денежных средств) связан с экономическими, политическими и социальными изменениями среды контрагента, способными оказать негативное влияние на исполнение его обязательств. Нестабильная политическая ситуация, сложившаяся в настоящее время, способна оказать негативное влияние на платежную систему, банковскую систему в целом и на деятельность отдельного банка.

Влияние нефинансовых рисков на деятельность банка оценить крайне трудно, однако они имеют большое значение для эффективного риск-менеджмента и обеспечения непрерывности деятельности банка. Управление нефинансовыми рисками должно осуществляться в банке перманентно. По мнению автора, наиболее эффективный метод управления основан на составлении профессионального суждения ответственного сотрудника банка. Поскольку реализация каждого нефинансового риска имеет индивидуальный характер, нельзя в управлении риском ограничиваться применением определенных алгоритмов, основанных на исторических (статистических) наблюдениях.

Банк России в Указании от 15.04.2015 г. № 3624-У «О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы» планирует наложить на кредитные организации требование по разработке методологии, обеспечивающей оценку нефинансовых рисков на основе профессионального суждения. Документ пока не вступил в силу, однако уже размещен на официальном сайте регулятора. К нефинансовым рискам, в данном документе, Банк России относит: правовой, регуляторный, стратегический и риск потери деловой репутации. Банк России рекомендует в Письме от 10.04.2014 г. № 06-52/2463 «О Кодексе корпоративного управления» акционерным обществам, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам, включить в компетенцию совета директоров, помимо контроля, управления и оценки финансовых рисков, также и мониторинг нефинансовых рисков, в том числе операционных, социальных, этических, экологических и иных нефинансовых рисков, а также устанавливать приемлемую величину рисков для общества.

По мнению российских рискологов [10, с. 242] значение управления нефинансовыми рисками возросло в 2008 году, в период мирового финансового кризиса. Актуальные международные проблемы, связанные с введением различных санкций, сменой политических и экономических режимов, сменой регуляторной среды, являются причиной реализации множества рисков у банков, среди которых следует особо выделить нефинансовые риски, так как на них воздействуют не только объективные факторы, но и целый ряд субъективных предпосылок.

Изучение нефинансовых рисков актуально в свете требования регулятора к способности экономического капитала банка покрывать все риски банка. Банк должен иметь капитал, способный покрывать не только финансовые риски (в соответствии с количественными моделями оценки рисков), но и нефинансовые. Нефинансовые риски банка отличаются от финансовых как методами оценки, так и методами управления (см. табл.). Они нуждаются в принципиально новом подходе, прежде всего это выражается в различии подходов определения размера необходимого капитала на покрытие рисков, методов формирования резервов на покрытие возможных убытков, методов установления лимитов.

Потребность в изучении нефинансовых рисков связана также и с тем, что в банковской практике многие нефинансовые риски порождают финансовые риски. Например, негативная информация о

банке, размещенная в СМИ, вызывает опасения у вкладчиков относительно сохранности их средств и провоцирует отток размещенных вкладов из банков. Таким образом, репутационный риск приводит к возникновению риска потери ликвидности.

Для повышения эффективности системы риск-менеджмента банкам следует контролировать свои нефинансовые риски, которые в неменьшей степени, чем финансовые риски, способны оказать негативное влияние на деятельность банков, в том числе на их финансовое положение.

Таблица

Различия методов управления финансовыми и нефинансовыми рисками

| Критерии различия | Финансовые риски | Нефинансовые риски |
|---|--|--|
| Факторы риска | Могут быть определены в достаточной степени в виде закрытого перечня, который может использоваться банками для построения модели их оценки | Практически невозможно определить исчерпывающий перечень факторов, вызывающих нефинансовые риски. Проявление факторов риска в каждом конкретном случае индивидуально |
| Модели оценки рисков | Могут применяться унифицированные модели оценки рисков, основанные на статистических данных, в сочетании с профессиональными суждениями специалистов банка | Все модели оценки основаны на профессиональных суждениях банковских специалистов |
| Формирование резервов под риски | Осуществляется регулярно (ежемесячно пересматривается достаточность созданных резервов) | Осуществляется только при выявлении конкретного проявления нефинансового риска (рискового события) |
| Покрытие рисков капиталом | Осуществляется на основе принятых в банке унифицированных моделей | Осуществляется на основе профессионального суждения ответственных сотрудников банка |
| Установление лимитов на принятие рисков | Предельные значения устанавливаются для каждого финансового риска | Не осуществляется |

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдийский В.И., Безденежных В.М.* Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления. М.: Альфа; ИНФРА-М, 2013.
2. *Банковские риски / кол. авторов; под рук. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой.* М.: КНОРУС, 2007.
3. *Большой экономический энциклопедический словарь / авт.-сост. И.А. Максимцев, Л.П. Кураков, Л.С. Тарасевич и др.; под ред. Л.П. Куракова.* М.: ЮниВестМедиа, 2011.
4. *Бровкина Н.Д.* Контроль и ревизия. М.: ИНФРА-М, 2007.
5. *Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н.* Общая теория рисков. М.: Академия, 2008.
6. *Гамза В.А.* Методологические основы системной классификации банковских рисков // *Банковское дело.* 2001. № 6.
7. *Грунин О.А., Грунин С.О.* Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002.
8. *Качалов Р.М.* Управление экономическим риском: теоретические основы и приложения: монография. М.: СПб.: Нестор-История, 2012.
9. *Найт Ф.* Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
10. *Ринк О.Л.* Управление репутационными рисками: уравнение с несколькими неизвестными // *Управление финансовыми рисками.* 2014. № 4 (40).
11. *Румянцева Е.Е.* Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2005.
12. Самооценки системы управления рисками и корпоративного управления в банке. Март 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/ssurkub.pdf (дата обращения: 03.05.2015).
13. *Словарь Ожегова: толковый словарь русского языка.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/words/30743.shtml> (дата обращения 28.04.2015).
14. *Тихомиров Н.П., Тихомирова Т.М.* Риск-анализ в экономике. М.: Экономика, 2010.
15. *Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / сост. Л.И. Лопатников.* М.: Дело, 2003.

РОССИЙСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается современное состояние судостроительного комплекса РФ. Анализируются его позиции на внутреннем и внешнем рынках. Проводится анализ сильных и слабых сторон отрасли. Обосновывается необходимость модернизации.

Ключевые слова. Судостроение, модернизация, развитие, рынок.

Voznesenskiy A.A.

RUSSIAN SHIPBUILDING COMPLEX: THE CURRENT STATE AND THE NEED TO MODERNIZE

Abstract. The article discusses the current state of the Russian shipbuilding industry. Examines the state of the domestic and foreign markets. The analysis of the strengths and weaknesses of the industry. Speaking about the necessity of modernization.

Key words. Shipbuilding industry, modernization, development, market.



Начиная XVIII века, судостроение является одной из крупнейших и развитых отраслей промышленного производства России. Научный и производственный потенциал предприятий-участников отрасли, сложившийся на протяжении XX века, до сих пор позволяет строить гражданские суда и военные корабли практически любой степени сложности и водоизмещения. Тем не менее, в период реформирования российской экономики, начиная с конца 1980-х годов, судостроение не только находится в состоянии системного кризиса, но в нем продолжают, хотя и в менее ярко выражено, негативные тенденции.

Большинство крупных предприятий и научно-исследовательских институтов, таких как «Пролетарский завод», «Адмиралтейские верфи», «Северная верфь», «Балтийский завод», «Севмаш», «Крыловский государственный научный центр» проходили через процесс приватизации и неоднократную смену руководства. Единственное, что не делалось за последние 24 года, это — модернизация производственных мощностей предприятий отрасли. С переходом к рыночным отношениям изменилась внешнеэкономическая ситуация, усилилась глобальная конкуренция. Низкая конкурентоспособность российского судостроения, связанная, в первую очередь, с низким уровнем производительности труда, не позволяет выходить на мировые рынки с отечественной продукцией, в то же время, допуская на внутренний рынок зарубежные фирмы. Таким образом, к сегодняшнему дню появилась необходи-

ГРНТИ 06.81.12

© Вознесенский А.А., 2015

Александр Александрович Вознесенский — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191187, Санкт-Петербург, Гангутская ул., д. 14. кв. 7 (Russia, St. Petersburg, Gangutskaaya str., 14, ap. 7). Тел. 8 (921) 355-89-69. E-mail: a.voznesenskiy@gmail.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Е. Карлика.

Статья поступила в редакцию 20.04.2015 г.

Для ссылки: Вознесенский А.А. Российский судостроительный комплекс: современное состояние и необходимость модернизации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 108-111.

мость роста производительности труда на основе глубокой модернизации технологического уклада отрасли, которая невозможна без четко регламентированной инвестиционной политики в условиях экономического кризиса.

В настоящее время около 70% российских предприятий судостроительного комплекса интегрированы в состав ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», которая включает в себя 14 проектно-конструкторских бюро и более 40 судостроительных, судоремонтных и машиностроительных предприятий. Современное отечественное судостроение включает в себя два основных направления: гражданское судостроение; военное кораблестроение.

Традиционно производство гражданских судов было ориентировано в основном на внутренних потребителей, снабжая российскую экономику рыболовными и транспортными судами, танкерами и сухогрузами, ледоколами и некоторыми типами пассажирских судов. По состоянию на начало 2013 года портфель экспортных гражданских заказов судостроительных предприятий насчитывал 44 единицы. В основном это среднетоннажные транспортные суда водоизмещением до 10 тысяч тонн. Основными конкурентами отечественных судостроительных предприятий на мировом рынке являются Южная Корея, Китай и Япония, чему способствуют такие факторы, как наличие современного технологического уклада, низкие затраты на производство, высокое развитие смежных отраслей, наличие квалифицированного персонала. В целом доля России на мировом рынке гражданского судостроения составляет 0,6% (21 место) (см. рисунок) [1].

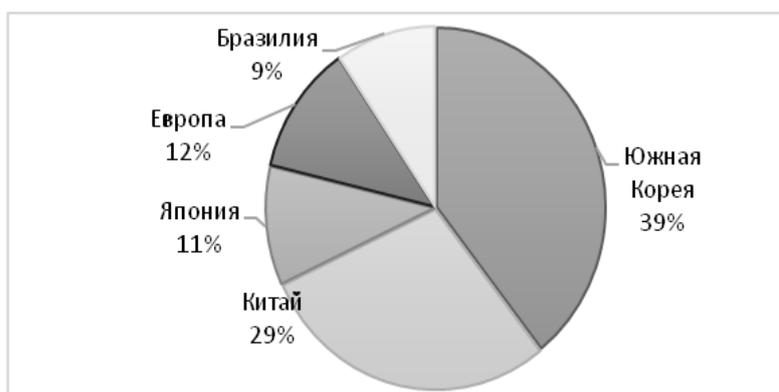


Рис. 1. Доли основных участников на рынке мирового судостроения, %

Говоря о ситуации на внутреннем рынке гражданского судостроения следует отметить, что текущий спрос на выпускаемую продукцию в основном связан с обеспечением круглогодичного функционирования Северного морского пути и осуществлением геологоразведочных работ на континентальном шельфе. Одними из самых амбициозных проектов последнего времени являются строительство серии атомных ледоколов мощностью 60 МВт в Санкт-Петербурге, а также строительство современной верфи «Звезда» на Дальнем Востоке для производства газозводов.

В целом основными приоритетами в области развития гражданского судостроения являются: обеспечение эффективной эксплуатации Северного морского пути, превращение его в международную транзитную магистраль; эффективное и экологически безопасное освоение ресурсов Мирового океана, в первую очередь месторождений углеводородов на российском арктическом шельфе, а также морских биологических ресурсов; обеспечение транспортной доступности по внутренним водным путям для грузовых и пассажирских перевозок.

В последние годы странами-импортерами уделяется повышенное внимание развитию совместного проектирования и строительства на верфях заказчика по лицензии. Перспективными партнёрами России в этом направлении могут стать Индонезия, Малайзия и Алжир. Перспективным рынком, требующим активного освоения, является рынок стран Южной Америки в части совместного строительства неатомных подводных лодок и корветов. Новым рынком для российских производителей также могут стать страны Каспийского региона (Туркменистан, Азербайджан и др.), начинающие создание собственного флота.

На внутреннем рынке отечественный судостроительный комплекс имеет необходимые компетенции для создания как подводных, так и надводных судов любой степени сложности. Основными организациями на рынке военного кораблестроения являются ОАО «ЦКБ МТ «Рубин», ОАО «ПО «Севмаш», ОАО «ЦС «Звездочка», ОАО «СЗ «Северная верфь». По состоянию на сегодняшний день в области военного судостроения также реализуется ряд амбициозных проектов. Так, к 2018 году планируется построить 8 подводных лодок проекта 955 «Борей», по своим техническим характеристикам не имеющим аналогов в мире. В январе 2013 года завершилось строительство первого атомного подводного крейсера данной серии «Юрий Долгорукий», также в 2013 году на ОАО «ПО «Севмаш» состоялась церемония закладки атомной подводной лодки проекта «Ясень». Также, одним из главных проектов ближайших лет может стать строительство кораблей для Черноморского флота РФ (по состоянию на сегодняшний день средний возраст кораблей, находящихся в составе этого флота составляет около 35 лет). В целом, в 2013 отечественными предприятиями были сданы 2 подводные лодки, 2 надводных корабля, одно судно обеспечения. На отрасль военного судостроения в 2013 году пришлось около 25% всего государственного оборонного заказа [1].

Рассматривая текущую ситуацию на рынках гражданского и военного судостроения РФ, следует отметить, что отечественные верфи загружены заказами разной степени сложности. В настоящий момент в сфере гражданского и военного судостроения в стадии постройки находятся свыше 100 судов. Однако, несмотря на столь существенную цифру, нельзя утверждать, что потенциал судостроительного комплекса реализуется в полной мере. Так, в период с 1971 по 1975 год в постройке находилось свыше 1 000 кораблей только в сфере гражданского судостроения. В период последней советской пятилетки количество кораблей, находившихся в постройке, составляло около 700 единиц.

Таким образом, несмотря на широкие возможности отечественного судостроительного комплекса в области гражданского и военного судостроения в данный момент, потенциал отрасли остаётся неполоностью реализованным, в связи с рядом обстоятельств: высокий уровень износа основных фондов; устаревшие технологические решения (строительство кораблей ведётся по нормам 1970-1980-х годов); низкий уровень кадрового потенциала; неконкурентоспособная продукция гражданского назначения; отсутствие внедрения инноваций; неблагоприятные условия финансирования проектов; низкое качество комплектующих; постоянно меняющиеся программы развития отрасли. Для оценки влияния факторов внутренней и внешней среды на состояние судостроительного комплекса РФ нами проведен SWOT-анализ, результаты которого представлены в таблице.

Таблица

SWOT-анализ влияния внутренней и внешней среды на состояние судостроительного комплекса РФ

| | Плюсы | Минусы |
|------------------|---|--|
| Внутренняя среда | <p><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> наличие многолетнего опыта разработки судостроительных технологий; наличие сформированной научной базы; наличие высококвалифицированного кадрового состава; наличие необходимых основных средств | <p><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> высокий уровень износа основных фондов; устаревшие технологические нормативы; демографический фактор — состав кадров |
| Внешняя среда | <p><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> гарантированное получение заказов от государства; наличие федеральных целевых программ по развитию отрасли; повышение спроса на продукцию отрасли | <p><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> слабое технологическое состояние предприятий смежных отраслей; нехватка финансирования; нестабильная политическая ситуация; приход на внутренний рынок иностранных конкурентов |

Как видно из таблицы, современную судостроительную отрасль России можно охарактеризовать рядом противоречий. Говоря о состоянии внутренней среды, необходимо отметить, что отечественные предприятия обладают огромным опытом в области разработки судостроительных технологий и строительства судов, имеют значительный кадровый потенциал, располагают необходимыми средствами производства. В то же время, уровень износа основных фондов приблизился к критическим по-

казателям. Строительство судов фактически ведётся по нормам 1970-х годов, долгое время на большинстве судостроительных предприятий отсутствовал штат квалифицированных нормировщиков. Средний возраст сотрудников отрасли составляет около 55 лет, что несёт за собой риск потери ключевых кадров (наиболее возрастными группами являются группы вспомогательных рабочих и руководящих кадров). Подобное состояние внутренней среды судостроительного комплекса может повлечь за собой риск нарушения производственного цикла в ближайшие 5 лет.

Говоря о состоянии внешней среды, следует выделить такие факторы, как гарантированное получение судостроительных и судоремонтных заказов от государства, наличие федеральных целевых программ, повышение общего спроса на продукцию отрасли. Однако, такой фактор, как слабое технологическое состояние предприятий из смежных отраслей, может повлечь за собой срыв производственного цикла предприятий. Такой фактор внешней среды, как нехватка финансирования, также может сыграть негативную роль в ближайшем будущем. Большинство предприятий судостроительного комплекса не имеет свободных денежных средств для проведения перевооружения технологической базы. Нестабильная политическая ситуация, в особенности введение санкций и отсутствие стабильной стратегии развития, также усугубляет общее положение дел в отрасли: обязательства по контрактам, заключенным с иностранными поставщиками материалов и полуфабрикатов, рискуют оказаться невыполненными.

Таким образом, текущий уровень развития судостроительного комплекса РФ, в особенности в сфере гражданского судостроения, представляется неконкурентоспособным по сравнению с западными предприятиями. Для повышения качества продукции и выхода на новые рынки, в первую очередь, необходимо проводить глубокую модернизацию технологического уклада отрасли, что, как следствие, приведёт к повышению инвестиционной привлекательности судостроительной отрасли РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Годовой отчет ОАО «ОСК». 2014.
2. Тактаров Г.А., Набиев Р.А., Кондрицкий М.А. Анализ состояния и тенденций развития судостроительно-судоремонтной отрасли Российской Федерации // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2013. № 2.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СПРОСА НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ ДЛЯ ДЕТЕЙ

Аннотация. Обоснованы методические подходы к оцениванию состояния медицинского обслуживания детей с учетом различий принятых в России и ВОЗ базовых индикаторов доступности и качества медицинской помощи. Проанализированы особенности региональной дифференциации по ресурсным и целевым показателям состояния детского здравоохранения.

Ключевые слова. Детское здравоохранение, медицинское обслуживание, региональная дифференциация, ресурсы здравоохранения.

Gorbunova I.R.

METHODICAL BASICS FOR MONITORING OF REGIONAL DIFFERENTIATION IN MEDICAL SERVICES FOR CHILDREN

Abstract. The author presented methodological approaches to estimating conditions in health care for children taking into account the differences in Russian and WHO basic indicators of the availability and quality of care. Regional differences in resource and goal indicators of medical services for children were analyzed.

Key words. Child care, health care, regional differentiation, health care resources.



Одним из приоритетов социально-экономической политики государства является обеспечение здоровья населения [4, 5]. Система показателей здоровья населения является открытой, проблема выбора информативных показателей решается в зависимости от целей оценивания эффективности отдельных мероприятий в сфере охраны здоровья населения. Мониторинг региональной дифференциации медицинского обслуживания детей по объективным показателям результативности использования кадровых, инфраструктурных и финансовых ресурсов необходим для обоснованного планирования и реализации государственной политики в сфере детского здравоохранения.

Методологические и методические вопросы анализа различных аспектов здоровья населения и развития человеческого потенциала разрабатываются в рамках следующих основных направлений: комплексная оценка качества и продолжительности жизни, образования и медицинского обслуживания [9]; мониторинг эффективности достижения целевых показателей социальных программ [3] и

ГРНТИ 06.71.47

© Горбунова И.Р., 2015

Ирина Рафаэлевна Горбунова — аспирант кафедры экономики спорта и финансов Национального государственного университета им. П.Ф. Лесгафта (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 190121, Санкт-Петербург, ул. Декабристов, д. 35 (Russia, St. Petersburg, Dekabristov str., 35). Тел. +7 (921) 388-68-28. E-mail: irina9633@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Т.Г. Максимовой.

Статья поступила в редакцию 11.04.2015 г.

Для ссылки: Горбунова И.Р. Методические основы мониторинга региональной дифференциации спроса на медицинские услуги для детей // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 112-116.

взаимозависимости отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья [1]; определение региональной дифференциации потребностей в социально значимых услугах [2]; анализ дифференциации регионов по экологическим и социоэкономическим показателям [13]; прогнозирование состояния здоровья отдельных медико-социальных групп детей [7]; выявление факторов распространения социально значимых заболеваний [14].

Проведение мониторинга региональной дифференциации медицинского обслуживания детей сопряжено со следующими методическими проблемами, на решение которых направлены положения, результаты и выводы, изложенные в статье: проблема обоснования объективных и информативных показателей для оценивания региональной дифференциации медицинского обслуживания детей; проблема сопоставления негармонизированных данных отечественной медицинской статистики [5, 6, 8] и статистики Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) [15] при проведении межстрановых сравнений; проблема установления причинно-следственных связей между значениями целевых показателей состояния здоровья детей и показателей ресурсного обеспечения детского здравоохранения в регионах РФ.

Рассмотрим проблемы обоснования показателей мониторинга региональной дифференциации медицинского обслуживания детей и сопоставления данных отечественной статистики и статистики ВОЗ. Покажем, что младенческая смертность может быть рассмотрена в двух аспектах: как специфический и важнейший компонент статистического показателя «ожидаемая продолжительность жизни при рождении» и как объективный и информативный интегральный показатель состояния детского здравоохранения.

