

ISSN 2078-5852

Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СЕРВИСА:  
ЭКОНОМИКА, СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА,  
ТЕХНОЛОГИИ**

Научный рецензируемый журнал

№ 1 (43)

2020

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

**Карлик А.Е.**, заведующий кафедрой экономики и управления предприятиями и производственными комплексами Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор, *председатель совета*;

**Булат Р.Е.**, профессор кафедры гуманитарных дисциплин военного института (инженерно-технического) Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург), д-р пед. наук, доцент;

**Быстрянец С.Б.**, профессор кафедры международных отношений, истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р социолог. наук, доцент;

**Вертакова Ю.В.**, директор Курского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д-р экон. наук, профессор;

**Гончаров С.А.**, заведующий кафедрой ЮНЕСКО «Образование в поликультурном обществе» Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена (г. Санкт-Петербург), д-р филолог. наук, профессор;

**Григорьев В.И.**, заведующий кафедрой физической культуры Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р пед. наук, профессор;

**Елисеева И.И.**, директор Социологического института Российской академии наук (г. Санкт-Петербург), член-корреспондент РАН, д-р экон. наук, профессор;

**Каныгин Г.В.**, заведующий сектором теории и методологии Социологического института Российской академии наук (г. Санкт-Петербург), д-р социолог. наук;

**Караганчу А.В.**, профессор Университета Лучиан Блага (Румыния, г. Сибиу), д-р экон. наук, профессор;

**Курбанов А.Х.**, профессор кафедры материального обеспечения Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А.В. Хрулёва (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор

## ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

**Плотников В.А.**, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург), д-р экон. наук, профессор

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей. Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей.

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. При перепечатке материалов ссылка на журнал «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии» обязательна.

Индексация:

- статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (*РИНЦ*), доступный в Интернете по адресу [http://elibrary.ru/title\\_about.asp?id=30632](http://elibrary.ru/title_about.asp?id=30632) (Научная электронная библиотека);
- статьи журнала размещены на электронном библиотечном ресурсе «*КиберЛенинка*», доступном в Интернете по адресу <http://cyberleninka.ru/journal/n/teoriya-i-praktika-servisa-ekonomika-sotsialnaya-sfera-tehnologii>;
- журнал индексируется в базе данных *EBSCO*, <https://www.ebscohost.com/titleLists/plh-subject.htm>.

ISSN 2078-5852

© Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии, 2020

© Авторы статей, 2020

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Проблемы социально-экономического развития*

**Рукинов М.В.** Динамика промышленного производства и экономическая безопасность ..... 5

**Плотников В.А.** Демография российских хозяйствующих субъектов:  
некоторые факты и комментарии ..... 9

### *Социальная сфера*

**Шиян А.А.** Исторический аспект концепции государственно-частного партнерства ..... 14

**Плотников А.В.** Механизм финансового обеспечения проектов социально-  
экономического развития ..... 18

### *Менеджмент, государственное и муниципальное управление*

**Федотов В.А.** Определение различий между конкурентоспособностью стран ..... 23

**Самойлов Н.А.** Инструменты управления процентными рисками ..... 29

### *Теория и технологии сферы услуг*

**Татаринцева С.Г., Удалова Д.В.** Рейтинговый анализ финансового  
положения корпорации ..... 34

*Требования к материалам, представляемым для публикации* ..... 38

## CONTENTS

### *Problems of socio-economic development*

**Rukinov M.V.** Dynamics of industrial production and economic security ..... 5

**Plotnikov V.A.** Demographics of Russian business enterprises: some facts and comments ..... 9

### *Social sphere*

**Shiian A.A.** Historical aspect of the public private partnership concept ..... 14

**Plotnikov A.V.** Financial mechanism for socio-economic development projects ..... 18

### *General, state and municipal management*

**Fedotov V.A.** Differences between countries' competitiveness ..... 23

**Samoilov N.A.** Interest risk management tools ..... 29

### *Theory and technology of sphere of services*

**Tatarintseva S.G., Udalova D.V.** Rating analysis of the organization's financial condition ..... 34

**Requirements to the author's materials** ..... 38



## ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Рукинов М.В.

### ДИНАМИКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

***Аннотация.** В статье (использованы данные Росстата) исследована динамика промышленного производства в современной России и дана ее оценка с позиций ее взаимосвязи с обеспечением экономической безопасности.*

***Ключевые слова.** Промышленность, динамика выпуска, экономическая безопасность, экономика Российской Федерации.*

Rukinov M.V.

### DYNAMICS OF INDUSTRIAL PRODUCTION AND ECONOMIC SECURITY

***Abstract.** The article explores the dynamics of industrial production in modern Russia and gives its assessment from the standpoint of its relationship with economic security. For analysis, Rosstat data were used.*

***Keywords.** Industry, output dynamics, economic security, economy of the Russian Federation.*

В действующей редакции «Стратегии обеспечения экономической безопасности Российской Федерации», в её п. 27, рассматривается довольно большое количество показателей, численные значения и динамика которых влияют на экономическую безопасность страны. Среди этих показателей присутствует и индекс промышленного производства. Индекс промышленного производства, по нашему мнению, имеет значительное влияние на показатели экономического роста и общий уровень социально-экономического развития, следовательно и на обеспечение экономической безопасности.

Отметим, что несмотря на то, что в ряде современных литературных источников акцентируется внимание на изменении модели перспективного устройства экономики, мы не поддерживаем эту позицию. Точнее – мы с ней согласны лишь отчасти. Так, современную экономику называют сервисной, информационной, постиндустриальной и т.д. [1-5 и др.]. Этим терминами подчеркивается, что среди драйверов ее развития произошли перестановки, а бывшая на протяжении последних 1.5 столетий движущей силой развития промышленность «уходит на второй план».

С позиций теоретических и формально-статистических, эта позиция имеет право на существование. Действительно, если обратиться к показателям, характеризующим структуру современной экономики, то можно сделать вывод о «сокращении численности занятых во вторичном секторе в странах с развитой экономикой и снижении доли этого сектора в создании ВВП. В частности, доля

---

ГРНТИ 06.51.51

© Рукинов М.В., 2019

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

Контактные данные для связи с автором: 196605, г. Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское ш., 10 (Russia, St. Petersburg, Pushkin, Petreburgskoe road, 10). Тел.: 8 (812) 466-65-58.

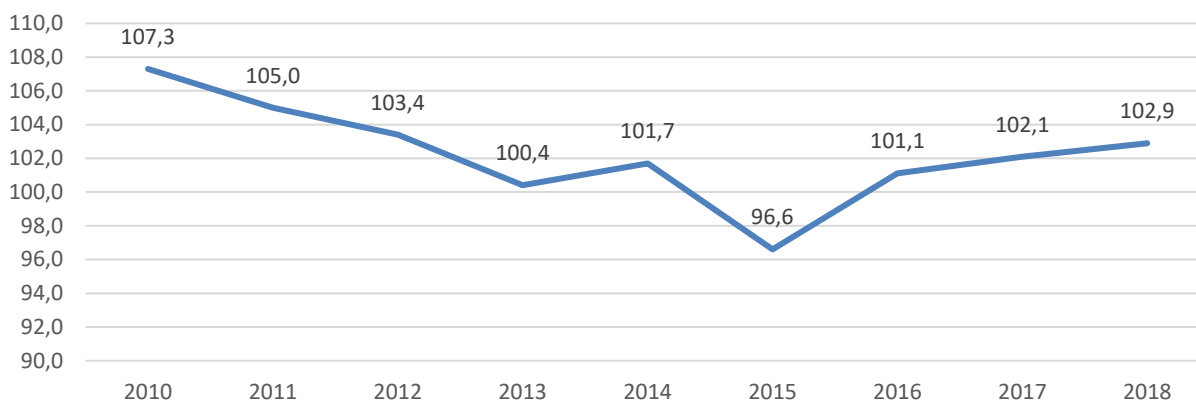
занятых в третичном секторе превышает 70%, а в США – 81%. Доля вторичного сектора в ВВП развитых странах колеблется от 18% до 28%. Что касается стран с переходной экономикой, доля третичного сектора в структуре ВВП приближается к 60% (Россия, Украина, Казахстан)» [6, с. 11].

В то же время, некоторое снижение удельного веса промышленности в ВВП не говорит об уменьшении ее влияния на динамику и уровень социально-экономических показателей. То есть в данном случае не происходит «перехода количества в качество», т.к. функционирование развитого третичного сектора во многом зиждется на материальной основе, созданной в результате промышленного производства.

Таким образом, при исследовании структуры современной экономики, мы придерживаемся точки зрения Бодрунова С.Д., Вертаковой Ю.В., Карлика А.Е., Плотникова В.А. и ряда других авторов [7-11 и др.], которые настаивают на сохранении высокой и даже определяющей роли промышленности в национальной экономике, что находит отражение в концепциях нового индустриального общества 2-го поколения, реиндустриализации, неоиндустриализации и т.п. Заметим, что аналогичная точка зрения по рассматриваемому вопросу высказывается в работах и ряда авторитетных зарубежных авторов [12-14 и др.].

Итак, ключевой теоретико-методологической посылкой нашего исследования является позиция о том, уровень развития промышленности является определяющим фактором для обеспечения устойчивости национальной экономики, следовательно, и для достижения приемлемого уровня экономической безопасности как страны в целом, так и ее отдельных подсистем – регионов, отраслей, отдельных предприятий.

Проанализируем в этой связи индекс промышленного производства в РФ в последние годы, используя для этого данные Росстата, приведенные на его официальном интернет-сайте ([www.gks.ru](http://www.gks.ru)). По данным Росстата (рисунок 1), за 2015-2018 гг. накопленный прирост промышленного производства в целом по России составил лишь 6,3%. В целом, во втором десятилетии 21 столетия промышленный рост в России был весьма вялый и неустойчивый, наблюдается фактическая стагнация этого показателя, что, безусловно, негативно сказывается на обеспечении экономической безопасности.



Источник: данные Росстата.

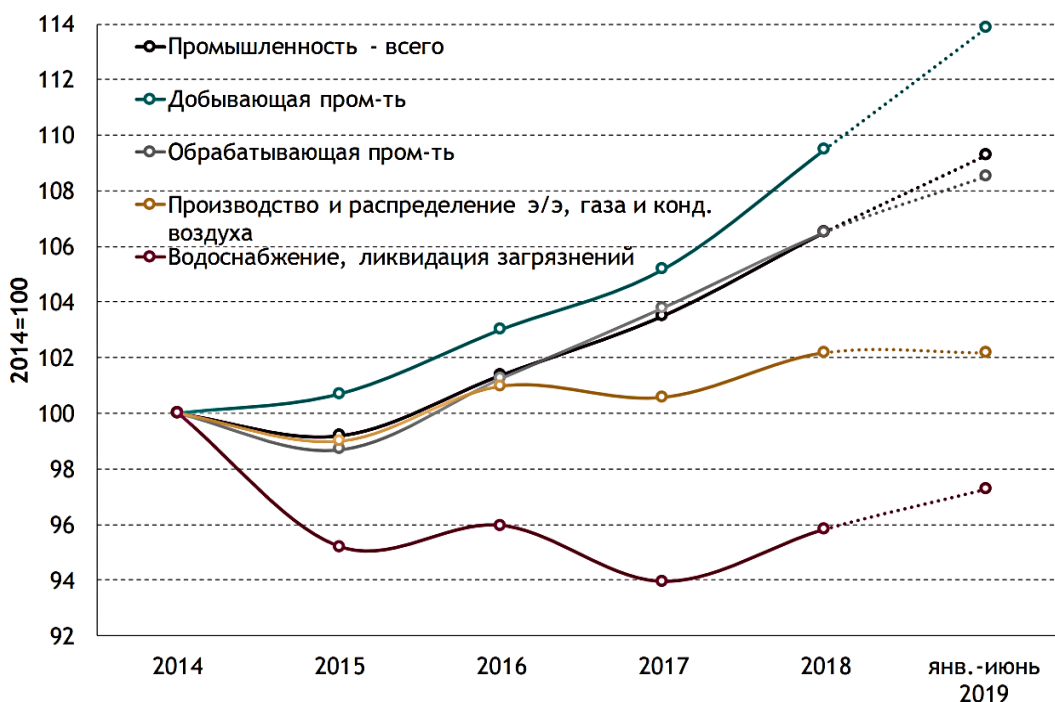
*Рис. 1.* Динамика индекса промышленного производства в РФ, %

В то же время, если вернуться к упомянутым выше современным концепциям неиндустриального роста, то приведенные на рисунке 1 показатели могут быть интерпретированы как неугрожающие, т.к. резкого падения промышленного производства все же не наблюдалось, а изменения (даже негативные) были довольно плавными и постепенными. Именно такого рода точки зрения придерживаются экономисты либерально-рыночной ориентации, указывающие на то, что структурные изменения в экономике подчиняются логике «невидимой руки рынка», которая не нуждается в корректировке.

В этой связи, требуется отраслевой анализ индексов промышленного производства (рисунок 2). Если рассматривать индекс промышленного производства в разрезе отраслей, то выясняется, что

он отличается существенной дифференциацией. Так, например, в 2018 году объем выпуска добывающей отрасли превысил значение показателя 2014 года на 9,5%, при этом даже в кризисный для экономики России 2015 год значение показателя находилось в зоне положительных приростов. Накопленный рост выпуска обрабатывающего сектора за 2015-2018 гг. составил 6,5%.

В то же время, в 2018 году в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и кондиционирования воздуха наблюдался рост промышленного выпуска относительно уровня 2014 года лишь на 2,2%. Сектор водоснабжения и ликвидации загрязнений стал единственным, выпуск которого сократился в 2018 году по отношению к 2014 году (на 4,2%). Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на в целом вялый рост, обрабатывающая промышленность показывала наиболее активную динамику.



Источник: данные Росстата.

Рис. 2. Отраслевые индексы промышленного производства в России

В то же время, даже по этой отрасли средний за последние 5 лет ежегодный прирост производства составлял лишь около 2,5%, что, по нашему мнению, явно недостаточно. Говоря о прогнозных значениях данного индекса, следует учесть, что по предварительным данным промышленное производство в ноябре 2019 года выросло лишь на 0,3% в годовом выражении, что говорит о постепенном замедлении темпов роста.

Таким образом, проведенный нами анализ позволяет утверждать, что наблюдаемая динамика промышленного производства в России создает риски экономической безопасности страны, которые тем более усиливаются в современный период геополитической и геоэкономической нестабильности (санкции, торговые войны, обострение военных конфликтов, угроза распространения эпидемий и др.).

