



ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ



**Журнал включен в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук» Высшей аттестационной комиссии при Минобрнауки РФ.
Группа научных специальностей 08.00.00 – Экономические науки
[Письмо Минобрнауки РФ №13-6518 от 01.12.2015]**

№ 3 • 2018

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ИНСТИТУТ КИНО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ**



Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-62177 от 26 июня 2015 г., выданное Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Журнал зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № 77-12803 от 31 мая 2002 г. В свидетельство о регистрации СМИ внесены изменения в связи с переименованием учредителя 26 июня 2015 г.

«Петербургский экономический журнал»: научно-практический рецензируемый журнал включен в национальную базу данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ) [Договор от 29 апреля 2013 г. № 264-04/2013]. Полные тексты публикаций в открытом доступе размещены на платформе eLIBRARY.RU.

Открыта подписка на «Петербургский экономический журнал» на второе полугодие 2018 г. Подписаться на журнал можно в любом отделении связи по Объединенному каталогу «Пресса России». Подписной индекс 70658 [Договор № 6817 от 10 апреля 2017 г.].

Петербургский экономический журнал: научно-практический рецензируемый журнал / Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения. – СПб., 2018. – № 3. – 166 с.

Подписано в печать 29.09.2018. Формат 60 × 84 ¹/₈.
Объем 20,75 печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 1317.

Главный редактор Д. П. Барсуков
Адрес издателя и редакции: 191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, д. 13
Сайт: <http://www.gukit.ru>

Отпечатано в Издательстве Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
Набережная канала Грибоедова, д. 30/32, 1-й подъезд
Тел. (812) 458-97-76 E-mail: print@unecon.ru Сайт: print.unecon.ru

При использовании материалов ссылка на «Петербургский экономический журнал» обязательна

Редакционный совет

Евменов Александр Дмитриевич – председатель редакционного совета, ректор Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Аносова Людмила Александровна – начальник отдела – заместитель академика-секретаря Отделения общественных наук РАН по научно-организационной работе, доктор экономических наук, профессор.

Анфиногентова Анна Антоновна – член Отделения общественных наук РАН, член президиума Саратовского научного центра РАН, директор Института аграрных проблем РАН, доктор экономических наук, профессор, академик РАН.

Байдукова Наталья Владимировна – декан факультета магистратуры и аспирантуры Международного банковского института, доктор экономических наук, профессор.

Барсуков Дмитрий Петрович – главный редактор, проректор по учебной и научной работе Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Благих Иван Алексеевич – профессор кафедры истории экономики и экономической мысли Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, профессор.

Гайнанов Дамир Ахнафович – директор Института социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН, доктор экономических наук, профессор, кандидат технических наук.

Карпова Галина Алексеевна – заведующая кафедрой экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

Карпова Татьяна Петровна – профессор кафедры бухгалтерского учета и анализа Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

Кузнецов Сергей Валентинович – директор Института проблем региональной экономики РАН, доктор экономических наук, профессор.

Леонтьева Жамила Гареевна – профессор кафедры бухгалтерского учета и анализа Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

Макаров Валерий Леонидович – член Президиума РАН, член Бюро Отделения общественных наук РАН, председатель Научного совета по экономическим проблемам интеллектуальной собственности, заместитель председателя Национального комитета по системному анализу при Президиуме РАН, директор Центрального экономико-математического института РАН, главный редактор журнала «Экономика и математические методы» РАН, доктор физико-математических наук, профессор, академик РАН.

Editorial Board

Evmenov, Aleksandr Dmitrievich – Chairperson of the Editorial Board, Rector of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Honored Scientist RF, Doctor of Economics, Professor.

Anosova, Lyudmila Aleksandrovna – Chief of Department – Deputy Academician Secretary of the Social Science Department of RAS for Scientific Organizational Affairs, Doctor of Economics, Professor.

Anfinogentova, Anna Antonovna – Member of the Social Science Department of RAS, Presidium Member of the Science Center of RAS, Director of the Institute of Agrarian Problems of RAS, Doctor of Economics, Professor, Member of the Academy of Science.

Baidukova, Natalia Vladimirovna – Dean of the Faculty of Master's and Post-Graduate Studies of the International Banking Institute, Doctor of Economics, Professor.

Barsukov, Dmitriy Petrovich – Chief Editor, Pro-rector for Academic Affairs and Research, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor.

Blagikh, Ivan Alekseevich – Professor of the History of Economics and Economic Thought Department, Saint-Petersburg State University, Doctor of Economics, Professor.

Gainanov, Damir Akhnafovich – Director of the Institute of Social and Economical Research of Ufa Research Center of Russian Academy of Sciences (RAS), Doctor of Economics, Professor, Candidate of Technical Sciences.

Karpova, Galina Alekseevna – Head of the Economics and Management in Service Industries Department of the Saint-Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor.

Karpova, Tatiana Petrovna – Professor at the Accounting and Analysis Department, the Saint-Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor.

Kuznetsov, Sergey Valentinovich – Director of the Institute of Regional Economy Problems of RAS, Doctor of Economics, Professor.

Leontieva, Jamila Gareevna – Professor at the Accounting and Analysis Department, the Saint-Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor.

Makarov, Valeriy Leonidovich – Presidium Member of the Russian Academy of Science (RAS), Member of Bureau of the Social Science Department of RAS, Chairperson of Scientific Council on Economic Issues and Intellectual Property, Deputy Chairperson of the National Committee on System Analyses at the Presidium of RAS, Director of the Central Economic and Mathematical Institute of RAS, Chief Editor of the Economics and Mathematical Methods Journal of RAS, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Member of the Russian Academy of Science (RAS).

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

Редакционная коллегия

Барсуков Дмитрий Петрович – главный редактор, проректор по учебной и научной работе Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Байков Евгений Александрович – заместитель главного редактора – научный редактор, профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор военных наук, профессор.

Солдатова Любовь Анатольевна – ответственный секретарь, ведущий специалист научного отдела Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения.

Данилов Павел Вячеславович – заведующий кафедрой продюсирования кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент.

Еникеева Лилия Аубакировна – профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Кузьмина Светлана Николаевна – профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор.

Павлова Элла Юрьевна – директор издательско-полиграфического комплекса Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук.

Циммерман Галина Александровна – заведующая кафедрой иностранных языков Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат педагогических наук, доцент.

Чеснова Ольга Александровна – декан факультета управления и медиакоммуникаций Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент.

Kharlamov, Andrey Viktorovich – Professor of the General Economics Department, Saint-Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor.

Editorial College

Barsukov, Dmitriy Petrovich – Chief Editor, Pro-rector for Academic Affairs and Research, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor.

Baikov, Evgeniy Aleksandrovich – Deputy Chief Editor, Science Editor, Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and TV Industry, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Military Sciences, Professor.

Soldatova, Lyubov Anatolievna – Executive Secretary, Lead Specialist of the Scientific Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television.

Danilov, Pavel Vyacheslavovich – Head of the Department of the Producing Business of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

Enikeeva, Lilia Aubakirovna – Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and TV Industry, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor.

Kuzmina, Svetlana Nikolaevna – Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and TV Industry, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor.

Pavlova, Ella Yurievna – Director of the Editorial and Polygraphic Complex of Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences.

Zimmerman, Galina Aleksandrovna – Chief of the Foreign Languages Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor.

Chesnova, Olga Aleksandrovna – Dean of the Producing, Economics and Management Faculty, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

В выпуске номера принимали участие: Е. Е. Бузова, О. Ю. Сажина, А. Г. Сахно

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы социально-экономического развития общества, пути их решения

Почекутова Е. Н. Оценка динамики производительности труда в России 6

Леонов В. Е., Смирнова А. П. Оценка современного состояния России с позиции мир-системного анализа 16

Полянская О. А., Беспалова В. В., Татаренко В. Н. Положительные и отрицательные тенденции развития цифровой экономики в России 24

Теория и практика управления организационно-экономическими системами

Сорвина Т. А. Особенности применения проектно-ориентированного управления в социально-культурной сфере 31

Инновационное развитие экономики и социально-культурной сферы

Байков Е. А., Хакимова Л. Р. Коллаборация брендов как эффективный инструмент инновационных процессов современной экономики 39

Гришков В. Ф., Кроливецкий Э. Н. Функциональное назначение и целевая ориентация научно-инновационной деятельности предприятий 47

Власова М. С. Организационно-экономический механизм вовлечения субъектов малого бизнеса в программы развития инновационных экосистем 53

Жукова И. В. Использование технологии блокчейн в системе управления горнодобывающей промышленностью 60

Фатова С. А. Роль современных инструментов маркетинговых коммуникаций для развития медиаиндустрии 68

Мальнев С. Ю. Индикаторы развития в условиях формирования экономики инновационного типа 77

CONTENTS

Current Problems of Social and Economic Development of Society and the Ways of Their Solution

Pochekutova E. N. Labor Productivity Dynamics Evaluation in Russia 6

Leonov V. E., Smirnova A. P. Modern State of Russia Evaluation from the Perspective of the World-System Analysis 16

Polyanskaya O. A., Besspalova V. V., Tatarenko V. N. The Positives and Negatives of Digital Economy in Russia 24

Theory and Practice of Managing Organizational and Economic Systems

Sorvina T. A. Features of the Project-Oriented Management Application in the Social and Cultural Sphere 31

Innovative Development of Economy and Social and Cultural Sector

Baikov E. A., Hakimova L. R. Brands Collaboration as an Effective Instrument of Innovation in Modern Economics 39

Grishkov V. F., Krolivetsky E. N. Functional Purpose and Target Orientation of Scientific and Innovative Activity of Enterprises 47

Vlasova M. S. Organizational-Economic Mechanism of Involving SME Businesses Subjects To Innovative Ecosystem Development Programs 53

Zhukova I. V. The Blockchain Technology Application in the Management System of the Mining Industry 60

Fatova S. A. The Role of Marketing Communication Modern Tools for the Media Industry Development 68

Malnev S. Yu. Development Indicators in Conditions of the Innovation Economy Formation 77

Финансовая и денежно-кредитная сферы

Малевич Ю. В., Аитова К. А. Внешнеторговый оборот Российской Федерации и ее позиции в рейтинге международной логистики 84

Сапелко С. Н., Хряпина С. А. К вопросу об особенностях учета аренды в современных условиях..... 95

Торосян Е. К., Торопчинова А. Д. Вопросы управления рисками IT-проектов при переходе на новое программное обеспечение в современных условиях..... 105

Киселев Ф. И. Исследование системы межбюджетных отношений в Российской Федерации и пути ее совершенствования..... 110

Экономика и управление хозяйствующими субъектами

Кузьмина С. Н. Обеспечение качества и риски в деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса..... 122

Скобелев В. Л. Модель экономических отношений обмена с согласованными экономическими интересами для анализа конкурентных отношений субъектов монопольного рынка..... 132

Баранова Л. С. Управление продажами промышленного предприятия: методы и инструменты..... 142

Из истории отечественной экономики

Виватенко С. В., Сиволап Т. Е. Бурлачество как особое социально-экономическое явление в истории России..... 153

Научные обзоры, рецензии и отзывы

Список новой литературы 161

Обзор новой литературы 163

Правила оформления статей..... 165

Financial and Monetary and Credit Sectors

Malevich Ju. V., Aitova K. A. Foreign Trade Turnover of the Russian Federation and Its Position in the Ranking of International Logistics..... 84

Sapelko S. N., Khriapina S. A. On the Specifics of Lease Accounting in Modern Conditions .. 95

Torosyan E. K., Toropchinova A. D. It-Project Risk Management Issues in Transition to New Software in Modern Conditions..... 105

Kiselev P. I. The Inter-Budgetary Relations System Analysis in the Russian Federation and its Ways of Improvement..... 110

Business Entities Economy and Management

Kuzmina S. N. Quality Assurance and Risks in the Activities of Enterprises of the Military-Industrial Complex 122

Skobelev V. L. Model of Economic Relations of Exchange With Consistent Economic Interests for Analysis of Competitive Relations of Monopoly Market Subjects 132

Baranova L. S. Sales Management for Industrial Enterprise: Methods and Tools..... 142

History of National Economy

Vivatenko S. V., Sivolap T. E. Barge Hauler Phenomenon as a Special Socio-Economic Event in the History of Russia..... 153

Scientific Reviews, Peer Reviews and Opinions

New Literature 161

New Literature Review..... 163

Rules of Registration of Articles..... 165



*Александр Дмитриевич
Евменов*
ректор Санкт-Петербургского
государственного
института
кино и телевидения,
заслуженный деятель науки
Российской Федерации,
доктор экономических наук,
профессор

Поздравление от А. Д. Евменова к 100-летию СПбГИКиТ

*Уважаемые преподаватели и сотрудники!
Уважаемые студенты! Дорогие коллеги! Друзья!*

Роль кинематографа и телевидения в современном обществе велика. С каждым годом растет желание молодежи творить и созидать, а вместе с ним растет и понимание того, что свобода творчества и кропотливый труд – неразделимые понятия.

Сегодня духовное оздоровление человека и общества в целом является одной из первостепенных задач социокультурного развития нашей страны. Культура должна стимулировать работу души, сохранять и приумножать человеческое начало, учить соотносить свои стремления и желания со стремлениями и желаниями окружающих.

Наш институт вот уже на протяжении 100 лет является альма-матер для многих деятелей кинематографа и телевидения, чья профессия и вся жизнь связаны с нравственным наполнением человека, стремлением к духовному обогащению общества, а также к сохранению и приумножению культурных ценностей нашей страны.

Сердечно поздравляю со 100-летним юбилеем всех, чья судьба неразрывно связана с судьбой нашего вуза!

Выражаю искренние слова благодарности педагогам – именно тем людям, без которых был бы невозможен поиск юных талантов, процесс передачи знаний и воспитания. Спасибо за то, что вы неустанно ищете подход к каждому студенту и прививаете любовь через взаимопонимание и поддержку.

Желаю студентам неиссякаемого вдохновения, трудолюбия и усердия в учебе. Пусть успех и вера в собственные силы идут с вами рука об руку не только в стенах Института, но и за его пределами. Берегите и развивайте свой талант и помните, что искусство не терпит стяжательства, оно рождается благодаря любви и великодушию и всегда нацелено на яркое будущее страны!

А. Д. Евменов

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

LABOR PRODUCTIVITY DYNAMICS EVALUATION IN RUSSIA

УДК 338.312

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.1



ПОЧЕКУТОВА Елена Николаевна

доцент кафедры социально-экономического планирования Сибирского федерального университета, кандидат экономических наук, доцент, potschekutova@mail.ru

POTCHKUTOVA, ELENA NIKOLAEVNA

Associate Professor at the Department of Social and Economic Planning, Siberian Federal University, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, potschekutova@mail.ru

Аннотация.

Автором рассмотрены группы системообразующих факторов, обуславливающие устойчивое социально-экономическое развитие страны, определены показатели, позволяющие осуществлять мониторинг факторов. Особое внимание уделяется группам факторов эффективности общественного производства. Проведен анализ методик расчета индекса производительности труда, выявлены недостатки расчета показателя «динамика индекса производительности труда» по существовавшей ранее методике. Выполнен факторный анализ динамики индекса производительности труда для ряда отраслей национальной экономики России, дана оценка тенденций изменений и причины отсутствия роста производительности труда.

Ключевые слова: эффективность общественного производства, производительность труда, индекс, мониторинг, показатель.

Abstract.

Groups of system-forming factors that determine the country's sustainable social and economic development are considered, and indicators for monitoring are defined. Special attention is paid to the groups of factors in the social production efficiency. The author of the article analyzed the calculating methods for the labor productivity index, revealing the shortcomings of the calculation of the 'labor productivity dynamics index' indicator to date. A factor analysis of the dynamics of the labor productivity index for a number of the national economy branches in Russia is made, the trends of changes are estimated, and the reasons for the lack of growth in labor productivity are determined.

Key words: efficiency of social production, labor productivity, index, monitoring, indicator.

Особенности управления социально-экономическим развитием национальной экономики России на современном этапе в значительной мере можно определить как ситуативную реакцию на внешние вызовы. Изменение экономических условий последний трех лет, опыт кризиса 2008–2009 гг. не привели к корректировке модели рыночных отношений, основы которой были заложены еще в 1990-е гг. Какая же модель экономических отношений позволит России сегодня развиваться успешно?

Следует согласиться с исследователями института США и Канады РАН, что модель рыночной экономики любой страны в современной системе глобальных отношений – это есть совокупность системообразующих факторов и характеристик отдельных элементов национальной экономики, имеющих устойчивый характер развития, определяющих хозяйственные механизмы страны, которые основываются и одновременно определяют уровень экономического и научно-технического развития [1]. Выделяют четыре блока системообразующих факторов / характеристик модели национальной экономики.

Первый блок факторов – характеристики / свойства / особенности экономических систем отношений и процессов в экономике страны. Данный блок включает в себя следующие показатели и индикаторы развития экономических механизмов: доля государственного сектора в национальной экономике (уровень государственного регулирования, доля перераспределяемого ВВП, доля государственной собственности); уровень развития конкуренции и степень монополизации экономики; многообразие форм собственности и свобода развития предпринимательства; качество услуг и уровень конкуренции на финансовых рынках; способность национальной экономики сохранять устойчивость развития в ситуациях конъюнктурных и структурных циклических колебаний.

Второй блок факторов – социально-исторические особенности развития страны, которые в значительной степени детерминируют поведение индивидуальных экономических агентов как физических лиц, так и хозяйствующих субъектов. Для физических лиц

(домашних хозяйств) влияние этого фактора означает желание (стремление) трудиться, самостоятельно обеспечивать свои доходы, реализовывать свой накопленный в ходе обучения и трудовой деятельности капитал. Они выстраивают свое поведение на рынке труда исходя из содержания выполняемой работы, оплаты труда, производственных условий, графика работы, ее гарантированности, стабильности и т. п. [2]. Индивидуальные представители домашних хозяйств, работающие по найму, не могут управлять своей оплатой труда, но могут выбирать место приложения труда: отрасль, отдельное предприятие. К данной группе факторов также относится уровень / степень вовлеченности домохозяйств в процесс предпринимательства, развития малого бизнеса, т. е. желание граждан работать самостоятельно и в своих доходах быть независимыми от работодателей. Последний факт может стать, в условиях изменения пенсионного законодательства, своеобразной «подушкой безопасности» от длительного периода работы, возможного увольнения в старшем возрасте, дискриминации в оплате труда по возрасту. Согласно расчетам, проведенным по результатам выборочных обследований Росстата [3], средняя начисленная заработная плата работников в возрастной группе от 50 до 54 лет только в 2005 г. была выше средней заработной платы всех работников на 1,15%. С 2007 г. соотношение средней заработной платы складывается не в пользу указанной возрастной группы, так как средняя заработная плата работников возрастной группы от 50 до 54 лет меньше средней заработной платы всех работников: в 2007 г. – на 0,91%, в 2009 г. – на 2,13%, в 2011 г. – на 3,9%, в 2013 г. – на 5,56% и в 2015 г. – на 4,86%. Еще выше уровень дискриминации для работающих возрастной группы от 60 до 64 лет, их средняя заработная плата ниже средней заработной платы всех работников во все годы наблюдения: в 2005 г. – на 7,1 %, в 2007 г. – на 5,32%, в 2009 г. – на 7,85%, в 2011 г. – на 11,67%, в 2013 г. – на 13, 05% и в 2015 г. – на 14,13%.