При измерении детской смертности в России рассматривают два основных статистических показателя: младенческая смертность на 1000 родившихся живыми (целевой индикатор развития здравоохранения [4]) и смертность населения, определяемая как количество умерших на 100 тысяч населения соответствующего пола и возраста. Для характеристики смертности детей, как правило, рассматривают возрастную группу от 0 до 17 лет включительно [8]. В статистических данных ВОЗ [15] используются два базовых показателя, характеризующих детскую смертность: уровни смертности детей в возрасте от 0 до 1 года ($p01$) и от 0 до 5 лет ($p05$). Оба показателя рассчитываются по повозрастным таблицам смертности и приведены к числу родившихся живыми. Первый показатель соответствует показателю младенческой смертности в отечественной статистике. Производный показатель — это смертность детей в возрасте до 5 лет, приведенный к численности населения соответствующего возраста. Необходимо учитывать, что значение показателя может отличаться от отношения количества смертей к численности населения соответствующего возраста.

Показатель смертности детей в возрасте до 5 лет ($q05$) рассчитывается по следующей методике. Пусть b — количество родившихся живыми, $l01$ и $l05$ — ожидаемое количество смертей соответственно от рождения до 1 года и от рождения до 5 лет. Тогда:

$$p01=l01/b, p05=l05/b, p15=(p05-p01)/(1-p01)=(l05-l01)/(b-l01).$$

Показатели $p01$, $p05$, $p15$ имеют содержательный смысл вероятности смерти родившегося живым, соответственно, в течение первого года жизни, пяти первых лет жизни и в период от одного года до пяти лет. Эти показатели могут быть выражены в расчете на 1000 детей, родившихся живыми. Для определения количества смертей в расчете на соответствующую численность населения вычисляются стандартизованные уровни смертности:

$$M0=p01/(1-(1-a)p01), M1=p15/(1-(1-0,4)p15).$$

Здесь коэффициент « a » имеет содержательный смысл доли года, проживаемой в среднем детьми, умершими в течение первого года жизни. Для стран с высоким уровнем детской смертности $a=0,1$, для стран с низким уровнем смертности $a=0,3$. Показатель смертности детей в возрасте до 5 лет:

$$q05=(M0*k0+M1*k1)/(k0+k1),$$

где $k0$ — численность детей в возрасте до 1 года, $k1$ — от 1 года до 4 лет включительно. Показатель может быть выражен в промилле.

По данным ВОЗ [15], в 2013 году в пятерку стран с низким уровнем смертности детей в возрасте от 0 до 5 лет вошли Люксембург (2%), Исландия (2,1%), Финляндия (2,6%), Норвегия (2,8%), Сингапур (2,8%), с высоким — Центральная Африканская Республика (139,2%), Сомали (145,6%), Чад

(147,5‰), Сьерра Леоне (160,6‰), Ангола (167‰). Для России для родившихся в 2013 году ожидаемое количество смертей в возрасте до 5 лет на 1000 родившихся живыми — 10 случаев. По данным медико-демографической статистики [8], доля детей, умерших в возрасте до 1 года (15 477 человек в 2013 году) составляет 62% от количества детей, умерших в возрасте до 17 лет включительно (24 879 чел.), без учета внешних причин смерти эта доля составила 77%.

По оперативным данным ЕМИСС [5], наиболее неблагоприятная ситуация с младенческой смертностью (количество смертей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми) наблюдается в Чукотском автономном округе (23,9 и 22,3 в 2013 и 2014 г. соответственно), Чеченской Республике (17,2 и 15,5), Еврейской автономной области (19,5 и 15,3), Республике Тыва (16,9 и 15,0). Низкий уровень младенческой смертности характерен для Ханты-Мансийского автономного округа — Югры (4,5 в 2014 г.), Тамбовской и Кировской областей (4,5), Чувашской Республики (4,4) и Санкт-Петербурга (4,2).

Отметим, что целевое значение указанного показателя [4] составляет 6,4 на 1000 родившихся живыми, этому значению соответствует горизонтальная осевая линия на рис. 1. Точки ниже линии соответствуют регионам, в которых значение целевого показателя уже достигнуто. Анализ динамики младенческой смертности в наименее благополучных регионах (значительное снижение показателя за один год) и конфигурация данных о региональных показателях младенческой смертности и обеспеченности врачами (см. рис. 1) свидетельствуют о том, что по мере снижения показателя младенческой смертности до определенной величины, дальнейшее его снижение требует больших ресурсов.

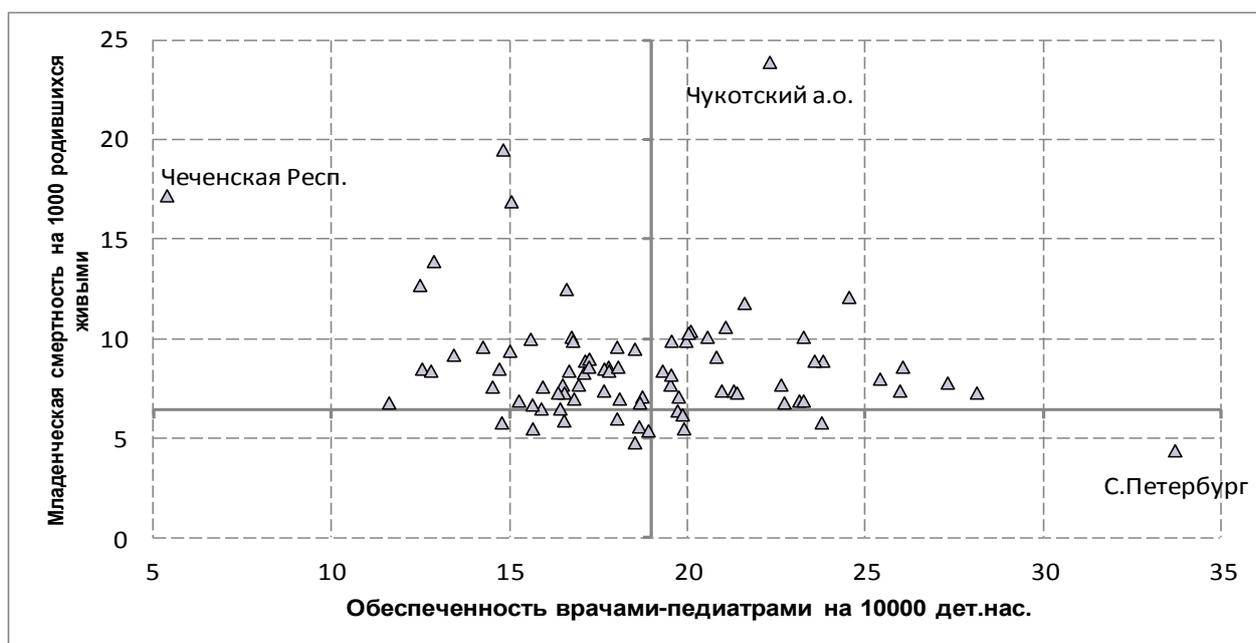


Рис. 1. Региональная дифференциация кадровых ресурсов для снижения младенческой смертности (по данным [8, 11])

Рассмотрим ресурсное обеспечение медицинского обслуживания детей. При использовании показателя детской заболеваемости необходимо учитывать его ресурсную обусловленность (см. рис. 2 и табл.), поэтому для оценки истинного состояния здоровья детского населения необходимо рассматривать причины высокой заболеваемости, превышающей среднеожидаемый уровень обращаемости за медицинской помощью (например, такая ситуация ярко проявляется для Ненецкого автономного округа).



Рис. 2. Региональная дифференциация ресурсной обусловленности обращаемости за медицинскими услугами для детей (по данным [6,11])

Сравнение базовых тарифов предоставления бесплатной медицинской помощи и тарифов территориальной программы Санкт-Петербурга — лидера в развитии детского здравоохранения (см. табл.) свидетельствует о том, что нормативная стоимость вызова скорой помощи в превышает базовую в 3,5 раза. В настоящее время объемы и тарифы медицинского обслуживания детей в территориальных программах ОМС не конкретизированы. Это порождает на практике ряд организационных, экономических, правовых и финансовых проблем.

Таблица

Средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи на 2015 год

| Единица объема медицинской помощи | Программа государственных гарантий | | Территориальная программа | |
|--------------------------------------|------------------------------------|---|---------------------------|---|
| | региональный бюджет | средства обязательного медицинского страхования | бюджет Санкт-Петербурга | средства обязательного медицинского страхования |
| на 1 вызов скорой медицинской помощи | - | 1710,1 | 2956 | 3012 |
| на 1 обращение поликлинику | 1078, | 983,4 | 1080 | 1364 |
| на 1 случай госпитализации | 63743,8, | 22233,1 | 57242 | 32425 |

Источники: [10, 12].

Из изложенного можно сделать следующие выводы. Младенческая смертность является объективным информативным показателем состояния медицинского обслуживания детей, который целесообразно использовать для оценивания региональной дифференциации возможностей детского здравоохранения. При межстрановых сравнениях результативности медицинского обслуживания детей необходимо опираться на соотношения, связывающие базовые показатели статистики ВОЗ и России. Территориальные и федеральная программа государственных гарантий бесплатного медицинского обслуживания могут служить механизмом снижения региональной дифференциации доступности и качества медицинской помощи детям. Сопоставление параметров программ, детализированных по объемам и стоимости медицинской помощи детям, и целевых индикаторов позволит определить направления оптимизации распределения финансовых, инфраструктурных и кадровых ресурсов детского здравоохранения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верзилин Д.Н., Горнак С.Ю., Максимова Т.Г.* Мониторинг региональной обусловленности отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья населения // Социология и право. 2015. № 1. С. 5-13.
2. *Верзилин Д.Н., Хомко Е.В.* Мониторинг и прогнозирование региональных потребностей в образовательных услугах в сфере физической культуры и спорта // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 217-223.
3. *Верзилин С.Д.* Анализ и оценка социальной информации в интересах повышения эффективности мероприятий в сфере охраны здоровья населения: методика и результаты социологического исследования // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 5 (89). С. 83-86.
4. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения». Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 294. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gosminzdrav.ru/ministry/programms> (дата обращения 10.04.2015).
5. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do> (дата обращения 01.04.2015).
6. Заболеваемость детского населения России (0 — 14 лет) в 2013 году. Статистические материалы. Часть V. М.: Департамент мониторинга, анализа и стратегического развития здравоохранения Минздрава России, ФГБУ ЦНИИОИЗ Минздрава России, 2014. 144 с.
7. *Майоров Р.В., Черешнева М.В., Верзилин С.Д., Черешнев В.А.* Прогностическая оценка условий включения ребенка в диспансерную группу часто болеющих // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2013. № 5. С. 12-16.
8. Медико-демографические показатели Российской Федерации в 2013 году: 2014: Стат. справочник / Минздрав России. М., 2014. 186 с.
9. *Плотников В.А., Исаев М.И.* Экономика и человеческое развитие: российские реалии // Экономическое возрождение России. 2015. № 1 (43). С. 128-139.
10. Постановление Правительства РФ от 28.11.2014 N 1273 «О Программе государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_171785 (дата обращения 10.04.2015).
11. Ресурсы и деятельность медицинских организаций здравоохранения. Часть I. Медицинские кадры. М.: Департамент мониторинга, анализа и стратегического развития здравоохранения Минздрава России, ФГБУ ЦНИИОИЗ Минздрава России, 2014. 212 с.
12. Территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи в Санкт-Петербурге на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zdrav.spb.ru/media/komzdrav/documents/document/file/pril_1_k_z_TPGG_2015.pdf (дата обращения 10.04.2015).
13. *Черешнев В.А., Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г., Верзилин С.Д.* Экологизация и социоэкономическое развитие регионов: оценка региональной дифференциации // Экономика региона. 2013. № 1 (33). С. 33-46.
14. *Черешнев В.А., Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г., Черешнева Е.В.* Социально-экономический мониторинг угрозы распространения ВИЧ/СПИД в Российской Федерации // Экономика региона. 2012. № 2. С. 153-169.
15. World Health Organization. Statistics. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.who.int/gho/database/en/> (дата обращения 10.04.2015).

СТАТИСТИКА ИННОВАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕДИЦИНСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

***Аннотация.** В статье обоснованы методические подходы к мониторингу и статистическому оцениванию инновационной активности и диффузии инноваций в системе медицинского обслуживания населения.*

***Ключевые слова.** Инновации в системе медицинского обслуживания населения, медико-технологические инновации, диффузия инноваций, мониторинг, статистические показатели.*

Gornak S.Y.

STATISTICS OF INNOVATIONS IN THE SYSTEM OF MEDICAL SERVICES

***Abstract.** The authors proposed and discussed methodological approaches to monitoring and statistical evaluation of innovative activity and diffusion of innovations in the system of medical services.*

***Keywords:** Innovations in the system of medical services, medical and technological innovation, diffusion of innovations, monitoring, statistics.*



Инновационная модель развития здравоохранения предполагает разработку и распространение новых технологий для производства медицинских и фармацевтических изделий, создание и использование инновационных продуктов [6]. Российская медицинская наука и клиническая практика в настоящий момент остается зависимой от импорта. Стратегические документы, определяющие стратегические направления развития медицинской науки, фармацевтической и медицинской промышленности [8, 9 и др.] предусматривают использование результатов фундаментальных научных исследований для получения отечественных инновационных продуктов и технологий, создание технологических инноваций в фармацевтической и медицинской промышленности, вывод на внутренний и внешний рынки отечественной инновационной продукции, разработку эффективных механизмов трансфера инноваций, технологическое перевооружение производственных мощностей, государственных учреждений науки и образования.

Несмотря на разработанную и описанную в программных документах систему целевых показателей [9], оценивание уровня инновационного развития производства товаров и услуг для нужд здравоохранения, а также степени влияния инноваций на повышение обусловленного ресурсной и технологической обеспеченностью качества медицинских услуг (которое, безусловно, может служить целью и индикатором эффективности инноваций в здравоохранении) требуют дополнительного методического совершенствования. К сожалению, существующие методики мониторинга инноваций оперируют показателями, имеющими денежное выражение (затраты на исследования и разработки, стоимость отгруженных инновационных товаров и услуг и т.п.) или выраженными в процентах (например, удель-

ГРНТИ 06.71.47

© Горнак С.Ю., 2015

Сергей Юрьевич Горнак — аспирант кафедры статистики и моделирования социально-экономических процессов Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novorossiyskaya str., 50). Тел. +7 (812) 297-82-01. E-mail: gornaksy@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра эконом. наук, проф. Д.Н. Верзилина.

Статья поступила в редакцию 11.03.2015 г.

Для ссылки: Горнак С.Ю. Статистика инноваций в системе медицинского обслуживания населения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 117-120.

ный вес организаций, осуществляющих технологические инновации), но не отражающих результативность внедрения новаций, в частности, в медицинское обслуживание населения [1, 2, 5]. Отсутствуют официальные статистические данные о результативности исследований и разработок, сроках внедрения полученных результатов в новых медицинских технологиях, результатах использования инноваций на фармацевтических предприятиях.

Фармацевтическая и медицинская промышленность являются важнейшими отраслями, обеспечивающими условия для совершенствования качества медицинских услуг населению. В соответствии с данными Единой межведомственной информационно-статистической системы [4], в 2013 году фактические расходы на выполнение программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности ...» [9], т.е. объем бюджетных средств, перечисленных главными распорядителями с лицевых счетов Федерального казначейства, составил более 29 млрд рублей. По источникам финансирования это были средства федерального бюджета — 62,5% и внебюджетные средства — 37,5%. Среди внебюджетных средств собственные средства распорядителей составляли 98,48%, средства иностранных инвесторов — 0,09%, прочие средства — 1,43%. Среди главных распорядителей средства программы были распределены следующим образом: Минпромторг РФ — 90,2% средств, Минобрнауки РФ — 7,7%, ГК «Росатом» — 0,88%, МГУ им. М.В. Ломоносова — 0,63%, ФМБА России — 0,61%. Основная доля средств в 2013 году была израсходована на НИОКР — 78,2%, расходы на капитальные вложения составили 20,6%

Итоги реализации программы [9], по которым целесообразно оценивать эффективность расходования средств, приводятся на официальном сайте программы [3]. Ниже представлены результаты достижения отдельных целевых показателей программы, характеризующие эффективность ее инновационной составляющей (указаны через дробь значения показателей по плану и факту):

- количество предприятий медицинской промышленности, где произведено технологическое перевооружение производства, единиц — 5 / 13;
- количество предприятий фармацевтической промышленности, где произведено технологическое перевооружение производства, единиц — 20 / 20;
- количество специалистов, прошедших подготовку и переподготовку, единиц — 650 / 743;
- объем производства современных отечественных медицинских изделий за счет коммерциализации созданных технологий, млрд руб. — 0,2 / 0;
- объем производства лекарственных средств отечественного производства, в том числе за счет коммерциализации созданных передовых технологий, млрд руб. — 2 / 0;
- объем производства лекарственных средств отечественного производства по номенклатуре перечня стратегически значимых лекарственных средств и перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, за счет коммерциализации созданных технологий, млрд руб. — 2 / 0.

Совместный анализ приведенных расходов на реализацию программы и ее результатов свидетельствует о результативности расходов на капитальные вложения. Сделать положительные выводы об эффективности расходования средств на НИОКР не представляется возможным в связи с длительным периодом от момента инициализации НИОКР до внедрения результатов в производство. Плановые показатели объемов производства медицинских изделий и лекарственных средств за счет коммерциализации созданных технологий не достигнуты.

На сегодняшний день мониторинг инновационной активности наиболее детально проработан для технологических (продуктовых и процессных) инноваций, применяемых на уровне отдельных производственных предприятий. Инновационная активность определяется такими статистическими показателями, представленными на сайте ЕМИСС [4] как затраты организаций на технологические инновации, объем производства инновационных товаров, работ, услуг и т.п. В соответствии с ОКВЭД эти показатели рассчитываются только для следующих видов экономической деятельности, так или иначе ассоциируемых с развитием инновационного потенциала системы здравоохранения:

- производство фармацевтической продукции;
- производство лабораторных, фармацевтических и гигиенических изделий из стекла, производство ампул и прочих изделий из стекла медицинского назначения;
- производство медицинских изделий, включая хирургическое оборудование, и ортопедических приспособлений.

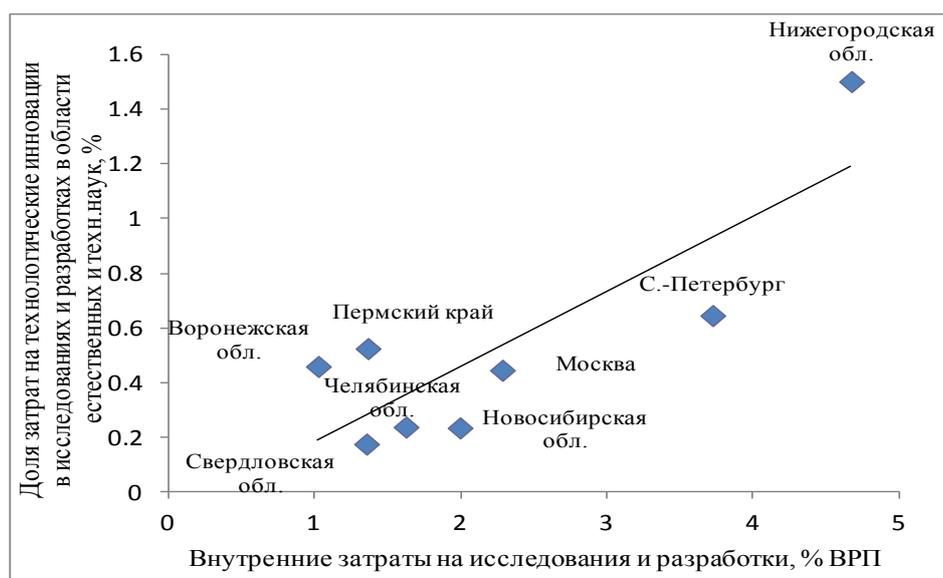
Показатель инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинго-

вые инновации, в общем числе обследованных организаций) для трех вышеназванных видов экономической деятельности составил (в целом по РФ), соответственно, 29,1%, 16,7%, 14,1%. Следует отметить, что указанные официальные статистические показатели развития науки и инноваций не используются ФЦП [9] как индикаторы ее эффективности. Более того, отсутствуют методики, позволяющие сформировать систему информативных взаимосвязанных официальных статистических и дополнительных, раскрывающих особенности программы, показателей. Очевидно, что охарактеризовать истинное состояние инновационного развития производства товаров и услуг для нужд здравоохранения с помощью указанных официальных статистических и программных целевых показателей не представляется возможным.

Существующие методики мониторинга инновационной деятельности ориентированы на независимое оценивание трех процессов: проведение исследований и разработок, создание и импорт технологий, диффузия (распространение) инноваций. Именно взаимодействие между тремя перечисленными процессами и их результативность определяют состояние инновационного развития производства товаров и услуг для нужд здравоохранения [1]. Необходимо также учитывать тот факт, что именно в результате диффузии инноваций достигается значимый в масштабе страны экономический эффект. При мониторинге процессов возникновения и диффузии инноваций рассматриваются две задачи мониторинга инновационного развития сферы медицинских услуг, решение которых в наименьшей степени формализовано: задача мониторинга взаимосвязанных процессов возникновения и диффузии инноваций, задача мониторинга инноваций, оказывающих влияние на инновационную деятельность в практическом здравоохранении.

В соответствии с официальной статистической методологией выделяют следующие виды инноваций: технологические (продуктовые и процессные), маркетинговые и организационные инновации. В дополнение к существующей классификации инноваций предлагается в составе технологических выделять медико-технологические инновации (т.е. технологические инновации, направленные на достижение медицинских эффектов). Среди медико-технологических инноваций целесообразно выделить успешные (имеющие доказанный медицинский эффект), остановленные (по причине недостатка ресурсов и т.п.), продолжающиеся (предполагающие медицинский эффект и имеющие необходимые ресурсы для реализации) инновации. Использование таких типов инноваций при сборе статистических данных позволит получить более полную информацию о результативности инноваций в системе здравоохранения.

Для определения региональных перспектив создания и диффузии инноваций и новых технологий в сфере здравоохранения целесообразно совместно анализировать удельные показатели затрат на исследования и разработки и затрат на технологические инновации при проведении исследований в области естественных и технических наук (см. рис.).