Следовательно, в государственной экономической политике следует большее внимание уделять ее промышленной составляющей, что требует, по мнению автора, расширения полномочий Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, а также передачи ему дополнительных ресурсов, без наличия которых реализация активной промышленной политики невозможна. Хорошие возможности, в этой связи, предоставляет произошедшее в начале 2020 года изменение персонального состава российского правительства.

Мы связываем с этим изменением надежду на корректировку модели реализуемой экономической (в целом) и промышленной (в частности) политики с тем, чтобы имплементировать в нее вопросы обеспечения экономической безопасности страны. Такого рода коррективы позволят, по мнению автора, не только решить ряд важных общеэкономических и социальных проблем развития современной России, но и надежно обеспечить ее экономическую безопасность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Асаул В.В., Михайлова А.О.* Обеспечение информационной безопасности в условиях формирования цифровой экономики // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 4 (38). С. 5-9.
2. *Бекмурзаев И.Д., Курбанов А.Х.* Развитие цифровой экономики как элемент стратегии общественного развития в России // Финансовая экономика. 2019. № 5. С. 556-558.
3. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999.
4. *Понькина А.А., Боркова Е.А.* Обзор digital-технологии в контексте индустрии 4.0 // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 10-2 (56). С. 61-63.
5. *Пшеничников В.В.* Перспективы и риски применения электронных денег в условиях цифровизации экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 1 (109). С. 39-45.
6. *Прушковская Э.В.* Промышленность как составляющая вторичного сектора экономики в условиях глобализации // Вестник университета Туран. 2013. № 2. С. 9-15.
7. *Бодрунов С.Д.* Россия в эпоху перехода к новоиндустриальной экономике: императивы модернизации // Научные труды Вольного экономического общества России. 2019. Т. 215. № 1. С. 24-39.
8. *Максимцев И.А., Карлик А.Е., Рохчин В.Е.* Государственное регулирование экономического развития в пределах федеральных округов в научных исследованиях Санкт-Петербургского государственного экономического университета // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 7-17.
9. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39-44.
10. *Положенцева Ю.С., Вертакова Ю.В., Скочко А.Ю.* Государственное регулирование структурных изменений в промышленности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 3 (37). С. 25-30.
11. *Рукинов М.В.* Модернизация и экономическая безопасность // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 3 (117). С. 45-49.
12. *Brandaõ Santana N., Rebelatto D.A.D.N., Périco A.E., Moralles H.F., Leal Filho W.* Technological innovation for sustainable development: An analysis of different types of impacts for countries in the BRICS and G7 groups // International Journal of Sustainable Development and World Ecology. 2015. № 22 (5). P. 425-436.
13. *Frishammar J., Söderholm P., Bäckström K., Hellsmark H., Ylinenpää H.* The role of pilot and demonstration plants in technological development: synthesis and directions for future research // Technology Analysis and Strategic Management. 2015. № 27 (1). P. 1-18.
14. *Gasparatos A., Gadda T.* Environmental support, energy security and economic growth in Japan // Energy Policy. 2009. № 37 (10). P. 4038-4048.



Плотников В.А.

## **ДЕМОГРАФИЯ РОССИЙСКИХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ: НЕКОТОРЫЕ ФАКТЫ И КОММЕНТАРИИ**

**Аннотация.** В статье описаны статистические данные, характеризующие динамику основных демографических показателей российских бизнес-организаций (коэффициенты рождаемости и официальной ликвидации, а также рассчитываемый на их основе совокупный коэффициент изменения общего количества организаций). Автор сделал вывод, что российский бизнес испытывает глубокий и затяжной кризис в своем развитии. Этот кризис может еще более усилиться в условиях нарастающих эпидемиологических рисков, которые вызваны пандемией Covid-19. Поэтому необходимо усиление мер по государственной поддержке отечественного бизнеса.

**Ключевые слова.** *Хозяйствующий субъект, демография организаций, пандемия Covid-19, предпринимательская активность, государственная поддержка предпринимательства.*

Plotnikov V.A.

## **DEMOGRAPHICS OF RUSSIAN BUSINESS ENTERPRISES: SOME FACTS AND COMMENTS**

**Abstract.** *The article describes statistical data characterizing the dynamics of the main demographic indicators of Russian business organizations (birth rates and official liquidation rates, as well as the combined coefficient of change in the total number of organizations calculated on their basis). The author concluded that Russian business is experiencing a deep and protracted crisis in its development. This crisis may be further exacerbated by the growing epidemiological risks associated with the Covid-19 pandemic. Therefore, it is necessary to strengthen measures for state support of domestic business.*

**Keywords.** *Business enterprises, demography of organizations, Covid-19 pandemic, entrepreneurial activity, state support of entrepreneurship.*

Современная экономика отличается высокой динамичностью, изменчивостью и низкой предсказуемостью [1-3 и др.]. Это связано с наличием естественным образом присущих практически всем реальным рынкам объективных «неидеальных» свойств в виде: неполной информированности хозяйствующих субъектов и асимметрии в распределении информации, глубокой дифференциации товаров и услуг (особенно значимой на развитых рынках, где, как правило, реализуется модель монополистической конкуренции), возможности покупателей и продавцов (потребителей и производителей) влиять на цены и т.д. Все эти обстоятельства отдаляют реальные рынки от рынков совершенной конкуренции и порождают неопределенности и риски в их функционировании.

Помимо этого, на указанные объективные обстоятельства накладываются и субъективные моменты в виде различных форм оппортунистического поведения хозяйствующих субъектов, вклю-

---

ГРНТИ 06.52.17

© Плотников В.А., 2020

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии».

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

*Исследование выполнено при поддержке гранта Президента РФ по государственной поддержке ведущих научных школ РФ НШ-2702.2020.6 «Концептуальные основы новой парадигмы экономического развития в эпоху технологической и социальной трансформации».*

чая ошибки, а порой и умышленно-неэффективное поведение их менеджеров и сотрудников, что особенно часто рассматривается в работах по проблемам экономической безопасности организаций [4, 5 и др.]. Всё вышесказанное повышает требования к качеству управления современными организациями и требует наличия соответствующей теоретической основы и методического инструментария.

К сожалению, приходится констатировать, что, несмотря на обилие подобного рода разработок, всплеск интереса к которым связан с активным проникновением в системы менеджмента информационных и, в частности, цифровых технологий [6, 7 и др.], ориентированных на мониторинг управленческих и хозяйственных ситуации, их диагностику и предсказание траекторий развития, реальные результаты деятельности хозяйствующих субъектов в современной России не столь успешны, как хотелось бы.

Для доказательства этого тезиса обратимся к данным официальной статистики, представляемыми Росстатом (доступна на его интернет-сайте, [www.gks.ru](http://www.gks.ru); в дальнейшем, если не обговорено особо, использованы данные этого информационного источника):

- по состоянию на 2018 год коэффициент рождаемости организаций в России (число вновь созданных организаций в расчете на 1 тыс. имеющихся) составил 78,8, а коэффициент их официальной ликвидации (число ликвидированных организаций на 1 тыс. имеющихся) – 154,8. Налицо отрицательная демографическая динамика, т.к. вновь создаваемых организаций меньше, чем ликвидируемых, т.е. общее число бизнес-единиц в российской экономике в 2018 году сокращалось. Коэффициент этого сокращения составил 76,0, т.е. за 2018 год количество хозяйствующих субъектов в экономике России снизилось на 7,6%;
- по итогам 2019 года рассматриваемые показатели существенно не изменились, напротив – в некоторой степени ухудшились. Рассмотренные коэффициенты рождаемости организаций и их официальной ликвидации составили 76,4 и 172,0, соответственно. «Рождаться» организаций стало меньше, а ликвидироваться – больше. Тренд на сокращение общего числа бизнес-единиц в российской экономике в 2019 продолжился. Коэффициент этого сокращения составил уже 95,6, т.е. за 2019 год количество хозяйствующих субъектов в экономике России снизилось еще более, чем на 9,5%.

Представленные факты (детальная помесечная динамика рассмотренных выше коэффициентов, публикуемых Росстатом, приведена на рисунках 1 и 2; на этих рисунках четко прослеживается превышение «смертности» над «рождаемостью» и в помесечном представлении) позволяют говорить о кризисной динамике развития российского бизнеса в различных сферах экономики. Совокупное сокращение численности хозяйствующих субъектов в РФ за 2018-2019 гг. составило более 16,4%. Это весьма значительный результат, который почему-то не находит отражения в публичном дискурсе по проблемам социально-экономического развития страны.

Заметим при этом, что демографическая динамика организаций отличается некоторой пространственной неравномерностью, что показано в таблице. В то же время, тренд на уменьшение общего числа бизнес-единиц в России является весьма устойчивым и прослеживается не только в целом, но и в макрорегиональном разрезе. При этом, «антилидерами» являются Центральный федеральный округ и Северо-Западный федеральный округ, где за два рассматриваемых года общее число организаций сократилось существенно, чем по России в целом, на 21,7% и 16,5%, соответственно.

Очевидно, что основа экономического процветания любой страны и благосостояния населения в целом закладывается на микроуровне экономики – в деятельности хозяйствующих субъектов, производящих различные товары и услуги, внедряющих инновации в производство, предоставляющих рабочие места населению и т.д. На более высоких уровнях иерархии экономики – мезо- (регионы и отрасли) и макро- (страна в целом) – лишь создаются для этого необходимые институциональные предпосылки. Если же на микроуровне наблюдается кризис, то «выправить» ситуацию на более высоких уровнях иерархии попросту невозможно.

Признаки кризиса в развитии хозяйствующих субъектов подтверждается и данными об их прибыльности. Так, согласно информации Росстата, представленной в сборнике «Россия в цифрах. 2019», с убытками закончили хозяйственную деятельность в 2017 году 31,9% всех российских организаций, совокупный их убыток составил 5 042 млрд рублей. Данные за 2018 год – несколько

более оптимистичные, но всё же не радужные. Соответствующие показатели составили 27,4% и 2 730 млрд руб.

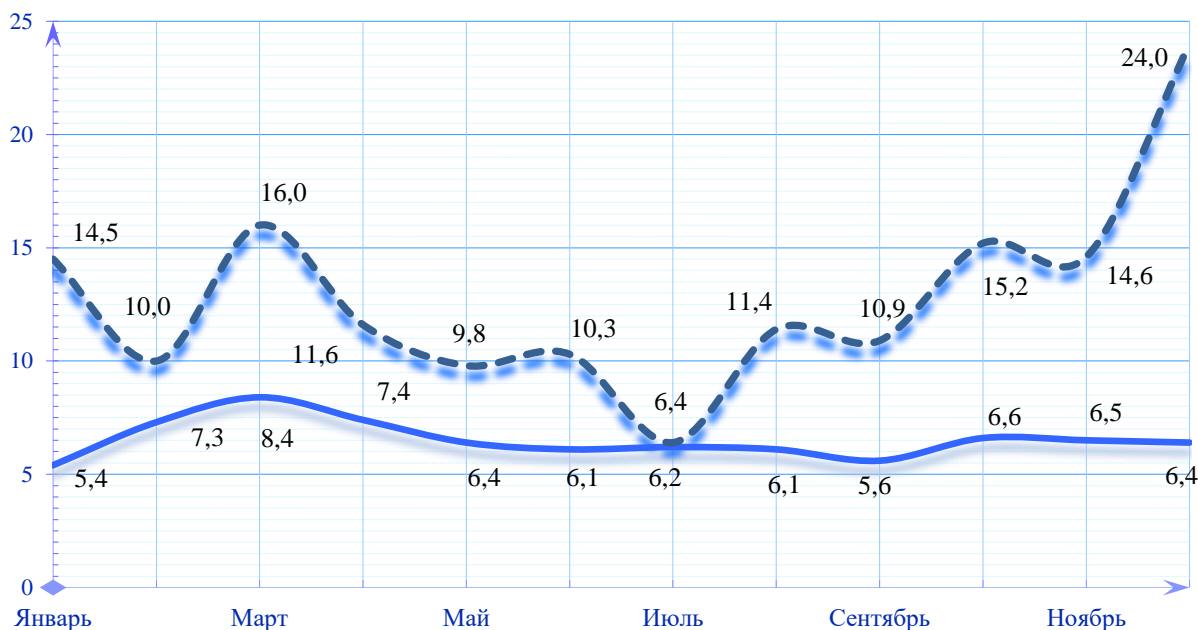


Рис. 1. Помесячная динамика основных показателей демографии организаций в Российской Федерации в 2018 г. (данные Росстата; сплошной линией указан коэффициент рождаемости, а пунктирной – коэффициент официальной ликвидации организаций)

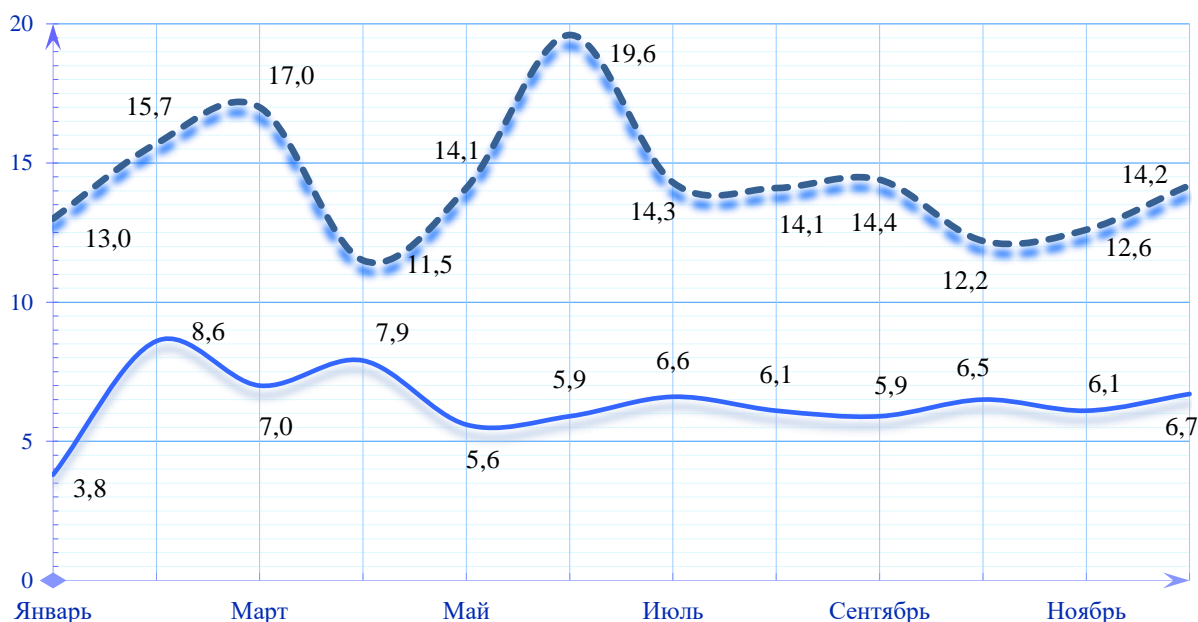


Рис. 2. Помесячная динамика основных показателей демографии организаций в Российской Федерации в 2019 г. (данные Росстата; сплошной линией указан коэффициент рождаемости, а пунктирной – коэффициент официальной ликвидации организаций)

Таблица

**Сводная демографическая динамика организаций в Российской Федерации в 2018-2019 гг.**

|                               | 2018        |            |          | 2019        |            |          |
|-------------------------------|-------------|------------|----------|-------------|------------|----------|
|                               | рождаемость | ликвидация | суммарно | рождаемость | ликвидация | суммарно |
| Россия в целом,               | 78,8        | 154,8      | 76,0     | 76,4        | 172,0      | 95,6     |
| в т.ч. по федеральным округам |             |            |          |             |            |          |
| Центральный                   | 91,4        | 205,4      | 114,0    | 89,9        | 206,7      | 116,8    |
| Северо-Западный               | 88,4        | 162,2      | 73,8     | 77,1        | 175,7      | 98,6     |
| Южный                         | 64,7        | 95,2       | 30,5     | 63,3        | 154,8      | 91,5     |
| Северо-Кавказский             | 62,2        | 114,6      | 52,4     | 63,0        | 91,4       | 28,4     |
| Приволжский                   | 79,5        | 111,9      | 32,4     | 80,7        | 149,8      | 69,1     |
| Уральский                     | 61,9        | 132,2      | 70,3     | 64,4        | 153,9      | 89,5     |
| Сибирский                     | 77,1        | 123,9      | 46,8     | 75,2        | 153,6      | 78,4     |
| Дальневосточный               | 67,3        | 114,7      | 47,4     | 68,8        | 131,7      | 62,9     |

Рассчитано автором по данным Росстата.