Третий блок системообразующих факторов модели национальной экономики определяют текущий уровень экономического развития

страны. Институт США и Канады РАН в своем исследовании приводит следующие характеристики данного блока факторов: отраслевая структура национальной экономики (соотнесение производства товаров и услуг, наукоемких и традиционных отраслей), эффективность общественного производства (производительность труда, фондоотдача, ресурсосберегающие технологии, вторичное обращение отходов), качество жизни населения [1].

В четвертый блок факторов относят существующий в стране технологический уклад производства. Исследователи института США и Канады признают, что данную группу факторов можно отнести и к третьему блоку, однако, в силу необходимости обеспечения национальной конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, предлагаемые факторы / характеристики лучше выделить в отдельный блок. Показатели, которые используются здесь для анализа, – это уровень развития образования и науки, доля высокотехнологических секторов экономики, масштабы инноваций. В условиях современного развития информационных технологий к данной группе факторов можно отнести и цифровизацию экономики как отдельное направление в области технологического развития страны.

На основе определенных групп факторов развития национальной экономики страны можно выделить множество актуальных и первоочередных направлений совершенствования систем отношений и процессов в Российской Федерации. Рассмотрим одну из основных проблем экономического развития России – повышение эффективности общественного производства за счет роста производительности труда. Бесспорно, все авторы работ по предлагаемой тематике отмечают необходимость повышения эффективности использования трудовых ресурсов в России – повышение производительности труда – как фактора устойчивого экономического роста, обеспечения национальной конкурентоспособности, повышения качества жизни населения [4; 5; 6]. Б. Л. Лавровский и И. А. Мурзов отмечают, что исследование показателя производительности труда на протяжении длитель-

ного временного периода позволит определить не только уровень технологического развития экономики страны, но и будет выступать «его мериллом» [7, с. 105].

Ряд исследователей отмечают существенные проблемы при анализе производительности труда в экономике России: несовершенство практики прогнозирования производительности труда, разночтения даже в методологических подходах при измерении показателей, характеризующих производительность труда, также отмечается дефицит информации для проведения анализа, оценки и мониторинга [5]. Согласно методологическим рекомендациям по расчетам совокупных затрат труда по производству товаров и услуг на всех видах работ и показателя производительности труда по видам экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД расчеты производительности труда производятся Росстатом в годовом режиме в ценах предыдущего года. Публикации должны подлежать только показатели динамики производительности труда [8]. Именно эта норма не позволяет провести факторный анализ динамики индекса производительности труда на основе открытых данных: оценить влияние изменения вовлеченного в процесс общественного производства труда и результатов производства – добавленной стоимости. Более того, отказ от расчета в постоянных ценах, т. е. приведенных к единому году, не позволяет оценить изменение физического объема производств и приводит к значительной потере смысла показателя как индикатора эффективности общественного производства.

Опубликованные в настоящее время данные по производительности труда рассчитаны в соответствии с методологическими рекомендациями от 12.12.2005 г. [8]. В рекомендациях определено, что динамика производительности труда, рассчитанная по видам деятельности на основе показателей выпуска по «чистым» и «хозяйственным» отраслям, а также по добавленной стоимости по «хозяйственным» отраслям, показывает различные значения, но предпочтение в методологии расчета было отдано принципу расчета по «чистым» отраслям. Обоснование такого решения заключалось в том, что именно этот

показатель (выпуск по «чистому» виду деятельности) обеспечивает сопоставимость с показателями затрат труда. В рекомендациях приведено уточнение, что показатели динамики производительности труда, рассчитанные на основе выпуска по «хозяйственным» отраслям, должны использоваться с большой осторожностью, несмотря на то, что значения не сильно будут отличаться от аналогичных показателей, исчисленных на основе выпуска по «чистым» отраслям [8].

Дальнейшее обоснование методологии расчета показателей динамики производительности труда больше присуще пониманию оценки показателя «выработки на одного занятого», т. е. производительности труда на уровне предприятия / организации, а не оценки эффективности использования трудовых ресурсов на макроуровне. Основные доводы авторов методологии заключаются в том, что на выпуск «хозяйственных» отраслей оказывают значительное влияние структурные сдвиги в производстве товаров и услуг. Более того, в качестве обоснования отказа от расчета показателей производительности труда по выпуску «хозяйственных» отраслей указывается, что рентабельность производства различных товаров и услуг имеет большой разброс и приводит к некорректной оценке производительности. Отмечают также, что расчет динамики производительности по «хозяйственным» отраслям на основе добавленной стоимости не вполне корректен, поскольку на результаты будут влиять не только структурные сдвиги в производстве товаров и услуг, но и изменение цен на используемые в производстве сырье, материалы и пр. [8].

На наш взгляд, очевидное решение о расчете показателей производительности труда должно осуществляться на основе расчета по добавленной стоимости. В чем причина? Ответ мы можем найти в указанных методологических рекомендациях: «целью показателя производительности труда, исчисленного на основе выпуска, является отражение потребностей в труде на единицу физического выпуска. Такой показатель ориентирован на анализ отраслевых потребностей в рабочей силе» [8, с. 30]. Результаты расчетов показателя

«динамика производительности труда», которые трактуются рядом экспертов и средствами массовой информации, как низкие или незначительные, практически упрекая граждан в их низкой квалификации и получении за этот низкопроизводительный труд высокой заработной платы, по сути, нельзя применять для целей оценки эффективности использования в общественном производстве трудовых ресурсов. Исследователи проблематики роста производительности труда вынуждены оправдывать повышение заработной платы методом сравнения с индексом производительности, основываясь только на сопоставлении динамики двух показателей [5].

Приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 28 апреля 2018 г. № 274 утверждена методика расчета показателя «индекс производительности труда». Согласно методике показатель будет рассчитываться в границах производства, определенных в концепции системы национальных счетов (СНС). При этом расчет будет осуществляться по тем отраслям, в которых преобладает рыночное производство. Расчет производительности труда не проводится для видов экономической деятельности, в которых преобладает нерыночное оказание услуг: «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», «Образование», «Здравоохранение и предоставление социальных услуг» [9].

Для расчета индекса производительности труда по экономике в целом будет использоваться следующая формула [9]:

$$I_{ПР.Т} = \frac{I_{ВВП}}{I_{ЗТ}} 100\%, \quad (1)$$

где $I_{ПР.Т}$ – индекс производительности труда периода t к периоду $t - 1$;

$I_{ВВП}$ – индекс физического объема валового внутреннего продукта периода t к периоду $t - 1$;

$I_{ЗТ}$ – индекс совокупных затрат труда периода t к периоду $t - 1$.

Следует отметить, что методика расчета индекса производительности труда основывается на значениях показателя ВВП, расчи-

танного производственным методом, и представляет собой сумму валовых добавленных стоимостей всех отраслей в основных ценах плюс чистые налоги на продукты (налоги на продукты за вычетом субсидий на продукты), т. е. ВВП в рыночных ценах. В приведенных расчетах используется значение не номинального ВВП, а в ценах 2011 г., пересчет проведен на основе дефляторов ВВП. Подобная корректировка ВВП позволит оценить при анализе динамики индекса производительности труда именно влияние физического изменения объема производства товаров и услуг. В данном случае совокупные затраты труда – общее количество отработанного времени на всех видах работ по производству товаров и услуг, т. е. количество фактически отработанных человеко-часов на всех рабочих местах или видах работ по производству товаров и услуг. Методика расчета заключается в умножении

количества рабочих мест по каждому виду работ на среднее фактическое время работы на одно рабочее место [9].

Все исходные данные являются открытыми и представлены на официальном сайте Росстата [3]. В таблице 1 представлены результаты расчета динамики производительности труда по экономике Российской Федерации в целом, а также оценка влияния на итоговый показатель двух факторов: изменение физического объема ВВП и изменение вовлечения трудовых ресурсов в процесс общественного производства (совокупных затрат труда).

Согласно результатам проведенных расчетов за исследуемый период 2005–2016 гг. производительность труда (ПТ) на 1 человеко-час отработанного времени выросла на 99,81 руб., за 12 лет ПТ выросла на 32,62%. Снижение индекса ПТ происходило только в кризисные периоды: в 2009 г. снижение составило 5,26%,

Таблица 1
Показатели динамики производительности труда по экономике в целом

Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{ПР.ТР.}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{ВВП}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{ЗТ}$)*	Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{ПР.ТР.}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{ВВП}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{ЗТ}$)*
2005	305,37	–	–	–	2011	398,67	110,65	111,21	100,51
2006	328,24	107,49	108,15	100,62	2012	411,20	103,14	103,52	100,36
2007	351,78	107,17	108,54	101,27	2013	418,66	101,81	101,28	99,48
2008	368,60	104,78	105,25	100,45	2014	422,50	100,92	100,73	99,82
2009	349,23	94,74	92,18	97,29	2015	405,25	95,92	97,17	101,31
2010	360,31	103,17	104,50	101,29	2016	405,18	99,98	99,78	99,79

Примечание: * – индексы рассчитаны к предыдущему году.

в 2015 г. – 4,08%, в 2016 г. – 0,02%. В указанные годы происходит снижение физического объема ВВП, которое оказывает негативное влияние на значение показателя индекса производительности труда (ИПТ), при этом сокращение физического объема ВВП в 2014 г. оказало влияние на индекс ИПТ в 2015 г., снижение объема производств в 2016 г. продолжает оказывать негативное влияние на ИПТ, при условии, что на 0,21% сокращаются совокупные затраты труда.

Значение индекса совокупных затрат труда (ИСЗТ) имеет обратное влияние на ИПТ. Рост значения ИСЗТ означает увеличение вовлеченности трудовых ресурсов в процесс общественного производства. Исходя из методики расчета абсолютного значения показателя совокупные затраты труда растут за счет увеличения [9]:

- общего количества рабочих мест (работ). Рассчитываются рабочие места первых, вторых, третьих и т. д. работ, включающих в себя производство в домашнем хозяйстве товаров и услуг для продажи или обмена; рабочие места иностранных граждан, работающих на территории страны, а также волонтеров, осуществляющих трудовую деятельность посредством организаций;
- фактически отработанного времени. Отработанное время – это время работы в течение нормального рабочего времени; время, отработанное сверх нормальной продолжительности рабочего времени; время, проведенное на рабочем месте для его обслуживания и подготовки к работе; время простоя на рабочем месте не по вине работника; время, отведенное для коротких перерывов в работе для отдыха. В фактически отработанное время не включается оплаченное, но неотработанное время, например, ежегодный отпуск или время болезни.

За период 2005–2016 гг. рост совокупных затрат труда составил всего 2,14%, при условии, что ИПТ выросла на 32,69%, нельзя говорить о низком, незначительном вкладе населения в общественное производство. Дискуссии о том, что расчет ВВП по рыночным ценам включает в себя все налоги, и рост добавленной стоимости в этом случае не зависит от

вклада такого фактора, как труд, безусловно, имеют место быть, но более целесообразным, на наш взгляд, является обсуждение вопросов справедливого распределения добавленной стоимости в национальной экономике, т. е. роста вознаграждения за труд. Следует отметить, что рост производительности труда в 2013–2014 гг. происходил не только за счет роста добавленной стоимости, но и вследствие сокращения совокупных затрат труда на 0,52% и на 0,18% соответственно. Перейдем к отраслевому анализу динамики ИПТ.

Расчеты индексов производительности труда по отраслям экономики будут проводиться по формуле [9]

$$I_{В.Д.ДС} = \frac{I_{ДС}}{I_{ЗТ}} 100\%, \quad (2)$$

где $I_{В.Д.ДС}$ – индекс производительности труда по отрасли периода t к периоду $(t - 1)$;

$I_{ДС}$ – индекс физического объема валовой добавленной стоимости по отрасли периода t к периоду $(t - 1)$;

$I_{ЗТ}$ – индекс совокупных затрат труда по отрасли периода t к периоду $(t - 1)$.

В таблице 2 приведены результаты расчетов показателей, характеризующих производительность труда по виду экономической деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство», в таблице 3 – «Добыча полезных ископаемых», в таблице 4 – «Обрабатывающие производства».

Характерной чертой отрасли сельскохозяйственного производства является самая низкая производительность труда в экономике России на 1 человеко-час отработанного времени, а именно в 5,8 раза ниже, чем по экономике в целом, и в 56,76 раза ниже, чем по отрасли «Добыча полезных ископаемых» (расчет по 2005 г.). Работают ли занятые в сельском хозяйстве во столько же раз хуже? Нет. Добыча полезных ископаемых, с одной стороны, отрасль с самым высоким уровнем добавленной стоимости и, с другой, самая капиталоемкая и технологичная, что обеспечивает высокую производительность труда при низкой занятости. Так, СЗТ в сельском хозяйстве в 2005 г. составили 33 359 млн человеко-часов,

Таблица 2

Показатели динамики производительности труда по виду экономической деятельности
«Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»

Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{\text{ПР.ТР.}}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{\text{ВВП}}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{\text{ЗТ}}$)*	Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{\text{ПР.ТР.}}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{\text{ВВП}}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{\text{ЗТ}}$)*
2005	52,56	–	–	–	2011	61,39	112,62	112,29	99,71
2006	54,71	104,08	102,72	98,69	2012	61,65	100,42	98,51	98,10
2007	56,30	102,91	101,32	98,45	2013	65,66	106,51	104,78	98,37
2008	60,53	107,52	106,39	98,95	2014	67,84	103,33	101,97	98,68
2009	61,71	101,94	101,48	99,55	2015	100,27	147,79	102,99	69,69
2010	54,51	88,33	87,87	99,47	2016	104,24	103,97	103,59	99,64

Таблица 3

Показатели динамики производительности труда по виду экономической деятельности
«Добыча полезных ископаемых»

Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{\text{ПР.ТР.}}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{\text{ВВП}}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{\text{ЗТ}}$)*	Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{\text{ПР.ТР.}}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{\text{ВВП}}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{\text{ЗТ}}$)*
2005	2721,87	–	–	–	2011	2582,92	98,81	99,49	100,69
2006	2635,29	96,82	97,09	100,27	2012	2591,78	100,34	101,98	101,63
2007	2558,51	97,09	97,83	100,77	2013	2518,30	97,16	96,46	99,28
2008	2584,38	101,01	100,96	99,95	2014	2588,68	102,79	102,05	99,27
2009	2505,64	96,95	97,64	100,71	2015	2528,78	97,69	100,20	102,57
2010	2613,93	104,32	106,63	102,22	2016	2473,17	97,80	100,30	102,56

Таблица 4

Показатели динамики производительности труда по виду экономической деятельности
«Обрабатывающие производства»

Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{ПР.ТР.}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{ВВП}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{ЗТ}$)*	Год	Производительность труда, руб. на 1 человеко-час	Индекс производительности труда, % ($I_{ПР.ТР.}$)*	Индекс физического объема ВВП, % ($I_{ВВП}$)*	Индекс совокупных затрат труда, % ($I_{ЗТ}$)*
2005	318,17	–	–	–	2011	347,97	97,07	97,66	100,61
2006	338,79	106,48	106,57	100,09	2012	367,95	105,74	105,44	99,71
2007	361,49	106,70	107,52	100,77	2013	390,18	106,04	104,40	98,46
2008	363,81	100,64	97,88	97,26	2014	399,83	102,47	100,75	98,32
2009	340,91	93,71	85,38	91,12	2015	375,22	93,85	95,37	101,63
2010	358,49	105,16	108,61	103,28	2016	377,65	100,65	101,15	100,50

в добыче полезных ископаемых – 1819 млн человеко-часов, соотношение – 18,34. В 2016 г. аналогичное соотношение равняется 10,44, уменьшение произошло за счет сокращения СЗТ в сельском хозяйстве за период 2005–2016 гг. на 37,23% и увеличения в добыче полезных ископаемых на 10,28%.

Значение ИПТ в сельском хозяйстве за период 2005–2016 гг. практически не изменяется, эта отрасль в значительной мере подвержена влиянию погодных условий, но заслуживает особого внимания период с 2015 г. В этот год происходит резкий скачок значения ИПТ – на 47,79%, при росте значения ПТ на 32,43 руб. за 1 человеко-час. Увы, это не следствие роста эффективности производства в сельском хозяйстве или эффекта повышения уровня фонда вооруженности труда. В 2014 г. за счет внедрения контрсанкций – запрет ввоза в Российскую Федерацию ряда продуктов питания –

произошло повышение цен, что нашло свое отражение в добавленной стоимости по данному виду деятельности. Рост физического объема в отрасли незначительный: прирост индексов физического объема составил в 2015 г. 2,99%, в 2016 г. – 3,59%. Это яркий пример влияния фактора развития конкуренции на эффективность общественного производства, а точнее, ограничение конкуренции привело к снижению эффективности производства. За весь рассматриваемый период рост ИПТ обеспечивается снижением индекса СЗТ, особенно значительным оно было в 2015 г. – на 30,31%, т. е. за счет сокращения занятости.

По виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» ИПТ имеет достаточно устойчивую тенденцию к снижению, незначительный рост наблюдается в 2008 г. – 1,01%, в 2010 г. – 4,32%, в 2012 г. – 0,34% и в 2014 г. – 2,79%. Обусловлена данная ситуация

спецификой рынка, в первую очередь, реализации нефти. Данная система отношений не является рыночной, страны, добывающие нефть, заинтересованы в ограничении предложения в целях искусственного сдерживания совокупного роста мирового рынка нефти для обеспечения роста цены на нефть и нефтепродукты. Российская Федерация придерживается этой стратегии, любые изменения квот по добыче нефти происходят только при решении стран-членов ОПЕК и стран-наблюдателей, каковой и является наша страна. За период 2005–2016 гг. рост физического объема по виду экономической деятельности составил 0,2%. Значительные сокращения объемов добычи полезных ископаемых происходили в 2006 г. – 2,91%, в 2007 г. – 2,17%, в 2009 г. – 2,36%, в 2013 г. – 3,54%, в эти годы наблюдался значительный рост цен на нефть. Изменений ИПТ за счет изменения ИСЗТ практически не происходит.

Можно сделать вывод, что отрасль достаточно стабильна относительно изменения производительности труда. Как было отмечено выше, на протяжении длительного периода времени должны происходить изменения в эффективности использования труда, а именно должен происходить рост производительности труда, но таковых позитивных изменений в отрасли не происходит.

Временные периоды снижения абсолютного значения ПТ по отрасли «Обрабатывающие производства» точно соответствуют кризисным периодам экономического развития страны. Резкое снижение ИПТ в 2008–2009 гг. обусловлено снижением объемов производства в 2008 г. на 2,12% и падением в 2009 г. на 14,62%, значение индекса в 2015 г. снизилось за счет сокращения объемов производства на 4,63%.

Следует обратить внимание на одну особенность отрасли: приспособление (адаптация) к кризисному изменению ситуации происходит за счет сокращения занятости. Многообразие форм собственности, различие предприятий / организаций по размеру, наличие именно высокой доли малого бизнеса (первый блок факторов) определяют такое быстрое приспособление к кризису за счет сокращения занятых. За весь рассма-

триваемый временной период произошло сокращение СЗТ на 8,4%, рост физического объема за 2005–2016 гг. составил 8,67%. В целом динамика ИПТ была положительной, рост показателя за счет совокупного влияния двух факторов составил 18,69%, что свидетельствует об эффективном использовании труда. Но подобная эффективность означает высвобождение трудовых ресурсов в кризисные периоды, и это эффективно для предприятий / организаций, но не для общества в целом.

Ряд исследователей проблематики эффективности общественного производства в нашей стране отмечают, что в деятельности Правительства Российской Федерации «отсутствует системный, комплексный подход обеспечения роста производительности труда как в целом по экономике России, так и в отраслевом разрезе, учитывающий необходимость значительного повышения ее уровня и преодоления негативной траектории ее индекса» [5, с. 3].

В основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. декларируется необходимость формирования новой модели развития страны, одним из требований такой модели должно стать повышение национальной конкурентоспособности и производительности труда [10]. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года поставлены стратегические цели роста производительности труда в отдельных отраслях экономики к 2020 г. Например, в ракетно-космической промышленности рост прогнозировался в 2,5–3,5 раза по сравнению с 2007 г., в судостроительной промышленности – рост в 4–5 раз, в сельскохозяйственном производстве – рост в 1,7 раза [11]. Приведенные расчеты показывают, что этих целей экономике Российской Федерации достичь в обозримой перспективе сложно. Стоит согласиться с вышеуказанным мнением, что только комплексные решения, воздействующие на системообразующие факторы в стране, позволят повысить эффективность общественного производства и обеспечить развитие экономики страны.

Важнейшим условием социально-экономического развития Российской Федерации является рост производительности труда во всех отраслях национальной экономики. Мониторинг и оценка динамики производительности труда в целом по экономике, проведение анализа динамики индекса производительности труда отдельных отраслей позволяют оценить

тенденции изменений и причины отсутствия роста производительности труда. Выявление и изучение факторов, определявших динамику общественного производства в предыдущие периоды, позволяют принимать обоснованные управленческие решения, разрабатывать стратегические цели устойчивости социально-экономического развития страны.

Список литературы

1. Обеспечение социально-экономической безопасности в начале XXI века: опыт США / под ред. д. э. н. проф. В. Б. Суняна. М.: Изд-во «Весь мир», 2017. 496 с.
2. *Монусова Г. А.* Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0395/analit02.php> (<http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0395/analit02.php> (дата обращения: 29.06.2018)).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda> (дата обращения: 28.06.2018).
4. *Гунина И. А.* К вопросу о методах оценки и факторах роста производительности труда. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proizvoditelnost-truda> (дата обращения: 28.06.2018).
5. Производительность труда в Российской Федерации // Социальный бюллетень. 2017. Июнь. № 9. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/13612.pdf> (дата обращения: 28.06.2018).
6. *Лавровский Б. Л.* Производительность труда и уровень потребления: межстрановые сопоставления (эмпирический анализ) / Б. Л. Лавровский, И. В. Позднякова, А. А. Федоров, Е. В. Спиридонова // Мир экономики и управления. 2016. Т. 16. № 2. С. 5–15.
7. *Лавровский Б. Л., Мурзов И. А.* Большая Сибирь: тенденции производительности труда // Регион: экономика и социология труда. 2014. № 4 (84). С. 103–107.
8. Методологические рекомендации по расчетам совокупных затрат труда по производству товаров и услуг на всех видах работ и показателя производительности труда по видам экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД (утв. Федеральной службой государственной статистики 12 декабря 2005 г.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.06.2018).
9. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 28 апреля 2018 г. № 274 «Об утверждении методики расчета показателя «индекс производительности труда». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.06.2018).
10. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (утв. Правительством РФ 31.01.2013). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.06.2018).
11. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 27.06.2018).

ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РОССИИ С ПОЗИЦИИ МИР-СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

MODERN STATE OF RUSSIA EVALUATION FROM THE PERSPECTIVE OF THE WORLD-SYSTEM ANALYSIS

УДК 330.34

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.2



ЛЕОНОВ Виктор Ефимович

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат философских наук, доцент, leonov666@gmail.com

LEONOV, Victor Efimovich

Associate Professor at the Department of Project Activity in Cinematography and Television, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, leonov666@gmail.com



СМИРНОВА Анастасия Петровна

доцент кафедры истории и философии Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат философских наук, доцент, asmirnova78@gmail.com

SMIRNOVA, Anastasia Petrovna

Associate Professor at the Department of History and Philosophy, the Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor, asmirnova78@gmail.com

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы социально-экономического развития современной России. Утверждается, что теория мир-системного анализа обладает определенной эвристической ценностью, так как способствует лучшему пониманию роли, места и задач, которые стоят перед Россией в условиях существования в системе глобальной экономики. Это важно еще и потому, что современное общество вступает в важный период своего развития, обусловленный управлением изменениями в интеллектуально насыщенных отраслях экономики. Авторы отмечают, что для того, чтобы избежать периферийного статуса России, необходимо принять меры, направленные на восстановление отечественного производства.

Ключевые слова: мир-системный анализ, глобальная экономика, рыночная экономика, социально-экономическое развитие, проблемы развития и неразвитости, центр, периферия.

Abstract.

The article deals with the problems of socio-economic development of modern Russia. It is argued that the world-system analysis theory has a certain heuristic value, as it contributes to a better understanding of the role, place and challenges facing Russia in the conditions of existence in the global economy. This is also important because modern society is entering an important period of its development due to the management of changes in the intellectually saturated sectors of the economy. The author notes that in order to avoid the peripheral status of Russia, it is necessary to take measures aimed at restoring the national production.

Key words: world-system analysis, global economy, market economy, socio-economic development, problems of development and underdevelopment, center, periphery.

Произошедший почти три десятилетия назад распад Советского Союза и возникновение на его пространстве новых независимых государств сопровождался кризисом и последовавшим за этим отказом от идеологии коммунизма, а также утверждением разной степени последовательности программ перехода к рыночной экономике.

Существенной особенностью тезисов, с помощью которых обосновывалась необходимость перехода к рыночной экономике, было утверждение о «естественности» последней. Не в последнюю очередь потому, что, как правильно заметил М. Фишер, «идеологическая позиция никогда не может достичь настоящего успеха, если она не будет натурализована» [1, с. 38]. В антропологическом плане эта идея была выражена в доктрине «*homo economicus*», согласно которой человек, являясь по своей природе рациональным живым существом, естественно стремится к выгодному для него балансу издержек и выгод и удовлетворению, прежде всего, собственных потребностей. В социологическом плане идея естественности нашла свое выражение в понимании обще-

ства как потенциально гармоничной и самоорганизующейся структуры, общий порядок в рамках которой будет возникать непреднамеренным образом – как результат действия того, что принято называть «невидимой рукой» или, другими словами, стремления каждого к удовлетворению опять-таки собственных интересов. По словам П. Розанваллона, который исследовал историю идеи рынка и который задался вопросом о том, чем можно объяснить привлекательность этой идеи, все дело в том, что «рынок отсылает к архетипу анти-иерархической системы организации, такого способа принятия решения, в который не вмешивается никакая преднамеренность» [2, с. 28].

Система отношений между народами интерпретировалась схожим образом. Подобно тому, как индивиды, так и общества достигнут наилучшего состояния на путях гармоничного сочетания интересов каждого, те или другие страны, принимая участие в глобальной структуре разделения труда и международной торговли, также придут к подобному результату вследствие того, что, как полагал Т. Фридмен, «чем больше ... дается свободы рыночным

силам, чем ... более открыта экономика для свободной торговли, обмена и конкуренции, тем более продуктивной и процветающей она будет» [3, с. 29].

Опираясь на такого рода аргументы, программа рыночно ориентированных преобразований на уровне историко-философской абстракции понималась как новая версия диалектического синтеза во всемирном масштабе, когда с помощью преимущественно экономических, а не политических (как предполагал соответствующий классик) средств и методов будут сняты все возможные противоречия и достигнута всеобщая гармония, вместе с которой наконец наступит то, что в гегельянстве принято именовать «концом истории» [4].

С точки зрения настоящего можно отметить, что, несмотря на то, что на постсоветском пространстве три десятилетия назад такого рода доводы воспринимались как что-то необычное и даже новое, в действительности они имеют достаточно большую историю, истоки которой нетрудно проследить начиная, по крайней мере, с восемнадцатого столетия. Анонсированная в России в конце прошлого века программа неолиберальных экономических преобразований по своей сути была очередной актуализацией социально-экономических представлений, которые первоначально нашли выражение в классических работах таких мыслителей, как Б. де Мандевиль, А. Смит и Д. Рикардо.

Если пытаться оценить современное состояние России с учетом реализации либерально-экономической программы, то довольно-таки сложно делать какие-то однозначные выводы. С одной стороны, можно утверждать, что учитывая произошедшие изменения, скольконибудь последовательный и полный возврат к социально-экономической модели СССР едва ли возможен. С другой стороны, дальнейшее развитие, видимо, предполагает то, что может быть названо корректировкой неолиберальной модели развития. В том числе и потому, что, как замечают Ш. Бёгельсдейк и Р. Маселанд, одна из основных идей, которая стояла за рыночно ориентированными реформами и кото-

рая состояла в том, что «можно создать функционирующую рыночную экономику путем простого отказа от регулирования – была чрезвычайно упрощенной» [5, с. 88]. Последнее кажется вполне очевидным. Особенно в связи с теми экономическими проблемами, которые в немалой степени были спровоцированы существенным снижением цен на энергоносители, поступления от реализации которых, как известно, занимают существенное место в структуре бюджета Российской Федерации.

Соотнесение накопленного опыта действительных исторических изменений с тем, как эти изменения мыслились ранее, позволяет задаться вопросом о том, что, вероятно, в самих этих представлениях о механизмах и факторах развития было что-то ошибочное или, по крайней мере, что-то, что не было принято во внимание и что в итоге и способствовало расхождению теоретических представлений и реальности. В современной научной литературе, в той или иной степени затрагивающей проблематику развития, существует несколько попыток ответить на вопрос, почему одни страны и регионы более, а другие менее успешны в области социально-экономического развития. В частности, согласно представлениям Д. Джеральда, наблюдаемый в настоящее время феномен богатства одних и бедности других наций есть в конечном итоге отдаленное следствие изначальной неравномерности распределения на планете ресурсов [6]. По мнению П. Дэвида, в истории имеет место зависимость от пути развития, вследствие чего однажды почему-либо выбранные неоптимальные методы, приемы и технологии препятствуют распространению более эффективных подходов [7]. Подобные идеи высказываются также Д. Нортом, который обращает внимание на возможный эффект транслирования во времени и пространстве неэффективных институтов [8]. С точки зрения Г. Кларка, более раннее и успешное развитие определенных регионов может быть следствием сочетания географического, антропологического и социокультурного факторов [9]. Вполне вероятно, что все, о чем говорят вышеупомянутые авторы, в той или

иной степени действительно имеет значение и тем самым оказывает влияние на особенности развития соответствующих регионов и стран.

Следует при этом заметить, что наряду с подобным подходом, для которого характерно рассмотрение проблемы развития и неразвитости, главным образом, с точки зрения культурно-исторической динамики, существует и несколько иная традиция объяснения, которая называется «мир-системным анализом» и для которой характерно рассмотрение соответствующей проблематики, в первую очередь, со структурно, а не динамически ориентированной теоретической позиции.

Прежде чем останавливаться на понимании особенностей современного мироустройства с точки зрения мир-системного анализа, необходимо обратить внимание на соответствующее понимание с позиции того, что может быть определено как «классическая и неоклассическая экономическая теория», определяющей методологической особенностью которой является использование логической дедукции как универсального средства получения нетривиального набора выводов из некоторого набора первоначально определенных посылок, которые принято именовать «факторами». С точки зрения такого рода теории, любая экономически значимая проблема независимо от ее масштаба, т. е. в рамках того, что принято именовать «микрoэкономикой» и «макрoэкономикой», может быть решена посредством исследования возможного соотношения выгод и издержек, которое возникает вследствие наличия или отсутствия того или иного набора факторов.

Вероятно, самым известным случаем решения экономически значимой проблемы на основе анализа роли соответствующих факторов применительно к системе международной торговли является сформулированный Д. Рикардо закон сравнительных издержек, из которого следует, что международное разделение труда и специализация на такого рода деятельности, в которой та или иная страна обладает сравнительным преимуществом, является выгодным предприятием в силу

того, что такого рода специализация способствует росту общего уровня благосостояния. Как известно, интерпретация данного закона дает возможность сделать и другой вывод, который способствует пониманию того, что в современной социально-экономической литературе получило наименование «роста без развития» [10, с. 146]. Подобный эффект возникает в силу того, что страна, которая участвует в системе международного разделения труда и которая специализируется, например, на добыче полезных ископаемых или сельскохозяйственной деятельности, будет и дальше заниматься этим, не пытаясь развить сектор обрабатывающей промышленности. Последнее будет происходить не в последнюю очередь потому, что это будет невыгодно в краткосрочной перспективе для ее потребителей. Поэтому закон сравнительных издержек «не только доказывает выгоду от международной торговли, но ... способствует лучшему пониманию того, почему в условиях открытой торговли высокоразвитые промышленные и менее развитые страны ... постоянно остаются на прежних относительных позициях» [11, с. 25–26].

Можно также заметить, что и в настоящее время факторный анализ распространен в неоклассических теориях экономического развития. В частности, Э. Абель и Б. Бернанке, сравнивая перспективы развития экономик относительно бедных и богатых стран, делают вывод о возможности выравнивания уровня их развития при условии, если они будут открытыми. Последнее возможно в силу того, что страны, которые являются относительно более бедными, обладают меньшей величиной капитала на одного работника и одновременно позволяют получить более высокую прибыль с последнего по сравнению с тем, что возможно в более богатых странах. Такая диспропорция ведет к тому, что вкладывать капитал в бедные страны оказывается более прибыльно, чем в богатые. Вследствие всего вышесказанного «заимствования за рубежом позволят первоначально бедным странам достичь такого же значения соотношения труд – капитал и объ-

ема производства на одного работника, как и в первоначально богатых странах» [12, с. 306].

Оценивая соответствующие теории международной торговли и экономического развития, следует, прежде всего, обратить внимание на совершенно внеисторический и чрезвычайно абстрактный характер последних. Методологический подход к анализу хозяйственной деятельности в данном случае в значительной степени напоминает подход, который принят в области классической физики XVII–XIX вв. и особенно в сфере инженерно-конструкторского дела. Можно сказать, что как бы по аналогии с каким-либо механизмом или машиной, определенная сфера общественной жизни рассматривается как достаточно простая и четко определенная система или структура, которая состоит из не очень большого количества стандартных элементов, соответствующее сочетание которых позволяет получать необходимый результат.

Будучи очень абстрактным и в силу этого легко масштабируемым, такой формально-конструктивистский подход совершенно не учитывает историко-культурные особенности того или иного реального общества и в силу этого довольно давно является объектом соответствующей критики в рамках институционального и исторического направлений экономической мысли. В частности, по мнению Д. Норта, используемый в неоклассической теории методологический инструментарий не позволяет объяснить наблюдаемое различие в уровне развития различных регионов. Причем именно в силу того, что факторный анализ, описывающий производство в экономике в качестве производной, которая определяется количественными характеристиками таких ресурсов, как труд, земля, капитал и предпринимательские способности, не учитывает другие значимые характеристики и обстоятельства. По словам Норта, такой подход если и не является полностью ошибочным, то, в любом случае, сильно запутывает дело, поскольку «если бы выпуск в экономике определялся только этим, все страны были бы богатыми» [8, с. 78].

Следует заметить, что еще в позапро-

шлом столетии такие представители немецкой исторической школы в экономике, как Б. Гильдебрант и Ф. Лист, критикуя политическую экономию А. Смита и его последователей, указывали на то, что при всей своей кажущейся универсальности в силу абстрактности, доктрины «невидимой руки» и беспощинной торговли отвечают интересам самой развитой в то время в технологическом плане державе – Англии, но никак не интересам нуждавшихся в индустриализации Германии и Северной Америки.