Примечание: использованы данные за 2013 год, представленные на сайте ЕМИСС [4].

Рис. Удельные показатели затрат на исследования и разработки и затрат на технологические инновации при проведении исследований (регионы с наиболее высокими значениями показателей, 2013)

Государство может осуществлять прямую поддержку инновационной активности в системе здравоохранения посредством заказов товаров и услуг для государственных нужд. При отнесении товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции используются соответствующие критерии: научно-техническая новизна; степень внедрения; экономический эффект реализации; наукоемкость; соответствие приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации; высокотехнологичность. Перечисленные критерии являются, в большинстве своем, качественными, плохо поддаются формализованному количественному оцениванию и, как следствие, учету.

В заключение отметим, что оценивать государственную поддержку развития инновационного потенциала системы здравоохранения можно с учетом опыта Европейской комиссии [10], используя такие статистические показатели, как численность предприятий, осуществляющих инновации при поставке товаров и услуг для системы здравоохранения, и предусмотрев три категории инновационной деятельности этих предприятий (осуществление инноваций, не предусмотренных контрактом, предусмотренных контрактом и отсутствие инноваций). Рассмотренная в статье проблематика и намеченные методические подходы к оцениванию инновационного развития производства товаров и услуг для нужд здравоохранения целесообразно учитывать при совершенствовании информационного обеспечения принятия стратегических и тактических управленческих решений по разработке и реализации мероприятий в интересах инновационного развития медицинской и фармацевтической промышленности в Российской Федерации на региональном и федеральном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г.* Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (64). С. 120-124.
2. *Верзилин Д.Н., Горнак С.Ю., Максимова Т.Г.* Мониторинг региональной обусловленности отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья населения // Социология и право. 2015. № 1 (27). С. 5-13.
3. Государственная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы: ФЦП 4. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу Сведения о достижении показателей госпрограммы: Годовой отчет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pharmmed2020.ru/live/year> (дата обращения 10.02.2015).
4. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do> (дата обращения 10.02.2015).
5. *Максимова Т.Г., Верзилин Д.Н., Муравьева С.В.* Состояние и тенденции инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга: статистический обзор // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6 (90). С. 193-205.
6. *Наркевич И.А., Плотников В.А., Мельников С.В.* Специфика формирования отпускных цен производителей на лекарственные препараты // Управленческое консультирование. 2014. № 11 (71). С. 27-34.
7. Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции: Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 31 июля 2013 г. N 514н // Российская газета — Федеральный выпуск № 6193, 27.09.2013.
8. Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2580-р. М.: Собрание законодательства Российской Федерации, 14.01.2013, № 2, ст. 111, 2013. 18 с.
9. Федеральная целевая программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на период 2020 года и дальнейшую перспективу»: утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.02.2011 N 91 (ред. от 15.08.2012 N 826, от 24.10.2012 N 1095, от 06.11.2014 N 1165). М.: Собрание законодательства Российской Федерации, 05.05.2014, № 18 (часть I), ст. 2152, 2014. 48 с.
10. Oslo Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. A joint publication of OECD and Eurostat. Organisation for Economic Co-Operation and Development, Statistical Office of The European Communities, 2012. 164 p.

Ивашко Я.В., Даниелян А.А., Мепория Г.Г.

ПЕРСПЕКТИВЫ СЕТЕВОЙ КООРДИНАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Аннотация. Сети, рынок и иерархии являются основными типами координации экономических агентов. Становление информационной экономики существенно изменило распределение между различными типами координации экономических агентов. В статье изучаются особенности развития современных сетей и их перспективы в России.

Ключевые слова. Сети, иерархии, рынок, патрон-клиентизм, информационная экономика.

Ivashko I.V., Danielian A.A., Meporiya G.G.

PROSPECTS FOR THE NETWORK COORDINATION OF ECONOMIC AGENTS IN THE INFORMATION ECONOMY

Abstract. Networks, Hierarchies and Markets are the main types of coordination of economic agents. Formation of the information economy has significantly changed the distribution between different types of coordination of economic agents. In this article we study the development of modern networks and their prospects in Russia.

Keywords. Networks, hierarchies, markets, clientelism, information economy.



В соответствии с организационной теорией есть три основных типа координации экономических агентов — иерархии, рынок и сети. При этом сеть занимает промежуточное положение между иерархией и рынком, которые воспринимаются как «чистые» формы в противовес «сети», которая оценивается как «гибридная», «смешанная» или «переходная». Один из постулатов организационной теории был сформулирован О. Уильямсоном. Согласно ему, «ввиду того что число стандартных сделок купли-продажи товаров очень велико и что административные формы управления контрактами также широко распространены, имеют место определенные «утолщения» на концах контрактного спектра» [6, с. 150]. Другими словами, иерархии и рынок, по мнению этого ученого, имеют широкое распространение в экономике, а сети, напротив, представлены слабо. И эта точка зрения точно отражает распределение типов координации в индустриальной экономике. Но в информационной экономике, как мы покажем далее, это распределение существенным образом изменяется.

ГРНТИ 06.81.12

© Ивашко Я.В., Даниелян А.А., Мепория Г.Г., 2015

Яков Владимирович Ивашко — аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Артур Айказович Даниелян — научный стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета по кафедре экономики и управления предприятиями.

Гогола Гиаевна Мепория — аспирантка кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Ивашко Я.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. (812) 310-40-83. E-mail: dept.kepipm@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 29.05.2015 г.

Для ссылки: Ивашко Я.В., Даниелян А.А., Мепория Г.Г. Перспективы сетевой координации экономических агентов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 121-124.

У каждого типа координации экономических агентов есть свои базовые принципы, преимущества и недостатки. Так, для иерархии базовым принципом является «подчинение», согласно которому экономические агенты выстраиваются в вертикали, делегируя агентам более высокого уровня полномочия. Для рынка базовым принципом является «конкуренция», согласно которому самостоятельные экономические агенты соперничают друг с другом за ограниченные ресурсы. Для сетей базовым принципом является «сотрудничество», согласно которому агенты объединяются для совместного решения различных задач [1, с. 8].

Преимущества и недостатки каждого из типов напрямую вытекают из их специфических базовых принципов (см. табл. 1). Так, иерархии позволяют экономить на транзакционных издержках и устраняют различные провалы рынка, но их хронические болезни всем известны — это проблема отлынивания (экономические агенты, входящие в иерархию, имеют низкую мотивацию к добросовестной деятельности), а также проблема конфликтов интересов. Рыночная координация, напротив, обеспечивает высокую заинтересованность экономических агентов в результатах деятельности, но ее ахиллесова пята — высокие транзакционные издержки и провалы рынка, вызванные несогласованными действиями экономических агентов. В сетевой координации транзакционные издержки и мотивация экономических агентов имеют средние значения.

Таблица 1

Классификация типов координации экономических агентов

| Тип координации | Иерархия | Сеть | Рынок |
|-------------------------------------|------------|----------------|-------------|
| Базовый принцип координации | подчинение | сотрудничество | конкуренция |
| Независимость экономических агентов | низкая | умеренная | высокая |
| Транзакционные издержки | низкие | умеренные | высокие |
| Отлынивание | высокое | умеренное | низкое |

В условиях стабильной внешней среды и медленно меняющихся технологий иерархии имеют массу преимуществ, поскольку позволяют стандартизировать и рационализировать организационный процесс, снизить транзакционные издержки, использовать положительные эффекты масштаба, концентрировать ресурсы для технологического развития. Внешняя среда стабильна, и результаты деятельности легко просчитать, поэтому проблемы отлынивания имеют техническое решение: «трутни» и «саботажники» рано или поздно будут «вычислены» и наказаны.

Но стремительный прогресс в информационно-коммуникационных технологиях привел к повышению неопределенности внешней среды и нивелированию ключевых преимуществ иерархий. Если рыночные результаты труднопрогнозируемы, «центру» сложнее определить причины возможных неудач — в каких случаях имеют место неблагоприятные внешние факторы, а в каких — недобросовестные действия подразделений. Поэтому для эффективного решения проблемы отлынивания громоздкие бюрократизированные иерархии вынуждены трансформироваться в гибкие сетевые структуры [3, с. 77].

Одновременно с процессом деэволюции иерархий в сети с 1960-х гг. начал наблюдаться и активный процесс объединения независимых хозяйствующих субъектов в разнообразные «равноправные альянсы» и «саморегулируемые организации». Прогресс в информационно-коммуникационных технологиях открыл возможности эффективного устранения разнообразных провалов рынка (технологической несовместимости, растрачивания ресурсов на исследования, неэффективного регулирования отрасли и пр.) путем объединения независимых участников в разнообразные сетевые структуры [3, с. 78].

Примечательно, что наблюдается не только эволюция формальных типов координации экономических агентов от иерархий и рынка к сетям, но и внутри самих сетей происходит существенная трансформация. Традиционные сети — домашние сети, этнические сети, религиозные сети, картельные сговоры, клики олигархов, вследствие интенсификации информационных обменов и повышения информационной прозрачности внешней среды трансформируются в современные сети — отраслевые альянсы, сообщества интернет-пользователей и пр. (см. табл. 2). Замкнутые домашние и этнические сети, существовавшие тысячи лет для «выживания сообщества» [3, с. 61], вследствие непрерывного и быстрого роста благосостояния теряют свою актуальность и замещаются современными сетями, имеющих принципиально другие функции — обучение, культурный обмен и самовыражение. А у олигархических групп и криминально-коррупционных сетей в условиях усиления информационной открытости обществ сокращается питательная среда для жизнедеятельности.

Таблица 2

Классификация типов сетей

| Типы сетей | Центр-периферийные сети | Равноправные сети |
|-------------------|---|---|
| Современные сети | Субподрядные сети, франчайзинговые сети | Альянсы компаний, фермерские союзы, венчурные сети, саморегулируемые отраслевые ассоциации, сети инновационного развития, сообщества интернет-пользователей |
| Традиционные сети | Криминально-коррупционные сети | Домашние сети, этнические сети, переплетенный директорат, клики олигархов, община, кустарное производство |

Миграция к современным сетям является ключевым трендом развития типов координации экономических агентов в информационной экономике (см. рисунок). Но этот процесс проходит нелинейно в различных отраслях и странах. Например, в Японии современные сети «кейрецу» вытесняются современными «чистыми» типами координации, а в менее развитых странах Азии — Китае, Индии и Непале — до сих пор широко представлено кустарное производство (традиционные сети).

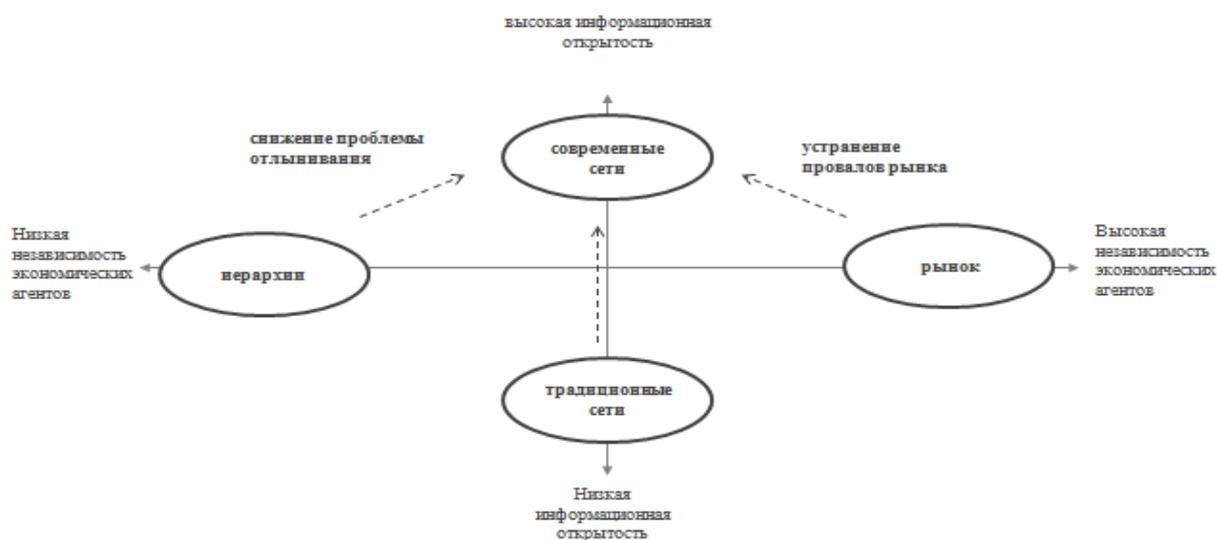


Рис. Миграция различных типов координации к современным сетям в информационной экономике

В России современные сети не получили широкого распространения. Например, «Макдональдс» по всему миру развивается как франчайзинговая сеть, а в России — как иерархия. И занимает доминирующее положение на российском рынке фаст-фуда. А бренды, развивающиеся в России по принципу франчайзинга (Subway, Sbarro), занимают более скромные позиции. Розничные сети «Перекресток» и «Пятерочка» в 2000-х гг. развивались независимо друг от друга и были «чемпионами» в своих рыночных сегментах, но объединившись в X5 Retail Group (центр-периферийная сеть), стали проигрывать в конкурентной борьбе розничной сети «Магнит» (развивается как классическая иерархия) [4, с. 78].

Есть лишь отдельные примеры успешного развития современных сетей в России. Компания «1С» развивается по системе франчайзинга в секторе информационных технологий; «Орифлейм» выстраивает сетевую дистрибуторную сеть в сегменте косметики; с переменным успехом внедряются механизмы саморегулирования в отдельных отраслях. Но пока современные сети не получили широкого распространения, а архаические сети, напротив, доминируют. Такое положение дел обусловлено двумя фундаментальными причинами:

Во-первых, это рентный характер российской экономики. Россия относится к классическим рентным экономикам. Основу благополучия страны обеспечивает экспорт природно-сырьевых ресурсов. Несырьевые сектора экономики (обрабатывающая промышленность, строительство, услуги) являются

не более чем «надстройкой» над сырьевым сектором. Рентные экономики являются питательной средой для патрон-клиентских отношений (традиционные сети), которые лишь мимикрируют под различные современные типы координации.

Во-вторых, низкий уровень развития общественных институтов в России. Ценности, которые лежат в основе современных обществ — честность, свобода, равенство всех перед законом [7]. Эти ценности мало значимы для многих россиян. Цинизм, нигилизм, жажда наживы, успех любой ценой, напротив, широко распространены в России [2]. В этих условиях у современных социально-экономических институтов (защита прав собственности, защита свободной конкуренции) нет достаточной социальной базы. Органы государственной власти имитируют распространение в России современных социально-экономических институтов, население делает вид, что принимает новые правила игры. Но за декоративной современной «оберткой» скрывается архаическая «начинка».

Получается замкнутый круг. Огромные природные богатства делают жизнеспособными архаические формы координации экономических агентов, которые, в свою очередь усиливают рентоориентированность российской экономики. Тем не менее, развитие современных информационных технологий выявляет истинную природу доминирующего в России типа координации экономических агентов, базирующегося на коррупции и криминале. Имеющаяся информационная инфраструктура позволяет безошибочно поставить диагноз, а также показать прецеденты успешного развития современных сетей в России. Когда архаичность, ущербность, неэффективность и бесперспективность патрон-клиентских сетей станет очевидной для большей части российского общества, появятся и объективные предпосылки к переходу от традиционных к современным сетям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Головнев Д. Сетевая координация в современной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006.
2. Гуриев С. Чем Россия лучше СССР эпохи застоя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2015/06/26/Vernut_kapital_v_stranu (дата обращения 26.05.2015 г.).
3. Калашникова И.В., Мироненко О.В. Трансферты домашних хозяйств: сущность, типология, факторы их формирования // Экономика труда. 2014. № 1.
4. Кузьменко А. «Магнит» обошел X5 по выручке // РБК Daily. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/market/562949986564804> (дата обращения 12.04.2014 г.).
5. Пауэлл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Экономическая социология. 2003. № 3.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контракция. СПб., 1996.
7. Фукуяма Ф. Широкие слои населения России выиграли бы от установления настоящей демократии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://slon.ru/russia/frensis_fukuyama_shirokie_sloi_nasleniya_rossii_vyigrali_by_ot_ustanovleniya_nastoyashchey_demokrati-1153932.xhtml (дата обращения 26.05.2015 г.).

ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА НА ОСНОВЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ

Аннотация. В статье проведена диагностика устойчивости промышленного комплекса на основе измерения уровней временного ряда. При проведении динамического анализа выделены наиболее стабильно функционирующие отрасли.

Ключевые слова. Промышленный комплекс, устойчивость, коэффициент Спирмена.

DIAGNOSIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL COMPLEX ON THE BASIS DYNAMIC ASSESSMENT OF TIME SERIES

Annotation. In the article the diagnosis of the stability of the industrial complex based on measuring the levels of the time series. During the dynamic analysis highlighted the most stable functioning of the industry.

Keywords. Industrial complex, the stability, coefficient Spearman.



При определении направлений развития любой экономической системы, в том числе и промышленных комплексов как основы новой, несырьевой экономики страны [6], необходимо акцентировать особое внимание на такой категории как «устойчивость развития». Демаркация данной категории проводилась неоднократно отечественными и зарубежными исследователями, однако единый измерительный инструмент так и не был сформирован [1, 3 и др.].

Под устойчивостью, в широком смысле, можно понимать относительную неизменность основных параметров социально-экономической системы, ее способность сохранять их в заданных пределах при отклоняющих влияниях эндогенных и экзогенных параметров [2, 5 и др.]. В экономической литературе существуют различные подходы к трактовке понятия «устойчивость развития» и, в частности, «устойчивость развития промышленных комплексов». Так, одни авторы разрабатывают негативно направленную типологию нестабильности, неустойчивости [7]. Другие разделяют позитивный подход с упором на устойчивости развития систем и полагают, что подобное направление более полезно, чем отрицательная фокусировка на неустойчивости [8].

Устойчивость развития имеет три важные характеристики [4]. Во-первых, устойчивая система эффективно и плавно содействует аллокации ресурсов, как с точки зрения объектов приложения, так и с точки зрения временных интервалов. Во-вторых, прогнозные риски оцениваются достаточно точно и также относительно хорошо управляются. В-третьих, промышленная система на-

ГРНТИ 06.39.41

© Клевцов С.М., 2015

Клевцов Сергей Михайлович — младший научный сотрудник Юго-Западного государственного университета (г. Курск).

Контактные данные для связи с автором: 305040, Курск, 50 лет Октября ул., 94 (Russia, Kursk, 50 let Oktyabrya str., 94). Тел. 8 (910) 313-10-10. E-mail: klevtsovserg@yandex.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Ю.В. Вертаковой.

Статья поступила в редакцию 13.04.2015 г.

Для ссылки: Клевцов С.М. Диагностика устойчивости развития промышленного комплекса на основе динамической оценки временных рядов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 125-129.

ходится в таком состоянии, что может постепенно и плавно поглощать финансовые и реальные экономические дестабилизирующие воздействия.

Если какая-либо одна или комбинация из этих характеристик не поддерживается, то вполне вероятно, что исследуемая система (в частности, промышленный комплекс) движется в направлении неустойчивости, и в определенный момент может проявиться неустойчивость. Например, неэффективность в распределении капитала или недостатки в оценке риска могут спровоцировать будущую неустойчивость системы, заложив основу для дисбалансов и её «уязвимости». Все три аспекта рассмотренного определения содержат как эндогенные, так и экзогенные элементы. Например, дестабилизирующие ситуации, которые могут отрицательно сказаться на устойчивости, могут исходить изнутри и извне производственной системы. Кроме того, прогнозные аспекты служат тому, чтобы подчеркнуть, что угрозы стабильности развития возникают не только от дестабилизирующих ситуаций, но и от возможности беспорядочных корректировок дисбалансов, которые проводятся эндогенно в течение времени.

Оценка устойчивости развития промышленных комплексов показывает, насколько оптимально эта система упрощает и рационализирует распределение экономических ресурсов, процесс сбережений и инвестиций, и, в конечном итоге, экономический рост. Устойчивость также может рассматриваться как статическая концепция поглотительной способности удара [9], которая проявляется не только в том, что система промышленных комплексов адекватно выполняет свою роль в распределении ресурсов, трансформации и управления рисками, мобилизации ресурсов, но и в том, что в рамках этой системы поток распределения ресурсов достаточно стабилен и непрерывен. Подобная устойчивость требует отсутствия кризисов и наличия способности системы к ограничению и возможности справиться с появлением дисбаланса, прежде чем они начнут представлять собой угрозу для стабильности.

Система может дополнительно находиться в состоянии, в котором существуют самокорректирующие процессы и механизмы для перемещения системы обратно в рамки коридора стабильности или перехода к альтернативам для оперативного исправления положения. На основе оценки устойчивости промышленных комплексов можно определить, что промышленный комплекс находится в зоне или коридоре устойчивости, приближаясь к границе устойчивости и неустойчивости, или за пределами зоны или коридора устойчивости (см. рисунок).