На момент подготовки данной статьи полных официальных данных за 2019 год еще не было опубликовано. Но предварительная информация имеется. Согласно сведениям, приводимым в статистическом сборнике Росстата «Социально-экономическое положение России», за январь-ноябрь 2019 года 28,1% российских организаций получили убыток на общую сумму 1 665 млрд рублей. Таким образом, можно сделать вывод, что устойчиво убыточны свыше четверти российских хозяйствующих субъектов. По нашей оценке – это очень большая доля.

При этом, пандемия Covid-19, охватившая мир с начала 2020 года и пришедшая в Россию в конце марта, как свидетельствуют многие авторитетные эксперты, неминуемо приведет к росту числа убыточных организаций и возрастанию сумм убытков. «По подсчетам некоторых экспертов неделя простоя обойдется стране в 1,6 трлн рублей. Примерно по 270-320 млрд в день» (цит. по: <https://vmeste-rf.tv/analytics/coronavirus-life-before-and-after-how-and-when-russia-will-overcome-the-pandemic>, дата обращения 27.03.2020). В этих пандемичных условиях, по нашему мнению, необходимо усиление мер поддержки государством российского предпринимательского сектора.

Конечно, можно рассуждать, что наличие убыточных организаций, их закрытие из-за банкротства – это естественные явления для рыночной экономики. Ведь следствием конкуренции на рынках является не только успех сильнейших, но и проигрыш слабых. Кроме того, рынок – это стихия, царство случайностей, что порой приводит к краху даже успешные проекты и начинания. И это отчасти справедливо, но это подразумевает устойчивость популяции организаций, пребывание ее в ситуации долгосрочного равновесия, когда в целом их численность близка к постоянной.

Наблюдаемая же в России устойчивая динамика сокращения популяции российских организаций не может иметь такого объяснения. Это – явный негативный тренд, который, как мы указали выше, в краткосрочной перспективе может еще больше усилиться. Такой сценарий развития поставит под вопрос перспективы устойчивости российской экономики и общества в целом, сделает затруднительным или же вовсе невозможным достижение амбициозных целей национального развития, сформулированных в инаугурационном (2018 г.) указе Президента РФ.

Следовательно, без усиления государственного вмешательства в экономику (конечно, форма этого вмешательства и используемые при этом инструменты могут и должны быть предметом дискуссии [8, 9 и др.]), с учетом «наступающего» коронавируса, не обойтись. При этом, основной вектор этого вмешательства должен быть ориентирован, по нашему мнению, на поддержку предпринимательской активности и повышение жизнеспособности российских бизнес-организаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Докукина И.А., Полянин А.В., Щеголев А.В. Экономическое содержание и основные элементы системы публичного управления на основе применения риск-менеджмента // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 82-87.

2. *Облаухова И.В., Вертакова Ю.В.* Компаративный анализ инструментов риск-менеджмента при реализации сделок слияния и поглощения // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2019. Т. 9. № 1 (30). С. 30-37.
3. *Плотников В.А., Серезин С.С.* Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики // Экономика и управление. 2011. № 3 (65). С. 79-82.
4. *Бочуров А.А., Курбанов А.Х., Литвиненко А.Н.* Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта обеспечения экономической безопасности оборонно-промышленного комплекса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 99-106.
5. *Головки М.В.* Культура экономической безопасности и ее стратегическое значение для атомной энергетики // Глобальная ядерная безопасность. 2015. № 2 (15). С. 100-105.
6. Развитие цифровой экономики в условиях деглобализации и рецессии: монография / Алетдинова А.А., Алехина Д.А., Андрухова О.В. и др. СПб., 2019. 753 с.
7. Цифровая трансформация экономики и развитие кластеров: монография / Алетдинова А.А., Андросова И.В., Бабкин А.В. и др. СПб., 2019. 374 с.
8. *Рукинов М.В.* Модернизация и экономическая безопасность // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 3 (117). С. 45-49.
9. *Янова С.Ю., Попова Е.М.* Денежно-кредитная политика: результат или импульс развития экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 5 (113). С. 54-63.



Шиян А.А.

### ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

**Аннотация.** *Современные формы и механизмы организации ГЧП имеют длительное историческое развитие не только в зарубежных странах, но и в России. В статье рассмотрены основные исторические формы государственно-частного партнерства и проведен анализ влияния исторических школ экономической теории на становление концептуальных основ государственно-частного партнерства и развитие механизма эффективного сотрудничества государства и бизнеса.*

**Ключевые слова.** *Государственно-частное партнерство, исторические формы государственно-частного партнерства, развитие инфраструктуры, государственное регулирование экономики, история экономических учений.*

Shiian A.A.

### HISTORICAL ASPECT OF THE PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP CONCEPT

**Abstract.** *Modern forms and mechanisms of public private partnership organization not only in Europe, but also in Russia. In particular, the article focuses on the main historical forms of interaction between the state and the private sector and discusses the role of historical schools of economic thought in development of fundamental principles of public private partnership.*

**Keywords.** *Public private partnership, historical forms of public private partnership, schools of economic thoughts, development of infrastructure projects, government regulations.*

Инфраструктурные инвестиции – неотъемлемое условие экономического роста и развития государства. Они способствуют решению социально-экономических проблем общества и являются драйвером ВВП страны. Однако, привлечение требуемого объема инвестиций в экономику невозможно без участия бизнеса, именно поэтому применение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) приобретает исключительную значимость в современной экономике.

Поиск оптимальной (идеальной) модели функционирования государства и бизнеса – один из основных вопросов всей истории экономической мысли, а примеры синергии государства и бизнеса возникают на самых ранних этапах развития экономических отношений. Изначально прообразом государственно-частного партнерства, исходной формой подобного сотрудничества считается практика взыскания налогов и сборов частными лицами от имени государства, именуемая «системой откупов» и получившая свое распространение еще в IV веке до н.э. в Древнем Иране, Древней Греции и Древнем Риме [5].

---

ГРНТИ 06.09.01

© Шиян А.А., 2020

Анастасия Анатольевна Шиян – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета, финансовый консультант ООО «ПрайсвотерхаусКуперс».

Контактные данные для связи с автором: 195196, Россия, Санкт-Петербург, Новочеркасский пр., 47 (Russia, Saint-Petersburg, Novocherkasskiy av., 47). Тел.: 8 (921) 409-70-85. E-mail: Ansh96@mail.com.

Однако, в дальнейшем, в силу непрозрачности сбора налогов и, как следствие, высокого уровня коррумпированности, данная система была упразднена. В российской практике данная система появилась значительно позже – в XVI в.; ее развитие, как принято считать, преимущественно было связано со сбором дани и появлением ярлыков на княжение во время монголо-татарского ига.

Настоящий расцвет исторические формы ГЧП получили в эпоху меркантилизма. Активная интеграция государства в экономические процессы страны способствовала появлению исторических прообразов современных форм государственно-частного партнерства, в том числе концессий. Первоначально идея сотрудничества государства и бизнеса была высказана автором трактата о политической экономии А. Монкретьеном, который видел в этом возможность совершенствования торговли и экономического положения государства. Другой представитель физиократии – Ф. Кенэ – не только выступал за идею участия государства в экономических процессах страны, но и был сторонником сотрудничества между публичным и частным секторами именно в направлении развития инфраструктуры.

К одной из приближенных исторических форм ГЧП относят каперский патент, появившийся в XVI в. и представляющий собой правительственный документ, разрешающий частным судам захватывать суда вражеской стороны, а также кораблестроение и содержание флота. Данная форма кооперации была популяризирована в Великобритании и сыграла важную роль в развитии этой страны как морской торговой державы [7]. Одновременно с каперством в Великобритании особое распространение получили концессионные соглашения, представляющие собой переуступку прав на виды хозяйственной деятельности частным компаниям, являющиеся прообразом современных концессий.

Постепенно механизм концессионных соглашений распространился и на другие европейские страны, так, например, в Италии концессии использовались в сфере добычи полезных ископаемых, а во Франции – в коммунальной сфере. Несмотря на то, что механизм европейских концессий во многом похож на современные формы ГЧП, отличием являются цели данного сотрудничества – европейские концессии не преследовали целей социально-экономического развития общества, а скорее следовали основной цели бизнеса – максимизации прибыли.

Стоит отметить, что именно учение меркантилизма стало основой для развития дальнейшей кооперации государства и бизнеса, идеи меркантилистской политики во многом отвечают вызовам современного мира, в котором публичная и частная стороны объединяются для решения социально-экономических проблем общества и вступления на новый этап экономического развития.

Исторический аспект ГЧП встречается и в классической экономической теории. Несмотря на то, что основой классической экономической школы является теория экономического либерализма, в работе одного из видных ее представителей – А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» встречается идея, близкая к концепции ГЧП: государственное участие необходимо в отраслях, которые не могут привести предпринимателя к достижению экономической выгоды, а именно с низким возвратом на вложенный капитал [2].

Продолжая исследование теории экономического либерализма, социолог и экономист Д.С. Милль считал, что исполнение обязательств частного сектора должно контролировать государство, особенно в сферах со слабо развитой конкурентной средой, например в отраслях с естественной монополией [2].

Представитель исторического подхода экономист Ф. Лист также обосновывал необходимость государственного вмешательства в сферы экономики, для которых характерен низкий возврат на вложенный капитал, например, таких как коммунальная, транспортная и социальная инфраструктура. Исследователь полагал, что именно в «незащищенных» отраслях государству должна отводиться главенствующая роль. Ф. Лист считал необходимым внедрение доктрины «воспитательного протекционизма» – государственного выращивания новых отраслей промышленности посредством ограждения их ввозными таможенными пошлинами от иностранной конкуренции до тех пор, пока они не окрепнут до уровня международной конкурентоспособности [1].

Представитель неоклассического направления А. Маршалл предположил, что экономике свойственна внутренняя тенденция к равновесию, которую призван обеспечивать свободный конкурентоспособный рынок, и для исключения возможных диспропорций вмешательство государства при

этом должно быть минимальным. Одно из его известных изречений: «Роль государства – это роль арбитра на футбольном поле, где в качестве футболистов выступают предприниматели» [4].

Становление ключевых концептуальных основ государственно-частного партнерства связано с возникновением регулируемой рыночной экономики. В результате кризиса 1929 г. главенствующая ранее концепция экономического либерализма подвергается серьезной критике, устойчивый уровень безработицы и бедность актуализируют проблему управления экономическими процессами страны: в этот период возникает революционное учение, известное как кейнсианство. Кейнсианский подход, в котором государству отводится основная роль в управлении экономикой страны, обусловил усиление кооперации публичного и частного секторов в различных сферах деятельности.

Основоположник данного экономического учения Дж.М. Кейнс считал необходимым государственное вмешательство в экономику, особенно в «сферы, не приносящие дохода, но жизненно важные для общества» [3]. С точки зрения оценки уровня государственного регулирования экономики, период кейнсианства считается переломным в истории экономической мысли, поскольку он актуализирует значимость синергии государства и бизнеса для достижения общего благополучия.

Возрастающую роль государственного протекционизма в экономике поддерживали многие экономисты того времени. Основатель стокгольмской экономической школы К. Виссель, например, считал, что для повышения эффективности взаимодействия государства и частного бизнеса необходимо более широкое участие государства в регулировании деятельности областей, связанных с инфраструктурой. Это – коммунальные услуги, общественный транспорт, медицина. Представители шведского направления экономики настаивали на необходимости введения прогрессивного налогообложения на покрытие расходов на строительство и содержание объектов инфраструктуры [6].

Проведенный анализ исторических аспектов государственно-частного партнерства подтверждает, что практически все представители различных направлений истории экономических учений особое внимание уделяли проблематике определения требуемого и достаточного уровня государственного регулирования в управлении экономикой страны. Однако, наиболее приближенными к современному пониманию баланса между государством и бизнеса являются воззрения представителей теории смешанной экономики.

Обобщая опыт предшественников, смешанная экономическая теория включает в себя как элементы классической экономической школы, так и воззрения кейнсианцев: идея эффективного воздействия государства на экономику объединяется вместе с концепцией свободы производителя и потребителя. «Смешанная экономика» стабилизирует равновесие рыночной системы при активной и всеобщей роли государственной власти, централизованное планирование необходимо для сохранения эффективности функционирования мировой экономики. Теория смешанной экономики представляет собой компромисс между интересами государства и бизнеса для достижения экономического равновесия.