Современный исследователь Э. Райнерт, пытаясь ответить на вопрос о том, почему одни страны являются богатыми, а другие – бедными, в значительной степени воспроизводит основные идеи исторической школы, когда говорит о том, что «лучше иметь в стране неэффективный сектор обрабатывающей промышленности, чем не иметь его вообще» [13, с. 26]. Основная идея данного автора состоит в том, что развитие или неразвитость тех или иных стран в значительной степени есть следствие экономических эффектов, которые имеют место в случае наличия определенных секторов хозяйства. Если деятельность в сфере обрабатывающей промышленности сопровождается такими экономическими эффектами, как возрастающая отдача, разделение труда и несовершенная конкуренция, которая является следствием возможности дифференцировать выпускаемую продукцию, то специализация на таких неинновационных отраслях, как сельское хозяйство и добыча полезных ископаемых с целью их последующего экспорта, сопровождается убывающей отдачей ввиду невозможности расширить производство сверх определенного уровня, затруднениями в области дифференциации продукции и следующей из этого необходимостью продавать продукцию по минимальным ценам на совершенно конкурентном рынке. Вследствие этого экспорт промышленно развитых стран ведет к развитию их экономики и увеличению богатства, тогда как традиционный экспорт неинновационными товарами влечет вредные для экономики последствия. На основании

всего вышесказанного Э. Райнерт приходит к выводу, что «то, что мы называем развитием, является рентой, основанной на знании и технологиях, и эту ренту зачастую подкрепляет, а не наоборот, свободная торговля между странами, стоящими на разных уровнях развития. Из этого следует, что одни страны специализируются на богатстве, а другие в соответствии со своим сравнительным преимуществом – на бедности» [13, с. 30].

Другой теорией, которая также позволяет поставить под сомнение неоклассическую модель развития, является концепция мир-системного анализа, возникновение которой принято связывать с творчеством Ф. Броделя и которая в дальнейшем получила всестороннюю разработку в работах И. Валлерстайна. Ключевыми понятиями мир-системного анализа являются категории «центр» и «периферия». Мир-экономика – это тесно связанная между собой система обмена между государственно-территориальными образованиями, которая состоит из культурного и экономического центра и окружающей его периферийной зоны. Главной особенностью существующих здесь экономических связей является зависимость периферии от центра. По словам самого И. Валлерстайна, современная мироэкономика «представляет собой систему иерархического неравенства распределения, основанную на концентрации определенных типов производства (сравнительно монополизированного и потому высоко прибыльного производства) в определенных зонах, которые именно в силу этого становятся центрами наиболее высокого накопления капитала» [14, с. 30].

Одной из важнейших идей мир-системного подхода является тезис о том, что экономическое развитие центра в значительной степени обеспечивается за счет неэквивалентного обмена с периферийными областями и что развитие в центре в значительной степени обусловлено стагнацией на периферии. С точки зрения И. Валлерстайна, в силу того, что основополагающим принципом современной мироэкономики является непрерывное накопление капитала, обратной стороной этого

является поляризация дохода в центре и на периферии. Вследствие этого на периферии «состояние страны или населения может фактически ухудшиться, несмотря на видимое “развитие”» [14, с. 161].

Вследствие того, что отношение между центром и периферией является структурным, соответствующие отношения зависимости и подчинения могут быть обнаружены в самые разные исторические периоды. Естественно при условии, что в соответствующем пространстве и времени существовали рассматриваемые экономико-политические системообразования. В частности, по мнению Ф. Броделя, так называемая «рефеодализация», т. е. восстановление отношений феодального типа после их отмены в Польше в XV веке, в определяющей степени была результатом развития капитализма в Западной Европе, так как «с начала XVI века конъюнктура ... обрекала Восточную Европу на участь колониальную – участь производителя сырьем» [15, с. 259].

Совершенно неслучайно мир-системный подход получил распространение в работах теоретиков из Южной Америки. Ф. Кардозо и Э. Фалетто констатируют тот факт, что, несмотря на то, что рыночная экономика существует в странах Латинской Америки с начала девятнадцатого века, страны этого региона практически не приблизились к тому уровню развития, который существует, например, в США. Одну из причин этого они видят в том, что развитие в этих странах происходило в условиях, когда уже образовались мировые центры гегемонии и уже сложилось мировое разделение труда. По словам Ф. Кардозо и Э. Фалетто, «с методологической точки зрения было бы неверным полагать, что в развивающихся странах повторяется история развитых стран. Исторические условия различны. В одном случае мировой рынок создавался параллельно процессу развития. В другом случае попытка развития была предпринята тогда, когда уже существовали рыночные отношения ... и рынок оказался поделенным» [16, с. 69]. Следствием этого является то, что развитие экономики в южноамериканских

странах в значительной степени диктуется запросами и нуждами доминирующих экономик центра, что ведет к зависимому и вследствие этого неравномерному развитию секторов национальных экономик. Результатом этого стало то, что можно назвать ростом без развития, выражающегося в том, что имеет место чрезвычайно гипертрофированное развитие отдельных сельскохозяйственных и сырьевых секторов экономики. Существующее в настоящее время мировое разделение труда не только не способствует, а скорее препятствует развитию промышленных секторов экономики развивающихся стран. Не в последнюю очередь потому, что импорт готовой продукции и предметов потребления никак не способствует ликвидации технологического отставания в странах периферии. Как пишут латиноамериканские исследователи, «модернизация через потребление может стать тормозом развития, так как она стимулирует импорт потребительских товаров и техники, необходимой для их производства в стране, и ведет к тому, что инвестиции направляются в отрасли, не являющиеся базисными» [16, с. 46].

Обращению к опыту Южной Америки как примеру не вполне успешного развития рыночной экономики естественно могут быть противопоставлены другие примеры. В первую очередь, видимо, те, в которых будут фигурировать страны Юго-Восточной Азии. Однако и здесь не все так просто и однозначно, как может показаться на первый взгляд. В частности, можно указать на недавние исследования Т. Пикетти, который говорит о том, что механизм, который основан на мобильности капитала, никогда не играл ведущей роли в процессе выравнивания в уровне развития между странами. Такие азиатские страны, как Япония, Южная Корея, Тайвань и Китай, которые смогли преодолеть отставание от наиболее развитых западных стран, никогда не получали массовых инвестиций в физический капитал. По его словам, «ничто не указывает на то, что наверстывание обеспечивается в первую очередь за счет инвестиций, которые богатые страны осущест-

вляют в бедные. Скорее напротив: как показывает опыт прошлого, инвестиции бедных у себя дома выглядят более перспективными» [17, с. 85].

Представляется, что изложенные выше критические замечания в отношении неолберальной модели экономического развития имеют соответствующее значение для определения перспектив дальнейшего развития России. Вступив в полном объеме в конце XX в. в систему международного разделения труда и сосредоточившись, в значительной степени, на развитии сырьевых секторов экономики, страна оказалась в заведомо невыгодном положении. Для того чтобы избежать периферийного статуса, видимо, необходимо принять меры, направленные на восстановление отечественного производства. В особенности тех секторов, которые связаны с созданием средств производства. Это важно не только в отношении задач, которые возникают в связи с необходимостью обеспечения надлежащего оборонного потенциала, но в значительной степени и потому, что «современное общество вступает в переходный период своего развития, обусловленный революционными изменениями в интеллектуально насыщенных отраслях экономики» [18, с. 16]. Развитие промышленности и производства – по сравнению с тактикой импорта готовой продукции и развитием соответствующих отраслей дистрибуции – гораздо в большей степени способствует развитию того, что может быть названо рациональностью и общей культурой. Последнее следует из того, что «в своей реакции на мир человек ориентируется на ... мир, сконструированный самим человеком» [19, с. 394], вследствие чего уровень индивидуальной и коллективной рациональности в значительной степени определяется степенью сложности соответствующей практики. Обработывающая промышленность ввиду ее относительной сложности (т. е. того, что принято именовать «наукоемкостью») обязательно предполагает подготовку высококвалифицированных кадров, в отсутствие которых она просто не может функционировать.

Список литературы

1. Фишер М. Капиталистический реализм. М.: Изд-во «Ультра.Культура 2.0», 2010. 144 с.
2. Розанваллон П. Утопический капитализм. История идеи рынка. М.: Новое литературное обозрение, 2007. 256 с.
3. Фридмен Т. Lexus и олива. Понимая глобализацию. СПб.: ИД «Весь», 2003. 448 с.
4. Фукуяма Ф. Конец истории? // Вопросы философии. 1990. № 3. С. 84–118.
5. Бёгельсдейк Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Изд-во «Международные отношения»; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2016. 464 с.
6. Джаред Д. Ружья, микробы и сталь: судьбы человеческих обществ. М.: АСТ; Corpus, 2010. 752 с.
7. Дэвид П. Клио и экономическая история QWERTY // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2007. С. 139–150.
8. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Вып. 2. С. 69–91.
9. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. 544 с.
10. Шрадер Х. Экономическая антропология. СПб.: Петербургское востоковедение, 1999. 192 с.
11. Леонов В. Е. Аналогия с физикой и логикой как риторический аргумент экономической теории и попытки его преодоления // Петербургский экономический журнал. 2013. № 4. С. 22–27.
12. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. СПб.: Питер, 2010. 768 с.
13. Райнерт Э. Как богатые стран стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2016. 384 с.
14. Валлерстайн И. После либерализма. М.: Едиториал УРСС, 2003. 256 с.
15. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 2. Игры обмена. М.: Прогресс, 1988. 634 с.
16. Кардозо Ф., Фалетто Э. Зависимость и развитие Латинской Америки. Опыт социологической интерпретации. М.: ИЛА РАН, 2002. 220 с.
17. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. 592 с.
18. Пилявский В. П., Дмитриев В. Я., Климин А. И. Роль образовательных услуг в формировании интеллектуального капитала // Петербургский экономический журнал. 2016. № 2. С. 15–22.
19. Смирнова А. П. Корреспондентская и когерентная теории истины в свете эволюционной эпистемологии // Вестник гражданских инженеров. 2013. № 6 (41). С. 391–396.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

THE POSITIVES AND NEGATIVES OF DIGITAL ECONOMY IN RUSSIA

УДК 338

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.3



ПОЛЯНСКАЯ Ольга Алексеевна

заведующая кафедрой экономики и управления деревоперерабатывающих производств Санкт-Петербургского государственного лесотехнического университета им. С. М. Кирова, кандидат экономических наук, доцент, polyanskaya_78@mail.ru

POLYANSKAYA, Olga Alekseevna

Head of the Department of Economics and Management of Wood Processing Industries, Saint-Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, polyanskaya_78@mail.ru



БЕСПАЛОВА Вероника Валерьевна

доцент кафедры экономики и управления деревоперерабатывающих производств Санкт-Петербургского государственного лесотехнического университета им. С. М. Кирова, кандидат экономических наук, доцент, weronika2002@yandex.ru

BESPALOVA, VERONIKA VALEREVNA

Associate Professor of the Department of Economics and Management of Wood Processing Industries, Saint-Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, weronika2002@yandex.ru



ТАТАРЕНКО Владимир Николаевич

профессор кафедры экономики и управления деревоперерабатывающих производств Санкт-Петербургского государственного лесотехнического университета им. С. М. Кирова, доктор экономических наук, профессор, vntat26@mail.ru

TATARENKO, Vladimir Nikolaevich

Professor of the Department of Economics and Management of Wood Processing Industries, Saint-Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, Doctor of Economics, Associate Professor, vntat26@mail.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены основные тенденции развития цифровой экономики в России до 2035 г. Также приводятся несколько определений «цифровой экономики», с одной стороны, как некое дополнение виртуальной среды, существующей сегодня, с другой стороны – как основа повышения социально-экономического развития страны в целом. Обозначены особенности развития производственных предприятий в период дигитализации. Приведены статистические данные доли цифровой экономики от общего ВВП России и других развитых стран. Дан прогноз по отдельным отраслям и профессиям с развитием цифровой экономики. Приведены статистические данные внедрения на российском рынке промышленных роботов за последние 10 лет и количество внедренных роботов на 10 000 рабочих мест в 2016 г. в России. Представлена авторская позиция на отрицательные и положительные моменты основных технологических трендов в сфере цифровой трансформации промышленности.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые технологии, цифровое проектирование, цифровизация, трансформация промышленности.

Abstract.

The main trends in the development of the digital economy in Russia until 2035 are considered. The article provides several definitions of the “digital economy”, on the one hand, as a supplement to the virtual environment existing today, on the other hand – as a basis for improving the socio-economic development of the country as a whole. The features of the industrial enterprises development during the digitalization process are indicated. Statistical data on the digital economy share from the total GDP of Russia and other developed countries are presented. It gives the forecast for individual industries and professions with the digital economy development. Statistical data on the industrial robots implementation in the Russian market for the last 10 years and the number of robots implemented for 10 000 jobs in 2016 in Russia are presented. The negative and positive aspects of the main technological trends in the sphere of digital transformation of the industry are described.

Key words: digital economy, digital technologies, digital design, digitalization, industry transformation.

Одна из наиболее сложных и актуальных задач, которую ставит перед собой Россия сегодня, – это преодоление технического и технологического отставания страны во всех отраслях народного хозяйства и перевод экономики на инновационный путь развития. Именно это обозначено в государственной

программе развития цифровой экономики и информационного общества [1].

Впервые понятие «цифровая экономика» было введено в употребление в 1995 г. американским информатиком Николасом Негропonte. Сегодня тема цифрового сегмента экономики очень актуальна, так как развитие

новых технологий и платформ привело к масштабному сокращению транзакционных издержек [2]. Доктор экономических наук, член-корреспондент РАН – Владимир Иванов дает следующее определение: «Цифровая экономика – это виртуальная среда, дополняющая нашу реальность» [3], т. е. цифровая экономика рассматривается как некое дополнение к уже существующим реалиям жизни. Само же понятие «цифровизация» основывается на новой стадии управления предприятиями, товарами и услугами, в основу которых заложено «сквозное» применение IT-технологий. С технологической точки зрения цифровую экономику будут определять четыре направления:

- социальные сети;
- облачные системы;
- мобильные технологии;
- бизнес-аналитика [4].

Понятие «цифровая экономика» дано и в Программе развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 г. [5]. «Цифровая экономика – совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств» [5]. В данном определении цифровая экономика выступает как некая основа дальнейшего эволюционного развития общества, способствующая социально-экономическому развитию страны в целом.

Сейчас термином «цифровая экономика» пользуются во всем мире, но его понятие на сегодняшний день остается «размытым».

Особое внимание в Программе развития цифровой экономики РФ уделяется новым моделям управления технологиями и данными, позволяющим осуществлять оперативное реагирование и моделирование будущих вызовов и проблем. Трансформация промышленности в цифровую экономику предполагает нечто большее, чем просто автоматизированный анализ больших данных [6]. Уже сегодня

мы сталкиваемся с тем фактом, что многие крупные предприятия накапливают данные, хранят эти данные, осуществляют соответствующий доступ к огромному объему своих данных, но при этом не имеют необходимых инструментов, чтобы установить взаимосвязи между этими данными и сделать на их основе значимые выводы.

В Программе развития цифровой экономики в России выделяются следующие основные технологические тренды в сфере цифровой трансформации промышленности:

1) массовое внедрение интеллектуальных датчиков в оборудование и производственные линии (технологии индустриального Интернета вещей);

2) переход на безлюдное производство и массовое внедрение роботизированных технологий;

3) переход на хранение информации и проведение вычислений с собственных мощностей на распределенные ресурсы («облачные технологии»);

4) сквозная автоматизация и интеграция производственных и управленческих процессов в единую информационную Систему («от оборудования до министерства»);

5) переход на обязательную оцифрованную техническую документацию и электронный документооборот («безбумажные» технологии);

6) цифровое проектирование и моделирование технологических процессов, объектов, изделий на всем жизненном цикле от идеи до эксплуатации (применение инженерного программного обеспечения) [7].

Все вышеперечисленные технологические тренды влекут за собой не только плюсы, но и отрицательные моменты. Одним из отрицательных моментов, который влечет за собой цифровая экономика, – это вмешательство в личное пространство каждого человека. Именно датчики в скором будущем будут нам напоминать, что необходимо приобрести, например, новую обувь или заменить сотовый телефон на более усовершенствованную модель. По массовому внедрению интеллекту-

альных датчиков можно будет не только знать, какую именно одежду одел индивидуум, но и где он находился и сколько времени. Так называемые технологии индустриальных интернет-вещей сейчас кажутся невероятными, однако, не спрашивая согласия у населения, данные датчики будут присутствовать везде: в вещах, оборудовании, производственных линиях [8].

Переход на безлюдное производство и массовое внедрение роботизированных технологий приведут к массовому сокращению работающего населения, что повлечет за собой снижение заработной платы на рынке труда, запредельной конкуренции за рабочее место. Сегодня внедрение роботов в промышленность России остается небольшим. Например, согласно данным ООО «КУКА Роботикс Рус» [9], в 2016 г. было внедрено 316 роботов, в 2017 г. – 440 роботов. Ниже приведен рисунок 1, из которого видно, как развивалось

внедрение роботов в промышленность РФ за последние 10 лет.

По количеству внедренных роботов на 10 тысяч рабочих мест лидирующее место занимает Китай (рисунок 2). По данным 2016 г., там было внедрено 68 роботов. Сегодня в России пока внедряется менее 10 роботов на 10 тыс. рабочих мест, однако эта цифра будет расти, возможно, не так быстро, так как приобретение и внедрение роботов связано прежде всего с высокими затратами и отсутствием специалистов на рынке труда, которые потом будут следить за техническим состоянием робота.