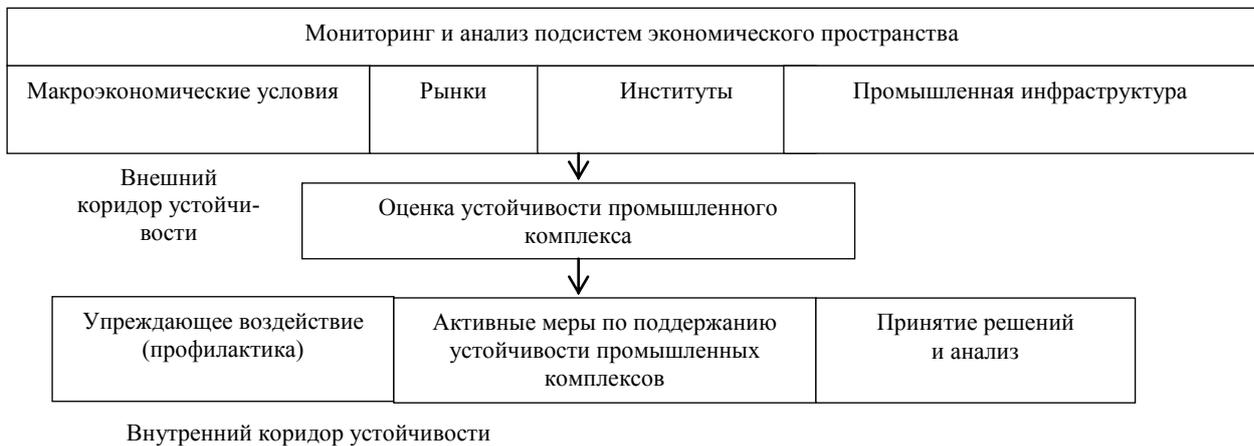


Рис. Коридоры поддержания устойчивости промышленных комплексов

Эффективное функционирование национальной экономики возможно при устойчивом развитии основных отраслей реального сектора. Промышленный комплекс является основой устойчивого социально-экономического развития региона. Он формирует его основные системообразующие связи, выступает в качестве приоритетного фактора регионального развития. Именно ресурсы промышленного комплекса являются базой функционирования производственной и непромышленной сфер региональной экономики.

Применительно к промышленным комплексам целесообразно измерять устойчивость развития или устойчивое развитие, которое связано с преодолением депрессии и спада производства, а также с поступательным ростом на следующих этапах. Однако в настоящее время еще не проведена унификация измеримых показателей устойчивости промышленных комплексов, на основе которых можно проводить мониторинг и оценку в течение длительного времени.

Нами в исследовании при диагностике устойчивости развития промышленных комплексов предлагается использовать наборы показателей, разработанные для оценки устойчивости временных рядов. В данном случае под устойчивостью развития промышленного комплекса мы понимаем устойчивость тенденций изменения показателей его функционирования или устойчивость динамического ряда. Достижение данной устойчивости требует выполнения следующих условий: минимизации колебаний уровней временного ряда; наличие определенной, четко выраженной, тенденции изменения. При этом оценка устойчивости предполагает решение двух задач: измерение устойчивости уровней временного ряда; измерение устойчивости тенденции (тренда).

Решение первой задачи возможно на основе расчета индексов устойчивости динамических рядов i_y , которые представляют отношение средней из уровней выше тренда и средней из уровня ниже тренда; чем ближе интегральное значение к 1, тем выше уровень устойчивости и ниже диапазон колебаний временного ряда (см. табл. 1).

Таблица 1

Измерение индексов устойчивости динамического ряда показателей развития промышленного комплекса (на примере Курской области)

| Показатели промышленного комплекса | Объем производства продукции, млн руб. в год | | | | | | | Среднее значение 2008-2014 гг. | Индекс устойчивости экономического роста i_T за 2008-2014 гг. |
|--|--|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------------------------------|---|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | | |
| Индекс промышленного производства, % | 106,1 | 105,4 | 106,5 | 104,6 | 103,3 | 100,8 | 100,5 | 104 | 1,04 |
| Обрабатывающая промышленность | 69999 | 70859 | 82608 | 94857 | 104612 | 114020 | 115736 | 93242 | 1,44 |
| Добывающая промышленность | 33709 | 16707 | 38473 | 53257 | 48979 | 50093 | 42905 | 40589 | 1,65 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 34961 | 44433 | 54343 | 55638 | 51342 | 50937 | 58772 | 50061 | 1,37 |

Для решения второй задачи исследования устойчивости тенденции временного ряда используются непараметрические методы оценки тесноты связи, в частности, ранговый коэффициент Спирмена. Значения коэффициентов рангов корреляции Спирмена характеризуют полную устойчивость процессов возрастания или снижения уровней (см. табл. 2).

Таблица 2

Оценка устойчивости тенденций изменения развития промышленного комплекса региона

| Отрасли промышленного комплекса | Ранги объемов производства продукции промышленности | | | | | | | Коэффициент Спирмена K_p |
|--|---|------|------|------|------|------|------|----------------------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | |
| Индекс промышленного производства | 2 | 3 | 1 | 4 | 5 | 6 | 7 | 0,89 |
| Обрабатывающая промышленность | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Добывающая промышленность | 6 | 7 | 5 | 1 | 3 | 2 | 4 | -0,58 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 7 | 6 | 3 | 2 | 4 | 5 | 1 | -0,59 |

Поскольку, чем ближе значение индекса устойчивости экономического роста i_T к единице, тем меньше коридор колебаний и, соответственно, выше устойчивость, то можно сделать вывод о том, что в 2008-2014 годах объем производства продукции промышленного комплекса составил в целом ($i_T = 1,04$), в обрабатывающей промышленности ($i_T = 1,44$), в добывающей промышленности ($i_T = 1,65$), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды ($i_T = 1,37$). Наиболее близки к устойчивости показатели, характеризующие обрабатывающую промышленность и производство и распределение электроэнергии, газа и воды. По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что за период с 2008-2014 гг. тенденция развития промышленного комплекса Курской области находилась на достаточно высоком уровне ($K_p = 0,89$).

Для получения сравнительных обобщающих характеристик устойчивости развития отдельных отраслей промышленности региона (нами выполнялись расчеты на примере Курской области) с учетом обеих составляющих (устойчивости уровней и устойчивости тенденции) составлена сложная группировка отраслей по значениям коэффициента Спирмена (K_p) и индекса устойчивости (i_T), результаты которой представлены в таблице 3.

Таблица 3

Группировка отраслей по коридорам устойчивости

| Составляющие устойчивости развития промышленного комплекса | | Отрасли (направления деятельности) промышленного комплекса |
|--|---|---|
| Коридоры устойчивости тенденций роста | Устойчивость уровней динамического ряда | |
| Неустойчивая тенденция ($K_p < 0,2$) | | |
| Слабая устойчивость ($0,2 < K_p < 0,4$) | | |
| Средняя устойчивость ($0,4 < K_p < 0,6$) | Высокая $i_T > 1,1$ | добывающая промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды |
| | Средняя $1,1 < i_T < 1,2$ | |
| | Слабая $i_T < 1,1$ | |
| Высокая устойчивость ($K_p > 0,6$) | Высокая $i_T > 1,1$ | обрабатывающая промышленность и промышленность в регионе в целом |
| | Средняя $1,1 < i_T < 1,2$ | |
| | Слабая $i_T < 1,1$ | |

Обычно эти показатели (устойчивость тенденции роста и устойчивости уровней динамического ряда) изменяются совместно: устойчивость уровней наблюдается при большой устойчивости тренда. Как показывает таблица 3, в промышленном комплексе региона высокая устойчивость роста наблюдается в обрабатывающей промышленности, средняя — в добывающей промышленности и производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

Таким образом, определение устойчивого развития предприятий промышленного комплекса как экономической дефиниции недостаточно проработано, в частности не решен вопрос унификации измеряемых показателей. По мнению автора, при интегральной оценке уровня устойчивости развития промышленного комплекса целесообразно использовать статистические показатели измерения динамических рядов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова Ю.В., Клевцова М.Г., Положенцева Ю.С. Оценка эффективности регулирования пространственного развития региона в условиях поляризации // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 4 (22). С. 20-25.
2. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Теоретические аспекты учета динамических характеристик социально-экономических систем в управлении региональным развитием // Известия Русского географического общества. 2011. Т. 143. № 6. С. 42-50.

3. *Клевцов С.М.* Диагностика уровня воспроизводства материальных активов региона с использованием метода латентных переменных // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 3 (51). С. 311-320.
4. *Клевцов С.М., Коревина Л.А., Клевцова М.Г.* Прикладные аспекты маркетингового исследования отраслевого рынка в условиях высококонкурентной среды // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 2 (50). С. 382-388.
5. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 71-78.
6. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39-44.
7. *Davis E.P.* A Typology of Financial Instability // Financial stability report 2. Vienna: National Bank of Austria. 2002.
8. *Kindleberger C.P.* Manias, Panics and Crashes. Cambridge University Press, 1996.
9. *Schinasi G.J.* Responsibility of Central Banks for Stability in Financial Markets. Working paper 03/121. Washington: International Monetary Fund, 2003.

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СМЕШАННЫХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. В статье рассматриваются логистические проблемы развития смешанных перевозок в России. Обосновываются и характеризуются логистические направления повышения эффективности смешанных перевозок.

Ключевые слова. Координация, логистика, логистическая инфраструктура, смешанные перевозки, транспортная стратегия.

Krivosheev A.Y.

LOGISTICAL PROBLEMS OF MULTIMODAL TRANSPORT

Abstract. The article deals with the logistical problems of multimodal transport in Russia. Justify and are characterized by logistical ways to improve the efficiency of multimodal transport.

Keywords. Coordination, logistics, logistics infrastructure, multimodal transport, transport strategy.



Устранение транспортных инфраструктурных ограничений является одной из приоритетных государственных задач (рис. 1). В транспортной стратегии РФ предполагается, что переход на новые товаро-транспортные технологии и рационализация технологических взаимодействий в смешанных сообщениях позволят снизить срок доставки товара к 2030 году на 25%. Однако, учитывая современные геополитические вызовы, можно предположить, что сроки реализации этой стратегии будут сдвинуты. Кроме того, следует учитывать, что отмеченный выше шаг невозможен без достижения требуемого уровня концентрации логистических (перегрузочных, складских и др.) операций в местах перевалки грузов и, соответственно, построения разветвленной сети логистических, транспортно-логистических, терминальных объектов (центров).

В национальной концепции транспортной стратегии необходимость строительства таких центров только декларируется, т.е. функциональные логистические требования к ним не раскрываются. Это допустимо, принимая во внимание отраслевую специфику данной стратегии. Однако существуют все основания полагать, что это упущение обусловлено, в первую очередь, отсутствием ясности в подходе к постановке логистических задач, возникающих при транспортировке грузов в смешанных сообщениях.

Формирование современной национальной логистической инфраструктуры, таким образом, становится необходимым условием достижения поставленной цели. Первостепенную роль в этом процессе должно играть государство, так как речь идет о масштабных инвестициях в инфраструктурные объекты, которые оказывают прямое влияние на оптимальную организацию производства и распределение товаров в стране, т.е. на национальную экономическую безопасность. Однако транспортные предприятия в

ГРНТИ 06.56.31

© Кривошеев А.Ю., 2015

Антон Юрьевич Кривошеев — аспирант кафедры логистики и торговой политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: dept.kkl@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Парфенова.

Статья поступила в редакцию 01.04.2015 г.

Для ссылки: Кривошеев А.Ю. Логистические проблемы развития смешанных перевозок // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 130-134.

поисках стратегических логистических решений по обеспечению эффективности смешанных перевозок должны полагаться, прежде всего, на себя.

Низкая экономическая концентрация в автотранспортной отрасли РФ также сдерживает рост эффективности смешанных перевозок. Проблема в том, что ведущими ее участниками являются индивидуальные предприниматели. В частности, в собственности граждан находится более 50% всего парка грузовых автомашин. Ответственность за перевозку у них нередко низкая, а производительность труда почти в 20 раз ниже, чем на средних и крупных автопредприятиях [2, с. 223]. Кроме того, перечень предлагаемых ими сопутствующих услуг, как правило, очень узок. Очевидно, что привлечение таких предприятий к перевозкам в смешанном сообщении отрицательно влияет на качество транспортного обслуживания.



Рис. 1. Причины неэффективности смешанных перевозок в РФ

Одним из факторов, сдерживающих прогресс в управлении смешанными перевозками в цепях поставок, по нашему мнению, следует считать отсутствие целостной концепции транспортной логистики, что обуславливается следующими причинами. Во-первых, транспортные услуги — это утилитарные услуги, которые имеют прикладной узкопрактический характер. Связь таких услуг с поставками, безусловно, существует. Однако она носит, главным образом, коммуникативный характер, так как транспорт в логистических системах «соединяет» разобщенные места хранения запаса [1, с. 447]. Во-вторых, характеристики груза и товара различны. Эта особенность наиболее сильно проявляется в международной практике поставок и транспортировки. Кроме того, следует учитывать ряд факторов: груз — это товар, принятый к перевозке (транспортировка обеспечивает не все виды потребительской полезности товара); связь между грузом и нужным товаром очевидна только в контексте учета ответ-

ственности перевозчиков за сохранность груза. В-третьих, транспортировка — эта услуга, повышающая доступность материального ресурса (товара). Достижение этой цели осуществляется за счет его перемещения на основе заданных потребителем условий поставки.

Управление смешанными перевозками в цепях поставок относится к классу наиболее сложных задач. Такие перевозки длительны и дороги, они подходят не для всех видов грузов. Гарантировать надежность таких перевозок трудно, так как эффективная координация взаимодействий различных видов транспорта нуждается в специальной организации, логистической информационной поддержке и главное — в специализированной логистической инфраструктуре. Кроме того, нередко требуется ускорить доставку, поэтому объективно возникает вопрос о необходимости осуществления дополнительного вида планирования смешанных перевозок в цепях поставок, т.е. срочного плана. Говоря о специальной организации взаимодействий различных видов транспорта, мы подразумеваем, в первую очередь, высшую степень централизации и координации действий, в первую очередь, перевозчиков и других участников транспортной цепи (предприятий, оказывающих терминальные и иные услуги, т.е. логистических центров, и др.). Однако такой подход будет ограничительным, если активными участниками таких взаимодействий не станут грузоотправители и, соответственно, клиенты.

Этот вопрос надо ставить более широко. Чтобы достичь высокой эффективности смешанных перевозок, необходимо стремиться встраивать транспортные цепи в логистические. Это позволит повысить устойчивость грузовых потоков и, соответственно, обеспечить более полную загрузку транспортных мощностей перевозчиков, реализовать все преимущества единой транспортной технологии. В контексте поиска решений по повышению эффективности смешанных перевозок в цепях поставок необходимо выделить ряд принципиальных направлений поиска (рис. 2).



Рис. 2. Направления повышения эффективности смешанных перевозок в цепях поставок

Аргументами в пользу этого утверждения служат следующие положения. Во-первых, такая эффективность во многом является производной от затрат на перевалку грузов. Основным вариантом снижения последних считается рациональная концентрация грузовых потоков в транспортных узлах. В

основе преимущества такой схемы лежит возможность консолидации отправок. В-вторых, управление смешанными перевозками в цепях поставок должно осуществляться на принципах обеспечения технологического, экономического, организационного и информационного единства взаимодействия всех участников таких логистических структур [4, с. 104]. Очевидно, что проблема обеспечения такого организационного единства должна решаться путем не только идентификации участников смешанных перевозок, но и оценки взаимозависимостей связей между ними. Объективные предпосылки для обеспечения технологического единства должно создать использование логистических учетно-договорных единиц. Эта категория в ЕС характеризуется специальным термином «интероперабельность», который обозначает способность к использованию стандартных и совместимых транспортных средств [9, с. 32].

В-третьих, принципиальное значение для повышения эффективности смешанных перевозок, по нашему мнению, сегодня приобретает нормирование логистических операций. Межотраслевые нормы времени на выполнение погрузочно-разгрузочных работ и складских работ уже установлены. Необходимо продолжить эту работу. В-четвертых, одним из условий обеспечения эффективности смешанных перевозок в цепях поставок следует считать логистическую совместимость их участников. Достижение этой цели позволит снизить, прежде всего, транзакционные издержки, обусловленные обучением сторон логистическим взаимодействиям друг с другом и изменением конфигурации цепи поставок, а также транспортных маршрутов.

В-пятых, эффективность смешанных перевозок в цепях поставок во многом определяется степенью инфраструктурной интеграции их участников. В современных условиях такая интеграция не должна сводиться только к формированию единой транспортно-складской инфраструктуры на предприятиях. Решение этой задачи должно предусматривать, по нашему мнению, активное задействование внешних логистических резервов, к числу которых относятся склады общего пользования и транспортные услуги, предлагаемые компаниями-перевозчиками. Однако в РФ такая терминальная инфраструктура еще только строится, поэтому в ряде регионов отсутствует требуемая логистическая инфраструктура или привлекательные для перевозчиков складские объекты недоступны. Местоположение во многом определяет привлекательность объектов логистической инфраструктуры. Однако при их выборе также следует учитывать полноту комплекса логистических услуг и скорость обработки грузов.

В-шестых, эффективность смешанных перевозок в цепях поставок является производной от устойчивости и высокой концентрации материальных потоков в местах перевалки. Эти условия следует считать необходимыми, чтобы обеспечить постоянную загрузку логистических мощностей складов, контейнерных терминалов и т.п. объектов. Такой параметр загрузки повышает коммерческую привлекательность подобных объектов, что упрощает поиск источников финансирования инвестиционных логистических проектов в местах перевалки. Кроме того, в местах перевалки грузов, где размещаются такие объекты, концентрируются транспортно-экспедиционные компании. В последнем контексте следует принять во внимание ряд положений:

1. Строительство склада считается наиболее рискованным девелоперским проектом.
2. Современные логистические центры должны работать в ответ на спрос, а не в ожидании спроса.
3. Чрезмерная загруженность логистических мощностей в местах перевалки может стать преградой на пути обработки грузов, поэтому логистическому администрированию в таких пунктах следует уделять особое внимание.
4. Высокой концентрации материальных потоков в местах перевалки способствует замещение одиночных грузовых автомобилей автопоездами (производительность в 1,5-2 раза выше, себестоимость перевозок для которых ниже на 1/3) [3, с. 75, 129].

В-седьмых, эффективность смешанных перевозок в цепях поставок во многом зависит наличия постоянной клиентской базы [7]. Длительные хозяйственные связи повышают надежность планирования поставок и смешанных перевозок. Кроме того, они позволяют разрабатывать эффективные узловые соглашения, которые регулируют взаимодействия транспортных организаций, и позволяют согласовывать контрактные особенности организации централизованного завоза (вывоза) грузов с мест их перевалки (ст. 799 ГК РФ) [6, 8].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж.* Логистика: интегрированная цепь поставок. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 640 с.
2. Единая транспортная система / Под ред. В.Г. Галабурды. М.: Транспорт, 2001. 303 с.
3. *Молокович А.Д.* Транспортная логистика. Минск: Изд-во Гревцова, 2014. 432 с.
4. *Семенов А.И.* Предпринимательская логистика. СПб.: Политехника, 1997. 349 с.
5. *Ткач В.В.* Сервисные приоритеты управления логистическими цепями // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 3. С. 110-113.
6. *Ткач В.В.* Управление цепями поставок: обеспечение логистического равновесия путем переговоров // Вестник Российской академии естественных наук. 2013. № 4. С. 96-98.
7. *Ткач В.В.* Учет фактора лояльности потребителя и поставщика в планировании поставок в логистических цепях // РИСК. 2012. № 2. С. 77-80.
8. *Ткач В.В.* Элементы контрактной стратегии управления цепями поставок // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2012. № 5 (156). С. 147-151.
9. *Щербанин Ю.А.* Интермодальный транспорт: некоторые теоретические аспекты // Логистика и управления цепями поставок. 2008. № 1. С. 29-37.

Саматов Р.М., Яблочников А.В.

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ)

Аннотация. Авторами рассмотрено влияние экономических санкций на обеспечение военной безопасности страны. Предложены направления развития военно-экономических связей, которые позволяют смягчить отрицательное воздействие санкций, в частности на производство автомобилей для нужд силовых структур государства.

Ключевые слова. Экономические санкции, национальная безопасность, военно-экономические связи, автомобильная промышленность.

Samatov R.M., Yablochnikov A.V.

APPROACHES TO MILITARY-ECONOMIC RELATIONS DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS (THE AUTOMOTIVE INDUSTRY AS EXAMPLE)

Abstract. The authors examined the effect of economic sanctions on the military security of the country. The directions of the development of military and economic relations that allow mitigate the negative impact of sanctions, in particular for the production of cars for the needs of power structures of the state.

Keywords. Economic sanctions, national security, military and economic relations, the automotive industry.



Современная политическая и военно-экономическая ситуация в мире отличается ростом напряженности [9]. Достаточно в этой связи упомянуть такие события последнего десятилетия, как глобальный финансовый кризис, инициированный крахом ипотечного рынка США (2007 г.), а также череду событий «Арабской весны», военно-политическую деятельность Исламского государства на Ближнем Востоке, внутренний вооруженный конфликт на Украине и мн. др. Одной из фундаментальных причин этих явлений, на наш взгляд, является проявление долгосрочной цикличности развития хозяйства (кондратьевский цикл). При переходе к новому технологическому укладу, а именно об этом в последние годы много говорят и пишут как исследователи-теоретики, так и специалисты-практики, обычно наблюдается усиление общей нестабильности общества [2-4, 6-8 и др.].

Безусловно, эта нестабильность негативно сказывается на социально-экономическом развитии, в котором усиливаются диспропорции. Примером такого рода диспропорции является ситуация в Европейском Союзе, где в рамках одного интеграционного объединения, единой валютной и экономической зоны сосуществуют, например, стремительно приближающаяся к дефолту Греция и Германия. Так, по данным Евростата, экономика Евросоюза в целом выросла в 2014 году на 1,4%, ВВП 19 стран

ГРНТИ 78.75.45

© Саматов Р.М., Яблочников А.В., 2015

Руслан Минибариевич Саматов — преподаватель Вольского военного института материального обеспечения.

Алексей Васильевич Яблочников — адъюнкт Вольского военного института материального обеспечения.

Контактные данные для связи с авторами (Яблочников А.В.): 412903, Саратовская область, Вольск, Горького ул., 3 (Russia, Saratov reg., Volsk, Gor'kogo str., 3). Тел. 8 (84593) 702-02.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, доц. Курбанова А.Х.

Статья поступила в редакцию 10.04.2015 г.