Одним из наиболее выдающихся представителей «неоклассического синтеза» П. Самуэльсоном был определен уровень участия государства в общественной жизни: государство должно обеспечивать соблюдение принципов рыночной экономики, которая решает социальные проблемы и обеспечивает благосостояние общества [3]. Именно подобное понимание государства и бизнеса полностью отражает идею, заложенную в концепции государственно-частного партнерства, где во главу угла ставится социально-экономическое развитие общества и процветание страны.

В целом, государственно-частное партнерство прошло длительный исторический путь своего становления: от механизма перераспределения издержек и рисков между государством и бизнесом до эффективного инструмента совершенствования экономики и социальной сферы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Ананьин О.И., Воейков М.И., Рубинштейн А.Я.* и др. На пути к новой экономической теории государства / под ред. А.Я. Рубинштейна. М.: ИЭ РАН, 2018. 109 с.
2. *Бартенев С.А.* История экономических учений. М.: Магистр, 2007. 478 с.
3. *Гукасьян Г.М., Нинциева Г.В.* История экономической мысли. СПб.: Питер, 2008. 176 с.
4. *Гусейнов Р.М., Семенихина В.А.* История экономических учений. М.: Омега-Л, 2009. 383 с.



5. *Гусейнов С.А.* Генезис концепции государственно-частного партнерства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6128> (дата обращения 11.03.2020).
6. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: ИНФРА-М, 2001. 784 с.
7. *Михеев Д.В.* Правовое регулирование каперского промысла в Англии в 70-е годы XVI столетия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.gramota.net/articles/issn\\_1997-292X\\_2011\\_5-1\\_34.pdf](https://www.gramota.net/articles/issn_1997-292X_2011_5-1_34.pdf) (дата обращения 11.03.2020).

Плотников А.В.

## МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЕКТОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

**Аннотация.** В современных условиях возрастает значение социальной компоненты в реализуемой государством социально-экономической политике. В этой связи, указанная политика приобретает большую социальную направленность. Анализ практики указывает на наличие проблемы недостаточности у государства ресурсов для решения стоящих социальных задач. Эта проблема может быть решена путем привлечения ресурсов бизнеса в рамках различного рода партнерских проектов. Автор предлагает делать это посредством эмиссии специальных целевых облигаций.

**Ключевые слова.** Социально-экономическая система, государственная политика в социально-экономической сфере, механизм финансирования, партнерство государства и бизнеса, инфраструктурные облигации.

Plotnikov A.V.

## FINANCIAL MECHANISM FOR SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT PROJECTS

**Abstract.** The value of the social component in the state-implemented socio-economic policy in modern conditions is growing. In this regard, this policy takes on a greater social orientation. An analysis of practice indicates that there is a problem of insufficient state resources for solving current social problems. This problem can be solved by attracting business resources in the framework of various types of partnership projects. The author proposes to do this by issuing special targeted bonds.

**Keywords.** Socio-economic system, state policy in the socio-economic sphere, financing mechanism, partnership between the state and business, infrastructural bonds.

В современных условиях во многих странах мира, в том числе в России, весьма остро стоит проблема изменения качества социально-экономического развития, его целей [1-3 и др.]. Традиционно используемый целевой ориентир государственной политики в виде достижения высоких темпов экономического роста сегодня уже не может быть самодостаточным, т.к. «за кадром» в этом случае остаются важные для общества социальные показатели. К сожалению, акцент исключительно на экономических и финансовых показателях (уровень инфляции, сбалансированность бюджета, ВВП и темпы его изменения и т.д.), не всегда способствует росту реального благосостояния, снижению бедности, достаточному развитию систем образования и здравоохранения и др.

Рассматриваемая проблема во многом обусловлена нехваткой у государства ресурсов для решения социальных задач, даже тех, которые являются актуальными и острыми. В этой связи, в ряде случаев используется механизм государственно-частного партнерства или же концессионный механизм [4-7 и др.], в рамках которых делается попытка объединения публичных и частных ресурсов. При этом, недостаточно четко проработанным вопросом остается финансовое обеспечение такого рода совместных проектов государства и бизнеса. По нашему мнению, для финансирования

---

ГРНТИ 06.73.15

© Плотников А.В., 2020

Антон Владимирович Плотников – преподаватель сети развивающих центров «Крошка Ру» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 194354, Санкт-Петербург, Выборгское ш., 17/4 (Russia, St. Petersburg, Vyborgskoe road, 17/4). Тел.: 8 (812) 493-46-96.

важных проектов социально-экономического развития недостаточно активно используются облигации.

Как известно, облигация (англ. – bond) является эмиссионной долговой ценной бумагой, владелец которой имеет право на получение от эмитента ее полной стоимости по прошествии оговоренного срока. Облигации бывают бескупонные и купонные, последнее позволяет их владельцам получать процент от номинальной стоимости ценной бумаги каждый год (или с другой заданной периодичностью, например, ежеквартально). Помимо этого, с облигациями, как и с любыми другими ценными бумагами, могут совершаться сделки купли-продажи на фондовом рынке, что дает возможность получения дохода от колебания их рыночной стоимости, когда облигации покупаются по низкой цене и перепродаются по более высокой, выросшей вследствие изменения рыночной конъюнктуры.

В зарубежной практике «облигации используются компаниями, муниципалитетами, штатами [имеются в виду регионы, входящие в состав государств] и суверенными правительствами для финансирования проектов и операций» [8]. В России также выделяют три больших группы облигаций – казначейские, муниципальные и корпоративные, которые могут использоваться для привлечения ресурсов как публичными властями, так и частными инвесторами:

1. Казначейские еще называют облигациями федерального займа (ОФЗ); они считаются наиболее надежными, потому что заемщиком, по сути, является сама страна в лице представляющего её правительства, однако и доходность у таких облигаций, как правило, ниже.

2. Муниципальные облигации схожи с ОФЗ, однако выпуск таких бумаг находится в ведении административного образования местного уровня, а риски связаны с определенной областью или регионом.

3. Корпоративные облигации выпускает отдельно взятая компания, они могут быть обеспечены активами этой компании, а могут быть и необеспеченными.

Также существует ряд альтернативных видов облигаций с целевым использованием привлеченных денежных средств. К ним относятся, в частности, «зеленые», социальные, инфраструктурные облигации и др. В отличие от вышерассмотренных облигаций, эта группа облигаций, как правило, выпускается под конкретный проект. И этот проект вполне может иметь социальную направленность.

Так, зеленые облигации направлены на финансирование проектов, связанных с сохранением и охраной окружающей среды, а также призваны оказывать положительное воздействие на экологию. Такие облигации соответствуют принципам и стандартам в сфере экологии и «зеленого» финансирования. Весьма активен в реализации проектов эмиссии зеленых облигаций Всемирный банк. По имеющимся данным самого этого финансового учреждения, начиная с 2008 года, он «выпустил почти 150 «зеленых» облигаций в 20 валютах... и привлек за счет этого более 13 млрд долл. США. В конце 2018 финансового года критериям для получения средств соответствовал 91 проект, а общая сумма зарезервированных средств составляла 15,4 млрд долл. США. 8,5 млрд долл. США из средств, полученных в результате выпуска «зеленых» облигаций, были уже распределены и перечислены на поддержку проектов в 28 странах, а оставшиеся 6,8 млрд долл. США будут перечислены позднее» [9].

Социальные облигации направлены на развитие общественной жизни и привлечение частных инвестиций на ранних стадиях проекта для отработки новых технологий и методологий в социальной сфере. В России такие проекты пока, к сожалению, редки – один из них запущен в Якутии и направлен на рост качества образования. Проект реализуется на деньги инвестора, которые были получены в формате субсидии на 60 миллионов рублей. Если через три года будет достигнут проектный результат, средства будут компенсированы правительством республики. В то же время, в мире социальные облигации довольно распространены. Так, согласно данным, представленным на официальном сайте Международной финансовой корпорации, только этой организацией было проведено размещение социальных облигаций на общую сумму свыше 2,8 трлн долл. США [там же].

Средства от размещения инфраструктурных облигаций, в первую очередь, направлены на финансирование проектов по созданию или реконструкции инфраструктуры, которая является объектом концессионного соглашения, соглашения о государственно- или муниципально-частном парт-

нерстве. Т.е. эти облигации имеют целевую направленность, привлечение от их размещения финансирования идет на реализацию конкретного инфраструктурного проекта.

Следует отметить, что возможна организация облигационных займов и под другие конкретно-специфические проекты. Так, в связи со вспышкой коронавирусной инфекции в 2020 году в мировом информационном пространстве появилась информация о так называемых «пандемических облигациях», которые были выпущены в 2017 году Всемирным банком двумя трехлетними траншами на 225 и 95 миллионов долларов США. Первый транш ориентирован на пандемический грипп и атипичную пневмонию, а второй – на различные лихорадки, включая лихорадку Эбола.

Так случилось, что COVID-19 как раз и является атипичной пневмонией и в марте 2020 года был признан Всемирной организацией здравоохранения пандемией. Купонный доход по этим облигациям является достаточно высоким для западных стран – 6,5% + полугодовой долларовой LIBOR и 11,1% + полугодовой долларовой LIBOR, однако существует риск потери всех денег разом.

По оценкам рейтингового агентства DBRS Morningstar, большая часть инвесторов, которые держат свои облигации, могут потерять по меньшей мере 80% суммы, а в некоторых случаях и всю сумму. Чтобы это случилось, вспышка эпидемии должна длиться как минимум 12 недель и привести к более чем 2 500 смертям. Рубеж в 12 недель по COVID-19 был пройден 24 марта 2020 года. Эти средства должны пойти на помощь пострадавшим странам. Большая часть инвесторов, которые вложились в эти облигации, находится в США и Европе (Франция, Великобритания), к их числу относится ряд пенсионных фондов [10].

Облигации являются очень гибким инструментом финансирования, который можно сформировать под различные цели и задачи. Также можно задать практически любой срок, доходность и риски. Пример «пандемических» облигаций только подтверждает эти выводы. Заметим, что упомянутые выше инфраструктурные облигации имеют ряд особенностей, который отличают их от корпоративных облигаций, например:

- длительный период обращения, который зависит от срока реализации проекта, в который включается строительство нового или модернизация старого объекта инфраструктуры, за которым следует выход на полную окупаемость вложенных средств и погашение облигаций; этот период может достигать 30 лет;
- обеспечение ценных бумаг тоже специфическое, основу его обычно составляют государственные и муниципальные гарантии, поручительство, гарантия банка, акции SPV (специально созданной проектной компании), залог имущественных прав и имущества;
- база инвесторов тоже достаточно однородная и нетипичная для прочих проектов – обычно это страховые компании, банки развития и негосударственные пенсионные фонды;
- строго целевой характер использования привлеченного финансирования – ограниченный список объектов и видов работ, на которые могут быть потрачены средства;
- выпуск облигаций осуществляется с применением механизма государственно-частного партнерства или концессионного соглашения, где, с одной стороны, участником выступает проектная компания, а с другой – муниципальное образование или государственные (федеральные или региональные) власти.

Строительство инфраструктуры и финансирование крупных социальных проектов длительное время являлось прерогативой государственных структур в большинстве стран мира, однако, череда экономических кризисов и изменений в мировой экономике привели к тому, что все большее количество крупных инвесторов заинтересованы в длинных инвестициях с низким риском [25]. Основной целью развития инфраструктурных облигаций в последние годы являлось повышение доли частных инвестиций в инфраструктуру и закономерное снижение государственных затрат на ее развитие. При этом, учитывая высокую важность реализуемых проектов для социальной сферы, такие инструменты получают государственную поддержку и контроль.

В США по источнику погашения инфраструктурные облигации разделяют на облигации общего покрытия и облигации, которые обеспечены дальнейшими доходами, которые принесет эксплуатация объекта. Похожая схема была применена при строительстве Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге. По этому объекту между властями и частным инвестором достигнуто следующее соглашение: если годовая выручка от эксплуатации указанного инфраструктурного объек-

та не превышает 9,6 млрд рублей, инвестору выделяется субсидия на недостающую сумму из бюджета города, т.е. инвестор получает гарантированный доход в сумме 9,6 млрд рублей ежегодно.

Облигации общего покрытия представляют собой форму долгосрочного заимствования, при которой штат (государство, муниципалитет) выпускает муниципальные (государственные) облигации и принимает на себя безусловное обязательство выплатить проценты и основную сумму займа. Источником погашения, в таком случае, выступает весь объем налоговых и неналоговых доходов бюджета госструктуры, которая занималась выпуском такой облигации. Гарантом своевременности и полноты выплат в данном случае выступает также государство, что является одним из факторов привлекательности и снижения риска для инвестора.

С такими облигациями возникает двоякая ситуация – с одной стороны, риск дефолта по таким облигациям является очень низким, поэтому и их кредитный рейтинг достаточно высокий. С другой стороны, при использовании облигаций под общее покрытие для финансирования крупных проектов инвестору не важно, как расходуются его средства и с какой эффективностью проходит строительство. Отсутствует контроль и заинтересованность с его стороны, что приводит к неизбежному завышению реальных расходов, росту сроков реализации проекта и снижению качества предоставляемых в дальнейшем услуг.

Облигации, обеспеченные дальнейшими доходами от эксплуатации объекта, так называемые доходные инфраструктурные облигации, являются гораздо более популярным инструментом для привлечения финансовых ресурсов для реализации социальных проектов. Выпуском таких облигаций занимается специальная проектная компания, а выплаты по ним предусмотрены из денежных потоков, которые в будущем будет генерировать конкретный инфраструктурный объект. Привлечение денежных средств как раз и осуществляется для создания новых, или реконструкции уже существующих объектов инфраструктуры.

Государство в ситуации с выпуском такого вида облигаций обычно занимается только формированием первичного уставного капитала проектной компании, однако, в зависимости от масштабов проекта, может принять на себя ряд рисков, связанных с его реализацией [11]. В рядовом же, обычном случае, отсутствие госгарантий влечет за собой рост требуемой нормы доходности облигаций и риска, что приводит к снижению заинтересованности инвесторов в приобретении подобных ценных бумаг. При этом, такие проекты зачастую являются более эффективными, так как контроль за соблюдением сметы и сроков выполнения проектов ведется более тщательно.