Использование цифровых технологий дают возможности тем, кто их разрабатывает и внедряет. По различным оценкам, эпоха цифровой экономики повлечет огромные изменения для более чем 50% разных отраслей. В ближайшем будущем в России возможно ис-

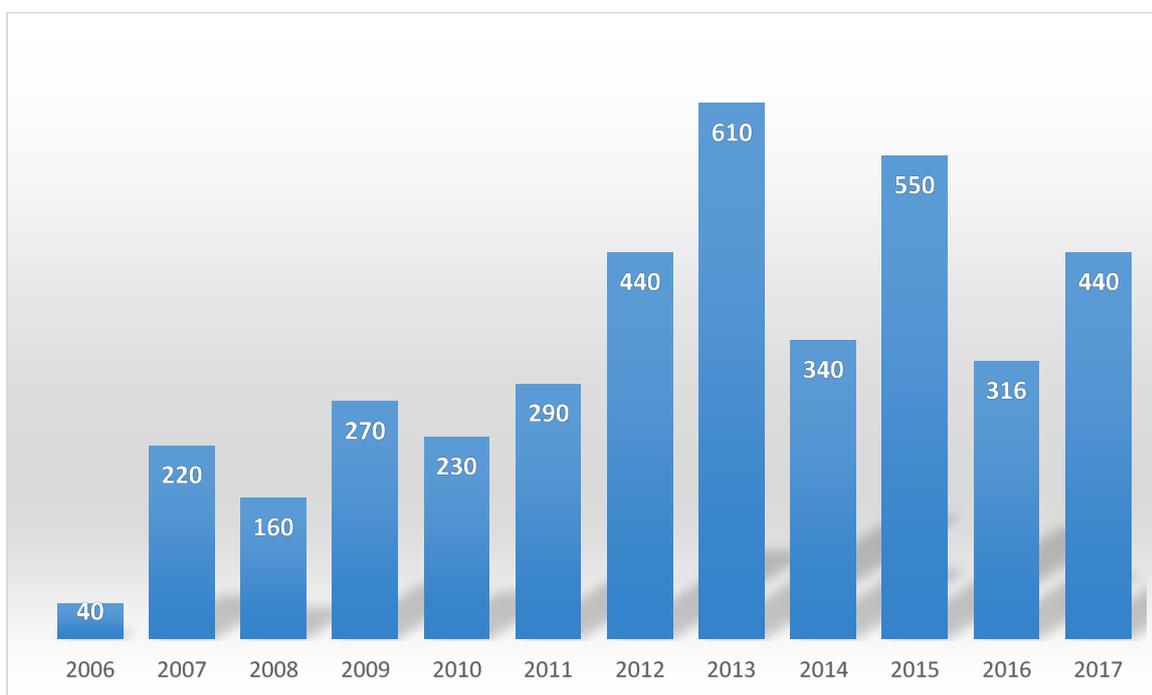


Рисунок 1
Российский рынок промышленных роботов, шт.

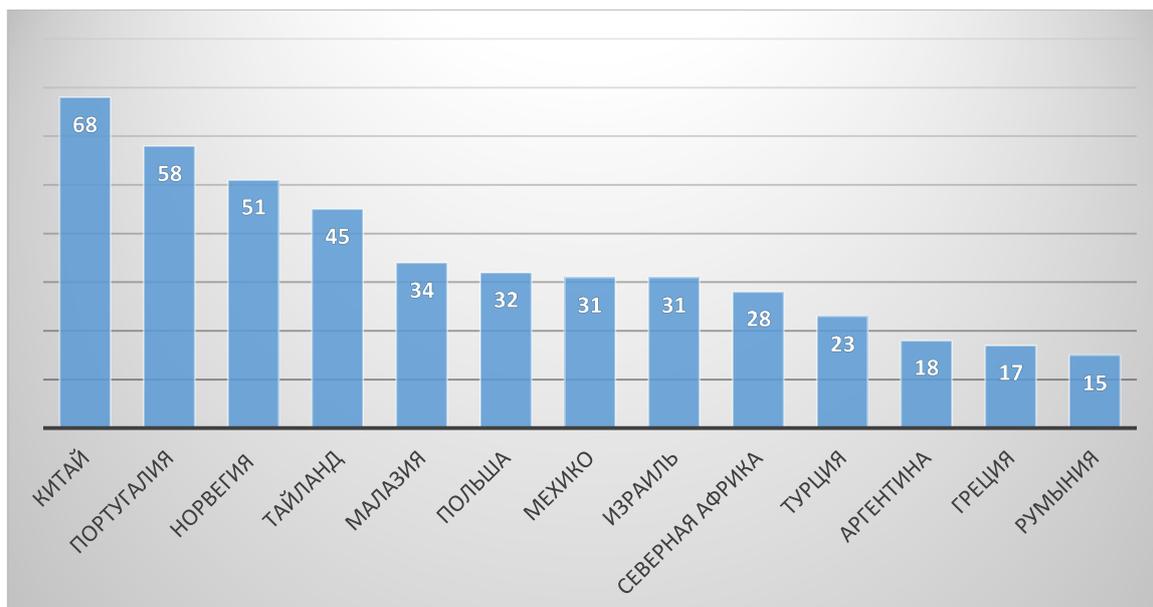


Рисунок 2
Количество внедренных роботов на 10 000 рабочих мест в 2016 г., шт.

чезновение отдельных профессий, компаний и даже рынков. По оценкам экспертов инновационного центра «Сколково», к 2030 г. исчезнут 57 таких модных сегодня профессий, как бухгалтер, сметчик, менеджер по кредитам, библиотекарь, нотариус, юрист-консульт, экскурсовод, аналитик, журналист, переводчик, логист... Однако появятся на рынке труда 186 новых профессий, которые все в основном будут связаны с развитием цифровой экономики и работой в информационной среде [10].

Уже сегодня ведется активная работа по подготовке к открытию многофункциональных центров, ориентированных на бизнес. Всего определено 80 обязательных к предоставлению государственных услуг. Они связаны с открытием бизнеса, уплатой налогов, с имущественными отношениями, получением различных лицензий и разрешений. Однако переход на обязательную оцифрованную техническую документацию и электронный документооборот сопряжен с таким риском, как сохранность и конфиденциальность информации [11].

На современном этапе Россия находится под пристальным вниманием Запада, в связи с чем снижается и ее безопасность [12]. Дополнительные оцифрованные данные, которые могут привести к непредвиденной утечке информации, не будут благоприятно влиять в целом на экономику нашей страны. Сегодня продолжает разрушаться то, что было создано ранее, а именно происходит разрушение индустриальных основ национальной экономики, продолжается дезинтеграция региональной экономики, растет уровень государственного долга, сопровождающийся утечкой финансовых средств в офшоры, нарастает безработица, сопровождающаяся резкой дифференциацией в доходах населения. Практически не улучшается положение дел в сельском хозяйстве, а также нет никаких положительных тенденций в разработке и реализации новой инвестиционной промышленной политики. Только сплошная цифровизация услуг и данных не приведет к экономическому росту и благосостоянию населения. Наряду с развитием так называемой

цифровой экономики необходимо развивать и реальный сектор экономики.

Цифровое проектирование и моделирование технологических процессов, объектов и изделий приведут к экономии на реальных затратах, которые невозможно просчитать и учесть на стадии стартапов [13]. Бесспорно, это положительный момент. При этом структура затрат сильно изменится по времени и по статьям. Однако есть риск, что в скором будущем отдельные организации настолько автоматизируют свою работу, что совсем потеряют «человеческое лицо».

Одним из положительных моментов цифровой экономики, по мнению авторов, можно считать особую технологию ведения бизнеса. Особенность заключается в том, что сделка осуществляется по принципу «один на один» и без участия традиционных посредников. Это позволяет сделать товар наиболее рентабельным для производителя и более дешевым для покупателя.

На сегодняшний день доля цифровой экономики в ВВП России составляет не более 2,8%, или 75 млрд долларов, из которых 63 млрд долларов приходится на сферу потребления (интернет-торговля). Однако если сравнивать более развитые страны, то, например, доля цифровой экономики в ВВП Великобритании составляет 12,4%, Южной Кореи – 8%, а в странах Евросоюза – 5,7% [14].

Сегодня тенденции мировой экономики будут определяться развитием глобальной электронной сети, информационно-интеллектуальными и цифровыми технологиями, внедрением искусственного интеллекта. Поэтому серьезное изучение проблем, которые сопряжены с развитием цифровой экономики, будут актуальными как с точки зрения экономической науки, так и с позиций практической трансформации систем менеджмента различного уровня: от электронного правительства до цифровых моделей smart-управления различными объектами (городом, движением транспорта, домом, квартирой, автомобилем и т. п.). Необходимо также отметить, что важнейшим аспектом цифровизации общественной жизни, оставшимся за пределом данной статьи, является проблематика экономической и компьютерной безопасности, приобретающая все большую актуальность по мере развития и становления цифровой экономики.

Теоретические и методологические разработки по цифровому управлению экономикой являются общими и инвариантными для всех стран. Из вышесказанного следует, что все перечисленные плюсы и минусы внедрения «цифровой экономики» в управление государством и в повседневную жизнь человека будут иметь одинаковые плюсы и минусы для населения планеты в целом.

Список литературы

1. Дашенко Ю. Ю. Цифровая экономика как экономика будущего // Тенденции развития науки и образования. 2018. № 35-1. С. 18–19.
2. Кошкин А. И., Ковалева О. А. Цифровая экономика в России. Современные концепции развития экономики // Аллея Науки. 2018. № 4 (20). С. 462–466.
3. Как специалисты понимают цифровую экономику. URL: <http://www.sib-science.info> (дата обращения: 15.06.2018).
4. Белов В. В. Цифровая экономика и самоуправление // Самоуправление. 2017. № 3. С. 30–34.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». URL: <http://static.government.ru> (дата обращения: 15.06.2018).

6. Соложенцев Е. Д. Цифровое управление государством и экономикой // Актуальные проблемы экономики и управления. 2018. № 1 (17). С. 136–153.
7. Тимофеева Р. А., Минибаева Д. Р., Ехлакова Е. А. Цифровая экономика как драйвер устойчивого роста отечественной экономики // Вестник экономики, права и социологии. 2018. № 1. С. 42–45.
8. Якутин Ю. В. Российская экономика: стратегия цифровой трансформации (к конструктивной критике правительственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации») // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. № 4. С. 27–52.
9. Сайт компании ООО «КУКА роботикс Рус». URL : <https://www.kuka.com> (дата обращения: 10.06.2018).
10. Атлас новых профессий. URL: <http://atlas100.ru> (дата обращения: 15.06.2018).
11. Харченко А. А., Конюхов В. Ю. Цифровая экономика как экономика будущего // Молодежный вестник ИГРТУ. 2017. № 3 (27). С. 17–18.
12. Беспалова В. В. Цифровая экономика и необходимость проведения изменений в образовательной сфере // Экономика и менеджмент: теоретико-методологические подходы и практические результаты исследований: материалы международной научно-практической конференции ЧОУ ВО «СИ ВШПП», НИЦ «ПНК» (28 января 2018 г.) [ред. кол.: Р. Р. Галлямов, М. Л. Ньюшенкова, А. А. Бельцер, Ю. А. Кузнецова, О. А. Подкопаев]. Самара: ООО НИЦ «Поволжская научная корпорация», 2018. С. 17–21.
13. Полянская О. А. Краудфандинг как способ финансирования инновационных проектов ЛПК в России // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2018. № 14. С. 18–22.
14. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 15.06.2018).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЕ

FEATURES OF THE PROJECT-ORIENTED MANAGEMENT APPLICATION IN THE SOCIAL AND CULTURAL SPHERE

УДК 338:22

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.4



СОРВИНА Таисия Андреевна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, sorvina-76@yandex.ru

SORVINA, Taisiya Andreevna

Associate Professor at the Management of Economic and Social Processes in Film and Television Industry Department, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, sorvina-76@yandex.ru

Аннотация.

В статье раскрываются возможности адаптации существующих в различных сферах деятельности методологических подходов к управлению проектами для предприятий социально-культурной сферы. Анализируется приоритетность их применения для сохранения ресурсной базы проектов. Определяются ключевые аспекты проектно-ориентированного управления, которые объединяют наиболее важные принципы, инструменты и методы. Обоснованы условия для повышения эффективности и результативности деятельности по реализации проектов в социально-культурной сфере.

Ключевые слова: социально-культурная сфера, проектно-ориентированное управление, ресурсная база проекта, модель управления.

Abstract.

The article reveals the possibilities for adaptation of methodological approaches to project management existing in various fields of activity for enterprises in the social and cultural sphere. Their applications priority is analysed to preserve the resource base of projects. The key aspects of the project-oriented management, with the most important principles, tools and methods combined, are identified. The conditions for the efficiency and effectiveness improving of the projects implementation in the socio-cultural sphere are substantiated.

Key words: social and cultural sphere, project-oriented management, project resource base, management model.

Сегодня при руководстве предприятиями социально-культурной сферы часто применяется управление проектами, так как реализацию любых стратегий можно представить как проект или сеть проектов.

По масштабам проекты, реализуемые предприятиями социально-культурной сферы, можно разделить на мегапроекты, мультипроекты, монопроекты. Мегапроекты представляют собой целевые программы развития социально-культурной сферы. Они реализуются на различных уровнях управления и состоят из взаимосвязанных проектов.

Так, в Российской Федерации приняты к реализации национальные проекты «Здравоохранение», «Образование», «Культура» и др. Национальный проект «Культура» включает в себя несколько федеральных проектов: «Культурная среда», «Творческие люди», «Цифровая культура». Цель национального проекта – увеличить число граждан, вовлеченных в культуру. Эту цель планируется достичь с помощью создания современной инфраструктуры, внедрения в деятельность организаций культуры новых форм и технологий, поддержки культурных инициатив [1].

В социально-культурной сфере реализуются также многочисленные региональные проекты, «стартапы», монопроекты предприятий.

Для успешной реализации проектов разного масштаба разрабатываются целевые модели упрощения процедур ведения бизнеса и повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации, дорожные карты по их применению, назначаются кураторы, ответственные за реализацию и мониторинг, руководители рабочих групп по реализации.

Таким образом, компетенции коллектива по управлению проектами могут стать стратегическим фактором достижения конкурентных преимуществ, а также социального благополучия. Данное обстоятельство приводит к росту интереса к философии, методам и управленческим практикам проектно-ориентированного управления в социально-культурной сфере.

Практический опыт и большое количество исследований говорят о том, что управление проектами – самая результативная и эффек-

тивная методология, которая при использовании ее квалифицированными специалистами позволяет преодолеть многие проблемы, возникающие при выполнении большей части трудоемких и длительных проектов.

Следовательно, управление проектами представляется как научно-практическая сфера, в которой сформировались концепции, теория, методология, технологии и стандарты управления. Применительно к социально-культурной сфере трактовка понятия «проект» отличается от традиционного определения проекта как комплекта технической, конструкторской и другой документации, которая предназначена для достижения цели деятельности [2]. Проект предприятия социально-культурной сферы определяется как совокупность задач или мероприятий, направленных на достижение конкретных целей и реализацию миссии предприятия по производству продукта, обладающего уникальными социально-культурными характеристиками, делающими его привлекательным для конкретных социальных групп населения территории. Управление социально-культурным проектом – это планирование, организация и контроль ресурсной базы проекта (временных, трудовых, финансовых, материально-технических и других ресурсов) на всех этапах жизненного цикла проекта, направленных на достижение главной цели.

Развитие проектно-ориентированного управления в социально-культурной сфере обеспечивается через интегративный подход на основе адаптации различного отраслевого опыта.

Наиболее важной проблемой управления проектами в социально-культурной сфере является устойчивость ресурсной базы. Именно поэтому улучшение и развитие методологии проектно-ориентированного управления в социально-культурной сфере подразумевает применение принципов создания ресурсной базы проекта и инновационных методов анализа ее соответствия целям и масштабам проекта на практике. Ресурсная база проекта представляет собой комплекс основных компонентов, которые необходимы для создания определенного социально-культурного продукта или услуги.

Факт наличия ресурсной базы сам по себе определяет производственный потенциал предприятия социально-культурной сферы и реальную возможность воплощения социально-культурных проектов.

Ресурсную базу конкретного проекта характеризуют несколько типов ресурсов [3]:

- нормативный ресурс – это совокупность организационно-технологических и правовых документов, которые определяют порядок проектной деятельности в социально-культурной сфере, начиная с подготовки проекта;

- кадровый (интеллектуальный) ресурс – это номенклатура персонала по профессиональному уровню (творческий и технический персонал, специалисты, вспомогательный персонал), который соответствует назначению реализуемого проекта и обеспечивает качественное производство социально-культурного продукта;

- финансовый ресурс – бюджетные и внебюджетные источники финансирования, которые законодательство Российской Федерации позволяет использовать для реализации конкретного проекта;

- материально-технический ресурс – специальное оборудование, имущество, инструменты для обеспечения возможности производства социально-культурного продукта и его использования, а также создания подходящей среды для культурной, досуговой, образовательной и других видов деятельности;

- социально-демографический ресурс – совокупность физических лиц, которые проживают на территории определенного региона и различаются по возрасту, социальному положению, профессии, этническим признакам и являются либо участниками социально-культурной деятельности, либо потенциальной аудиторией;

- информационно-методический ресурс – средства, способы, методики работы с информацией, формы и инструментарий коммуникаций;

- морально-этический ресурс подразумевает равновесие между профессионально-нравственными позициями, нормами общения и поведением участников проекта и социально-культурной деятельности в целом.

Для устойчивости ресурсной базы проекта при управлении им следует реализовать следующие положения:

- важнейшие качественные характеристики продукта как результата закладываются еще на стадии проектирования, а при реализации стратегии управления следует полностью регулировать совокупность внутренних и внешних процессов, направленных на достижения эталонных характеристик продукта;

- управление должно осуществляться по этапам – проекты должны быть спланированы, а также подвергаться контролю на каждом из этапов реализации;

- должна быть определена ролевая модель проекта – проектной команде необходимо иметь четкую организационную структуру и привлекать для решения задач людей с соответствующей компетенцией;

- следует контролировать, остается ли на протяжении всех этапов экономическая выгода, получаемая от проекта, неизменной;

- следует адаптировать процессы проектного управления к условиям проектной среды, масштабу, а также сложности работ, квалификационным требованиям и риску;

- границы допустимых отклонений в проекте должны быть строго обозначены;

- проектной команде необходимо постоянно находиться в поиске и изучении опыта схожих проектов;

- качество продуктов должно определяться и достигаться с учетом мнения членов команды и потребителей.

Руководитель проекта должен стандартизировать процедуры управления, улучшать координацию процессов, а также понимать, каким образом лучше спланировать проект и осуществить мониторинг его выполнения, как следует поступать, если фактические результаты проекта не соответствуют планируемому.

В качестве основных условий, определяющих потенциал эффективного управления проектом с позиции его руководителя, следует отметить:

1. Руководитель проекта должен иметь определенную свободу в принятии решений в конкретной ситуации для достижения цели проекта.

2. Возможности руководителя проекта имеют ограничения, которые определяются как границы проекта и определяются целью и ресурсами.

3. Необходимо разрабатывать механизмы адаптации проекта к изменениям внутренней и внешней среды.

Методология проектно-ориентированного управления должна базироваться на объектно-ориентированной, процессно-ориентированной и ориентированной на миссию моделях. Последняя модель, по ряду объективных предпосылок, соответствует потребностям предприятий социально-культурной сферы.