Для ссылки: Саматов Р.М., Яблочников А.В. Подходы к развитию военно-экономических связей в условиях санкций (на примере автомобилестроения) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 135-139.

еврозоны в четвертом квартале 2014 года вырос на 0,3%, по всему Евросоюзу (28 стран) наблюдался рост на 0,4% по сравнению с предыдущим кварталом. При этом наиболее высокие темпы роста показали в последнем квартале 2014 года Венгрия (+0,9%), Германия и Испания (по +0,7%), аутсайдерами явились Кипр с падением 0,7%, Финляндия (-0,3%), Греция (-0,2%).

Эта нестабильность оказывает влияние на Россию. Но, помимо внешнего фактора, на темпы, уровень и перспективы социально-экономического развития оказывают воздействие и внутренние причины. Они связаны с диспропорциями в хозяйственной системе России [1, 12]. Отметим, что эти «внутренние» диспропорции мультиплицируются за счет «внешних» импульсов. При этом со стороны внешней для национальной экономики среды имеют место не только «фоновые» воздействия, но и целенаправленные акции стран, которые воспринимают Россию как геополитического противника (такая оценка строится на анализе их действий во внешней политике и официальных заявлений высшего политического руководства). Речь, безусловно, идет о санкциях, которые были введены сообществом развитых стран при лидирующей роли США в 2014 году под предлогом «наказания» России за события на Украине. При этом в санкциях (не персональных) можно выделить три основных направления: банковско-финансовое, технологическое, оборонно-промышленное.

В рамках последнего из них были свернуты или существенно ограничены программы и проекты военно-экономического сотрудничества России и стран Запада. Например, в ноябре 2011 года между Минобороны России и немецкой фирмой Rheinmetall был заключен контракт на строительство и оборудование в п. Мулино Нижегородской области полигона для подготовки сухопутных войск. Сумма сделки составила около 100 млн евро. Согласно условиям контракта, в центре площадью 500 кв. км должны были ежегодно проходить подготовку до 30 тыс. российских военнослужащих. Однако в августе 2014 года Министерство экономики Германии, из политических соображений (данный проект под санкции не подпадал), запретило компании Rheinmetall участвовать в этом проекте.

Также хорошо известна ситуация с поставкой Францией для российского военно-морского флота вертолетоносцев типа «Мистраль». Этот контракт был заключен в 2012 году. Первый корабль Франция должна была передать России в ноябре 2014 года, второй — осенью 2015 года. Однако, в связи с введением санкций в отношении России, Франция в одностороннем порядке отказалась выполнять свои контрактные обязательства. Экономические последствия этого пока обсуждаются и согласуются сторонами. По оценкам экспертов, неустойка в адрес российского заказчика за непоставку «Мистралей» может составить 1,0-1,5 млрд евро.

Безусловно, подобного рода действия правительств западных стран препятствуют и развитию российской экономики, и обеспечению обороны. Цель подобных действий очевидна — нанести ущерб России, максимально ослабить уровень ее национальной безопасности, в том числе в военной, экономической и технологической сферах. Идея экономических санкций базируется, в конечном итоге, на концепции разделения труда, разработанной в трудах классиков политической экономии. Эволюция экономики происходит в соответствии с законом разделения труда, его специализации и кооперирования. Причем в современных условиях это разделение труда затронуло международный уровень, получив распространение во всех сферах экономической деятельности, в том числе и в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) [10].

Если в советский период развития нашей страны, в вопросах экономического обеспечения обороноспособности, СССР был фактически самодостаточным, то в современной России, к сожалению, ситуация существенно изменилась. Несмотря на мировое лидерство в разработке и производстве ряда видов продукции военного назначения, например, систем противовоздушной обороны, по ряду номенклатур вооружения и военной техники российский ОПК зависит от трансграничной кооперации. Например, для производимого на Ульяновском авиазаводе военно-транспортного самолета Ил-476 требуются поставки 35 наименований комплектующих из Украины. А в производстве самолета Ан-148 используются технологии 126 российских, 10 французских, 11 немецких, 5 британских и 16 американских предприятий. Аналогичная ситуация имеется и по другим образцам вооружения и военной техники. Особенно сложная она с микроэлектронными компонентами, которые всё более широко проникают во все области техники. Производство многих из них в России попросту отсутствует.

На основе изложенного можно сделать вывод, что военно-экономические связи в современной России нуждаются в совершенствовании. Это определяется как фундаментальными причинами — необходимостью обеспечения национальной безопасности, так и ситуационными — необходимостью

обеспечивать обороноспособность страны, ее экономическую и технологическую устойчивость в условиях санкционного давления на Российскую Федерацию со стороны группы развитых стран, претендующих на глобальное господство.

Отметим, что под военно-экономическими связями в данном контексте мы понимаем хозяйственные связи между предприятиями национальной экономики, а также между ними и органами обеспечения военной безопасности государства (в частности — Министерством обороны Российской Федерации), а также с заграничными субъектами по поводу разработки, производства, поставки и эксплуатации различных наименований продукции военного назначения (вооружение и военная техника, расходные материальные средства, имущество общего и специального назначения), а также выполнения сопутствующих работ и оказания услуг (например, по ремонту военной техники, ее модернизации и т.п.).

Каковы же основные направления совершенствования военно-экономических связей в современных условиях? По мнению авторов, сюда можно отнести:

1. Развитие возможностей собственных производственных и ремонтных подразделений силовых структур. Дело в том, что в период армейских реформ последнего десятилетия многие структурные подразделения Минобороны России, которые решали вспомогательные (небоевые) задачи в области материального, технического и других видов обеспечения, были акционированы и выведены из подчинения военному ведомству. Эти активы были интегрированы в рамках холдинговой акционерной компании «Оборонсервис».

Т.е., с позиций нашего анализа, соответствующие военно-экономические связи кардинально преобразовались. Если ранее они носили преимущественно административный, директивный, «внутренний» характер, то теперь они вышли на «внешний контур», по форме и содержанию стали рыночными. При этом существенного прогресса в создании конкурентной среды в поставках товаров, оказании услуг и выполнении работ для Минобороны России не произошло в силу ряда объективных и субъективных причин. Но недостатки такого преобразования военно-экономических связей проявились достаточно отчетливо: выросли издержки и снизилась надежность взаимодействия.

Ярким примером, иллюстрирующим эти проблемы, является строительство космодрома «Восточный», которое, по существу, сорвано. При этом компетентные органы обнаружили значительное число злоупотреблений, нецелевого использования выделенных бюджетных средств и т.д. Следовательно, необходим пересмотр сложившихся военно-экономических связей, трансформация их по ряду направлений с целью придания им менее рыночного характера. С позиций практических это означает, например, воссоздание ведомственных ремонтных органов в Вооруженных силах.

2. Активизация работы по импортозамещению в отраслях ОПК [11]. Необходимо развитие собственного производства и конструкторской базы с тем, чтобы силами национальных компаний можно было обеспечить полный жизненный цикл товаров военного назначения, начиная от проведения поисковых исследований, связанных с их разработкой, заканчивая проведением работ по утилизации. Конечно здесь возникает вопрос относительно глубины подобного импортозамещения.

Безусловно, финальные образцы вооружения и военной техники должны производиться российскими предприятиями. Но на каком уровне локализации производства необходимо установиться при проектировании технологических процессов? Крупных узлов и агрегатов, комплектующих или же сырья и материалов? Нам представляется, что однозначного ответа на этот вопрос нет. Но подход к его решению обозначить можно. Он состоит в оценке того, насколько рискованными оказываются трансграничные (кооперационные) военно-экономические связи.

Импортные закупки в оборонной сфере вполне допустимы и даже целесообразны в том случае, когда покупаемым продуктам имеется достаточно конкурентный рынок. Т.е. у компании-поставщика отсутствует возможность оказания монопольного давления на покупателя. Иными словами, мы считаем, что трансграничные военно-экономические связи следует ограничивать в тех сферах, где не имеется достаточно развитого конкурентного рынка, и поощрять в тех случаях, когда такой рынок имеется.

3. Максимальный, насколько это возможно, перевод военно-экономических связей под российскую юрисдикцию. К сожалению, опыт последних лет показывает, что принятые меры по коммерциализации военно-экономических связей привели к потерям для федерального бюджета и сбоям в обеспечении силовых структур государства необходимыми ресурсами.

Например, по итогам проверки в 2013 году Счетной палатой Российской Федерации деятельности ОАО «Военторг», входящего в состав «Оборонсервиса», было установлено, эта организация, с которой были заключены контракты на оказание услуг по организации питания и банно-прачечному обслуживанию солдат, свои контрактные обязательства исполняла весьма нетрадиционным образом. «Военторг» самостоятельно услуг не оказывал, хотя это являлось условием передачи ему госзаказа на неконкурсной основе [5]. Он, через цепочку из 3-5 посредников, передавал исполнение работ по госконтрактам «фирмам-однодневкам», при этом основными выгодоприобретателями были зарегистрированные в оффшорной зоне (Сейшельские острова) фирмы. Часть средств, поступивших из государственного бюджета на организацию питания военнослужащих, направлялась на иные цели.

Так, ряд фирм «цепочки» перечислили на оплату рекламных услуг более 2 млрд рублей при наличии у них задолженности перед реальными поставщиками услуг и признании их банкротами. Счетная палата по этим эпизодам пришла к обоснованному выводу, что сформированная система военно-экономических связей неэффективна и создает предпосылки для хищения бюджетных средств.

Рассмотренные три основных направления имеют свою специфику в разных сферах. В частности, мы более детально проанализировали их в сфере обеспечения военно-экономических потребностей автомобильным транспортом. Силовые структуры являются владельцами одного из наиболее крупных автопарков страны. В этой связи возникает комплекс практических вопросов, связанных с его эксплуатацией и обновлением.

В частности, очень острым является вопрос о технологическом оснащении производства автомобилей в стране. Как известно — гордость советского автопрома «АвтоВАЗ» являлся комплексным проектом, осуществленным итальянской фирмой «ФИАТ» на базе иностранного оборудования. Прогресс в российском автомобилестроении в 2000-е гг. также связан с приходом на российский рынок «Тойоты», «Фольксвагена», «Дженерал моторс» и других мировых автокорпораций. То есть в плане технологий наблюдается достаточно сильная зависимость российской автомобильной промышленности от иностранных компаний.

Рассмотрим более важный для анализируемой нами сферы пример — деятельность «КамАЗа», который, как известно, является основным разработчиком и поставщиком армейских автомобилей различного назначения. Вспомним один исторический пример. В конце декабря 1979 года СССР ввел ограниченный воинский контингент в Афганистан, вследствие чего в 1980 году США и рядом других стран против СССР были введены экономические санкции. Одним из их элементов был отказ американской компании Ingersoll Rand, которая при строительстве автозавода поставила линию по обработке блока цилиндров двигателей, от поставок запасных частей и инструментов для ее обслуживания. В результате возникли сложноразрешимые производственно-технологические проблемы (в те годы годовой выпуск двигателей на «КамАЗе» составлял около 200 тыс. ед.).

Аналогичная ситуация складывается и сегодня. В автомобилях производства Камского автозавода достаточно велик процент импортных комплектующих. Причем речь идет не только о второстепенных деталях, но и об основных агрегатах автомобиля. Например, используются автоматические коробки передач американской компании Allison Transmission, Inc. Еще один пример — в России не производится шин для военных КамАЗов — «Тайфунов». Все они иностранного производства. Вывод, который логично можно сделать из проведенного анализа, состоит в том, что необходима переориентация военно-экономических связей на локализацию производства и его научно-технологического сопровождения в военном секторе российского автомобилестроения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В., Мошков А.А.* Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6 (84). С. 45-53.
2. *Вертакова Ю.В.* Особенности развития промышленной политики экономически развитых стран // Успехи современного естествознания. 2012. № 11-2. С. 73-79.

3. *Воронков А.Н.* Экономическая безопасность России в сфере открытых инноваций // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2011. № 1. С. 312-316.
4. *Колбачев Е.Б., Переяслова И.Г.* Методы экономической динамики и технологические уклады в управлении инновациями // Управление инновациями — 2010: материалы международной научно-практической конференции 15-17 ноября 2010 г.; под ред. Р.М. Нижегородцева. М., 2010. С. 94-97.
5. *Курбанов А., Князьнеделин Р.* Оценка и отбор исполнителей государственного заказа // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 9. С. 130-136.
6. *Михайлова Н.А.* Влияние глобализации на формирование конкурентных преимуществ России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 161-164.
7. *Паикус В.Ю.* Новая экономика: понятие и причины возникновения // Становление информационной экономики: теория и практика: сборник научных трудов; под ред. Б.В. Корнейчука. СПб.: Нестор, 2006. С. 23-26.
8. *Паикус Н.А.* Новые подходы к моделированию социально-экономических реформ // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2007. № 3. С. 417-420.
9. *Плотников В.А.* Изменения глобальных институтов управления под влиянием национальных экономических интересов (по материалам XII Петербургского международного экономического форума) // Экономика и управление. 2008. № 3. С. 7-9.
10. *Плотников В.А.* Концептуальные основы экономического обеспечения военной безопасности государства: дисс. ... д-ра экон. наук. СПб., 2005.
11. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2014. № 11 (109). С. 38-47.
12. *Федотова Г.В.* Формирование национальной законодательной базы стратегического управления экономикой // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 20-29.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭВОЛЮЦИИ УЧЕТНЫХ ПАРАДИГМ И ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

***Аннотация.** В статье рассматривается взаимосвязь эволюции учетных парадигм и возникновения и развития нефинансовой отчетности. В процессе формирования нефинансовой отчетности перед деловым сообществом возникает необходимость разработки унифицированного формата её представления, создания единого стандарта и форм отчетности, которые будут отвечать требованиям всех заинтересованных групп пользователей.*

***Ключевые слова.** Учетные парадигмы, бухгалтерский учет, нефинансовая отчетность, устойчивое развитие, стандарты отчетности.*

Selezneva A.V.

INTERRELATION OF THE EVOLUTION OF ACCOUNTING PARADIGMS AND THE ORIGIN AND DEVELOPMENT OF NON-FINANCIAL REPORTING

***Abstract.** The article discusses the relationship of evolution of accounting paradigms and the origin and development of non-financial reporting. During the formation of non-financial reporting to the business community it is necessary to develop a unified format of its presentation, creation of unified standards and reporting forms that will meet the requirements of all interested groups.*

***Keywords.** Accounting paradigms, accounting, non-financial reporting, sustainable development, reporting standards.*



Термин «парадигма» (от греч. paradeigma — пример, образец) в философии, социологии означает исходную концептуальную схему постановки и решения проблем, а также методов исследования, господствующих в течение определенного исторического периода в научном сообществе [3]. Предметом нашего изучения будет являться учетная парадигма и ее трансформация с течением времени.

Впервые положения теории Т. Куна к бухгалтерскому учету применил Р.Дж. Чамберс в 1966 г., представив кризисное состояние бухгалтерского учета в соответствии с моделью развития науки Т. Куна и подтвердив данную точку зрения наличием в учете нескольких методов оценки активов и различием понятий доходов [1]. Кроме того, отметим, что М.К. Уэллс первым использовал теорию научных революций для объяснения развития бухгалтерского учета. В российской учетной теории впервые понятие «парадигма» обозначено в книге Я.В. Соколова и В.Ф. Паляя «Введение в теорию бухгалтерского учета» (1979).

ГРНТИ 06.35.31

© Селезнева А.В., 2015

Александра Владимировна Селезнева — аспирант, ассистент кафедры управленческого и финансового учета и отчетности Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 194354, Санкт-Петербург, пр. Луначарского, д. 58 (Russia, St. Petersburg, Lunacharskogo av., 58). Тел. (812) 516-49-08. E-mail: sandrine_rom@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Н.А. Каморджановой.

Статья поступила в редакцию 25.05.2015 г.

Для ссылок: Селезнева А.В. Взаимосвязь эволюции учетных парадигм и возникновения и развития нефинансовой отчетности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 140-143.

Смена традиций, убеждений, принципов, а тем самым и векторов развития истории учетной мысли представляет собой некий переход от одной интеллектуальной парадигмы к следующей. В истории счетоведения было сделано несколько попыток обозначить парадигмы. Так, М.К. Уэллс, обозначив признаком классификации учетных парадигм субъект бухгалтерского учета (бухгалтера), выделил семь бухгалтерских парадигм. В исследовании Т.О. Терентьевой классифицированы пять бухгалтерских парадигм: простая натуральная бухгалтерия; камеральная бухгалтерия; простая монетарная бухгалтерия; двойная статическая бухгалтерия; двойная динамическая бухгалтерия [8]. Каждая из этих учетных парадигм занимала на определенных этапах развития господствующее положение, а также обуславливала характерные признаки бухгалтерского учета. По мнению Я.В. Соколова, «самый убедительный подход — это рассмотреть простую (униграфическую) бухгалтерию, камеральную и двойную (диграфическую) бухгалтерии» [7].

Независимо от того, когда возник бухгалтерский учет и как определить этапы его развития, на протяжении всего его существования присутствовала в том или ином виде бухгалтерская отчетность. По мере того как эволюционировал бухгалтерский учет, видоизменялась и бухгалтерская отчетность, чтобы максимально отвечать требованиям современности. В последние годы в обществе возрастает осознание, что все мы являемся частью комплексной и взаимозависимой системы, и зачастую наше поведение наносит непоправимый ущерб, угрожающий дальнейшему выживанию человечества и планеты в целом. Создание устойчивого экономически, социально и экологически будущего требует от государств и общества, организаций и отдельных лиц пересмотреть порядок использования ресурсов, порядок взаимодействия с окружающим миром и определиться с конечной целью, которую мы стремимся достичь. Организации в современном мире являются частью все более усложняющейся глобальной системы и все более сильно влияют на эту систему.

Устойчивое развитие бросает вызов традиционному мышлению организаций, чья эффективность теперь оценивается не только по объему и видам услуг, продукции, прибыли, которую они воспроизводят, но также по уровню воздействия, оказываемого на человечество, на социальное благополучие, на окружающую среду. С развитием технологий появляются как новые возможности, так и новые риски, а современные мировые экономические условия диктуют определенные требования к порядку ведения хозяйственной деятельности, особенно к отчетности по результатам данной деятельности.

Бухгалтерский учет не существует в безвоздушном пространстве, а развивается вместе с экономикой страны [6]. Формирование системы отчетов и спроса на них привело собственников хозяйствующих субъектов и инвесторов к пониманию того, что одной только финансовой отчетности для оценки реального состояния хозяйствующего субъекта становится недостаточно, так как есть еще множество факторов, которые влияют на эффективность и надежность бизнеса. Так, в финансовой отчетности не всегда отражается информация о положении компании на рынке, о системе менеджмента, о долгосрочных и среднесрочных планах развития компании, не представляется или представляется очень кратко информация о деятельности хозяйствующего субъекта, осуществляемой на благо общества или государства и т.д. Логичным ответом на удовлетворение данной информационной потребности является появившаяся некоторое время назад идея о необходимости создания другого формата отчетов — нефинансовой отчетности, дополняющего финансовую отчетность.

Нефинансовая отчетность (НФО) представляет собой комплексную систему информации, отображающую достоверно и доступно для ключевых заинтересованных пользователей экологические, социальные и экономические результаты деятельности хозяйствующего субъекта, а также стратегии и перспективы развития. Нефинансовая отчетность даёт конкретизированное и структурированное представление о деятельности хозяйствующих субъектов, которая не поддается количественному измерению. Условно историю развития нефинансовой отчетности можно разделить на несколько этапов, в зависимости от того, какую основную функцию выполняли отчеты (см. табл.).

В настоящее время существует множество видов нефинансовой отчетности: предприятия различной отраслевой принадлежности формируют отдельно социальную отчетность, корпоративную отчетность, экологическую отчетность, социально-экологическую отчетность, отчетность в области устойчивого развития, в области охраны труда и здоровья, в области корпоративного гражданства и т.д. Обратимся к истории возникновения каждого отдельного вида отчетности, а именно экологической и социальной.

С экологической отчетности, появившейся в конце 80-х годов XX века, начинается история всей нефинансовой отчетности [2]. До конца 1990-х годов подавляющее большинство отчетов были посвящены именно анализу экологических последствий деятельности компаний, а также мерам, которые предпринимаются для минимизации негативного воздействия на окружающую среду. По мере развития методологии отчетности экологические темы стали лишь частью комплексных отчетов. Однако до сих пор некоторые компании продолжают ограничивать публикацию нефинансовой отчетности только данным видом отчетности.

Таблица

Этапы развития нефинансовой отчетности

| Этап | Наименование отчета | Основные функции | Недостатки |
|------|---|----------------------------------|---|
| I | отчет в качестве средства информирования | информационная | отсутствие периодичности, преемственности содержания |
| II | отчет в качестве средства PR или системы коммуникаций | коммуникативная, PR | излишняя декларативность, бессистемность |
| III | отчет в качестве средства планирования и оценки деятельности | планирования, оценочная | отсутствие единого общепринятого стандарта |
| VI | отчет в качестве гарантии обеспечения удовлетворения потребностей на долгосрочную перспективу | стратегическая, жизнеобеспечение | отсутствие унифицированной универсальной методологии, форм отчетности |

Идея выпуска социального отчета появилась в европейских странах не менее четверти века назад, но широкий общественный резонанс получила с возникновением первых крупных корпоративных скандалов. Именно в начале 1990-х годов возникло понимание того, что участие коммерческих компаний в жизни общества не может и не должно ограничиваться сферой экономики: налогами, инвестициями и созданием рабочих мест. Мировая практика формирования социальной отчетности была введена именитыми корпорациями с конца 1970-х годов в целях укрепления делового имиджа предприятия и увеличения его инвестиционной привлекательности; современные социальные инициативы, наряду с тем, предопределяют прибыльность предприятий и их коммерческий успех.