Таким образом, рост значимости социальной составляющей процесса социально-экономического развития, особо усилившийся в 2020 году в связи с развертыванием пандемии COVID-19, требует не только смены приоритетов реализуемых государством мер по стимулированию развития, но и трансформации системы финансового обеспечения соответствующей государственной политики. Возможным инструментом осуществления такого рода обеспечения в России нам представляется эмиссия специальных целевых облигаций, риски и доходность которых контролируются государством. Это может способствовать преодолению некоторых ресурсных ограничений, с которыми сталкивается проводимая в России социальная политика.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова М.А., Боркова Е.А., Ватлина Л.В. Управление экономической устойчивостью в условиях инновационного развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 2 (116). С. 54-57.
2. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Управление воспроизводственным процессом региона на основе гармонической пропорции // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 89-93.
3. Институциональная трансформация социально-экономических систем в условиях цифровизации: состояние, тренды, проблемы и перспективы: монография. Курск: Университетская книга, 2020. 294 с.
4. Акобиров С.О., Пролубников А.В. Механизмы партнерства государства и бизнеса в интересах стимулирования социально-экономического развития (по материалам России и Узбекистана) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 5-1. С. 65-69.
5. Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Кречетнев Р.Н. Применение модели государственно-частного партнерства как инструмента развития предприятий оборонно-промышленного комплекса и частных опера-

- торов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2019. № 2 (116). С. 47-53.
6. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в Советской России: опыт новой экономической политики // Государственно-частное партнерство. 2015. Т. 2. № 1. С. 7-14.
  7. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Частно-государственное партнерство в организации профессионального образования в интересах российской промышленности // Экономика и управление. 2012. № 11 (85). С. 36-40.
  8. World Bank. WEF Infrastructure subindex. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://tcdata360.worldbank.org/indicators/tour.infr?country=BRA&indicator=3530&viz=line\\_chart&years=2015,2017](https://tcdata360.worldbank.org/indicators/tour.infr?country=BRA&indicator=3530&viz=line_chart&years=2015,2017) (дата обращения 09.03.2020).
  9. 10 лет «зеленых» облигаций: формирование модели устойчивых инвестиций для всех рынков капитала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/immersive-story/2019/03/18/10-years-of-green-bonds-creating-the-blueprint-for-sustainability-across-capital-markets> (дата обращения 09.08.2020).
  10. Обладатели «пандемических облигаций» рискуют потерять все деньги. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.finversia.ru/publication/obladateli-pandemicheskikh-obligatsii-riskuyut-poteryat-vse-dengi-71938> (дата обращения 09.08.2020).
  11. Плотников А.В. Проектное финансирование с использованием инфраструктурных облигаций // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2019. № 1 (39). С. 19-22.



## МЕНЕДЖМЕНТ, ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Федотов В.А.

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗЛИЧИЙ МЕЖДУ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРАН

***Аннотация.** В статье рассматриваются различные уровни конкурентоспособности стран с высоким потенциалом экспортноориентированного производства. Оценено влияние этих факторов на изменение структуры экономической системы.*

***Ключевые слова.** Конкурентоспособность, глобальные цепочки стоимости, добавленная стоимость, структурные трансформации.*

Fedotov V.A.

### DIFFERENCES BETWEEN COUNTRIES' COMPETITIVENESS

***Abstract.** The article examines the different levels of competitiveness of countries with a high potential for export-oriented production. The impact of the competitiveness changes in the structure of the economic system, as well as the factors that have this effect, was evaluated.*

***Keywords.** Competitiveness, global value chains, value added, structural transformations.*

Производство высокотехнологичной продукции требует концентрации капитала и квалифицированных трудовых ресурсов. Не для каждой национальной экономики два данных фактора могут быть доступны в процессе развития. От эффективности использования данных параметров зависит место страны в глобальном разделении труда. В процессе воспроизводства продукта задействованы стадии: проектирования, разработки, маркетинга, дистрибуции и послепродажного обслуживания потребителя. В зависимости от особенностей производимого товара данная цепочка может быть короче или длиннее, но, как правило, средняя цепочка добавленной стоимости ежегодно только увеличивается по числу входящих в нее звеньев. Исключение могут составлять только периоды локальных и глобальных кризисов, когда крупные транснациональные корпорации (ТНК) переориентируются на формирование этапов воспроизводства в национальной экономике материнской компании [3].

Ускоренные темпы роста телекоммуникационных технологий и транспортной логистики позволили углубить международное разделение труда, что, в свою очередь, создало трудности по определению вклада национальных экономик в производство конечного продукта. В 2015 году официальный документ ООН закрепил понятие global value chain (русскоязычный термин – «глобальная цепочка создания стоимости», ГЦС) как процесс организации международного разделения труда с размещением стадий производства продукции в разных странах [1].

---

ГРНТИ 06.75.03

© Федотов В.А., 2020

Владимир Александрович Федотов – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: fedotov.vladimir@yahoo.com.

Основное направление разработки теории формирования ГЦС задали западные экономисты. В зарубежной экономической литературе четко разделены цепочки, сформированные по инициативе конечного потребителя и сформированные производителем. ГЦС, сформированные производителем, концентрируют в себя процессы, требующие наибольших расходов по разработке и внедрению в производства нового продукта. Данные тенденции характерны для технологичных отраслей обрабатывающей промышленности: производство полупроводников, фармацевтика, биоинженерия. Обычно страны, осуществляющие данную деятельность, находятся на высших этапах технологического развития и контролируют распределение добавленной стоимости всего продукта. ГЦС, инициированные покупателем, или цепочки формирования продукта, контролируются ритейлерами – держателями брендов, данное производство может быть полностью отдано на аутсорсинг и основной акцент делается на маркетинге и продажах.

Процессы интеграции производителей продукции в ГЦС можно охарактеризовать с положительной и отрицательной стороны. Локальный производитель продукции получает зарубежные инвестиции, новые рабочие места, развитие технологической базы для создания новой продукции. Прирост дохода занятого населения позволяет увеличить уровень потребления страны и благоприятно сказывается на общей экономической обстановке. С другой стороны, данные компании попадают в ситуацию, при которой целые отрасли находятся под контролем крупных зарубежных компаний. ТНК получают необходимые ресурсы по локальным ценам с целью перепродажи готового продукта уже по стоимости мирового производства.

Организации, включенные в цепочки стоимости и находящиеся на более низких ступенях, не могут создавать свою производственную базу, перераспределять полученную добавленную стоимость на развитие передовых технологий. Излишек полученного дохода отражается в ежегодных корпоративных отчетах крупных ТНК и перенаправляется в материнскую компанию. Национальные экономики, на территории которых находятся части ГЦС, получают лишь налоговые отчисления или вовсе только возможность создания рабочих мест. Многие страны создали особые экономические зоны, где ставки налога на доходы и пошлины существенно снижены или равны нулю с целью привлечения в эти зоны иностранного капитала.

Возникновение конкуренции между производителями продукта зависит от способа построения цепочки добавленной стоимости. При интеграции в вертикальную ГЦС производителя продукции достаточно сложно заменить в открытом конкурентном соревновании, так как каждый производственный этап включает в себя индивидуальный способ переработки сырья и создание качественных характеристик, отличающихся от аналогов. При формировании вертикальных цепочек такое ограничение снимается, так как в этом случае производится однотипный товар с простой структурой и одинаковыми свойствами. На рисунке 1 представлена зависимость специализации компании от уровня получаемой добавленной стоимости в цепочке ГЦС.



Источник: [Kaplinsky, 2013].

Рис. 1. Зависимости уровня прибыли от места в формировании ГЦС [6]



При этом, складывается ситуация, при которой промышленное производство, создающее продукт, ценится в цепочке меньше, чем этапы создания нематериальных активов. Данная ситуация создает условия, при которых нематериальное главенствует над материальным, а значит этапы создания дизайна, брендинга позволяют регулировать добавленную стоимость, так как она включает в себя прямые расходы на оплату труда и содержания офиса для производства нематериального актива. Оплата труда не определяется нормой выработки или затраченным усилием, а формируется исходя из среднерыночной цены рабочей силы на рынке труда в стране, где находится материнская компания.

С обеих концов цепочки на рис. 1 находятся процессы, позволяющие контролировать воспроизводство продукта. Разработка, дизайн и бренд защищены авторскими правами, нарушение которых влечет за собой серьезные штрафы и санкции со стороны местных контролирующих органов и международных организаций. Первостепенной задачей развивающихся стран для получения крупного иностранного капитала является ужесточение наказания за нарушения авторских прав.

С другой стороны цепочки находится процесс реализации произведенного товара. Управляет рынком тот, кто способен потреблять максимальное количество произведенного товара. Потребитель решает, какую продукцию покупать и с наступлением данного выбора он компенсирует все элементы добавленной стоимости НДС. От потребителя зависит: кто сможет возместить расходы и получить свою часть добавленной стоимости, а кто проиграет в конкурентной борьбе. Лидером по потреблению домашними хозяйствами в 2018 году являются США (рисунок 2). Их показатель составляет 13 555 702 млн долл. Китай находится на втором месте, Япония на третьем, Германия на четвертом.

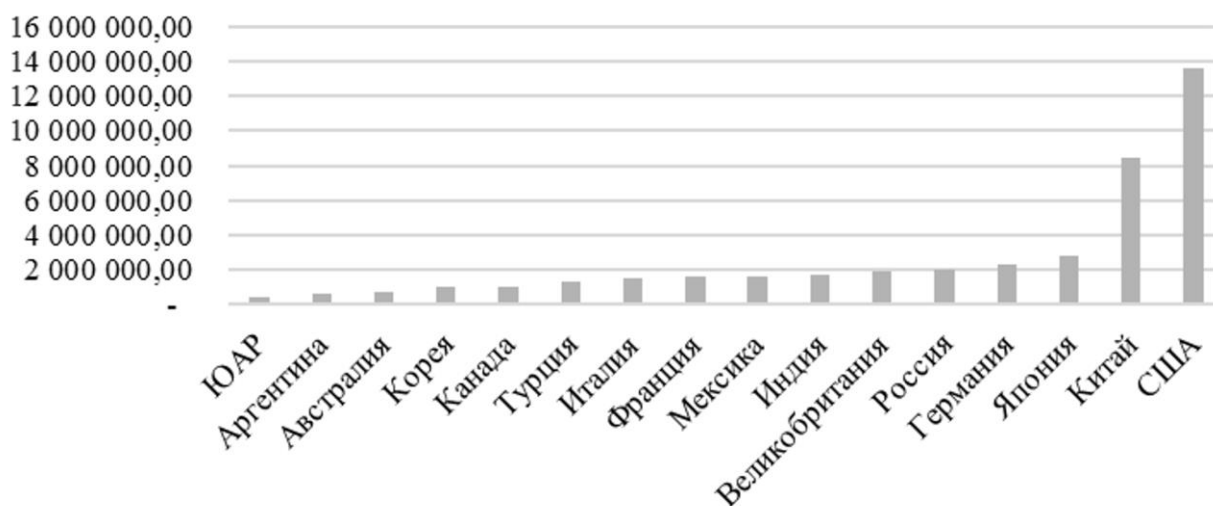


Рис. 2. Потребление домашних хозяйств, 2018 г., данные OECD, млн долл. США

Для создания конкурентоспособной структуры экономики необходимо контролировать этап первичной разработки продукции и иметь возможность потреблять продукции в объемах, способных вернуть добавленную стоимость производителя продукции. Это позволяет перераспределять прибыль в пользу стран, где находится материнская компания НДС и получить рост чистой прибыли ТНК. Однако, в рамках национальной экономики страны, на территории которой происходит производство продукта, уменьшается объем создаваемой добавленной стоимости. Промышленное производство страны – производителя дешевой продукции при создании НДС становится «заложником» первого и последнего этапа производства и потребления продукта, так как данные процессы регулируются за границами тех стран, в которых данная продукция производится.

В результате, наибольшую прибыль получают страны, способные создавать продукт и потреблять его, отдавая меньшую долю добавленной стоимости за производство необходимого товара. Это подтверждается, например, следующими фактами: вклад США в добавленную стоимость iPhone составляет 12%, 43% – вклад Южной Кореи, 9% – Германии и только 3,5% составляет вклад

Китая. В данной структуре перераспределения добавленной стоимости среди звеньев цепи существуют негативные тенденции, которые можно наблюдать в развитых западных странах: рост безработицы, сокращение промышленного производства, увеличение государственного долга. Всё это является причиной привлечения стран с низкими издержками в промышленных отраслях.

В результате складывается ситуация, при которой страны с высокими объемами экспорта продуктов обрабатывающих производств имеют низкий уровень конкурентоспособности по причине участия предприятий данных стран в ГЦС. Примерами могут быть Мексика, Польша, Бразилия, Индия, в которых объемы экспорта обрабатывающих промышленности по отношению к общему объему экспорта сопоставимы с некоторыми ведущими странами (см. рис. 3). Но, если оценить долю добавленной стоимости в денежном выражении, то данные страны оказываются в конце списка, с наименьшими объемами добавленной стоимости (см. рис. 4).

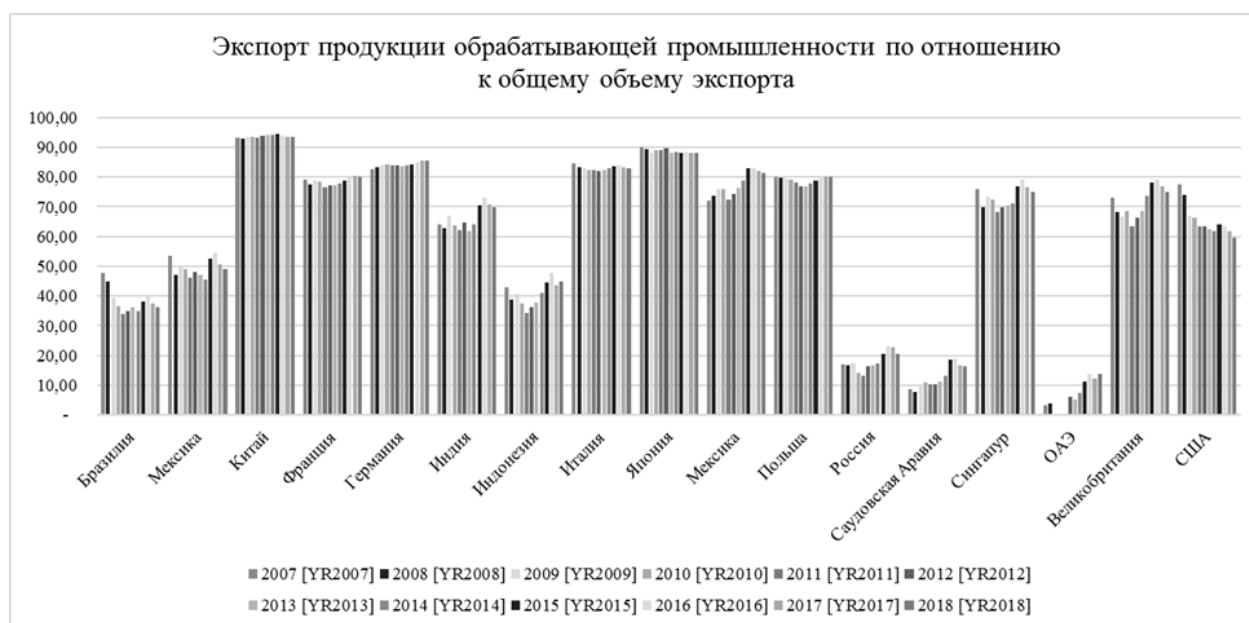


Рис. 3.