Объектно-ориентированная модель позволяет осуществлять контроль рисков на стадиях жизненного цикла проекта. Согласно этой модели все данные и процедуры в системе управления проектами объединяются в объекты.

Процессно-ориентированная модель управления проектами предполагает организацию деятельности по принципам ее разграничения на бизнес-процессы.

Ориентированная на миссию модель управления проектами базируется на выявлении критериев проектов и их оценке с точки зрения миссии и ценностей компании.

Исходя из этого, для эффективного управления проектами в постоянно изменяющейся среде недопустимо использовать лишь один подход – они должны применяться в комплексе.

Управление проектами, ориентированное на миссию, заложено в современной японской методологии P2M, которая выстроена согласно базовой японской философии нахождения решения сложной проблемы. Методология P2M сосредоточена на создании ценностей для предприятий различных видов деятельности (коммерческих или общественных) при помощи последовательной реализации миссии в результате воплощения стратегии в программах и проектах, которые в них входят. Главной особенностью методологии считается то, что управление проектами определяется сложностью решения проблемы при условии взаимодействия технической системы и модели бизнеса, что не рассматривалось в рамках традиционного управления проектами [4]. Для этого используется компетентностный подход, основанный на системе знаний предприятия, практическом опыте его коллектива, организационном, групповом и индивидуальном поведении, профессиональной этике (рисунок 1).

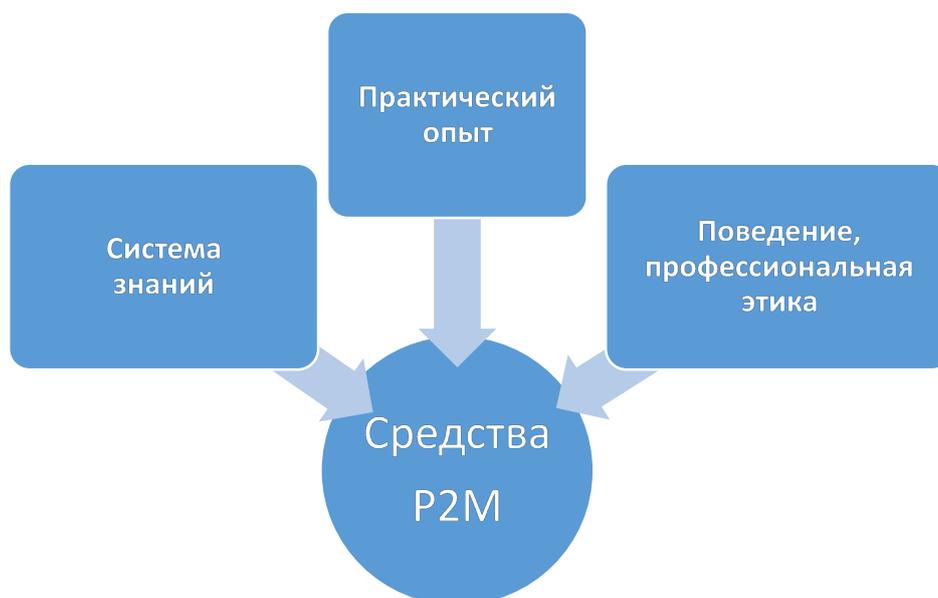


Рисунок 1
Средства методологии P2M

Методология предполагает профилирование миссии. Основой управления являются критерии, с которыми соотносятся способности и компетенции участников проекта [5; 6]:

- критерии целостного мышления – нацеленность на целостную миссию;
- критерии стратегического мышления – стратегическое восприятие;
- критерии интегрального мышления – непрерывное стремление достичь результатов проекта или программы;
- критерии лидерства – лидерство для увеличения добавленной стоимости и внедрения инноваций;
- критерии способностей к планированию – планирование успешной концепции проекта или программы, структурирование задач и мониторинг выполнения;
- критерии способностей к реализации проекта – выполнение проектов или программ согласно плану;

- критерии способностей к координации – гармонизация разнообразных действий для полной оптимизации проекта или программы;
- критерии навыков взаимоотношений – социальные компетенции и психологические навыки;

- критерии нацеленности на достижение результата – инициативность и обязательность;
- критерии самореализации – самодисциплина, самоорганизация, самореализация.

Модель управления сообществом проекта ориентирована на ценностное управление (рисунок 2).

Данная модель объединяет управление приоритетами проекта, управление инициативами и управление коммуникациями.

Еще одна структурированная методология к управлению проектами – PRINCE2 (Projects in Controlled Environments). Она является одной из самых признанных методологий проектно-го управления и широко используется в Вели-



Рисунок 2
Модель управления сообществом

кобритании как в бизнес-структурах, так и в органах государственной власти. PRINCE2 – это процессно-ориентированная проектная методология, сосредотачивающаяся на процессах верхнего уровня (управление, организация, контроль), а не низшего (разработка графиков). Методология PRINCE2 основана на семи принципах, семи темах и семи процессах. Принципы – центральный элемент методологии: если даже один из них не выполняется, это означает, что проект уже не выполняется в рамках PRINCE2 [7; 8].

Принципы методологии включают в себя: оценку целесообразности проекта; обучение на ошибках; четкое распределение ролей и обязанностей участников проекта; управление по этапам; управление по ситуации; сосредоточенность на продукте; гибкость.

Темы представляют собой направления проектного управления, на которые следует обращать внимание в течение длительности всего проекта. Темы проектного управления согласно данной методологии включают в себя:

1. Обоснование проекта – определяется какую ценность проект принесет организации.
2. Организация – каким образом необходимо распределить роли и ответственность между участниками команды проекта для эффективного управления проектом.
3. Качество – какие имеются требования и критерии к качеству и каким образом можно их обеспечить.
4. Планы – шаги, требуемые для разработки плана, и инструменты, необходимые к использованию.
5. Риски – способы решения менеджером проекта возникающих в процессе реализации проекта проблем, появляющихся из-за неточностей в плане проекта и изменений внешней среды.
6. Изменение – способы оценки руководителями проекта воздействия неожиданных задач и непредвиденных изменений, а также реакции на них.
7. Прогресс – насколько проект реализуем и насколько выполняются планы, а также будущее развитие проекта.

Семь процессов разделяют жизненный цикл проекта на различные этапы, для каждого из

которых существуют собственные действия, которые рекомендованы к использованию, получаемые в результате продукты и зоны ответственности.

Методология PRINCE2 подразумевает нижеследующие процессы проектного управления: запуск проекта; руководство проектом; инициация проекта; контроль этапов; управление созданием продукта; управление границами этапов; закрытие проекта.

Методология PRINCE2 помогает стандартизировать процедуры проектного управления, повысить эффективность координации деятельности и дает возможность выяснить, как лучше всего распланировать проект и реализовать контроль его выполнения, и какие действия необходимо предпринять, если фактические результаты проекта не соответствуют плану проекта. Тем не менее методология PRINCE2 является не лучшим выбором для проектов небольшого масштаба или для проектов с большей степенью вероятности изменений объема работ и требований к ним.

Однако на сегодняшний день в процессе проектного управления все еще достаточно много проблем помимо устойчивости ресурсной базы проекта. Б. Трейси выделяет четыре проблемы, которые препятствуют должной реализации проектов [9]:

- недостаточное количество времени;
- ожидание лучшего;
- стремление к логическому завершению;
- попытка одновременно работать сразу в нескольких проектах.

Исследователи также выделяют основные причины «провала» проектов. Они состоят в следующем [10, с. 30]:

- недостаточный уровень управления проектами (78%);
- недостаточная поддержка руководства (72%);
- недостаток компетенций и ресурсов (65%).

Предлагаются различные способы решения этих проблем, а один из них («раскадровка») является наиболее эффективным методом проектного управления, который успешно реализуется в бизнесе. При использовании этого метода формируется визуальный образ

проекта, и это позволяет увидеть проект и прокомментировать его.

По мнению С. В. Пятенко, управление проблемами – ключевой элемент успеха проекта. Он предложил способ решения проблем, который состоит из последовательно выполняемых этапов [11]:

- определение проблемы;
- анализ альтернатив;
- принятие решения;
- объявление о принятом решении и будущих действиях;
- совершение принятого действия;
- контроль исполнения и проверка результатов.

Для использования на практике С. В. Пятенко советует применять три различающихся по степени детализации способа структурирования и анализа появляющихся проблем [11]:

- определение проблемы и прогноз вероятных последствий;
- выделение проблемных областей и контроль потенциальных трудностей;
- систематизация проблем и вероятных способов решения этих проблем.

Резерв повышения эффективности проектной деятельности в социально-культурной сфере определяется тем, что качество процессов организации влияет на совокупность базовых характеристик продуктов [12, с. 43]. При управлении проектами принимаются во внимание локальные проблемы, к которым относят: низкий спрос на продукцию, низкую

рентабельность производства, дисбаланс ресурсов, неиспользованный научный потенциал организации, низкое качество управления. В качестве источников идей для управления проектами можно использовать потребителей, спонсоров, собственный персонал предприятия, службу производства, службу маркетинга. Для достижения необходимых результатов используются методы имитационного моделирования, прогнозирования и коллективная генерация идей.

Таким образом, реализация проектно-ориентированного управления предприятиями социально-культурной сферы требует идентификации ценностей проекта на основе профилирования миссии, что может быть реализовано на практике путем применения процессно-ориентированной и ориентированной на миссию моделей. Реализация такой методологии управления проектами основывается на структурировании компетенций всех участников проекта согласно ценностным ориентирам и миссии предприятия социально-культурной сферы. Ключевыми компетенциями команды при реализации проектно-ориентированного управления становится владение логикой и технологией социального проектирования, что позволяет повысить конкурентоспособность и более эффективно осуществлять аналитические, организационно-управленческие и консультационно-методические функции при производстве продукта социально-культурной сферы.

Список литературы

1. В Костроме обсудили новый национальный проект «Культура». URL: http://www.mkrf.ru/press/news/v_kostrome_obsudili_novyy_natsionalnyy_proekt_kultura/ (дата обращения: 12.07.2018).
2. Алиева Л. А. Совершенствование управления проектами: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Финансовая академия при Правительстве РФ. М., 2003. 152 с. URL: <http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-upravleniya-proektami> (дата обращения: 19.04.2018).
3. Алмакучуков К. М. Маркетинговое управление сферой культуры: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова». М., 2015. 384 с.

4. Ципес Г., Товб А. Менеджмент проектов в практике современной компании. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2006. 304 с.
5. Стандарт P2M PMAJ. Ценностный подход к управлению проектами. URL: https://www.researchgate.net/publication/317259471_Standart_P2M_PMAJ_Cennostnyj_podhod_k_upravleniu_proektami (дата обращения: 28.07 2018).
6. Гергерт Д. В., Артемьев Д. Г. Какие компетенции важны для руководителя проекта? // Повышение производительности труда как ключевое направление региональной промышленной политики и основа неоиндустриального подъема инновационной конкурентоспособности корпораций: материалы VIII междунар. науч.-практ. конф. (г. Пермь, ПГНИУ, 3 дек. 2015 г.) / Перм. гос. нац. исслед. ун-т. Пермь, 2015. С. 223–228.
7. Искандерова Т. А., Савельев И. И. Методология и методика экономических исследований: учебно-методическое пособие. М.: Русайнс, 2016. 65 с.
8. Фунтов В. Н. Управление проектами развития фирмы: теория и практика. СПб.: Питер, 2009. 496 с.
9. Трейси Б. Четыре проблемы, которых при управлении проектами можно избежать. URL: <http://www.new-management.info/issues/2011/4/758/> (дата обращения: 18.07.2018).
10. Воробок Е. А. Причины неудачной реализации проектов и пути решения проблем, связанных с проектной деятельностью // Актуальные проблемы управления: материалы 20-й международной научно-практической конференции. Вып. 3 / Государственный университет управления. М.: Издат. дом ГУУ, 2015. С. 30–32.
11. Пятенко С. В. Методы анализа наиболее типичных проблем управления проектом. URL: http://www.iteam.ru/publications/project/section_37/article_2267/ (дата обращения: 02.01.2018).
12. Евменов А. Д., Булочников П. А. Управление качеством процессов функционирования организаций как резерв повышения конкурентоспособности // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 40–48.

КОЛЛАБОРАЦИЯ БРЕНДОВ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

BRANDS COLLABORATION AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT OF INNOVATION IN MODERN ECONOMICS

УДК 334.7

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.5



БАЙКОВ Евгений Александрович

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор военных наук, профессор, evgeny7430@yandex.ru

BAIKOV, Evgeniy Alexandrovich

Professor at the Department of Management of Economic and Social Processes in the Film and Television Industry, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Military Sciences, Professor, evgeny7430@yandex.ru



ХАКИМОВА Люция Ренатовна

магистрант Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, lucia_westwick@hotmail.com

NAKIMOVA, Lucia Renatovna

Master of Science, Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, lucia_westwick@hotmail.com

Аннотация.

В статье рассматривается коллаборация брендов как эффективный маркетинговый инструмент, который стал популярным в рыночной экономике в последние годы. Авторы обосновывают критерии успешного партнерства при коллаборации брендов, ее преимущества и недостатки для компаний. Показаны сферы экономики, где коллаборация может быть наиболее успешной. Выявлены основные тренды развития коллабораций применительно к отечественной экономике.

Ключевые слова: коллаборация, бренд, сотрудничество, маркетинг, партнерство, экономика.

Abstract.

In the article, brand collaboration is viewed as an effective marketing tool, which has become popular in market economy recently. Authors describe criteria of making brand collaboration into successful cooperation, with its following advantages and flaws. Spheres of economy, where collaboration can be the most successful, are showed. Main trends and perspectives of collaboration use are listed.

Key words: collaboration, brand, partnership, marketing, cooperation, economics.

Маркетинг как наука преподается в зарубежных университетах с начала XX в., а практическими инструментами маркетинга (тогда еще теоретически не изученными) пользовались еще с XVIII в. За такой долгий срок было выработано множество различных способов и приемов привлечения потребителей к продукции компаний. Они были достаточно действенными ранее, но сейчас, в XXI в., к потребителю все сложнее «подобраться», хотя количество средств воздействия на него постоянно увеличивается. Потребители становятся все более требовательными и избирательными. Разумеется, появляются новые эффективные инструменты маркетинга в соответствии с постоянно меняющимися требованиями покупателей: нейромаркетинг, селебрити маркетинг, продакт плейсмент, продвижение в социальных сетях, вирусный маркетинг и т. д. Но коллаборация брендов в этом ряду является, пожалуй, одним из наиболее действенных решений проблемы достижения доступности потребителя [1; 2].

Коллаборация, то есть сотрудничество брендов, перестала быть исключительно совместным производством товаров или услуг в целях уменьшения рисков и нагрузки каждого партнера. Сейчас это явление приобрело маркетинговый характер. Теперь основной целью коллаборации является увеличение продаж за счет расширения рынка сбыта и привлечения новых клиентов. Синергетический эффект при этом положительно влияет на сотрудничающие компании: увеличивает их узнаваемость, повышает доверие к бренду.

Существует несколько обязательных условий успешной коллаборации. Основной фактор – это общность целевой аудитории. Конечные потребители должны быть не только привержены определенному бренду и его продукту, но и заинтересованы в приобретении товара, созданного в сотрудничестве с другой компанией. Отсюда вытекает следующий фактор – удовлетворение какой-либо определенной потребности людей. Продукт не может носить только рекламный характер. Третий фактор – взаимовыгодность сотрудничества для всех участников, результат должен быть обоюдно позитивен. Имидж и финансовое

положение каждой компании могут только улучшаться в ходе коллаборации [3].

Коллаборация должна быть понятна потребителю, не может возникать вопросов о целесообразности продукта. Компании могут работать на одном рынке («Apple» и «Samsung», американская и южнокорейская компании по производству различной электронной техники) или быть никак не связанными на первый взгляд («Apple» и «Hermès» – французский дом моды, «Apple» и «Nike» – мировой разработчик, производитель и дистрибьютор обуви, одежды, оборудования и аксессуаров для разных видов спорта) [4]. Однако и в первом, и во втором случае партнеры дополняют друга: каждая компания отвечает за ту часть конечного продукта, в создании которой она успешнее. Коллаборации происходят не только между компаниями, но также между компанией и знаменитостью. Так, знаменитость участвует в создании продукта в рамках основной линейки или же создает что-то, кардинально отличающееся от остальной продукции, например, «Adidas» (немецкий промышленный концерн по выпуску спортивной одежды) и Фаррелл Уильямс (американский музыкант), «Adidas» и Канье Уэст (американский хип-хоп исполнитель). Коллаборации двух и более известных персон, зачастую певцов и артистов, существуют давно.

Коллаборация может быть направлена на определенный сегмент, если компании хотят улучшить свое положение в нем, например, «Dior» (французский дом моды) и «Fred Perry» (марка спортивной одежды). Или, наоборот, компании разных сегментов могут расширить свое влияние на аудиторию партнерского бренда: «Louis Vuitton» (французский дом моды сегмента «люкс») и «Supreme» (американская марка одежды, нацеленная на «масс-маркет») [5].

Изначальная цель коллаборации – привлечение финансовых средств и потребителей к компании за счет создания нового продукта – со временем немного преобразовалась в иную. Теперь компании нацелены на создание информационного повода за счет создания «вещи в себе». Такой продукт не обладает инновационными свойствами. Он привлекателен, в первую очередь, своей эксклюзивно-

стью и, как правило, недоступен всем из-за своей цены.

Итогом успешной коллаборации можно считать увеличение прибыли, улучшение имиджа, прирост аудитории и достижение определенных задач индивидуально для каждой компании. Зачастую результатом сотрудничества становится инновационный продукт, который был создан при помощи лучших ресурсов компаний-партнеров, например, iPod–портативный медиапроигрыватель, как результат сотрудничества «Apple» и «Sony» (японская транснациональная корпорация по выпуску домашней и профессиональной электроники).

В перспективе коллаборации могут перерастать из временного сотрудничества в частичное объединение компаний (в виде узконаправленной дочерней компании).

Рассмотрим успешные примеры коллабораций зарубежных и российских компаний.