В Российской Федерации первые социальные отчеты стали появляться в начале XXI века. Первопроходцами среди российских компаний, начавших процесс социальной и экологической отчетности с ориентацией на международные стандарты, стали ОАО «Газпром», сформировавшее в 2001 году экологический отчет, а также среди предприятий химической отрасли — ОАО «Минерально-химическая компания «ЕвроХим», сформировавшая по итогам деятельности за 2001 год социальный отчет [5].

Согласно «Теории научных революций» Т. Куна научная революция совершается, когда учёные обнаруживают аномалии, которые невозможно объяснить при помощи универсально принятой парадигмы, в рамках которой до настоящего момента происходил научный прогресс. Так, изменяясь на протяжении веков, бухгалтерский учет, а вместе с ним и бухгалтерская отчетность, превращается в эффективный инструмент управления хозяйствующим субъектом, где данные бухгалтерской отчетности не только отражают результаты хозяйственной деятельности, но и отражают последствия решений, принятых руководством, основываясь на бухгалтерской информации.

Нефинансовая отчетность возникает и развивается в ответ на существующую нехватку информации в области устойчивости развития, экологической рациональности, учета будущих потребностей. В процессе формирования нефинансовой отчетности перед деловым сообществом неизбежно возникает проблема необходимости разработки унифицированного формата её представления, создания единого стандарта и форм отчетности, которые бы отвечали требованиям всех заинтересованных групп пользователей, а также способа публикации. Также актуальным остается вопрос о показателях, которые должны включаться в отчетность, но здесь можно сделать однозначный вывод: показатели нефинансовой отчетности должны формироваться с учетом специфики отрасли, в которой работает компания, а, следовательно, форма представления нефинансовой отчетности должна быть гибкой.

Важно отметить также появление под общим лозунгом интеграции в мировое сообщество в практике бухгалтерской отчетности интегрированной отчетности, представляющей симбиоз финансовой и

нефинансовой информации о результатах деятельности компании. Количество таких отчетов ежегодно увеличивается, и, возможно, нефинансовая отчетность служит катализатором для перехода от привычной, используемой в настоящее время бухгалтерской финансовой отчетности, консолидированной отчетности к отчетности будущего — интегрированной отчетности.

Возвращаясь к взаимосвязи эволюции учетных парадигм и возникновения нефинансовой отчетности, следует отметить, что в условиях необходимости гармонизации всех составляющих хозяйственной деятельности, в конце XX — начале XXI веков появился интеграционно-технологический подход, влияющий на все виды учета, анализа и контроля [4]. Именно это направление, по мнению автора, будет лежать в основе дальнейшего развития концепции бухгалтерского учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зуга Е.И., Карельская С.Н.* Определение парадигм бухгалтерского учета в работах Я.В. Соколова // *Финансы и бизнес.* 2012. № 4. С. 174-185.
2. *Каморджанова Н.А.* [и др.] *Бухгалтерская отчетность как информационная база управления социально-экономическими системами: монография.* СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 500 с.
3. *Общий толковый словарь русского языка.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://tolkslovar.ru/p974.html> (дата обращения 17.05.2015 г.)
4. *Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография / Н.А. Каморджанова [и др.]; под общ. ред. Н.А. Каморджановой.* Москва: Проспект, 2015. 192 с.
5. *Российский союз промышленников и предпринимателей.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://рспп.рф> (дата обращения 14.05.2015 г.)
6. *Соколов Я.В.* *История развития бухгалтерского учета.* М.: Финансы и статистика, 1985. 367 с.
7. *Соколов Я.В., Соколов В.Я.* *История бухгалтерского учета.* М.: Магистр, 2011. 287 с.
8. *Терентьева Т.О.* *Современные принципы бухгалтерского учета в свете эволюции учетных парадигм.* СПб., 2002.

СУЩНОСТЬ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. В статье проанализированы основные направления формирования и развития теории импортозамещения. Систематизированы различные подходы к трактовке категории «импортозамещение» отечественными и зарубежными экономистами, определен ряд отличительных признаков, присущих процессу импортозамещения. На основе проведенного исследования предложен авторский подход к определению понятия «импортозамещения».

Ключевые слова. Импортозамещение, экономическое развитие, государственное регулирование, поддержка промышленности, признаки импортозамещения, экономическая безопасность.

Fedoseeva G.A.

THE ESSENCE AND THE DEVELOPMENT OF IMPORT SUBSTITUTION

Abstract. The article analysis the main directions of the formation and the development of the theory of import substitution. It is systematized different approaches to the interpretation of the category «import substitution» of russian and foreign economists, established distinctive features of the process of import substitution. Based on the analysis it is formulated own definition of a import substitution.

Keywords. Import substitution, economic development, state regulation, support of industry, features of import substitution, economic security.



Формирование благоприятных условий развития промышленности на территории страны и защита национального рынка от воздействия чрезмерной конкуренции со стороны иностранных товаропроизводителей имеют определяющую роль в достижении экономического роста большинства национальных экономик. При наличии внешних и внутренних предпосылок на отдельных этапах исторического развития стран такая стратегия государственного регулирования становится наиболее оправданной и экономически целесообразной.

Сложившиеся неблагоприятные тенденции в экономике наряду с введением и действием взаимных санкций и ограничений в ряде сфер экономической деятельности выдвинули перед российской экономикой задачу перехода к инновационному пути развития и реализации концепции импортозамещения в наукоемких отраслях промышленности [8, с. 33]. В настоящее время Россия занимает шестое место по объему ВВП в мире, вместе с тем ежегодно наращивая размер импорта (см. рис.), что усиливает зависимость страны от внешнеэкономической конъюнктуры. Альтернативой чрезмерного роста импорта является политика импортозамещения, выбранная приоритетной для российской экономики с 2014 года.

ГРНТИ 06.56.31

© Федосеева Г.А., 2015

Галина Александровна Федосеева — аспирантка кафедры общей экономической теории и институциональной экономики Байкальского государственного университета экономики и права (г. Иркутск).

Контактные данные для связи с автором: 664003, Иркутск, ул. Ленина, 11 (Russia, Irkutsk, Lenin str., 11). Тел.: 8 (3952) 25-55-50. E-mail: g.fedoseeva135@gmail.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. С.В. Чупрова.

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылок: Федосеева Г.А. Сущность и развитие теории импортозамещения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 144-148.

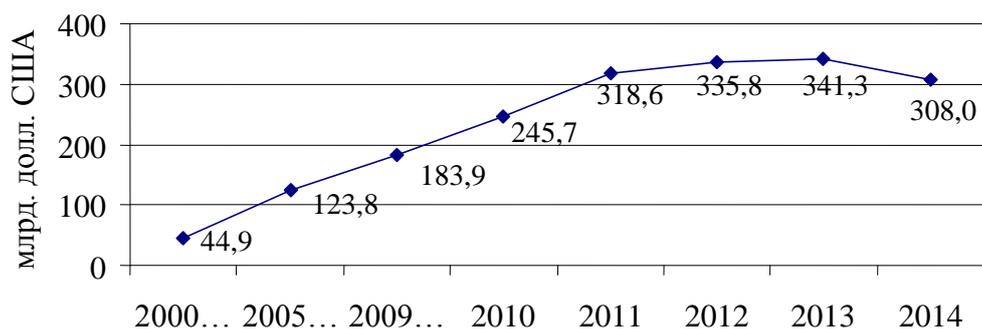


Рис. Объем импорта по методологии платежного баланса в фактически действовавших ценах [13, с. 518]

На взаимосвязь экономического роста страны и необходимости создания собственной производственной базы для полноценного обеспечения потребностей внутреннего рынка еще в XIX веке обратил внимание немецкий ученый Фридрих Лист. Он утверждал, что экономика отдельных стран развивается по своим собственным законам, и потому для каждой страны характерна своя «национальная экономика», задача которой заключается в определении наиболее благоприятных условий для развития производительных сил данной нации [18].

В своем исследовании цикличности экономики один из выдающихся представителей российской экономической школы Н.Д. Кондратьев отмечал, что рост городов, благосостояния населения и т.д. определяется темпом развертывания производства, и в частности промышленного производства [7, с. 678]. При этом построение перспектив в плане развития промышленности неизбежно опирается одновременно на генетический и на телеологический методы.

К числу ключевых направлений развития экономики страны реализацию импортозамещения в сфере промышленности относили в 60-70 годах XX века известнейшие представители неокейнсианской школы, такие как Х. Ченери, М. Бруно, А. Страуг, Н. Картер. Разработанная ими модель экономического роста с двумя дефицитами характеризовала экономическое развитие как постепенное вытеснение внешних источников финансирования внутренними и замену импортных товаров отечественными. Преодоление дефицита сбережений и торгового дефицита, согласно предложенной модели, становится возможным в случае привлечения внешних заимствований, при этом внутренние ресурсы государства для данных целей не учитывались.

Позднее, американский экономист Майкл Портер, исследуя проблемы международной конкурентоспособности стран, пришел к выводу, что активная поддержка национальных товаропроизводителей эффективна лишь при наличии определенных факторов [11]: эффективного соперничества на внутреннем рынке, соответствующих условий спроса, способствующих развитию долговременных преимуществ, ограничение подобной активной государственной поддержки во времени.

Сам термин «импортозамещение» появился впервые в середине XX века для обозначения экономической политики развивающихся стран, направленной на стимулирование индустриализации страны с помощью протекционистских мер, направленных на защиту от конкуренции со стороны импортеров [20]. С течением времени ключевая идея, лежащая в основе определения данного понятия, претерпела изменение. Перенимая результаты и опыт предшественников, ученые рассматривают импортозамещение как значимый механизм осуществления актуальных преобразований в структуре национальной экономики. Существующие на современном этапе подходы к определению импортозамещения систематизированы автором в форме таблицы.

На основании изучения и сопоставления различных точек зрения, можно выделить два основных подхода к пониманию экономической категории «импортозамещение», исходя из предпосылок проводимых изменений:

1) импортозамещение как рост производства внутри страны (В.К. Фальцман, Д.Н. Зайцев, Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева, Т.М. Калашникова, Е.Н. Назарчук, О.В. Старовойтова, Л.Н. Азов, Н.А. Сучкова, Д.А. Смирнов);

2) импортозамещение как ограничение импорта (О.Б. Березинская, А.Л. Ведев, П.А. Кадочников, Э.Ф. Баранов, Н.Н. Волкова, Е.В. Волкова).

Варианты трактовки понятия «импортозамещение»

| Автор | Определение импортозамещения |
|--|--|
| В.К. Фальцман [19, с. 23] | естественный процесс развития и экономического роста, модернизации, преодоления накопленного научно-технического отставания и повышения конкурентоспособности отечественной продукции |
| О.Б. Березинская, А.Л. Ведев [2, с. 114] | процесс последовательного вытеснения импортных сырья, материалов, покупных изделий на более низкие производственные уровни |
| Д.Н. Зайцев [4, с. 10] | относительное уменьшение или прекращение ввоза в страну определенного товара в связи с организацией производства того же или аналогичного товара на месте |
| Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева [12, с. 127] | прекращение ввоза в страну данного товара в связи с организацией его производства на месте |
| Т.М. Калашникова [17, с. 4-5] | уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичного товара. Подобные товары называют импортозамещающими |
| П.А. Кадочников [5, с. 53] | увеличение производства и внутреннего потребления отечественных товаров при снижении потребления импортных товаров (в физическом выражении) |
| Е.Н. Назарчук [10, с. 32] | увеличение производства отечественной продукции при снижении потребления импортных товаров (только для товаров, по которым такое замещение возможно и экономически целесообразно) |
| О.В. Старовойтова [15, с. 6] | часть протекционистской политики, которая направлена не на дискриминацию и ограничение импорта, а на стимулирование национального производства и производителя |
| Л.Н. Азоев [9] | уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства в стране того же или аналогичных товаров |
| Н.А. Сучкова [16, с. 16] | государственная стратегия экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей, создания на территории страны новых производств, в том числе и с участием иностранного капитала, для организации производства и/или увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа |
| Д.А. Смирнов [14, с. 37] | политика государства или отдельных институтов, направленная на замещение в закупках высокотехнологичной продукции зарубежного производства отечественными аналогами путем стимулирования локализации производства и трансфера технологий |
| Е.В. Волкодавова [3, с. 281] | модель интеграции страны в систему мирохозяйственных связей, ориентированная на экономический рост государства |
| Э.Ф. Баранов, Н.Н. Волкова [1, с. 8] | процесс сокращения или прекращения импорта отдельных товаров и замещение их на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными |

Между тем, ряд экономистов подчеркивает, что импортозамещение представляет собой разновидность экономической политики, требующей активного вмешательства органов государственной власти. Другие авторы понимают импортозамещение в качестве естественного процесса, вызванного формированием потребности в ее реализации на фоне определенных сложившихся рыночных условий. Опираясь на результаты проведенного исследования сущности импортозамещения, выделим основные признаки, которые в совокупности отражают наиболее важные отличительные характеристики данного процесса:

1) наличие условий для осуществления структурных изменений экономики. Реализация импортозамещения возможна лишь при наличии определенных предпосылок внешнеэкономического и внутреннего характера, зачастую требует формирования действенной системы государственной поддержки;

2) эффективность качественных преобразований в экономическом развитии. Успешность мер, направленных на создание и расширение импортозамещающих производств, определяется повышением конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, оптимизацией и рационализацией структуры экономики, в том числе путем консервации устаревших неперспективных производств;

3) изменение соотношения импорта и внутреннего производства. Опыт применения импортозамещающей стратегии показывает, что стимулирование роста производства внутри страны на практике одновременно с заменой ввозимой в страну продукцию на отечественные аналоги может привести к росту импорта отдельных товаров. Такая ситуация складывается в результате развития промышленности страны и, соответственно, увеличения ее потребности в сырье и комплектующих для производства продукции более высокой степени передела;

4) содействие инновационному пути развития страны. В рамках усиления роли высокотехнологичных отраслей для достижения прогрессивного роста, импортозамещение должно формировать базу не только для индустриализации, но и, прежде всего, для создания новых для национального рынка производств с максимально большей добавленной стоимостью, а также для налаживания трансфера технологий в целях использования передовых научных разработок в реальном секторе экономики, преодоления накопленного научно-технического отставания;

5) улучшение положения страны на международном рынке. Следствием роста выпуска отечественных товаров является снижение относительных цен на импортную продукцию, что «приводит к улучшению условий торговли данной страны и ухудшению в странах — торговых партнерах» [6].

Учитывая выделенные признаки, сформулируем определение импортозамещения, позволяющее комплексно учесть все формирующие его аспекты. Импортозамещение — это процесс качественных преобразований в экономике государства, направленный на развитие производства товаров, аналогичных поставляемым на внутренний рынок из-за рубежа, связанный с повышением конкурентоспособности выпускаемой продукции, национальных товаропроизводителей и страны в целом для достижения перспективного инновационного роста.

Такое определение, на наш взгляд, дает возможность выработать новые подходы к формированию условий эффективного проведения импортозамещающей политики, которые будут учитывать количественные и качественные изменения и могут быть использованы для дальнейших научных изысканий. Подводя итог, следует отметить, что понимание сущности импортозамещения имеет растущую актуальность и необходимо для достижения государством устойчивых темпов экономического развития. В современной экономике импортозамещение представляет собой способ повышения экономической безопасности и укрепления позиций страны в мировом сообществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранов Э.Ф. Импортозамещение в динамике внешней торговли товарами в Российской Федерации // Экономические науки. 2013. № 7 (104). С. 7-11.
2. Березинская О.Б., Ведев А.Л. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 103-115.
3. Волкова Е.В. Реализация стратегии импортозамещения продукции на российских промышленных предприятиях // Экономические науки. 2009. № 12. С. 281-286.
4. Зайцев Д.Н. Организация производства импортозамещающей продукции как направление экономического развития региона: дисс. ... канд. экон. наук. Оренбург, 2002. 175 с.
5. Кадочников П.А. Влияние импортозамещения на процессы экономического роста в переходной экономике: дисс. ... канд. экон. наук. М., 2005. 126 с.
6. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М.: Международные отношения, 1997. 416 с.
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избранные труды. М.: Экономика, 2002. 768 с.
8. Костин К.Б. Концепция обеспечения энергетической безопасности (применительно к решению проблемы импортозамещения в электроэнергетике России) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 32-43.
9. Маркетинг: Словарь. М.: Экономика, 2000. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://jur.vslva.org.ru/5539.html> (дата обращения 30.04.2015).
10. Назарчук Е.Н. Теоретические и методические основы эффективного импортозамещения на российских промышленных предприятиях: дисс. ... канд. экон. наук. Самара, 2007. 137 с.
11. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

12. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
13. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.
14. Смирнов Д.А. Методы организации инновационного развития электросетевого комплекса России на основе импортозамещения оборудования: дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2012. 188 с.
15. Старовойтова О.В. Импортозамещение в условиях малой открытой экономики: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Минск, 2011. 23 с.
16. Сучкова Н.А. Импортозамещение в продовольственном секторе России: дисс. ... канд. экон. наук. М., 2009. 171 с.
17. Территориальная организация хозяйства в современных условиях / Под ред. Т.М. Калашниковой. М.: МГУ, 1990. 176 с.
18. Фадеева В.А. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. 378 с.
19. Фальцман В.К. Форсирование импортозамещения в новой геополитической обстановке // Проблемы прогнозирования. 2015. № 1. С. 22-32.
20. Britanica Encycopedia online. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://global.britannica.com/topic/import-substitution> (дата обращения 30.04.2015).

Цепелева А.Д.

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ МАССОВОГО СПОРТА

***Аннотация.** В статье определены наиболее острые проблемы в сфере массового спорта. Обоснована актуальность применения механизмов государственно-частного партнерства. Выделены перспективные направления их использования в сфере массового спорта.*

***Ключевые слова.** Государственно-частное партнерство, сфера услуг физической культуры и спорта, массовый спорт.*

Tsepeleva A.D.

IMPLEMENTATION OF A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP FOR THE MASS SPORTS

***Abstract.** The most actual problems in the sphere of mass sports were defined. The topicality of using the public-private partnerships (PPP) mechanisms was substantiated. The most perspective directions of PPP in the sphere of mass sports were emphasized.*

***Key words.** Public-private partnership, services sector of physical culture and sports, mass sports.*



На сегодняшний день перед государством стоит глобальная задача — улучшение здоровья населения. Это является следствием многих нерешенных проблем в сфере физической культуры и спорта. В связи с многочисленностью и разнообразием трудностей в данной сфере, только за счет деятельности и поддержки государства, развитие сферы спорта и физической культуры будет труднореализуемым. Поэтому сегодня государство всячески стимулирует бизнес к поддержанию данной социально значимой отрасли. Незрелость сферы услуг физической культуры и спорта понижает работоспособность граждан и ведет к высоким издержкам государства в области здравоохранения. С другой стороны, поддержание данной сферы ведет к позитивным последствиям, таким как снижение уровня безработицы и улучшение социального климата. Бизнес также заинтересован в здоровом и трудоспособном работнике, так как какой бы ни был высококвалифицированный персонал, при его частом отсутствии на рабочем месте по причине болезни компания несет потери в производстве.

Наиболее острыми проблемами на данный момент остаются недостаточная оснащенность спортивными объектами и незрелость городской инфраструктуры для бесплатных занятий спортом. В связи с вышесказанным, цель данной статьи — обосновать актуальность и эффективность использования механизмов государственно-частного партнерства, а также выделить наиболее перспективные

ГРНТИ 06.71.55

© Цепелева А.Д., 2015

Анна Дмитриевна Цепелева — старший преподаватель кафедры экономики спорта и финансов Национального государственного университета им. П.Ф. Лесгафта (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 190121, Санкт-Петербург, ул. Декабристов, д. 35 (Russia, St. Petersburg, Dekabristov str., 35). Тел. +7 (921) 388-68-28. E-mail: tsepeleva_anna@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра социолог. наук, проф. В.И. Сигова.

Статья поступила в редакцию 18.02.2015 г.

Для ссылок: Цепелева А.Д. Реализация государственно-частного партнерства для развития сферы массового спорта // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 149-153.

направления взаимодействия государства и бизнеса для решения указанных проблем в сфере массового спорта.

Сегодня понятие государственно-частного партнерства имеет множество трактовок [3, 5 и др.]. В данной статье под государственно-частным партнерством подразумевается юридически закрепленная форма взаимодействия государства и частного сектора в целях реализации социально-значимых проектов на основе разделения рисков, компетенции и обязательств, что приведет к получению выгоды обеими сторонами.

В последние годы государство все более заинтересовано в формировании здоровой нации, регулярно занимающейся физической культурой и спортом. Несмотря на то, что первоочередное финансирование идет на организацию и проведение таких крупномасштабных мероприятий как Олимпийские игры и Чемпионат мира по футболу, государство направляет свои усилия и на поддержание массового спорта. Об этом нам говорят целевые показатели реализации Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. Планируется, что доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом в 2015 году (30%) увеличится в 2 раза по отношению к 2008 году (15,9%), а к 2020 году целевое значение достигнет 40% [4].

Уже сейчас можно увидеть заметные сдвиги в данном направлении. Помимо роста числа занимающихся физической нагрузкой меняется и само отношение людей к спорту. Согласно Стратегии — систематические занятия двигательной активностью должны быть не менее двух-трех раз в неделю. По данным опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), число людей, ежедневно уделяющим время физической культуре и спорту, составило 10%, а два-три раза в неделю — 14%, что говорит о существенном улучшении ситуации в области массового спорта [2].

С экономической точки зрения основное отличие массового спорта от спорта высших достижений состоит в том, что во втором случае для человека спорт — основной род деятельности, по результатам которой он получает доход. В массовом спорте человек сам вынужден оплачивать занятия физической культурой и спортом, за исключением услуг, предоставляемых государством на безвозмездной основе. В связи с этим при формировании системы массового спорта необходимо учитывать два аспекта: предлагаемые услуги должны соответствовать потребностям населения, в противном случае они не будут реализованы; цена предложенных услуг должна быть соразмерна с реальными доходами потребителей [1]. Потребность в физической культуре не является первоочередной, мало того, не все граждане осознают необходимость систематических занятий физической культурой, поэтому по ценам занятия физкультурой и спортом должны быть максимально доступными.