Сознавая такую ситуацию, например, правительство Мексики в середине 1980-х годов пошло на серию радикальных мер, направленных на развитие промышленного производства через государственное регулирование. В указанный период были отменены многие субсидии для некоторых секторов экономики и прекращены государственные программы по развитию промышленных отраслей. Ещё в 1965 году была введена возможность создания особых предприятий – макиладорас. Данные предприятия были расположены в приграничных с США районах и им был разрешен особый таможенный режим, в рамках которого в течение определенного времени появлялась возможность импортировать в Мексику сырье, оборудование, машины, необходимые для производства готовых изделий, отправлявшихся в дальнейшем на экспорт. За короткий промежуток времени рынок Мексики стал открыт для иностранных конкурентов.

В результате структурных изменений удалось добиться снижению уровня инфляции, сокращению дефицита государственного долга и увеличения нефтяного экспорта. С другой стороны, темпы прироста производительности труда и занятости в Мексике ниже, чем в большинстве стран Латинской Америки. Сократились темпы роста ВВП страны с 6,7% в 1960-1981 гг. до 2,7% в 2013 году. В результате произведенных реформ, с точки зрения формирования ГЦС Мексике удалось переместиться из поставщика сырья в производителя продукции, создающего добавленную стоимость и направляющую ее далее на продажу.

Рассмотрим различия в распределении России и Мексики в ГЦС. Россия имеет большее соотношение вклада внутренней добавленной стоимости в ГЦС. Мексика меньше вкладывает внутренней добавленной стоимости, но получает зарубежную добавленную стоимость с товарами, идущи-

ми после переработки дальше на экспорт. Это означает что получаемая зарубежная добавленная стоимость – это научные разработки, технологии, дизайн, бренд, сырье и изделия, готовые для дальнейшей обработки и сборки продукции. В данном случае Мексика ориентируется на фактическое производство и экспорт для потребления и включается в цепочки ГЦС вертикальным способом.

Продукция, производимая страной, более конкурентоспособная, так как имеет меньшее количество аналогов и сложна в замещении на конкурентном рынке. Основные статьи экспорта страны: автотранспортные средства, компьютерные и электронные изделия, транспортировка и хранение грузов. Россия же, напротив, вкладывает большую добавленную стоимость в первоначальное звено производства, поставляя углеводороды на иностранные рынки. Основные статьи экспорта: энергоносители, нефтепродукты и оптовая и розничная торговля. Данная добавленная стоимость включена в горизонтальные ГЦС. Звено данной цепи можно заменить на аналогичное, так как производимый продукт не носит в себе уникальных свойств.

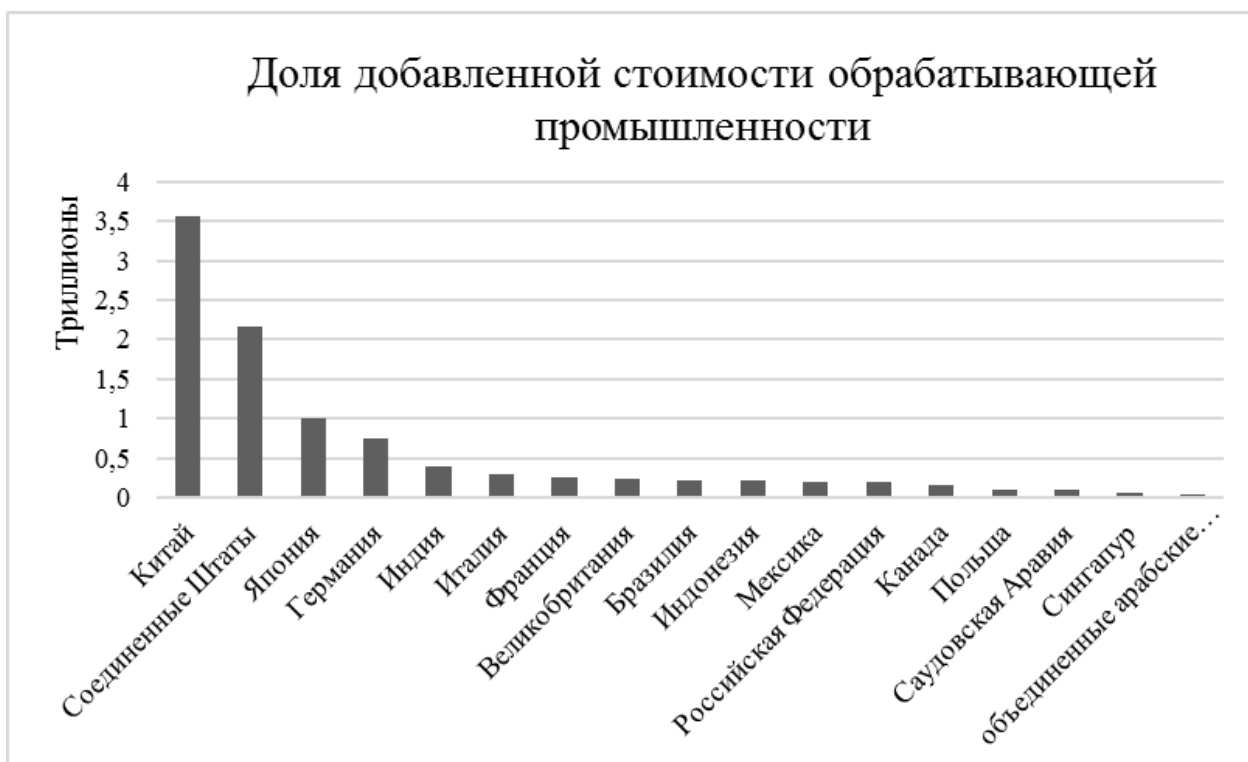


Рис. 4.

Для производства высокотехнологичной продукции необходимо выбрать путь развития национальной экономики. Включиться в производственные цепочки ведущих экономик мира, отказавшись, тем самым, от развития собственного производства, как это сделала Мексика. Или же, получая доход от экспорта более простой продукции, планомерно и постепенно развивать собственные отрасли обрабатывающей промышленности.

Благоприятную почву для национального производства создает процесс коммодитизации продукции. Развитие технологий не позволяет производить продукт, коренным образом отличный от потребительских свойств конкурентных товаров. Единое направление развития закладывает одну базу для создания товаров, что позволяет конкурировать с ведущими производителями. Цифровая экономика увеличивает скорость «устаревания» технологий, маркетинговых идей, товарных брендов и дизайнерских решений. Это происходит за счет быстрого распространения продукции потребителям во всех уголках мира.

Прогресс информационных технологий позволяет эффективно координировать и отслеживать стадии передвижения товара вне зависимости от расстояния. Технологии контейнерных перевозок

и Интернета обеспечивают бесперебойное движение товаров. Институциональные реформы в ключевых транспортных отраслях повысили эффективность передвижения товара. Данные факторы позволяют получать многие технологические решения с условным дисконтом без вложения серьезных инвестиций в разработку новых инженерных и технологических подходов для производства продукции.

Для повышения уровня конкурентоспособности национального продукта необходимо обязательно соблюсти условия формирования цепочки добавленной стоимости: наличие технологии, позволяющей находится на верхнем этапе ГЦС; высокий уровень потребления домохозяйствами. Важность соблюдения данных условий можно проследить на примере Китая. Данная страна является лидером по конечному потреблению. Населения страны позволяет обеспечить стабильный внутренний спрос на производимую продукцию. Создаваемые в данной стране цепочки добавленной стоимости имеют низкую степень зависимости от внешних колебаний и ограничений, так как национальную экономику всегда можно поддержать внутренним потреблением. Контроль над первым этапом цепочек данной стране удалось получить благодаря созданию технологичных копий оригинальных изделий, производимых по лицензии.

Копирование передовых технологий с последующей модернизацией полученным образцов является одним из элементов создания конкурентоспособных отраслей промышленного производства. Этот опыт надо использовать в России. Так, неблагоприятные условия, в которые попал новейший среднемагистральный самолет отечественного производства МС-21, доказывают необходимость создания собственных (контролируемых) ГЦС различными способами [3].

Включение в ГЦС не гарантирует успех для национальной экономики. Для производства товаров обрабатывающей промышленности наиболее важны вертикальные цепочки стоимости, способные наиболее эффективно конкурировать на международном рынке. Более простые товары легче заменить аналогами, и конкуренция на данном рынке более жесткая, так как выигрывает тот, чьи географические условия благоприятствуют сокращению текущих издержек при производстве. Вне зависимости от способа формирования ГЦС, наиболее важно положение в формирующихся цепочках. Экспорт более простой однотипной продукции менее конкурентоспособен по отношению к специализированным товарам обрабатывающей промышленности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Руководство по измерению глобального производства. Нью-Йорк, ООН, 2016. 194 с.
2. Сидорова Е. Россия в глобальных цепочках создания стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Том 62. № 9. С. 71-80.
3. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/globalnyje\\_cepochki\\_dobavlennoj\\_stoimosti\\_v\\_sovremennoj\\_ekonomike\\_2014-03-17.html](http://www.perspektivy.info/oikumena/ekdom/globalnyje_cepochki_dobavlennoj_stoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.html) (дата обращения 11.02.2020).
4. Синергиев И., Костринский Г., Дзагуто В. Санкции махнули «черным крылом». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3850113> (дата обращения 11.02.2020).
5. ВТО: глобальные производственно-сбытовые цепочки добавленной стоимости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/countryprofiles\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm) (дата обращения 11.02.2020).
6. Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important. IKD Working Paper № 68. UK: The Open University, 2013.
7. Meshkova T., Moiseichev E. Foresight Applications to the Analysis of Global Value Chains // Foresight and STI Governance. 2016. Vol. 10 (1). P. 69–82. DOI: 10.17323/1995-459x.2016.1.69.82

Самойлов Н.А.

## ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМИ РИСКАМИ

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные инструменты управления процентными рисками, которые используются крупнейшими отечественными компаниями: свопы процентных ставок, соглашения о форвардной ставке и фьючерсы денежного рынка. Проведен анализ эмиссии облигаций крупнейших нефтяных компаний и динамики процентных ставок, в том числе ключевой ставки, за период с 2013 по 2020 гг. с целью обоснования необходимости хеджирования процентного риска.

**Ключевые слова.** Процентный риск, хеджирование, своп, опцион, фьючерс, форвард, облигации, ключевая ставка.

Samoilov N.A.

## INTEREST RISK MANAGEMENT TOOLS

**Abstract.** The article discusses the main tools for managing interest rate risks that are used by the largest domestic companies: interest rate swaps, forward rate agreements and money market futures. The analysis of the issue of bonds of the largest oil companies and the dynamics of interest rates, including the key rate, for the period from 2013 to 2020 was carried out to justify the need for hedging interest rate risk.

**Keywords.** Interest rate risk, hedging, swap, option, futures, forward, bonds, key rate.

Публичные корпорации призваны комплексно решать социальные и экономические вопросы в процессе управления. Важен аспект занятости населения, налоговый вклад компании, эффективность взаимоотношений с разными стейкхолдерами. Одними из заинтересованных лиц являются кредитные организации, часто выступающие крупными лендерами корпораций. На сегодняшний день развитие крупных компаний без использования заёмного капитала практически трудно достижимо.

Риски изменения процентных ставок (процентные риски) несут все компании. Управление процентными рисками является важной задачей финансового подразделения организации, в частности казначейства, так как колебания процентных ставок могут значительно повлиять на операционную прибыль компании или другие важные финансовые показатели. В целях снижения рисков используются такие финансовые инструменты, как свопы процентных ставок, соглашения о форвардной ставке и фьючерсы денежного рынка.

Процентному риску подвержены компании с высокой долговой нагрузкой. В последнее время, кредиторы в кредитных договорах все чаще вносят пункт о величине коэффициента покрытия процентов. Данный показатель определяет, во сколько раз прибыль компании превосходит ее расходы на выплату процентов. Если у фирмы-заемщика данный показатель упадет ниже заранее определенного уровня, то по условиям кредитного договора банк вправе потребовать погашения кредита

---

ГРНТИ 06.71.03

© Самойлов Н.А., 2020

Никита Александрович Самойлов – аспирант кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310-96-71. E-mail: nike2006@mail.ru.

или повысить процентную ставку. В результате у фирмы могут возникнуть серьезные проблемы с ликвидностью, а, в крайнем случае, это может привести к банкротству.

Вкладывая деньги, компании замораживают их на длительный срок. В результате возникает продолжительный дефицит, который можно покрыть, например, привлечением долгосрочного кредита с переменной ставкой. Процентная ставка по такому кредиту корректируется через заранее определенные периоды времени. Обычно эта ставка состоит из двух частей: фиксированной части, прибыли банка, и переменной части, некоей рыночной ставки. Могут использоваться различные средневзвешенные процентные ставки банков – LIBOR (London Interbank Offered Rate), EURIBOR (European Interbank Offered Rate) или MosPrime Rate (Moscow Prime Offered Rate). Если рыночная ставка повысится, то процентные расходы компании также увеличатся, что отрицательно повлияет на ее прибыль.

Получение кредита по фиксированной ставке обеспечивает фиксацию и наиболее предсказуемое планирование расходов и финансовых результатов компании. Однако, согласно общепринятым принципам бухгалтерского учёта и международным стандартам финансовой отчетности, некоторые статьи баланса с фиксированной процентной ставкой отражаются в учете по текущей рыночной стоимости, что приводит к изменению стоимости всех порождающих проценты активов и обязательств, что, в конечном итоге, ведет к изменению чистой стоимости компании. В связи с этим, перед компанией стоит проблема выбора процентной ставки по кредиту. Если она выберет плавающую ставку, то будущая чистая прибыль компании и ее коэффициент обслуживания долга будут меняться вместе с процентными ставками. Выбор фиксированной ставки может оказать немедленное и существенное влияние на чистую стоимость компании.