Вначале проанализируем коллаборацию в одной отрасли – текстильной. В ноябре 2015 г. была выпущена совместная коллекция шведской сети магазинов масс-маркета H&M и французского дома высокой моды «Balmain» [6]. В коллекции были представлены предметы

одежды и аксессуары, отражающие сразу два бренда. Их количество было лимитировано, и больше они не выпускались. Эта коллаборация была крайне успешна: на вещи был спрос выше предложения, вследствие чего люди их перепродавали по завышенным ценам; крупная рекламная кампания с привлечением знаменитостей была ярко освещена в СМИ на протяжении длительного времени. Самое главное, что цель – увеличение продаж и выручки – была достигнута. Как видно на рисунке 1, у H&M выручка с сентября 2015 г. по февраль 2016 г. значительно выше, чем в другие периоды.

Стоит отметить также увеличение интереса потребителей в целом. По данным статистики GoogleTrends (рисунок 2), запросы H&M и Balmain в начале ноября в поисковом агрегаторе Google в разы превышали среднее значение. За весь 2015 г. у этих компаний не было подобного ажиотажа.

Компания H&M, начиная с 2004 г., ежегодно выпускает линейку одежды и аксессуаров в коллаборации с каким-либо брендом или дизайнером: Lanvin, Margiela, Karl Lagerfeld. Благодаря коллаборациям, H&M вышла в другую лигу, перестав быть просто доступ-

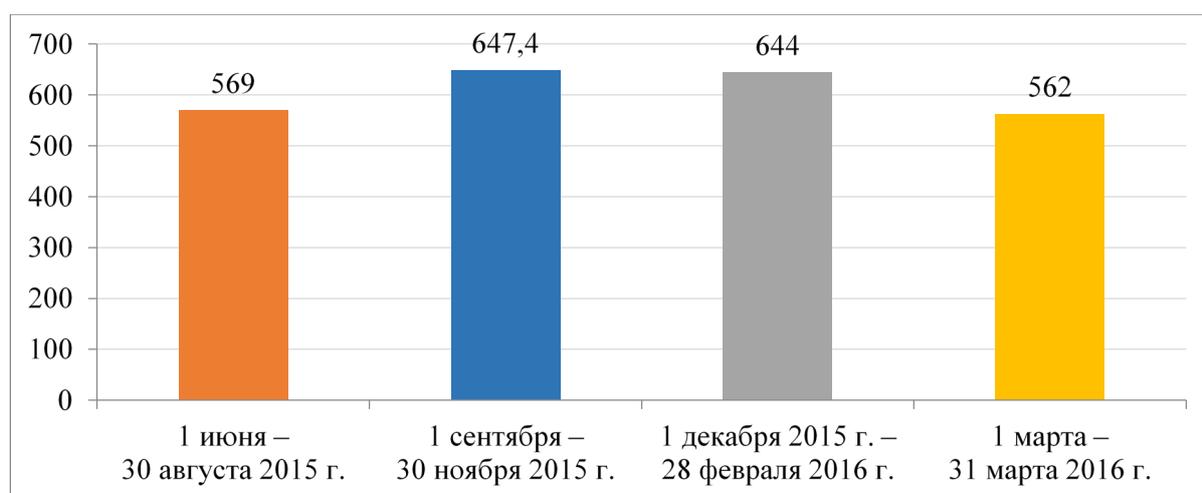


Рисунок 1
Выручка H&M за 2015–2016 гг., млн долл.



Рисунок 2

Количество запросов на google.com в период 07.2015–01.2016 гг. по данным Google Trends

ным массовым производителем, с «похожей на высокий дизайн» одеждой. При этом дома высокой моды с длинной историей получили доступ к молодой аудитории на быстро меняющемся ментально рынке «люкса».

Начиная с 2006 г., успешно сотрудничают американская корпорация «Apple» и мировой разработчик, производитель и дистрибьютор обуви, одежды, оборудования и аксессуаров для различных видов спорта «Nike». Их партнерство является примером коллаборации компаний из разных отраслей. За более чем 12 лет ко-брендинга были созданы: фитнес-браслет Fuel Band, онлайн-платформа для коммуникации между бегунами-любителями Nike+, портативный медиапроигрыватель iPod+Nike и три поколения умных часов Apple Watch Nike+. Благодаря коллаборации, компании выпускают такие продукты, на выпуск которых они не были бы способны в одиночку.

Ко-брендинг компаний успешен и приносит высокую выручку. На рисунке 3 представлены поквартальные доходы «Apple» от продажи аксессуаров. Умные часы в структуре доходов занимают значительную часть, так как их стоимость разительно превосходит стоимость других продуктов. Можно отметить, что резкие скачки доходов происходят в I квартал каждого года, когда в продажу выходят умные

часы нового поколения [7]. Стоит отметить, что «Apple» в 2017 г. возглавила топ компаний по продаже носимых аксессуаров (умные часы, фитнес-браслеты и другое) (рисунок 4). 12% от объема общемирового рынка носимых устройств занимают умные часы (отдельно от других трекеров физических параметров) [8].

Российский опыт ко-брендинга в одной отрасли успешно показал себя в создании автомобиля «Lada Vesta». АвтоВАЗ и францужско-японский концерн «Renault-Nissan» создали автомобиль, который удовлетворяет запросы российского водителя. В I квартале 2018 г. «Lada Vesta» заняла второе место в топе самых продаваемых автомобилей в России (см. таблицу). В I квартале 2017 г. этот автомобиль был третьим. По итогам января–марта 2018 г. авторынок РФ вырос на 21,7% до 392 920 автомобилей. АвтоВАЗ в марте остался лидером продаж, реализовав 30 708 машин LADA, что на 22% превышает показатели предыдущего года [9].

История коллабораций в России довольно коротка. Долгое время так называлось лишь участие знаменитости в рекламной кампании бренда. До сих пор коллаборация бренда со знаменитостью остается самым популярным направлением. Публичная персона, как правило, участвует в создании линейки одежды, ди-

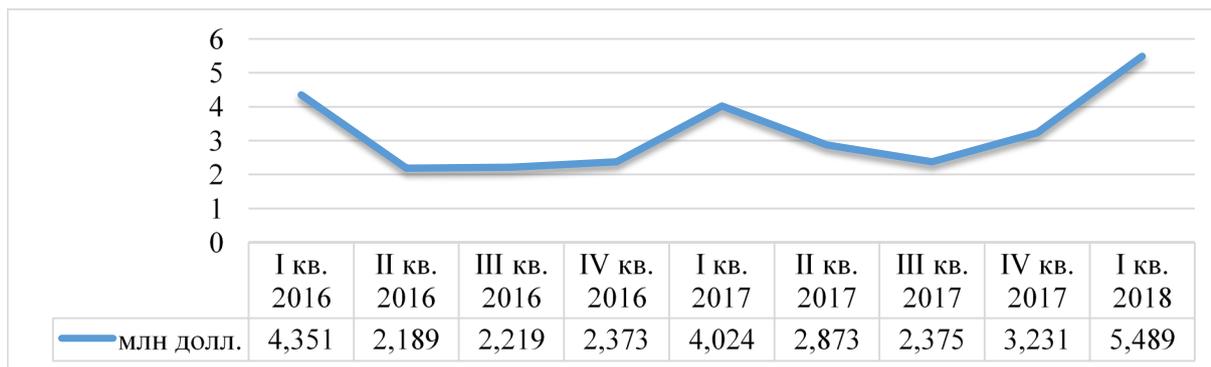


Рисунок 3
Доходы «Apple» от продажи аксессуаров, поквартально, млн долл.

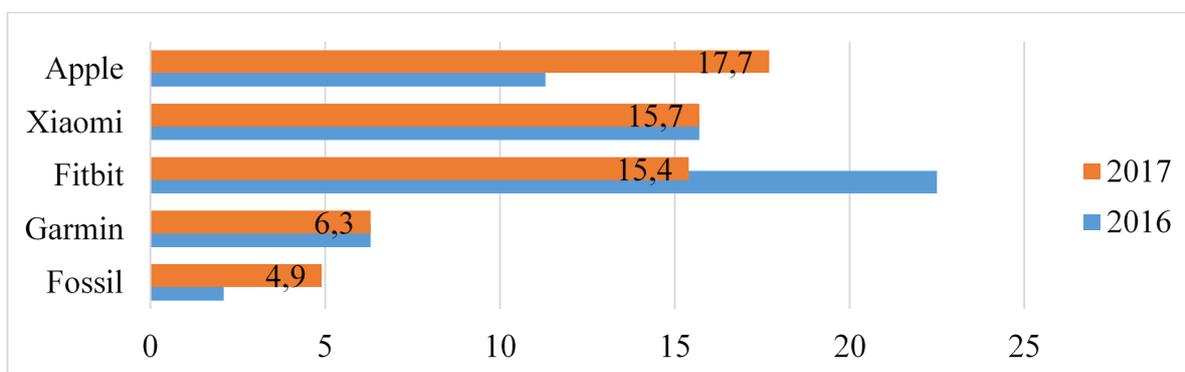


Рисунок 4
Топ-5 компаний по продажам носимых аксессуаров, млн шт.

зайне чего-либо. Из наиболее известных примеров можно отметить запущенную в 1997 г. коллекцию обуви «Алла Пугачева» для сети модной женской обуви и аксессуаров «Эконика». Каждый год певица совместно с компанией выпускает новые популярные модели. Показателем успешности здесь можно также считать значительное освещение в СМИ и быструю распродажу всей совместной линейки.

Также существуют совместные образовательные проекты. Например, коллаборация МГУ им. Ломоносова и Британской высшей школы дизайна (БВШД), начавшаяся в феврале 2018 г. с запуском проекта Art&Science.

Студенты и преподаватели БВШД получили возможность посетить Криохранилище клеток и ДНК человека, Гербарий МГУ с более чем миллионом засушенных растений, коллекции беспозвоночных животных на биологическом факультете, а список вовлеченных подразделений МГУ расширился за счет Научно-исследовательского зоологического музея и факультета биоинженерии и биоинформатики. В апреле на выставке в БВШД были представлены работы студентов, а в апреле прошли научные мероприятия.

С 1980 г. работает коллаборация «Байкал» – научная станция по изучению устройства Все-

Лидеры продаж автомобилей в России, шт.

Модель	Бренд	01–03.2018	01–03.2017
Rio	KIA	25370	21101
Vesta	Lada	24333	15225
Granta	Lada	20557	17701
Creta	Hyundai	15764	11345
Solaris	Hyundai	14470	12666

ленной, с одной стороны, и получению данных в области физики элементарных частиц, с другой. Байкальский нейтринный проект – один из крупнейших проектов, направленных на развитие нейтринной астрофизики [10]. В него входят Объединенный институт ядерных исследований, Институт ядерных исследований РАН, НИИ ядерной физики имени Д. В. Скобельцына МГУ, РНЦ «Курчатовский институт», германский исследовательский центр DESY (отделение в Цойтене), Иркутский и Нижегородский госуниверситеты, Санкт-Петербургский морской государственный технический университет. На базе этой станции регулярно проводятся самые передовые исследования. Детектор НТ-200, создававшийся в тяжелые 1990-е гг., остается одним из мировых лидеров в решении ряда задач нейтринной астрофизики высоких энергий. На нем получены одни из лучших результатов в мире по поиску темной материи, в решении задачи исследования природного диффузного потока нейтрино высоких энергий (свыше 10 ТэВ), задачи поиска магнитного монополя.

Если говорить о коллаборации в медиаиндустрии, то в качестве показательного примера следует отметить, что с 2015 г. в Санкт-Петербурге проходит грандиозное мероприятие

VKFest, как пример коллаборации компаний в сфере развлечений. Это фестиваль, созданный совместно командами социальной сети ВКонтакте и радиостанции «Радио Рекорд». На площадке фестиваля устанавливаются три музыкальные сцены, а вокруг них огромное количество зон компаний-партнеров и других организаций. В 2018 г. более 1,8 млн людей стали участниками фестиваля: около 100 тысяч были непосредственно на самой площадке, а 1,7 млн смотрели онлайн-трансляцию в группе VKFest. Эти показатели свидетельствуют о бесспорной успешности проекта [11].

Как показывает проведенный анализ, основными предпосылками для успешных коллабораций в России являются:

1. Рост глобальной конкуренции (предприятия могут завоевывать рынки других стран).
2. Сокращение источников ресурсов (санкции, истощение месторождений природных ископаемых).
3. Переход на импортозамещение (снижение курса рубля, повышение цен на импортные товары и сырье).
4. Появление «ключевых компетенций» (высокотехнологичные предприятия ведут узконаправленную работу только в одном направлении, остальные делегируются на аутсорсинг).

Применительно к российским условиям использование инновационного маркетингового инструмента – коллаборации брендов – наиболее целесообразно в легкой промышленности, а также в машиностроении. В частности, в его следующих отраслевых подгруппах: тяжелое, общее, среднее и точное машиностроение. Применение коллабораций в высокотехнологичных отраслях также вполне вероятно и очень перспективно. Кроме того, заслуживает отдельного исследования вопрос применения коллабораций в оборонно-промышленном комплексе в целях значительного улучшения характеристик проектируемой и выпускаемой техники [12; 13].

Например, компании высокотехнологичных отраслей уже успешно сотрудничают. Так, ОАО «Роствертол» эффективно кооперируется с «Московским вертолетным заводом им. М. Л. Миля». Результатом партнерских связей является разработка и выпуск не имеющего аналогов в мире вертолета Ми-28Н с тепловизионной системой и управляемыми ракетами. Вертолет официально принят на вооружение Министерством обороны России, также осуществляется его экспорт во многие зарубежные страны.

Известными примерами коллабораций является сотрудничество Ракетно-космической корпорации «Энергия» имени С. П. Королева и Ленинградского оптико-механического объединения (АО «ЛОМО»), АО «ЛОМО» и компании «Конструкторское бюро специального машиностроения».

С полным основанием можно полагать, что дальнейшим перспективным развитием коллаборации брендов может стать коллаборация производственных и творческих кластеров. При этом, как представляется, коллаборация производственных и творческих кластеров может осуществляться на трех иерархических уровнях: коллаборация кластеров (организационных структур управления); коллаборация предприятий, входящих в кластер; коллаборация брендов выпускаемой продукции. При этом основными формами коллаборации промышленных и творческих кластеров, очевидно, могут быть следующие: взаимодействие по отдельным направлениям, представляющим взаимный интерес; интеграция заинтересованных кластеров путем слияния либо поглощения; создание необходимых новых кластеров на территории действующих [14].

Коллаборация брендов, отдельных компаний и кластеров имеет большой маркетинговый потенциал для всех отраслей. При верном использовании этого инструмента компании, кластеры и отрасли получают выгоду как финансовую, так и имиджевую. Стоит отметить, что для России наиболее перспективными направлениями для коллабораций являются высокотехнологичные отрасли и сфера медиаиндустрии, так как предприятия в них, используя совместные наработки, смогут реализовать уникальные и инновационные проекты, заполнив ими новые «голубые океаны» и избежать конкуренции с зарубежными компаниями.

Список литературы

1. Байков Е. А., Байкова И. А., Морщагина Н. А. Актуализация использования инновационных маркетинговых технологий в экономической и политической сферах деятельности современного общества // Петербургский экономический журнал. 2017. № 3. С. 67–75.
2. Иншаков О. В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний // Экономика региона. 2013. № 3 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kollaboratsiya-kak-globalnaya-forma-organizatsii-ekonomiki-znaniy> (дата обращения: 14.08.2018).

3. Никитаева А. Ю., Писарская О. В. Сотрудничество промышленных предприятий с разным уровнем технологичности производства: теоретико-эмпирический анализ // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2016. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotrudnichestvo-promyshlennyh-predpriyatiy-s-raznym-urovнем-tehnologichnosti-proizvodstva-teoretiko-empiricheskiy-analiz> (дата обращения: 08.08.2018).
4. Apple Watch Nike+. URL: <https://www.apple.com/ru/apple-watch-nike/> (дата обращения: 04.04.2018).
5. «Обидно, когда игра идет в одни ворота»: зачем бренды заключают партнерства. URL: <https://vc.ru/19134-brand-partnership> (дата обращения: 09.08.2018).
6. Коллаборация H&M и Balmain вызвала истерию среди покупателей. URL: https://new-retail.ru/novosti/retail/kollaboratsiya_h_m_i_balmain_vyzvala_isteriyu_sredi_rokupateley7115/ (дата обращения: 04.08.2018).
7. Apple сообщает результаты за третий квартал. URL: <https://www.apple.com/ru/newsroom/2016/07/apple-reports-third-quarter-results/> (дата обращения: 05.08.2018).
8. Global Wearables Market Grows 7.7% in 4Q17 and 10.3% in 2017 as Apple Seizes the Leader Position, Says IDC. URL: <https://www.businesswire.com/news/home/20180301005245/en/Global-Wearables-Market-Grows-7.7-4Q17-10.3> (дата обращения: 08.08.2018).
9. Лидеры авторынка в 1 квартале 2018 года. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/33794/> (дата обращения: 28.08.2018).
10. Коллаборация «Байкал». Станция работает круглогодично // Дубна. Еженедельник Объединенного института ядерных исследований. 2010. №26 (4016). URL: <http://wwwinfo.jinr.ru/~jinrmag/win/2010/26/ba26.htm> (дата обращения: 14.08.2018).
11. Фестиваль VK Fest 2018 в Петербурге посетили почти 100 тысяч человек. URL: <https://www.spb.kp.ru/daily/26862/3905340/> (дата обращения: 28.08.2018).
12. Сотрудничество между предприятиями оборонно-промышленного комплекса и вузами. URL: <http://www.soyuzmash.ru/activities/sotrudnichestvo-mezhdu-predpriyatiyami-oboronno-promyshlennogo-kompleksa-i-vuzami-urala> (дата обращения: 08.08.2018).
13. Писарская О. В. Межфирменное сотрудничество предприятий промышленного комплекса: мировой и отечественный опыт // Таврический научный обозреватель. 2015. №1. С. 28–34. URL: <http://tavr.science/stat/2015/09/Tavrisheskij-nauchnyj-obozrevatel-1.pdf> (дата обращения: 03.08.2018).
14. Байков Е. А. Коллаборация промышленных и творческих кластеров как эффективный инструмент их экономического развития // Инновационные кластеры цифровой экономики: драйверы развития: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. С. 91–100.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛЕВАЯ ОРИЕНТАЦИЯ НАУЧНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

FUNCTIONAL PURPOSE AND TARGET ORIENTATION OF SCIENTIFIC AND INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

УДК 338.32

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.6



ГРИШКОВ Вадим Федорович

доцент кафедры государственного и муниципального управления Северо-Западного института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, кандидат экономических наук, e-mail: vxxxvzv@gmail.com

GRISHKOV, Vadim Fedorovich

Associate Professor at the Department of Public and Municipal Administration of the North-West institute of Management, Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, e-mail: vxxxvzv@gmail.com



КРОЛИВЕЦКИЙ Эдуард Николаевич

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, e-mail: getman-greta@mail.ru

KROLIVETSKY, Eduard Nikolaevich

Professor at the Management of the Economic and Social Processes Department in the Film and Television Industry, the St.-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, e-mail: getman-greta@mail.ru

Аннотация.