Реализация проектов государственно-частного партнерства позволит учесть оба аспекта. Первый — за счет вовлечения бизнеса, так как он лучше ориентирован в рыночных условиях. Второй аспект — за счет государства, так как его участие позволит контролировать цены на услуги в сфере услуг физической культуры и спорта. Отметим, что бизнес всегда находится в поисках мест для инвестиционных вливаний, но при этом с максимальной отдачей. В отличие от большого спорта, требующего больших капиталовложений для реализации глобальных проектов и строительства крупных объектов, таких как, например, тренировочные базы, для массового спорта необходимы меньшие вложения, в силу чего существует больше возможностей для привлечения частного сектора. Вопрос в том, как сделать для бизнеса прибыльной социальную сферу, направленную на поддержание физической активности среди детей и студентов, а также на предоставление бесплатных физкультурно-оздоровительных услуг?

Как правило, сейчас предоставлением таких услуг занимается либо государство, либо бизнес на основе государственных контрактов. Инициативы со стороны бизнеса по созданию бесплатных секций практически нет, а если и есть, то зачастую по личному желанию руководителя, имеющего какое-либо отношение к спорту, например, если в прошлом он сам был спортсменом. Также часто наблюдается ситуация, когда бизнес открывает спортивную секцию для детей, и изначально основная деятельность такой компании направлена не на удовлетворение спортивных потребностей занимающихся, а на получение государственной финансовой поддержки на протяжении всей жизнедеятельности компании. То есть бизнес при принятии решения о создании какой-либо спортивной секции уже в самом

начале задумывается не о том, как выжить в рыночных условиях, например, за счет предоставления дополнительных услуг платежеспособным потребителям, а о том, как облегчить жизнь компании за счет государственного субсидирования.

Для решения этих вопросов можно реализовывать такой механизм партнерства государства и бизнеса, когда имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, будет передано на арендных условиях бизнесу, но в физкультурно-спортивных целях. При этом бизнес кроме возможности предоставления своих платных частных услуг будет иметь обязательство по предоставлению бесплатных услуг или услуг по сниженным (фиксированным) ценам. Главным образом частный сектор может быть стимулирован за счет сниженной арендной ставки, и в дополнение государство может поспособствовать ремонту и переоборудованию помещения под спортивное заведение.

Для бизнеса, уже имеющего как крупный стартовый капитал, так и возможность самостоятельно построить спортивный объект, либо взять его в аренду у другой частной стороны, такой механизм, безусловно, будет невыгоден в силу того, что он ограничивает сферу интересов бизнеса. Такой вариант может привлечь именно малый и средний бизнес, в особенности, если государство финансово поддержит объект на начальном этапе. В данном случае государством должно быть установлено соотношение платных и безвозмездных услуг. На применение проектов ГЧП влияет состояние и отношение к самому феномену государственно-частного партнерства в конкретном регионе. В регионах, где для социально-экономического развития используется такой механизм взаимодействия государства и бизнеса, существует более эффективная форма управления сферой физической культуры и спорта. Первой задачей при снижении государственных затрат на спортивную сферу будет являться создание условий для самофинансирования организаций, функционирующих в данной отрасли. Кроме того, бизнес более приспособлен к изменениям рыночной конъюнктуры, функционированию при росте конкуренции, принятии антикризисных мер.

При передаче спортивного объекта в частные руки государство оставляет за собой часть функций, связанных с контролем за выполнением государственных стандартов, а при совместном финансировании — контроль за расходами средств из бюджета государства. По отношению к потребителям бизнес несет ответственность за качество реализованных физкультурно-спортивных услуг. Также немаловажно и развитие городской инфраструктуры для бесплатных занятий спортом, с участием бизнеса. К примеру, обустройство городских парков с беговыми и велодорожками или лыжных трасс можно осуществлять с помощью финансирования обеими сторонами. В качестве стимула для частного сектора будет являться открытие на территории парка своего пункта проката спортивного оборудования, пункта общественного питания или другой торговой точки. Что касается крупных капиталоемких спортивных сооружений, таких как бассейны и стадионы, также требуется взаимодействие государства и бизнеса. К примеру, спортивные объекты могут строиться частными фирмами, которые затем получают право на застройку близлежащих земельных участков.

По нашему мнению, для более эффективной эксплуатации спортивных сооружений необходимо отказаться от такого механизма взаимодействия, как строительство объекта частной стороной за счет финансирования государства и передача объекта государству. Следует после создания объекта оставлять его на эксплуатацию бизнесу на долговременной основе с тем, чтобы вернуть вложенные инвестиции. Во-первых, такой объект перестает «висеть» на бюджете государственного или муниципального органа. Во-вторых, данный механизм позволяет содержать сооружение в пригодном состоянии на протяжении всего цикла использования объекта, обеспечивает качество строительства частным подрядчиком. Такой механизм можно использовать не только для строительства новых объектов, но и для реконструкции старых. На сегодняшний день по всей России имеется огромное количество спортивных объектов, которыми не пользуются, они находятся в заброшенном состоянии и требуют больших финансовых вложений для ремонта.

Рассмотрим особенности реализации государственно-частного партнерства в сфере массового спорта. Необходимо отметить несколько моментов, характерных для государственно-частного партнерства в этой сфере.

Во-первых, наиболее эффективным механизмом для улучшения условий взаимодействия является совместное управление спортивной собственностью. Одно из преимуществ временной передачи прав

собственности состоит в том, что в России отсутствует бережное отношение к объектам государственной собственности, в связи с чем возрастают издержки либо на ремонтные работы, либо на систему контроля за объектами. Когда сооружение находится в частном ведении, это обязывает население к более ответственному отношению, в особенности, если потребители являются одновременно и плательщиками (получателями услуг).

Во-вторых, низкие темпы строительства физкультурно-спортивных комплексов связаны не только с недостаточным финансированием, но и с отсутствием квалифицированных кадров, которые могли бы эффективно управлять объектом в процессе эксплуатации. Крупные физкультурно-спортивные комплексы, находящиеся в ведении субъектов федерации, зачастую не окупаются из-за отсутствия грамотного бизнес-планирования с целью максимизации прибыли, так как содержание спортивного объекта гарантировано государством. А при прекращении государственного финансирования объект может на протяжении длительного времени находиться в ненадлежащем состоянии.

В-третьих, приобщение частного сектора к развитию «спорта для всех» сталкивается с двумя противоречащими целями: максимизация прибыли и реализация социальных задач, диктуемых государством и обществом. Государственные унитарные предприятия в области спорта, в свою очередь, отличаются неэффективной эксплуатацией спортивных сооружений, также как и отсутствием такого важного показателя как прозрачность деятельности.

Дополнительным отличием государственных учреждений физической культуры и спорта от частных является низкая информированность об объекте и услугах. Зачастую население не знает о льготных условиях предоставления услуг в государственных учреждениях, а государство не нацелено на дополнительные затраты на рекламу и связи с общественностью. Частный сектор, наоборот, для привлечения большего числа потребителей старается повысить известность за счет рекламных и маркетинговых инструментов.

Кроме того, механизмы государственно-частного партнерства и государственных закупок не во всех случаях могут заменять друг друга. Например, нерационально использовать проекты ГЧП для закупок спортивного инвентаря и оборудования или для ремонтных и других подрядных работ. В то же время, проекты, требующие капитальных затрат на строительство и эксплуатацию спортивного объекта, могут быть выигрышны с точки зрения использования именно проектов ГЧП.

Итак, применение механизмов ГЧП в сфере физической культуры и спорта актуально с точки зрения перехода к полноценным рыночным отношениям, а также для поддержания отрасли в кризисных ситуациях. Если в советское время данная сфера находилась полностью на финансировании государства, то сегодня есть тенденция к росту числа бизнес-структур в отрасли массового спорта, но, несмотря на это, формирование полноценной конкурентной среды не произошло. Для этого государству следует мотивировать бизнес к участию в государственно-частном партнерстве, что будет являться переходным периодом для формирования конкурентного рынка с большим количеством социально-ориентированных частных компаний. В случае дальнейшего эффективного функционирования данной сферы может быть снижено число проектов ГЧП и затем возобновлено, как элемент антикризисных мер государства по поддержанию системы физической культуры и спорта в случае экономического спада.

Использование государственно-частного партнерства в сфере массового спорта позволяет частично решить проблемы отрасли за счет привлечения бизнеса в социальную сферу для увеличения числа спортивных сооружений. В связи с этим выделены наиболее перспективные направления проектов ГЧП: передача государственного и муниципального имущества на условиях аренды малому или среднему бизнесу; вовлечение бизнеса в развитие городской инфраструктуры, создание условий для бесплатных занятий физической культурой и спортом с помощью передачи прав на создание предпринимательского объекта. Для большей эффективности эксплуатация спортивного объекта должна осуществляться бизнесом под контролем государства. Следует отказаться от механизма передачи объекта государству сразу после завершения строительства. ГЧП имеет перспективы при реализации наиболее капиталоемких проектов, в остальных случаях рационально применять стандартную систему государственных заказов. Использование механизмов ГЧП для развития массового спорта обеспечит достижение одновременно двух целей: извлечение прибыли бизнесом и приобретение положительного социального эффекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верзилин Д.Н., Хомко Е.В.* Мониторинг и прогнозирование региональных потребностей в образовательных услугах в сфере физической культуры и спорта // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 217-223.
2. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=113837> (дата обращения 10.02.2014).
3. *Плотников В.А., Григорьев В.И.* Государственно-частное партнерство в развитии физической культуры и спорта // Теория и практика физической культуры. 2014. № 8. С. 102-104.
4. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fizvosp.ru/assets/media/d1/ee/1370.pdf> (дата обращения 10.02.2014).
5. *Цепелева А.Д.* Государственно-частное партнерство в сфере спорта: применение зарубежного опыта // Ученые записки университета имени П.Ф. Лесгафта. 2013. № 4 (98). С. 173-177.

РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ

Аннотация. Выполнен анализ изменения конъюнктуры внешней торговли в условиях экономической и политической нестабильности. Получены оценки изменения структуры экспорта и импорта услуг по видам услугам и странам-партнерам. Обоснованы перспективные направления коррекции структуры экспорта, обеспечивающие сокращения отрицательного сальдо баланса внешней торговли услугами.

Ключевые слова. Внешняя торговля услугами, импорт услуг, экономическая конъюнктура, экспорт услуг.

Chargaziya G.G.

DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FOREIGN TRADE IN SERVICES UNDER CONDITIONS OF A CHANGING ECONOMIC ENVIRONMENT

Abstract. The author analyzed the influence of an economic and political instability upon the foreign trade in services. Estimations of changes in the structure of exports and imports in services were worked out for the types of services and the partner countries. Perspective directions were considered to adjust the structure of export ensuring a reduction of negative balance of foreign trade in services.

Keywords. Foreign trade services, import of services, economic environment, export of services.



В условиях интенсивного развития непроизводственного сектора экономики торговля услугами становится всё более важным фактором экономического роста. В последние тридцать лет торговля товарами и услугами увеличивалась в среднем на 7% в год, достигнув 23 трлн долларов [8]. При этом торговля услугами вносит существенный вклад в увеличение добавленной стоимости в мировом внешнеторговом обороте. На сегодняшний день в российском экспорте доминирует сырье и природные ресурсы. Вступление России в ВТО, стратегической целью которого являлось ускорение социально-экономического развития и повышение уровня жизни населения, открыло новые перспективы либерализации рынка услуг, способствующей росту производительности труда в реальном секторе экономики, использующем услуги для промежуточного потребления.

Противоречивость глобальных интеграционных процессов в мировой экономике и наблюдаемых в настоящий момент ограничений внешнеторговой деятельности России обуславливает значимость ус-

ГРНТИ 06.51.65

© Чаргазия Г.Г., 2015

Георгий Григорьевич Чаргазия — аспирант кафедры статистики и моделирования социально-экономических процессов Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 194021, Санкт-Петербург, ул. Новороссийская, д. 50 (Russia, St. Petersburg, Novorossiyskaya str., 50). Тел. +7 (812) 297-82-01. E-mail: chargaziagg@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра социолог. наук, проф. В.И. Сигова.

Статья поступила в редакцию 11.03.2015 г.

Для ссылок: Чаргазия Г.Г. Развитие российской внешней торговли услугами в условиях изменения экономической конъюнктуры // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 154-158.

тановления баланса между экспортно-импортными операциями и созданием благоприятных условий для импортозамещения и стимулирования инноваций в производстве услуг как важнейшего направления экономической политики. Проблемы статистического учета и мониторинга внутренней торговой деятельности, развития инновационных отраслей российской экономики исследуется в интересах обеспечения экономической безопасности во многих работах [1, 2, 3, 4, 6 и др.]. Однако вопросам статистического анализа внешней торговли услугами, как перспективному направлению развития отечественной сферы услуг, обладающему большим инновационным потенциалом и в силу этого являющемуся возможным направлением экономического роста, уделяется мало внимания. Таким образом, мониторинг конъюнктуры внешней торговли услугами является необходимым элементом современной системы экономических знаний, ориентированных на обеспечение экономического роста страны в условиях турбулентности мировой экономической конъюнктуры.

Рассмотрим основные тенденции динамики внешней торговли услугами. В 2014 году мировая торговля услугами выросла на 4,2%, составив 4,9 трлн долл. США. Транспортные услуги выросли на 2,5%, в то время как туристические услуги и услуги, связанные с обработкой товаров, увеличились на 3,9% и 2,8% соответственно, по сравнению с предыдущим годом [8]. Анализ динамики абсолютных объемов и темпов прироста (табл. 1), а также доли услуг в общем объеме внешней торговли товарами и услугами для России, стран большой семерки (G7) и всего мира, проведенный по данным Всемирной торговой организации [10], позволяет сделать выводы, изложенные ниже.

Таблица 1

Динамика абсолютных объемов и темпов прироста торговли услугами (по данным [10])

| Год | Экспорт | | | | | | Импорт | | | | | | Баланс | |
|------|----------|-------|---------|------|---------|-------|----------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|---------|
| | Весь мир | | G7 | | РФ | | Весь мир | | G7 | | РФ | | G7 | РФ |
| | млрд \$ | % | млрд \$ | % | млрд \$ | % | млрд \$ | % | млрд \$ | % | млрд \$ | % | млрд \$ | млрд \$ |
| 2005 | 2 634 | - | 1 203 | - | 29 | - | 2 554 | - | 1 159 | - | 40 | - | 44 | -12 |
| 2006 | 2 982 | 13.2 | 1 345 | 11.8 | 36 | 23.8 | 2 865 | 12.2 | 1 266 | 9.2 | 46 | 14.3 | 79 | -11 |
| 2007 | 3 556 | 19.3 | 1 562 | 16.1 | 44 | 22.8 | 3 374 | 17.8 | 1 440 | 13.8 | 61 | 30.9 | 122 | -17 |
| 2008 | 4 016 | 12.9 | 1 692 | 8.4 | 57 | 30.3 | 3 908 | 15.8 | 1 581 | 9.8 | 78 | 28 | 112 | -20 |
| 2009 | 3 586 | -10.7 | 1 524 | -10 | 46 | -19.8 | 3 495 | -10.6 | 1 402 | -11.3 | 63 | -18.3 | 121 | -18 |
| 2010 | 3 891 | 8.5 | 1 620 | 6.3 | 49 | 7.3 | 3 809 | 9 | 1 484 | 5.8 | 75 | 18.7 | 136 | -26 |
| 2011 | 4 362 | 12.1 | 1 809 | 11.6 | 58 | 18.1 | 4 249 | 11.6 | 1 616 | 8.9 | 91 | 21.5 | 193 | -33 |
| 2012 | 4 505 | 3.3 | 1 837 | 1.5 | 62 | 7.4 | 4 395 | 3.4 | 1 648 | 2 | 109 | 19.1 | 189 | -47 |
| 2013 | 4 743 | 5.3 | 1 931 | 5.1 | 70 | 12.5 | 4 644 | 5.7 | 1 736 | 5.4 | 128 | 17.9 | 195 | -58 |
| 2014 | 4 940 | 4.2 | 2 011 | 4.1 | 67 | -4.9 | 4 860 | 4.7 | 1 779 | 2.5 | 121 | -5.6 | 231 | -55 |

Краткосрочным последствием экономических кризисов является увеличение доли экспорта и импорта услуг в общем объеме внешней торговли, при этом объемы экспортируемых и импортируемых услуг в абсолютном выражении снижаются. Для Российской Федерации отмечается превышение импорта над экспортом услуг, в то время как для стран «большой семерки» на протяжении последних десяти лет наблюдаются положительные значения экспортно-импортного баланса услуг. Темпы прироста экспорта и импорта услуг достигали максимальных значений в предкризисный 2007 год. В последние три года темпы прироста экспорта и импорта услуг для всего мира и стран G7 колеблются в пределах 1,5-5,7%. В 2014 году на мировом уровне и в странах G7 отмечается снижение темпов прироста объемов экспорта и импорта услуг по сравнению с 2013 годом при одновременном увеличении абсолютных объемов. Для России 2014 год характеризуется падением абсолютных объемов и, соответственно, темпов прироста экспорта и импорта услуг на фоне общего снижения объемов экспорта и импорта товаров и услуг. При этом в относительном выражении доля импорта услуг в общем объеме внешней торговли товарами и услугами с 2011 года неуклонно возрастает.

Для анализа мировой торговли услугами необходимо обратиться к их классификации и структуре в соответствии с Руководством по платежному балансу и международной инвестиционной позиции МВФ (РПБ) [5]. В Генеральном соглашении по торговле услугами (ГАТС) выделено четыре режима предоставления услуг в зависимости от места нахождения поставщика услуги и ее потребителя: (1) трансграничное предоставление услуги, (2) потребление услуги за рубежом, (3) коммерческое при-

существование в стране предоставление услуги поставщика услуг с помощью создания филиалов посредством прямых инвестиций за рубежом, (4) присутствие в стране предоставление услуги физических лиц — поставщиков услуг. Платежный баланс может быть использован для получения оценок объемов экспорта и импорта коммерческих услуг для режимов 1, 2 и 4.

Однако платежный баланс не включает большую часть информации об услугах, поставляемых через филиалы зарубежных компаний (режим 3). Для оценки объема этих услуг можно использовать статистические данные о зарубежных филиалах [5, 9]. Данные об экспорте и импорте коммерческих услуг представлены в статистике платежного баланса, в соответствии с концепциями, определениями и классификацией шестого издания Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6) МВФ [5]. В соответствии с изложенной в нем методологией предусмотрена расширенная иерархическая классификация услуг во внешней торговле, на первом уровне которой выделены 12 стандартных компонентов услуг: (1) Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам; (2) Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров; (3) Транспортные услуги; (4) Путешествия, поездки; (5) Строительство; (6) Страховые и негосударственные пенсионные услуги; (7) Финансовые услуги; (8) Плата за использование интеллектуальной собственности; (9) Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги; (10) Прочие деловые услуги; (11) Культурные и рекреационные услуги частным лицам; (12) Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям.

Характеристика развития внешней торговли услугами для Российской Федерации выполнена по данным Центрального банка Российской Федерации [7] и Всемирной торговой организации [10]. Добавленная стоимость от предоставления услуг составляет 53,5% ВВП, в том числе от предоставления инфраструктурных услуг — 12,6%, при этом сфера услуг обеспечивает почти 57% занятости населения. Внешнеторговый оборот услуг в 2014 году составил 186 837 млн долл. [7] Для сравнения в 27 странах Европейского союза добавленная стоимость от предоставления услуг составила в 2012 году 72% ВВП, в том числе от предоставления инфраструктурных услуг — 12,1%, обеспечив 64,9% занятости населения. Российский экспорт услуг составлял в 2013 году 3,1% ВВП, в то время как для Евросоюза этот показатель — более 10%. Оборот внешней торговли услугами составил в 2013 году 198,5 млрд долл., экспорт услуг из РФ - 70,1 млрд долл., импорт -128,4 млрд долл. Более половины российского экспорта услуг приходится на страны Евросоюза, СНГ и США (табл. 2).

Таблица 2

Основные направления экспорта услуг из Российской Федерации, 2014 г.

| Страны-импортеры | Оборот внешней торговли услугами, млн долл. | Объем экспорта услуг, млн долл. | Доля в общем экспорте услуг, % |
|------------------|---|---------------------------------|--------------------------------|
| Европейский союз | 186 836 919 | 27 255 860 | 41,4 |
| Страны СНГ | 18 174 781 | 10 111 051 | 15,4 |
| США | 10 282 130 | 3 679 689 | 5,6 |
| Всего | 215 293 830 | 41 046 600 | 62,4 |

Изменение политической и рыночной конъюнктуры в 2014 году привело к снижению оборота внешней торговли услугами на 5,9%, до 186,8 млрд долл., объема экспорта более, чем на 6%, до 65,8 млрд долл., импорта — на 5,7%, до 121,0 млрд долл. Однако основным партнером России во внешней торговле услугами по-прежнему остается Евросоюз. Доля экспорта услуг в страны Евросоюза возрастает с 36% в 2010 г. до 41,4% в 2014 году. Импорт услуг из стран Евросоюза возрастает с 2012 года с 42,9% до 46,3% в 2014 году. Доля Евросоюза в отрицательном сальдо внешней торговли услугами также возрастает с 49,2% в 2012 году до 52,1% в 2014 году.