Цель управления процентными рисками – защитить прибыль компании от колебаний процентных ставок. Управление процентными рисками предполагает решение следующих задач [1]: определение политики в отношении процентных рисков; разработка прогноза динамики процентных ставок; выявление процентных рисков; проведение операций по хеджированию. Используются следующие основные инструменты хеджирования рисков: соглашения о форвардной процентной ставке; фьючерсы денежного рынка; процентные свопы; опционы на процентную ставку.

Соглашение о форвардной процентной ставке (FRA – forward rate agreements) – это инструмент денежного рынка, используемый компаниями для фиксации процентных доходов от будущего краткосрочного избытка денежных средств или процентных платежей, обусловленных будущим краткосрочным дефицитом этих средств. Компании, ожидающие в будущем дефицит ликвидности, могут купить FRA, чтобы застраховаться от роста процентной ставки. Организации, продающие FRA, страхуются против падения процентных доходов от будущего избытка ликвидности.

Фьючерсы денежного рынка – это финансовые инструменты, обращающиеся на денежном рынке; по сути, это договора, которые заключаются между компаниями с той же целью, что и FRA. Покупатель фьючерса денежного рынка рассчитывается не путем поставки базового актива, а путем денежных расчетов, этим фьючерс отличается от FRA. Продавец фьючерса денежного рынка получит какие-то деньги, если соответствующая процентная ставка повысится. Как и в случае валютных фьючерсов, в течение срока действия фьючерса денежного рынка его курс пересчитывается, и одна из сторон немедленно получает прибыль, а другая терпит убытки.

Процентный своп – это договор между сторонами об обмене процентными потоками в одной и той же валюте в течение определенного периода. Обмениваются только процентные потоки; основных кредитных сумм этот договор не касается. Как и в случае FRA, стороны договариваются об условной основной сумме, на основании которой будут рассчитываться подлежащие обмену проценты. В большинстве процентных свопов одна сторона выплачивает другой переменные проценты в течение определенного периода времени. Вторая сторона выплачивает первой в течение срока действия договора фиксированные проценты по заранее установленной ставке.

Как и FRA, свопы – это внебиржевые инструменты. Разные процентные свопы значительно различаются по своим характеристикам, поэтому, заключая каждую отдельную сделку, необходимо определить [2]: основную сумму договора; справочную краткосрочную ставку (EURIBOR, LIBOR, MosPrime Rate и т.п.); уровень долгосрочной процентной ставки; срок действия свопа; способ расчета процентов; частоту выплаты процентов в случае долгосрочной процентной ставки. Заключив договор об обмене процентными потоками по взятому ею кредиту, компания может изме-

нить действительную процентную ставку по этому кредиту (плавающая ставка становится фиксированной или наоборот), не заключая новый договор.

Процентный своп позволяет компаниям фиксировать свои процентные платежи по кредиту с переменной ставкой и застраховаться против повышения процентных ставок, однако, если краткосрочные ставки останутся низкими, то компания понесет потери в виде упущенной выгоды [3]. Какие обязательства порождает использование этих инструментов? В случае FRA и фьючерсов денежного рынка банк и его партнер по договору обязуются выплатить другой стороне разницу в процентных ставках. В случае свопа компания обязуется выполнять в течение срока действия свопа определенные обязательства, связанные с уплатой процентов.

Рассмотрим примеры использования процентного свопа в качестве инструмента хеджирования. В 2014 Россия столкнулась с экономическими санкциями западных партнеров против российских компаний, в частности, ряду компаний нефтяного сектора стал недоступен зарубежный рынок заёмного капитала, началась резкая девальвация рубля. Центральный банк Российской Федерации предпринял жёсткие меры и повысил ключевую ставку до 17 процентов. Вместе с ключевой ставкой возросли и ставки кредитования в банках, и выплаты по облигационным займам.

В большинстве случаев публичные компании не раскрывают своих кредиторов и условия кредитования, в связи с чем не всегда возможно определить стоимость обслуживания определенной кредитной линии и, следовательно, определить эффект от хеджирования процентного риска. К тому же банковские кредиты – гибкий инструмент: их проще рефинансировать при изменении рыночной конъюнктуры, а в условия можно прописать пороги повышения или снижения ставки.

Облигационные займы намного сложнее погасить досрочно, возможность выкупа необходимо прописывать в эмиссионных документах. Такое условие может отразиться на стоимости и объеме привлекаемых в рамках эмиссии средств. При необходимости компания может выкупить свои облигации на рынке, но это не всегда практически возможно. В связи с недостаточной гибкостью в управлении облигациями крупным компаниям стоит задуматься о хеджировании именно этого долгового инструмента.

Рассмотрим отраженную на рисунке 1 динамику эмиссии долговых ценных бумаг крупнейших нефтяных компаний РФ с фиксированным купоном. Как мы можем заметить, эмиссия облигаций практически не производилась в период высоких «санкционных» ставок. Компании осторожно относились к заимствованиям на долгосрочный период, а эмиссии по ставкам ниже рыночных не интересовали потенциальных инвесторов. В дальнейшем, после стабилизации ситуации и постепенном снижении ключевой ставки, российские нефтяные компании вернулись на российский облигационный рынок. Всплеск эмиссионной активности наблюдается в моменты изменения ключевой ставки, это связано с тем, что на фоне планирующегося снижения ставки инвесторы хотят зафиксировать свой доход, тем самым повышая спрос, а эмитентам проще варьировать объем эмиссии и стоимость займа на фоне большого спроса.

Эмиссия облигаций на пике рыночных ставок по фиксированной ставке означает крайнюю необходимость в обеспечении ликвидности. Так как на рассматриваемый момент ситуация на рынке была крайне неопределенная, то эмитент должен был заботиться о пересмотре ставки купона достаточно часто или заключать процентную СВОП-сделку для перевода обязательств в фиксированной ставке в плавающую, например, с привязкой к ключевой ставке.

Необходимо заметить, что при заключении любой сделки хеджирования банк закладывает в процентную ставку свою маржу за сделку. В период высокой волатильности на рынке риск и, следовательно, маржа банка могут быть настолько высокими, что заключение сделок невыгодно. Как видно из рисунка 2 корреляция между ставкой купона и ключевой ставкой крайне велика. Причём в период нестабильности и повышения ключевой ставки спред больше, чем в период ослабления монетарной политики. При заключении сделки процентный СВОП в конце 2015 года при ставке 11% к 2020 году стоимость обслуживания долга снизилась бы в 2 раза.

Таким образом, финансовое подразделение компании, которое отвечает за хеджирование процентных рисков, имеет множество инструментов, использование которых зависит от выбранной политики хеджирования рисков и целей, которые преследуются. При заключении сделки риски компании всегда выше, чем у банка, так как банк предусматривает в ставке максимальные риски, которые может понести. В связи с этим, при заключении сделки необходимо тщательно произво-

дить анализ потребности заключения сделки хеджирования, так как фиксация или, наоборот, привязка долга к плавающему показателю при структурных сдвигах рынка могут привести к большим финансовым потерям, как прямым, так и косвенным.

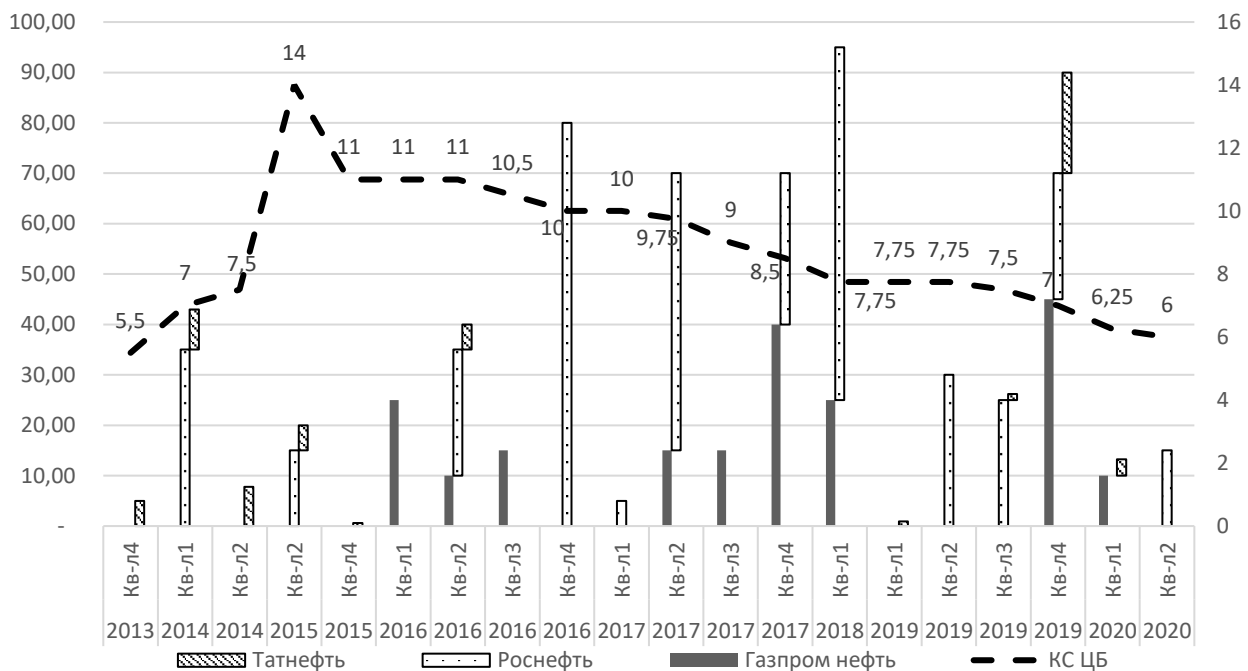


Рис. 1. Динамика ключевой ставки и объема эмиссии ценных бумаг крупнейших нефтяных компаний и их дочерних обществ, млрд руб.

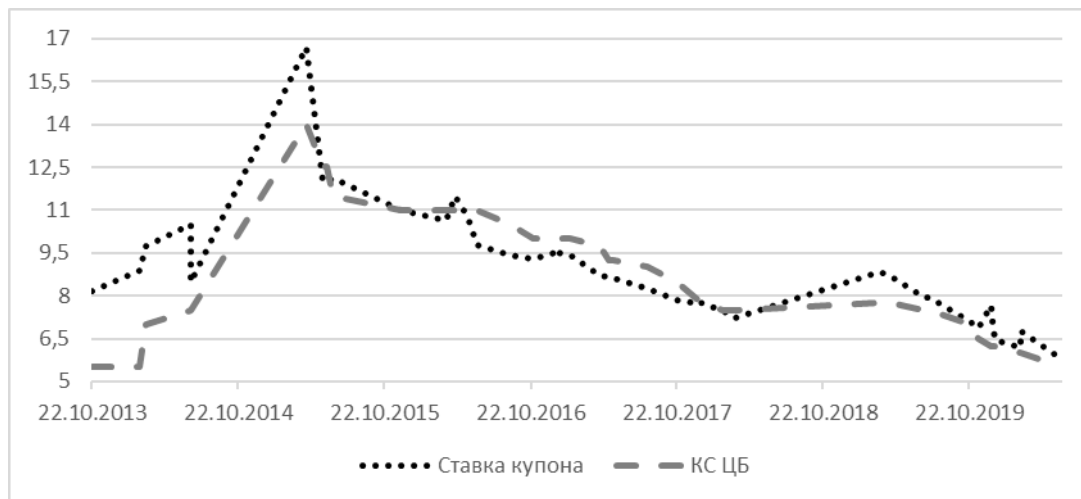


Рис. 2. Динамика ставок купона и ключевой ставки Банка России

В современных условиях хозяйствования значительная доля публичных корпораций подвержена, в числе прочих, валютным рискам. Для выбора методов управления рисками необходим первоначальный анализ финансового положения компании, особенно уровня финансовой устойчивости и рыночной активности [4]. Определенная альтернативность в работе с процентными рисками наиболее возможна в отраслях, направленных на импортозамещение. Она обусловлена, в том числе, изменением вектора денежно-кредитной политики Банка России, направленной на снижение ключевой ставки.



За период с июня 2019 г. снижение ставки поставило 2,25 процентных пунктов. Крупным корпорациям, торгующим на биржевых площадках собственными финансовыми инструментами, рационально проводить сделки с фьючерсами и опционами, как имеющими необходимое гарантийное обеспечение. В дальнейшем автором спланировано детальное исследование суммарных изменений в движении денежных потоков ключевых отраслей до и после проведения мероприятий по управлению процентными рисками.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Вилен Л.С., Альфен В., Берген Ю., Линдоу Ф.* Организация международного управления денежными средствами. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009.
2. *Новиков А.В., Новикова И.Я.* Финансовый рынок. Новосибирск: САФБД, 2014. 344 с.
3. *Халл Дж.К.* Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты. М.: Вильямс, 2008.
4. *Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalova D.* Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // *Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences*. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.



Татаринцева С.Г., Удалова Д.В.

### РЕЙТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ КОРПОРАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрены методики и способы присвоения рейтингов для различных корпораций нефинансового сектора. Выявлена важность и перспективность развития процессов рейтингования с целью выявления финансовой устойчивости и оценки возможностей потенциального корпоративного роста. Авторы предлагают в роли условного индикатора применять не только совокупность информации о рейтингах ценных бумаг, но и другие показатели полной картины финансового положения и инвестиционной привлекательности корпорации.*

***Ключевые слова.** Рейтинг, финансовая устойчивость, рейтинговые агентства, ценные бумаги, риск.*

Tatarintseva S.G., Udalova D.V.

### RATING ANALYSIS OF THE ORGANIZATION'S FINANCIAL CONDITION

***Abstract.** The article describes the methods and methods of assigning ratings for various corporations in the non-financial sector. The importance and prospects of the development of rating processes with the aim of identifying financial stability and assessing the potential for potential corporate growth have been identified. The authors propose to use as a conditional indicator not only a combination of information about the ratings of securities, but also other indicators of the full picture of the financial situation and investment attractiveness of the corporation.*

***Keywords.** Rating, financial stability, rating agencies, securities, risk.*

#### *Введение. Постановка проблемы*

На протяжении многих столетий наблюдались различные этапы совершенствования экономических и социальных отношений. Процесс управления в корпорациях подвергался влиянию не только процессов глобализации, но и изменениям в межкультурных отношениях. Ориентирование лишь на экономическую составляющую в настоящее время стало не актуально. В настоящее время в корпорациях происходят процессы, связанные с повышением внимания к социальным проблемам не только внутри корпораций, но и во внешней среде. Важнейшими компонентами перспективных экономических и социальных отношений можно назвать предприимчивость, связь корпораций с работниками, обществом и клиентами, способность к изменениям и минимизации рисков.