Среди стран СНГ основными торговыми партнерами России в сфере услуг являются Украина, Казахстан и Беларусь. Доля экспорта услуг в Украину в общем объеме экспорта услуг в страны СНГ составила в 2014 году 24,5% (2,48 млрд долл.), Казахстан — 20,5% (2,07 млрд долл.), Беларусь — 14,8% (1,49 млрд долл.). Сальдо в торговле услугами со странами СНГ в 2014 году впервые за последние четыре года достигло положительного значения, равного 2,05 млрд долл. В табл. 3 представлены данные об объемах и структуре российского экспорта и импорта коммерческих услуг в 2014 году.

В целом, во внешней торговле услугами наблюдается отрицательный баланс. В структуре импорта наибольший вес имеют услуги в области туризма и путешествий, в структуре экспорта — транспортные услуги, дающие положительный баланс. Наиболее существенные изменения в структуре экспорта услуг в 2014 году по сравнению с 2013 годом касаются следующих укрупненных групп услуг. Доля экспорта услуг по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам, в общем объеме экспорта снизилась с 3,4% до 2,4%, строительства — с 8,5% до 7,2%. Доля экспорта транспортных услуг возросла с 30,0% до 32,0%, услуг, связанных с путешествиями и поездками, — с 17,3% до 18,3%. В импорте услуг доля услуг строительства сократилась с 7,4% до 6,5%, телекоммуникационных — возросла с 4,8% до 5,5%.

Таким образом, изменение политической и экономической конъюнктуры на международном рынке услуг привело к существенному сокращению абсолютных объемов российского экспорта и импорта услуг. Угрозы экономической безопасности России на международном рынке услуг сопряжены со снижением объемов экспорта услуг в страны Евросоюза, США. Нейтрализация угроз возможна за счет поиска новых направлений экспорта услуг, развития торговли со странами зоны свободной торговли СНГ. В условиях турбулентности мировой экономической конъюнктуры политика импортозамещения актуальна для внешней торговли товарами. Компенсацию отрицательного баланса в структуре торговли услугами целесообразно осуществлять за счет увеличения экспорта услуг. Перспективными направлениями в структуре экспорта услуг являются транспортные, строительные, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги, связанные с путешествиями и поездками.

Таблица 3

**Объемы и структура внешней торговли коммерческими услугами РФ, 2014 г.
(по методологии РПБб [5, 7])**

| Услуги | Экспорт | | Импорт | | Баланс млн долл. |
|--|-----------|------|-----------|------|---------------------|
| | млн долл. | % | млн долл. | % | |
| Коммерческие услуги | 65742 | 100 | 118937 | 100 | -53195 |
| Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам | 1593 | 2.4 | 249 | 0.2 | 1344 |
| Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров | 1702 | 2.6 | 1664 | 1.4 | 38 |
| Транспортные услуги | 21039 | 32.0 | 15776 | 13.3 | 5263 |
| Путешествия, поездки | 12060 | 18.3 | 50301 | 42.3 | -38241 |
| Строительство | 4723 | 7.2 | 7787 | 6.5 | -3064 |
| Страховые и негосударственные пенсионные услуги | 447 | 0.7 | 1565 | 1.3 | -1118 |
| Финансовые услуги | 1713 | 2.6 | 2503 | 2.1 | -790 |
| Плата за использование интеллектуальной собственности | 674 | 1.0 | 8232 | 6.9 | -7558 |
| Телекоммуникационные, компьютерные и информ. услуги | 4284 | 6.5 | 6491 | 5.5 | -2207 |
| Другие бизнес-услуги | 16742 | 25.5 | 22917 | 19.3 | -6175 |
| Культурные и рекреационные услуги частным лицам | 763 | 1.2 | 1452 | 1.2 | -689 |

Разработка методических основ мониторинга и прогнозирования международной конъюнктуры торговли услугами необходима в интересах выявления интенсивных факторов экономического роста. Для достижения этой цели следует разработать методику выявления факторов межстрановой экономической конъюнктуры в сфере торговли услугами по официальным статистическим данным; определить прогнозные индикативные показатели торговли услугами, обосновать ключевые направления развития торговли услугами, формирующие интенсивные факторы экономического роста России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Верзилин Д.Н. Методические основы мониторинга угроз экономической безопасности при поставках товаров для государственных нужд // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012. № 1 (53). С. 148-152.
2. Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г. Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (64). С. 120-124.

3. Максимова Т.Г., Верзилин Д.Н., Муравьева С.В. Состояние и тенденции инновационного развития обрабатывающих отраслей промышленности Санкт-Петербурга: статистический обзор // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6 (90). С. 193-205.
4. Максимова Т.Г., Шаныгин С.И., Николашин А.А. Система национальных счетов как терминологическая и методологическая основа статистического учета и анализа подсектора «Торговля и общественное питание» // Экономика и управление. 2009. № 8 (46). С. 38-42.
5. Платежный баланс и иные статистические материалы, разработанные по методологии шестого издания «Руководства МВФ по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» (РПБ6). ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_7237#CheckedItem (дата обращения 05.03.2015).
6. Плотников В.А. Социальные закономерности и модель экономического развития России: монография. СПб.: Лема, 2011. 79 с.
7. Центральный банк Российской Федерации. Статистика внешнего сектора. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_27472#CheckedItem (дата обращения 05.03.2015).
8. Annual Report: 2015. WTO. 2015. 168 p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wto.org> (дата обращения 05.03.2015).
9. European Commission. Foreign Affiliates Statistics (FATS) Recommendations Manual. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. 200 p.
10. World Trade Organization. Statistics. International trade and market access data. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm (дата обращения 10.03.2015).

Карлик А.Е., Растова Ю.И.

ИМИТАЦИОННЫЕ ИГРЫ КАК ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТРУМЕНТ, ОБУЧАЮЩИЕ СТРАТЕГИИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МЕТОДОЛОГИЯ

Аннотация. Статья представляет собой рецензию на хрестоматию по имитационным моделям и играм «Simulation Models & Games XVIII-XXI centuries» Interactive Learning Book for Reading Prof. D. Kavtaradze and Dr. E. Leigh Editors, ISBN 978-0-9943411-0-5, с 2015 года ставшую доступной в Интернете. На основе обзора 68 статей на русском и английском языках, собранных в хрестоматии, определены признаки деловой игры как явления, очерчен круг наиболее существенных вопросов методологии и дизайна имитационных игр, описаны ошибки и трудности, возникающие в ходе разработки и организации проведения игры, дана характеристика образовательным возможностям имитационных игр.

Ключевые слова. Управление, имитационно-игровое моделирование, имитационные игры, классификация, методология и дизайн имитационных игр, активные методы обучения.

Karlik A.E., Rastova Yu.I.

SIMULATION GAMES AS A RESEARCH TOOL, LEARNING STRATEGY AND EDUCATIONAL METHODOLOGY

Abstract. The article is a review of the anthology of simulation models and games «Simulation Models & Games XVIII-XXI centuries» Interactive Learning Book for Reading Prof. D. Kavtaradze and Dr. E. Leigh Editors, ISBN 978-0-9943411-0-5, from 2015 became available on the Internet. Based on the review of 68 articles in Russian and English languages collected in anthologies, determine the business game as a phenomenon. It sets the scope of the most significant issues of methodology and design simulation games, describes the issues and difficulties encountered in the development and organization of the game, characteristics of educational opportunities simulation games.

Keywords. Management, gaming simulation, gaming classification, methodology and design, active learning methods.



Профессиональная жизнь человека — явление комплексное, стохастическое, полное неопределенности, взаимодействия, ранее неизвестных обстоятельств. Справиться с ситуацией подобной неопреде-

ГРНТИ 06.71.15

© Карлик А.Е., Растова Ю.И., 2015

Александр Евсеевич Карлик — доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Юлия Ивановна Растова — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента организации Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Растова Ю.И.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7 (812) 602-23-04. E-mail: dept.kmo@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 30.05.2015 г.

Для ссылки: Карлик А.Е., Растова Ю.И. Имитационные игры как исследовательский инструмент, обучающие стратегии и образовательная методология // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 159-162.

ленности помогают поведенческие навыки, которые приобретаются, в том числе, посредством основанных на системном мышлении имитационных игр моделей.

Впервые Хрестоматия по имитационным моделям и играм XVIII-XXI вв была выпущена на CD в 2014 г. к 45 конференции ISAGA (The International Simulation and Gaming Association — одно из старейших сообществ в области игр и моделирования. Интересы ассоциации распространяются на область компьютерных игр, интерактивных СМИ, деловых игр, новых технологий обучения). Теперь Interactive Learning Book «Simulation Models & Games XVIII-XXI centuries» доступна и в Интернете [14]. Хрестоматия является совместной работой профессора Д.Н. Кавтарадзе¹ и профессора Элизабет Ли. Их знакомство на конференции ISAGA в 1990 году переросло в длительное сотрудничество в рамках Летних школ ISAGA и Зимних школ МГУ им. М.В. Ломоносова.

Редакторы и составители предваряют изложение извинениями за некоторую эклектичность подбора статей, отсутствие материалов из каждой академической дисциплины и образовательного контекста, условность критерия «лучшие», «избранные». И это понятно, если учесть значительный объем существующих работ по имитационным играм, многообразие аспектов истории их развития, необходимость ограничить объем издания. Однако редакторы и составители хрестоматии выбрали те работы, которые могли бы помочь понять, как имитационные игры способствуют улучшению понимания человеком различных процессов, а также методов и способов социального развития.

Мы не могли не откликнуться на появление «Simulation Models & Games XVIII-XXI centuries», потому что почетное место в хрестоматии занимает одно из первых собраний работ легенды и гордости Санкт-Петербургского государственного экономического университета Марии Бирштейн². Существенный вклад в развитие имитационно-игрового моделирования внесли наши коллеги С.Р. Гидрович (моделирующая игра «Кронус», 1989) и, конечно же, И.М. Сыроежин, ссылки на чьи работы также нашли место в этом издании.

Хрестоматия начинается с азартного и увлекательного изложения сведений об одной из старейших печатных игр Versuch eines aufs Schachspiel gebaueten taktischen Spiels von zwey und mehreren Personen zu spielen, изданных в Германии в 1780 году доктором Иоганном Кристианом Людвигом Хеллвигом. На примере военных игр показано, как тактические тренировочные игры получили развитие в высший эшелон стратегических игр [3]. В деловой практике и бизнес-образовании собственно понятие «игра» стало использоваться с начала 1970-х и закрепилось в определении, данном Кларком Ч. Абтом в 1968 г., как соперничество между игроками по определенным правилам, предполагающее оценку их действий в ходе достижения результата [13].

Определяющими признаками деловой игры, как становится понятно читателю, являются: воспроизведение деятельности менеджеров в условной обстановке [2; 13]; реализация «двупланового» — практического и условного поведения [5]; наличие цели игры: генерация рабочих гипотез или их проверка, — и возможность перенесения результатов (теорий, гипотез, решений) на реальную действительность; генерирование субъективного знания, распространение которого возможно только посредством повторения имитационного эксперимента и вовлечения в него новых участников [5; 8].

Бесспорно читательский интерес вызовет исторический экскурс и подход к классификации игр, изложенный А. Чеккини [12]. В хрестоматии широко освещены вопросы методологии и дизайна имитационных игр. Среди них: методы целесообразного упрощения задачи, решение которой определяется как цель игры [5; 8]; построение системы оценивания деятельности игроков, включая выбор шкал, такта управления и обратной связи в игре [10]; применение информационных технологий и вычислительной техники, художественного конструирования в имитационных играх [3; 13]; содержание и организация профессиональной деятельности в области имитационно-игрового моделирования [9].

¹ Кавтарадзе Дмитрий Николаевич — заведующий лабораторией управленческого моделирования факультета государственного управления МГУ имени М.В. Ломоносова, доктор биологических наук, один из разработчиков стратегии устойчивого развития Российской Федерации, создатель имитационных игр по теме устойчивого развития и бытовой экологии.

² Бирштейн Мария Мироновна — автор метода деловых игр, применяемых в практике управления и подготовке кадров. Первая в мире деловая игра разработана исследовательской группой пуска новостроек при участии М.М. Бирштейн в 1931 г. в Ленинградском инженерно-экономическом институте и проведена там же 23 июня 1932 г. Тема игры «Развертывание производства сборочного цеха новопостроенного Лиговского завода пишущих машин в пусковом периоде» (сокращенно — «Пуск цеха»).

В хрестоматии достаточно детально можно познакомиться с содержанием и техникой проведения целого ряда игр: «Стратегема-1», «Стратегема-2» — имитационная игра, моделирующая события, формирующие целостную картину социально-эколого-экономической действительности; «Эконет-1» — имитационная игра, обучающая межсекторальному взаимодействию, воспроизводящая динамику эколого-социо-экономических процессов, протекающих на региональном (областном) уровне; «Полет на Луну», «Лидер» — класс игр, моделирующих экстремальные условия, диктующие необходимость избавления от части багажа; PAPER FOLD — игра, иллюстрирующая пределы устойчивого роста; «Всемирное рыболовство» — игра, моделирующая устойчивое использование возобновляемых ресурсов; «У озера» — имитационная игра, предназначенная для изучения в активной форме процессов согласования индивидуальных, групповых и общественных интересов в хозяйственной деятельности.

В работе упоминается ещё целый ряд игр, разработанных отечественными специалистами: «Моно-механизм» (1976), «Планирование распределения ресурсов» (1979), «Принятие решений» (1982), «Крону» (1989), «Конкурс» (1991), «Совместное предприятие» (1989), «Собственное преобразование» (1990). Тем не менее, выделив главу «Опыт профессионалов», редакторы и составители хрестоматии отмечают, что на настоящий момент существует не так много публикаций, основанных на личном опыте профессионалов в области имитационных игр, хотя именно в публикациях, представленных в хрестоматии, читатель может найти рекомендации по устранению ошибок и преодолению трудностей, возникающих в ходе разработки и организации проведения игры, таких как:

- недостаточно продуманная последовательность действий и взаимосвязи играющих, или, по определению М.М. Крюкова, отсутствие «эндогенного» сценария, т.е. описания не просто правил и исходных условий игры, но и вариантов развития событий [8];
- отсутствие необходимого справочного материала и исходных данных;
- ситуации, когда роли не поняты участниками игры, участники оказываются не готовыми к исполнению предписанных им ролей или могут не захотеть исполнять предложенные им роли [10];
- использование участниками в дискуссиях не столько игровых отчетов, сколько сведений общего характера, полученных из литературы и т.д.

В хрестоматии есть ответ на вопрос о преимуществах имитационных игр в исследованиях, проектировании, управлении и обучении по сравнению с другими методами моделирования: «ценность метода имитационных игр видится прежде всего в том, что они позволяют, по своей природе, обойти трудности формального описания поведения людей, являющихся, как правило, одновременно и субъектами и объектами управления в производственных, транспортных и т.п. социально-экономических системах» [4]. Имитационные игры помогают преодолевать психологический разрыв между разработчиками сложных динамических моделей и их потребителями [7]. Речь идет о личности и поведении разработчика, ведущего и играющих.

Близостью деловых игр к искусству, талантом объясняется феномен «когда в методике содержится все необходимое для проведения игры вплоть до примеров, выполняемых игроками, ... качественно организовать проведение игры без авторских консультаций, помощи, а иногда и прямого участия в большинстве случаев практически невозможно» [9]. Имитационный характер игр проявляется в необходимости для получения конечного результата не только итераций и возвратов от последующих этапов процессов к предыдущим, но и исследования личности играющих; формирования дополнительных заданий игрокам, учитывающих особенности характера каждого из них; выявления изменений в их социально-ролевом поведении, социальных и смысловых установках [там же].

В отдельной главе «Человек в мире игр» представлены результаты исследования формирования у участников игры мотивационно-смыслового и личностного ядра деятельности, трансформации содержания ориентации участников на приобретение навыков, мотивов проверки собственных возможностей, способов реагирования на изменяющиеся условия и контроля поведения [1].

Две главы хрестоматии посвящены описанию образовательных возможностей имитационных игр. В имитационных играх, по сравнению с традиционными методами обучения, достигается качественно новый образовательный эффект благодаря переходу: от описания фактов к демонстрации процессов; от предметного подхода к проблемному; от индивидуальных знаний к коллективной работе; от ресурсного подхода к экосистемному; от традиционного монологического преподавания к диалогу; от узкой временной шкалы к экологически и социально значимой [11].

Имитационные образовательные игры решают следующие стратегические задачи: ускорение и облегчение процесса запоминания информации; формирование навыков принятия решений в сложных условиях, управления многокомпонентными системами; придание личностного смысла социально значимым проблемам [6]. При этом у обучающихся появляется возможность самопознания, увеличения степени рефлексивности, уверенности в себе, самооценки.

Есть в хрестоматии и положения, с которыми трудно согласиться. В частности, в статье В.Я. Платова и В.С. Бородаев утверждается, что «высокого качества управления можно достичь только в замкнутых системах» [10]. Или точка вызывает сомнения точка зрения, согласно которой «не следует студентам предлагать воспроизводить работу министров или руководителей главных управлений министерств» [3]. Оставим эти вопросы для отдельных дискуссий. Как справедливо отмечает Л.И. Крюкова [9], работа по созданию полновесной научной теоретической базы имитационно-игрового моделирования еще далека от завершения и требует координации усилий специалистов самых разных областей (экономики, математики, психологии, педагогики, информатики) как в фундаментальных исследованиях, независимо от контекстных различий, так и в области активных методов обучения. Требуется кропотливое исследование сущностных сторон наблюдаемого процесса совершенствования имитационно-игрового моделирования и использования его в различных сферах хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айламазьян А.М.* Психологическое исследование экологического сознания в деловой игре // Использование игровых методов в обучении и совершенствовании систем управления. М., 1989. С. 145-160.
2. *Бирштейн М.М.* Советские деловые игры тридцатых годов и проблемы развития современной производственной деловой игры // Материалы конференции «Деловые игры и их программное обеспечение». М., 1976. С. 194-222.
3. *Вульф Д.* История происхождения и распространения деловых обучающих игр // Деловые игры в мире: материалы междунар. науч.-практ. конф. «Белые ночи», посвящ. 60-летию дел. игр. 23-26 июня 1992 г., в 2 т. Т.1 / Под ред. Р.Ф. Жукова, М.М. Бирштейн. СПб.: Изд-во СПБИЭИ, 1992. С. 22-26.
4. *Геронимус Ю.В.* Узкие места имитационных методов // Всесоюзный семинар «Деловые игры и их программное обеспечение». М., 1979. С. 5-8.
5. *Ефимов В.М.* Как обосновать деловую игру? // Экономика и организация промышленного производства. 1978. № 6. С. 70-74.
6. *Зайкова А.В.* Психологическое сопровождение образовательных имитационных игр // Имитационные модели и игры в управлении природными ресурсами. М.: Университетский гуманитарный лицей, 2004. С. 44-53.
7. *Кавтарадзе Д.Н.* Имитационные модели и игры в противодействии терроризму // Материалы Второй международной научной конференции по проблемам безопасности и противодействия терроризму. МГУ имени М.В.Ломоносова, 25-26 октября 2006 г. М.: МЦНМО, 2007. С. 544-557.
8. *Крюков М.М.* Сценарий в игровом имитационном моделировании экономических процессов // Вестник Чувашского университета. 2009. № 3. С. 444-450.
9. *Крюкова Л.И.* Проект организационного управления развитием имитационно-игрового моделирования // Интеллектуальная культура специалиста. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1998. С. 227-257.
10. *Платов В.Я., Бородаев В.С.* Интенсивная подготовка менеджеров на основе игровых имитационных моделей // Деловые игры в мире: Материалы междунар. науч.-практ. конф. «Белые ночи», посвящ. 60-летию дел. игр. 23-26 июня 1992 г. в 2 т. Т.1 / Под ред. Р.Ф. Жукова, М.М. Бирштейн. СПб.: Изд-во СПБИЭИ, 1992. С. 33-36.
11. *Фридман В.С., Зайкова А.В.* «Зеленый рюкзак»: комплект образовательных игр // Биология в школе. 2004. № 8. С. 57-61.
12. *Cecchini A.* Games into Russian dolls: An attempt to realize a nested classification of games. Paper presented at the 1989 ISAGA Conference, Weimar, East Germany. 1989.
13. *Ellington H., Addinall E., Percival F.* A handbook of game design. Kogan Page, London / Nichols Publishing Company, New York, 1982.
14. *Simulation Models & Games XVIII-XXI centuries : Interactive Learning Book for Reading Prof. D. Kavtaradze and Dr. E. Leigh Editors.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.referencepapers.info> (дата обращения 30.05.2015 г.).

ТРЕБОВАНИЯ к статьям преподавателей

Уважаемые авторы, преподаватели, соискатели докторской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности.

Представленные материалы рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по соответствующим научным направлениям.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 10 до 20 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц.

Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
 - ФИО полностью на русском и английском языках,
 - ученая степень, ученое звание,
 - соискатель или докторант, при каком вузе,
 - должность и место работы (обязательно),
 - домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы **НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!**

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/prepodavateley-i-soiskateley>

Материалы принимает секретарь редакции
с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

ТРЕБОВАНИЯ к статьям аспирантов

Уважаемые аспиранты и соискатели кандидатской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 5 до 7 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
 - ФИО полностью на русском и английском языках,
 - ученая степень, ученое звание,
 - соискатель или докторант, при каком вузе,
 - должность и место работы (обязательно),
 - домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).
- 6) рецензия доктора наук, специализирующегося в данной области исследований, заверенная печатью;
- 7) справка с подписью заведующего кафедрой о планируемых сроках защиты.
- 8) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы **НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!**

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-st/aspirantov-i-soiskateley>

Материалы принимает секретарь редакции
с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

**УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ
«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»**

Периодичность выхода издания — 6 номеров в год.
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.
Подписная цена журнала: 1950 руб. — на полугодие и 3900 руб. — на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:
**191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»**

Зам. главного редактора
Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 (редакция)
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:
С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Ю.К. Трубкина*

Подписано в печать 01.06.15 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,6. Уч.-изд. л. 20,6. Тираж 1000 экз. Заказ 782.

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.