Ключевым фактором для стабильного существования и успешной деятельности социальной структуры корпораций можно назвать уровень доверия между различными участниками отношений внутри не только корпораций, но также со внешними контрагентами. Уровень доверия между различными участниками общественных отношений достигается благодаря ответственности в ве-

---

ГРНТИ 06.56.21

© Татаринцева С.Г., Удалова Д.В., 2020

Светлана Геннадьевна Татаринцева – доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Дарья Викторовна Удалова – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами: (Татаринцева С.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 849 00 23. E-mail: tatsg@mail.ru.

дении бизнеса и понятному анализу деятельности корпорации в динамике с владением перспективами ее развития на рынке.

Для проведения анализа деятельности корпораций применяется сравнительный анализ их деятельности в динамике за несколько периодов. Такую оценку можно получить, используя различные методики и критерии. Каждый потенциальный инвестор нуждается в удобном и понятном показателе, позволяющем оценить все потенциальные риски и принять решение о покупке ценных бумаг. Перед эмитентами стоит задача определения ориентира обеспечения долга. Для решения этих задач можно воспользоваться различными методиками рейтинговых агентств.

#### *Понятие «рейтинг» и его особенности*

Рейтинг позволяет собрать в себе информацию о деятельности корпораций для всех участников общественных отношений. Благодаря рейтингованию различных организаций можно попытаться охарактеризовать риск. Получение кредитного рейтинга оказывает влияние на принятие инвестиционных решений различных групп пользователей. При получении рейтинга эмитент может иметь более существенную долю инвестирования и снизить уровень заемных средств.

На основе рейтинга можно провести сравнительный анализ деятельности разных корпораций. Рейтинг – это официальное профессиональное заключение о кредитоспособности организации. Основной задачей рейтинга можно назвать предоставление информации для потенциальных инвесторов для построения инвестиционной политики корпораций. Проведение рейтинговой оценки корпораций необходимо для определения финансовой устойчивости и оценки потенциального роста организаций. Согласно рейтингам можно ранжировать организации по различным классам или категориям. Важно понимать, что рейтинг не остается постоянным и может быть как повышен, так и понижен.

Существуют различные методики и способы присвоения рейтингов. Каждая методика имеет свои особенности.

- ранговое рейтингование. Особенность данного способа состоит в выборе различных показателей из бухгалтерской отчетности и дальнейшем их ранжировании;
- показатели рейтинговой оценки в учетной модели объединяются в четыре группы. Каждая группа имеет свои особенности и различные показатели;
- алгоритмы рейтинговых оценок предприятий – эмитентов. Данный метод применяется для оценки рыночной конкуренции организаций и выявления самого конкурентоспособного на рынке предприятия;
- алгоритм определения рейтингового числа. В данной методике применяются пять показателей для оценки финансового состояния организаций;
- методика рейтинговой оценки по Шеремету. Благодаря данной рейтинговой оценке учитываются все основные параметры деятельности организаций. При построении указанного рейтинга используются данные о производственном потенциале, рентабельности и многие другие показатели. Выбор показателей определяется на основании целей оценки и постановки задач аналитической оценки;
- методика рейтинговой оценки Camel – создана для анализа деятельности банков.

#### *Практическое использование рейтингов*

Существует огромное количество методик и способов рейтингования, позволяющих провести анализ деятельности различных корпораций. Для более детального анализа и оценки деятельности различных публичных компаний, акции которых котируются на рынке, необходимо оценить динамику их показателей за 2018 и 2019 годы. Эти данные приведены в таблице, которая составлена авторами самостоятельно на основании официальных данных компаний.

На основании данных, представленных в таблице, можно сделать выводы о росте объема активов представленных организаций. Лидером роста активов можно назвать ПАО «НОВАТЭК» и ПАО «Группа Компаний «ПИК». Рост активов данных компаний можно объяснить выходом экономики из кризисного периода. Одновременно с ростом активов можно наметить и тенденции роста стоимости акций данных компаний. Существенных скачков в изменении цен акций не произошло, наблюдаются небольшие приросты, что свидетельствует о постепенном восстановлении рынка, доверии инвесторов к данным организациям и постепенном оживлении рынка ценных бумаг.

Важно отметить, что в выборку попали публичные компании, акции указанных компаний котируются на фондовом рынке и представляют интерес для потенциальных инвесторов.

Таблица

**Финансовые показатели деятельности публичных корпораций  
отдельных отраслей экономики России, 2018 и 2019 гг.**

| Наименование компании     | 2018              |                          |                  | 2019              |                          |                  |
|---------------------------|-------------------|--------------------------|------------------|-------------------|--------------------------|------------------|
|                           | Выручка, млн руб. | Объем активов, тыс. руб. | Цена акции, руб. | Выручка, млн руб. | Объем активов, тыс. руб. | Цена акции, руб. |
| ПАО «АКРОН»               | 49 413            | 156 522 719              | 4 692            | 60 472            | 151 913 529              | 4 790            |
| ПАО АНК «Башнефть»        | 755 435           | 608 331 214              | 1 729            | 703 150           | 632 954 361              | 1 791            |
| ПАО «Группа Компаний ПИК» | 25 342            | 201 587 517              | 375              | 24 571            | 245 935 264              | 401              |
| ПАО «КАМАЗ»               | 151 100           | 179 898 836              | 55               | 160 815           | 189 366 399              | 61               |
| ПАО «НОВАТЭК»             | 560 647           | 753 371 467              | 1 119            | 528 544           | 899 787 613              | 1 262            |
| ПАО «Фармсинтез»          | 281               | 6 502 357                | 5,60             | 117               | 5 874 351                | 4,15             |

Составлено авторами с использованием [3, 4].

На рынке ценных бумаг обращаются одновременно различные выпуски ценных бумаг. Поэтому инвесторы нуждаются в простом показателе, способном оценить возможный риск и доходность при покупке ценных бумаг. Эмитенты также нуждаются в ориентире для определения условий обеспечения долга. Эти задачи призвана решить рейтинговая оценка ценных бумаг.

Рейтинговое агентство Standard & Poor's для многих аналитиков стал «золотым стандартом» в области присвоения независимых кредитных рейтингов. Кроме того, рейтинговое агентство стало инициатором создания индекса S&P 500, который играет огромную роль в финансовом мире. Индекс ориентирован на высококапитализированную часть рынка и представляет собой средневзвешенный показатель стоимости акции 500 крупнейших компаний США. Standard & Poor's входит в число ведущих рейтинговых агентств, предоставляющих независимую информацию для финансового сообщества, и публикует итоги фундаментального анализа акций примерно 2 тыс. компаний-эмитентов.

Рейтинги ценных бумаг основаны на анализе финансового положения эмитента и его платежеспособности. Агентство Standard & Poor's вычисляет рейтинг, базируясь на статистических данных, также принимая во внимание ситуацию в экономике в целом и на рынке в частности. Определение рейтинга компании обходится эмитенту в 0,03% от объема эмиссии. В процессе вычисления рейтинга облигаций промышленных заемщиков анализу подвергаются следующие факторы: текущие доходы компании; доходы прошлых периодов; репутация выпускаемой эмитентом продукции и положение компании; характер отрасли.

Рейтинги акций не всегда объективны, даже у крупнейшего рейтингового агентства. Его сотрудники заявляют, что акции не совсем приспособлены к определению рейтинга эмитента. Методика определения рейтинга акций компанией «Standard & Poor's Corporation» учитывает только два фактора: прибыль компании и сумму дивидендных выплат. Все ценные бумаги в агентстве делятся на 7 групп, при этом первая группа характеризует высшее качество инвестиций, а 7-я – низшее инвестиционное качество.

#### *Заключение*

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в своих рейтингах агентства пытаются ранжировать выпуски ценных бумаг в порядке вероятностей их возможного дефолта. Первоначально деятельность Standard & Poor's характеризовалась справедливыми актуальными оценками деятельности эмитентов, в дальнейшем агентство не раз компрометировало себя. Поэтому определенный уровень недоверия к его деятельности присутствует. Тем не менее, с мнением агентства, имеющим богатейшую историю, сложно не считаться. Однако стоит помнить, что любая оценка, даже самая объективная и адекватная, не бывает таковой на 100 процентов. Следовательно, рейтинги ценных бумаг рекомендуются применять в роли условного индикатора, вместе с другими показателями.

Рейтинги ценных бумаг Moody's основаны на присвоении кредитного рейтинга компаниям, выпускающим ценные бумаги, и публикациях данных об их платёжеспособности и уровне обеспечения выпускаемых бумаг. Для анализа агентством применяются 2 абсолютно обособленные друг от друга системы (шкалы), самой популярной из которых является Moody's Global Scale – международная система оценки, применяющаяся как для финансовых, так и нефинансовых объединений и ценных бумаг. Эта система задаёт соотношение между отдельными группами и рисками возможных потерь с поправкой на различные моменты времени.

Таким образом, проводя анализ оценки рейтинговых агентств и систем, стоит предположить, что нет универсального набора показателей для целей объективной оценки и присвоения рейтинга организации. Необходимо использовать комплексный подход к аналитическим данным и выставить рейтинг, используя набор из множества показателей для минимизации риска и ошибочного присвоения рейтинга.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Batchaeva F., Mardeshich A., Satsuk T., Tatarintseva S., Udalova D.* Information, organizational and financial aspects of Russian corporations // *Indo American Journal of Pharmaceutical Sciences*. 2019. Т. 6. № 3. С. 6232-6242.
2. *Макарова В.А., Татаринцева С.Г., Богуславская С.Б., Сацук Т.П.* Актуальные вопросы оценки эффективности корпоративного риск менеджмента. Часть 2: Выбор ключевых показателей и минимизация последствий шорт-термизма. СПб., 2016.
3. Официальный сайт Conomy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.conomy.ru> (дата обращения 15.03.2020).
4. Официальный сайт Invest Funds. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://investfunds.ru/stocks> (дата обращения 15.03.2020).

## **Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии»**

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. **Статью**, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется *только* (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5-7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10-15%. Недопустимо наличие в статье нередактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации – см., например, [www.grnti.ru](http://www.grnti.ru)). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;

2. **Аннотацию** статьи на русском и английском языке, объемом 400-500 знаков;

3. **Ключевые слова**, отражающие основные идеи статьи (5-8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);

4. **Сведения об авторе (авторах)**, включающие:

4.1. Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;

4.2. Учёная степень, учёное звание (при наличии);

4.3. Должность и место работы / учебы (обязательно);

4.4. Контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail). Если авторов несколько – контактные данные приводятся только для одного из них (указывается – чьи именно это контактные данные). Рекомендуется, чтобы у одной статьи было не более 3-4 соавторов. Статьи, поступившие от студентов, обучающихся в бакалавриате, специалитете или магистратуре, не принимаются. Указанные лица могут быть только соавторами публикаций совместно с лицами, имеющими ученую степень. В одном номере журнала может быть опубликована только одна статья с авторством (соавторством) одного и того же человека.

4.5 Контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора — на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме и в журнале не публикуются.

Все материалы присылаются в редакцию только по электронной почте [plotnikov.v@unescon.ru](mailto:plotnikov.v@unescon.ru). Взаимодействие автора с редакцией осуществляется исключительно через электронную почту, в этой связи рекомендуется в свойствах отправляемого письма устанавливать признак «Уведомлять о получении / прочтении». При ведении переписки рекомендуется давать ответ в том же письме, которое поступило из редакции, чтобы сохранять историю переписки. Обязательно указание темы письма; в теме письма рекомендуется указывать сокращенное название журнала и Ф.И.О. автора (если авторов несколько – одного из них). Например: «ТиПС статья Иванова И.И.».

По электронной почте в редакцию присылается материал статьи в формате \*.doc или \*.rtf (одним файлом, в котором включены материалы по пп. 1-3 и 4.1-4.4).

Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, например следующим образом: «ИвановИИ\_статья.doc».

В самом сопроводительном электронном письме следует указать сведения по п. 4.5 и иную дополнительную информацию, на усмотрение автора (авторов).

### **ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ**

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) – от 4 до 6 (в среднем – 5) страниц.

2. Формат страницы А4, ориентация – ТОЛЬКО книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до нижнего – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Не допускается исполь-

зование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный. Без нумерации страниц.

3. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3-4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное.

4. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, гарнитура Times New Roman, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).

5. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации, которая завершается точкой.

6. На следующей строке, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми или точками с запятой, которые завершаются точкой.

7. Пустая строка.

8. Повторяется информация, указанная в пп. 3-6 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».

9. Пустая строка.

10. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, с выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8-9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11-14; 10] (неправильно: [3], [5]). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов. [7; 8]»).

11. Не рекомендуется использование постраничных сносок. В случае особой необходимости, они оформляются шрифтом: размер 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное, выравнивание – по ширине, отступы у абзаца отсутствуют. Использование концевых сносок запрещено.

12. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой. Если ри-

сунук составлен автором – рекомендуется это указать, снабдив его подрисуночной подписью: «Составлено автором», если рисунок является заимствованным, это также указывается в подрисуночной подписи.

13. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание полужирное). Если таблица составлена автором – рекомендуется это указать, снабдив ее подписью снизу таблицы: «Составлено автором», если таблица является заимствованной, это также указывается в подписи.

14. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

15. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора Word.

16. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт, гарнитура Times New Roman). Не рекомендуется включать в список литературы нормативные акты, законы и аналогичные документы – ссылки на них рекомендуется давать непосредственно в тексте статьи. При ссылке на интернет-сайты обязательно указывается наименование процитированного материала.

17. Сведения об авторах приводятся в сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, гарнитура Times New Roman, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;

- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации, без точки в конце. Например: «© Плотников В.А., Вертакова Ю.В., 2017»;

- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;

- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.v@unecon.ru».

**Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!**



Научный рецензируемый журнал  
**«Теория и практика сервиса:  
экономика, социальная сфера, технологии»**  
№ 1 (43) 2020

Издается с 2009 года  
Учредитель: Санкт-Петербургский государственный  
экономический университет  
Адрес учредителя: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21

Главный редактор д-р экон. наук, профессор  
Плотников Владимир Александрович  
(plotnikov.v@unecon.ru, +7 911 949 13 21)

Зарегистрирован 12 мая 2014 г.  
в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций  
по Северо-Западному федеральному округу  
Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
ПИ № ТУ78-01570

ISSN 2078-5852

Подписной индекс в каталоге агентства  
«Роспечать» – 95009

Тираж 1000 экз. Цена свободная.  
Журнал отпечатан на полиграфической базе СПбГЭУ  
(Санкт-Петербург, Садовая ул., 21)  
Подписано в печать 31.03.2020. Зак. № 123.