В статье обосновывается целесообразность выделения, формулирования и использования в инвестиционной деятельности инновационного предприятия таких его свойств, как функциональное назначение и целевая ориентация на достижение прогнозируемых качественных и количественных параметров. Совместное влияние указанных свойств в деятельности инновационного предприятия обеспечивается посредством экономической (ресурсной) и организационной составляющих. Раскрытие содержания функциональных назначений и целевых ориентаций предприятия, инвестиционных проектов по созданию и внедрению в производство новшеств выступает методической и организационно-экономической основой для достижения планируемой эффективности инновационно-инвестиционной деятельности предприятия, повышения значимости и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: экономические (ресурсные) и организационные составляющие инновационного проекта, функциональное назначение, целевая ориентация, планируемый экономический результат, срок окупаемости инновационного проекта, создание и внедрение новшества, научно-инновационная деятельность.

Abstract.

The article substantiates the expediency of allocation, formulation and use in investment activity of innovative enterprise of such its properties as functional purpose and target orientation on achievement of the predicted qualitative and quantitative parameters. The joint influence of listed properties in the activity of innovative enterprises is provided by means of economic (resource) and organizational components. The disclosure of content of the functional purposes and the enterprise target orientations, investment projects for the creation and implementation of innovations in the production acts as a methodical and organizational-economic basis for achieving the planned efficiency of innovation and investment activities of the enterprise, increasing the importance and validity taken of management decisions.

Key words: economic (resource) and organizational components of an innovative project, functional purpose, target orientation; planned economic result, payback period of an innovative project, creation and introduction of innovation, scientific and innovative activity.

Экономические, организационные и финансовые составляющие принимаемого к выполнению проекта инвестирования в технологические, продуктовые, процессные, организационные и иные новшества по своим свойствам, влияющие на устанавливаемые менеджментом предприятия качественные и количественные характеристики инновационной деятельности, имеют близкие, но не совпадающие функциональные назначения.

Так, если для проекта инвестирования в новшество в качестве функционального назначения выступает его способность поддерживать и укреплять конкурентные преимущества предприятия на стадии его жизненного цикла, то для его ресурсных, организационных и финансовых компонент своё функциональное назначение проявляется в наполнении проекта тем объемом ресурсов, действий и проектно-

инвестиционных мер, которые обеспечивают достижение планируемых (прогнозируемых) параметров создаваемого новшества.

Совместное влияние свойств отдельных составляющих проектного инвестирования в новшества в конечном итоге, как частных компонент его функционального назначения, определяет обобщающее функциональное представление и инновационно-инвестиционного проекта в целом.

Целевая ориентация проектного инвестирования в новшества за нормативный период времени его создания и эксплуатации в инновационном субъекте хозяйствования (предприятии) заключается в достижении планируемого экономического результата (чистой приведенной стоимости), суммарные годовые величины которого за установленный временной интервал окупают все виды затрат

на создание инновационного проекта и внедрение новшества на предприятии [1].

Каждому из элементов (составляющих, компонент) инновационного проекта присущи свои индивидуальные (частные) целевые параметры влияния на достижение тех или иных результатов проекта создания и внедрения новшества технологического, продуктового, организационного и иного характера. При этом целевая ориентированность каждой из организационной и экономической (ресурсной) составляющих зависит как от общей величины производимых затрат в процессе создания и эксплуатации новшества на предприятии, так и от качества используемых компонент в инвестируемом инновационном проекте.

Частное влияние составляющих (компонент, элементов) осуществляемого инновационного проекта на достижение поставленной цели должно суммарно представлять тот максимально возможный (прогнозируемый) экономический результат (чистую приведенную стоимость, интегральный эффект), который отвечает экономическим интересам хозяйствующего субъекта, соответствующего нормативным срокам окупаемости инвестиций в инновационный проект.

Взаимодействие и содержательная взаимодополняемость функциональных назначений и целевой ориентированности экономических (ресурсных) и организационных составляющих инновационного проекта, на наш взгляд, выступают одним из условий организационно-экономического обеспечения эффективности инвестиций, направляемых на создание и внедрение новшеств в деятельности предприятия [2].

Поэтому конкретизация и логико-вербальное определение взаимодополняющих функционально-целевых составляющих процесса инвестирования выступает методическим и организационным обеспечением осуществляемого инновационного проекта, направленным на повышение значимости и приведение в соответствие обоснованности выбора инновационного проекта или одного

из его вариантов для инвестирования с достигаемыми экономическими результатами и эффективностью инвестиционных вложений в инновационный проект.

Логико-вербальное формулирование функциональных назначений организационных и экономических составляющих проектного инвестирования в технологические, продуктовые, процессные, организационные и иные новшества инновационным хозяйствующим субъектом, по нашему мнению, должно включать в себя:

- экономическую возможность и организационную готовность к распределению и эффективному использованию трудовых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов в реализуемом инновационном проекте, интегрально соответствующих общему функциональному назначению инновационного проекта;
- устойчивую способность инновационного предприятия создавать и внедрять, осуществлять диффузию инноваций, эффективно функционировать на занимаемом сегменте рынка инноваций;
- текущую и перспективную направленность инновационного предприятия на поддержание конкурентоспособности продукции, услуг, расширение состава и укрепление конкурентных преимуществ.

В качестве организационных составляющих осуществляемого проекта инвестирования в технологические, продуктовые, организационные, процессные новшества предприятия, на наш взгляд, выступают: потенциальные возможности менеджмента влиять на поддержание среднеотраслевого уровня инновационности в текущей и перспективной деятельности; действующий организационный механизм повышения эффективности функционирования системы управления инновационным развитием предприятия.

Логико-вербальное содержание функционального назначения организационной составляющей осуществляемого инновационного проекта, выражающееся во влиянии на уровень инновационности субъекта хо-

зяйствования, отражает готовность данной составляющей к принятию обоснованных управленческих решений в процессе проектного инвестирования в создание новшеств, к оптимальному распределению ресурсов на всех этапах проекта и внедрения инноваций в производство. При этом функциональное назначение организационной составляющей проекта может быть представлено, как «способность, готовность и потенциальная возможность поддерживать, организовывать, планировать и контролировать распределение и использование ресурсов в процессе реализации инновационного проекта предприятия, обеспечивать соответствие экономических и научно-исследовательских результатов, эффективности инновационного проекта прогнозируемым параметрам избираемого для инвестирования проекта».

Такая организационная составляющая на инновационном предприятии, как «действующий механизм по повышению эффективности функционирования системы управления инновационным развитием предприятия», свое функциональное назначение проявляет в такой логико-вербальной форме, как «способность предотвращать, нивелировать и устранять посредством комплексных организационных и структурно-управленческих мер намечаемые и возникающие отклонения от прогнозируемых экономических результатов, результативности научно-исследовательской деятельности подразделений инновационного предприятия, эффективности использования ресурсов, инвестиций, направляемых в инновационный проект в условиях неустойчивого состояния внешней среды».

В отличие от содержательных характеристик функциональных назначений организационных составляющих инновационного проекта, его экономические компоненты свои функциональные назначения, исходя из участия в инновационной деятельности и процессе инвестирования проектов по созданию новшеств финансовых, материально-технических и интеллектуально-трудовых ресурсов, выражают как «участие всех

видов ресурсов в научно-инновационной деятельности, осуществляемых проектов инвестирования в создаваемые новшества на сбалансированной основе с достижением прогнозируемых уровней инновационности предприятия, эффективности деятельности и проектного инвестирования в новшества». При этом обеспечение соответствия данной экономической составляющей (компоненты) функционального назначения в процессе выполнения инновационного проекта хозяйствующего субъекта (предприятия), на наш взгляд, должно сопровождаться не только долевым участием ресурсов в осуществляемом инновационном проекте, но и их оптимальном распределении, с учетом создания тех объёмов резервных ресурсов, которые должны быть дополнительно использованы в установленных и неопределённых интервалах времени влияния негативных факторов внешней среды на научно-инновационную деятельность, выполняемые проекты инвестирования в новшества [3].

В состав характеристик функционального назначения экономической составляющей процесса инвестирования в технологические, продуктовые, процессные и организационные новшества должны входить также и располагаемые потенциальные ресурсные возможности реализовывать комплексные экономические и финансово-инвестиционные меры, направленные на поддержание результативности научно-инновационной деятельности и планируемого (прогнозируемого) уровня эффективности инвестиций в условиях трансформации влияния негативных факторов внешней и внутренней сред на деятельность инновационного предприятия.

Взаимообусловленность функциональных назначений и целевой ориентации организационных (управленческих) и экономических составляющих проектного инвестирования в создаваемые новшества инновационного предприятия, по нашему мнению, может быть обеспечена адекватностью формулируемых критериально-целевых характеристик функционально-целевой направленности развития

объекта исследования (инновационного предприятия, инновационного проекта).

Поэтому формулирование целевой ориентации организационной и экономической компонент (составляющих) инвестирования в инновационные проекты предприятия по основным критериальным и параметрическим определениям должны не противоречить друг другу и соответствовать общему функционально-целевому текущему функционированию и средне-, долгосрочному развитию инновационного предприятия, достижению экономических и научно-исследовательских результатов, эффективности инвестирования в создание новшеств.

Целевая ориентация такой организационной составляющей инновационного проекта предприятия, как «потенциальные возможности менеджмента влиять на поддержание среднеотраслевого уровня инновационной деятельности», непосредственно в своей содержательной направленности исходит из функционального назначения данной составляющей проектного инвестирования в новшества, так как в своей ориентации на достижение прогнозируемых экономических результатов, эффективности научно-инновационной деятельности предприятия, инвестиций в создание технологических, продуктовых, процессных и организационных новшеств ставит решение указанной выше основной управленческой (организационной) задачи в зависимости от предпринимаемых организационных мер по обеспечению ежегодного роста индексов эффективности научно-инновационной деятельности предприятия, инвестиций [4].

Содержательным логико-вербальным определением целевого ориентирования такой организационной составляющей проектного инвестирования в новшество, как «действующий организационный механизм повышения эффективности функционирования системы управления инновационным развитием предприятия», по нашему мнению, может выступать:

- соблюдение и поддержание нормативного уровня устойчивости на основе струк-

турно-организационных и организационно-экономических преобразований в процессе научно-инновационной деятельности объекта управления, инвестирования средств в создание новшеств, обновление и модернизацию основного капитала, повышение качества человеческого капитала;

- повышение структурной доли – вклада организационного механизма в интенсификацию взаимодействия располагаемого ресурсного потенциала и технологических (организационных) элементов системы управления научно-инновационной деятельностью с процессом инвестирования в создаваемые новшества.

Взаимообусловленность функционально-целевых составляющих (компонент) научно-инновационной деятельности предприятия, проектного инвестирования в создаваемые и внедряемые новшества, в соответствии с нашими представлениями, может быть обеспечена в рамках такой целевой ориентации экономической (ресурсной) составляющей научно-инновационной деятельности и проектного инвестирования в создание новшеств, как «влияние менеджмента на оптимальное распределение и эффективное использование материально-технических, интеллектуально-трудовых и финансовых ресурсов в научно-инновационной и инвестиционной деятельности на всех стадиях жизненного цикла предприятия, производства продукции, создаваемых новшеств [5].

В рамках обеспечения целевой ориентации данной экономической (ресурсной) составляющей научно-инновационной деятельности и проектного инвестирования в создание субъектом хозяйствования новшеств на оптимальное распределение и эффективное использование располагаемого ресурсного потенциала в существенной степени влияет соблюдение менеджментом:

- соответствия участвующих объёмов ресурсов в научно-инновационной деятельности, проектном инвестировании в новшества с планируемыми результатами инновационно-инвестиционной деятельности предприятия;

- превышения ежегодных индексов экономических результатов научно-инновационной деятельности по сравнению с ростом ежегодных индексов затрат на потребляемые ресурсы предприятием.

Таким образом, формулирование и использование в научно-инновационной деятельности, проектном инвестировании новшеств предприятия их функциональных назначений и целевых ориентаций на достижение прогно-

зируемых экономических результатов и эффективности использования ресурсов направлено на повышение значимости и обоснованности принимаемых управленческих решений в процессе выбора инновационных проектов, их реализации посредством наполнения конкретными мерами и действиями организационных и экономических (ресурсных) составляющих функционально-целевого потенциала предприятия, инновационного проекта.

Список литературы

1. Евменов А. Д., Данилов П. В. Проблемы перспективного инновационного развития сферы культуры // Экономика качества. 2013. № 4. С. 59–63.
2. Аксютник Е. А., Кроливецкий Э. Н. Инновационное развитие отраслевых составляющих сферы услуг: монография. СПб.: Арт-Экспресс, 2014.
3. Гришков В. Ф., Кузнецов С. В. Влияние системы управления развитием инновационных организаций на конкурентоспособность их продукции и услуг // Вестник образования и развития науки РАЕН. 2018. № 1(22). С. 24–26.
4. Кроливецкий Э. Н., Мельниченко А. М. Управление развитием инновационной среды // Журнал правовых и экономических исследований. Journal of legal and economic studies. 2018. № 1. С. 133–136.
5. Мельниченко А. М. Роль классификационных признаков в упорядочении взаимодействия технологических и институциональных элементов системы управления развитием национальной инновационной среды: Сборник публикаций научного журнала «Globus» по материалам XXVIII международной научно-практической конференции «Достижения и проблемы современной науки» Санкт-Петербурга: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). СПб.: Научный журнал «Globus», 2018. С. 75–78.

ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ВОВЛЕЧЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЭКОСИСТЕМ

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF INVOLVING SMALL BUSINESSES SUBJECTS TO INNOVATIVE ECOSYSTEM DEVELOPMENT PROGRAMS

УДК 330.35,311.21
DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.7



ВЛАСОВА Марина Сергеевна

доцент кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, vms68@yandex.ru

VLASOVA, Marina Sergeevna

Associate Professor at the International Business Department, the Saint-Petersburg State University of Economics, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, vms68@yandex.ru

Аннотация.

Малым предприятиям приходится работать в непростых экономических и политических условиях, связанных с постоянно осуществляемыми в стране институциональными преобразованиями, отсутствием у руководителей навыков и опыта работы в условиях нестабильности. Разработка и совершенствование организационно-экономического механизма вовлечения субъектов малого бизнеса в программы развития экосистем будет способствовать повышению эффективности их деятельности за счет более полного использования инновационного потенциала малого и среднего предпринимательства. Результаты проведенного исследования, представленные в статье, показывают, что для обеспечения взаимодействия государственных структур, научно-технологической сферы и коммерческой составляющей в целях решения проблемы технологического отставания России от передовых стран необходимо вовлечение малого бизнеса в формируемые экосистемы, в которых аккумулируется опыт передовых стран, используется мониторинг экономической безопасности в рамках стратегий экономического и научно-технического развития, учитывается потенциал развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экосистема малого бизнеса, предприятия малого бизнеса, организационно-экономический механизм.

Abstract.

Small enterprises have to work in a difficult economic and political environment, associated with the ongoing institutional changes in the country, lack of skills and experience in an unstable environment. The development and improvement of the organizational and economic mechanism for the involvement of small business entities (SMEs) in the development of ecosystems will contribute to improving the efficiency of their activities by making fuller use of the innovative potential of small and medium-sized businesses. The results of the study presented in the article show that in order to ensure the interaction of state structures, scientific and technological sphere and the commercial component in order to solve the problem of Russia's technological lag from the advanced countries, it is necessary to involve small businesses in the emerging ecosystems, which accumulate the experience of advanced countries, use the monitoring of economic security in the framework of economic, scientific and technological development strategies, take into account the potential of small and medium-sized businesses

Key words: *economic security, ecosystem of small business, small business enterprises, organizational and economic mechanism.*

Одним из факторов формирования конкурентоспособной экономической системы является повышение технологической безопасности страны. Согласно Стратегии научно-технологического развития РФ, трансформация науки и технологий является ключевым фактором обеспечения способности страны эффективно отвечать на большие вызовы – проблемы и угрозы, требующие вмешательства государства, что является одним из главных приоритетов, сформулированных в Стратегии национальной безопасности России [1; 2].

По мнению академика РАН Л. И. Абалкина, технологический компонент национальной безопасности неразрывно связан с экономической безопасностью государства [3]. В связи с переходом на новую модель экономического роста, основанную на развитии инноваций, высоких технологиях и цифровизации экономики, перед учеными и специалистами в области обеспечения экономической безопасности возникла необходимость разработки критериев и механизмов обеспечения экономической безопасности, выявления новых угроз.

Согласно результатам исследований, проведенных Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, инновационный потенциал российской науки практически не влияет на развитие отечественной экономики. При этом существует проблема взаимодействия науки и бизнеса, научных достижений и реальной экономики – инновации не осваиваются экономикой в том объеме, в котором это заложено в основные Программы развития и Дорожные карты, разрабатываемые правительством России. В науке ощущается отсутствие требуемой системы управления в области коммерциализации инноваций и встраивания результатов научных исследований в производственный процесс.

Аналитические исследования ряда ученых показывают, что проводимая правительством политика, основанная на долгосрочном прогнозе системы технологических приоритетов, неэффективна. По мнению академика В. В. Ивантера, «для восстановления экономического роста необходимо повышение качества институциональной политики, включая приостановку

амбициозных масштабных проектов, спорных реформ и административных решений (например, в освоении Арктики, финансирование научных направлений Сколково и РОСНАНА, не связанных с перспективами экономического роста), и уделить основное внимание высокоэффективным вложениям локального характера и проектному финансированию» [4].

Современная мировая научно-технологическая сфера обладает существенно более высокими скоростями появления новых технологий: частота смены технологий равна частоте смены поколений. Причинами технологического отставания РФ являются отсутствие кадров для работы в приоритетных сферах, низкий спрос на инновации со стороны российской промышленности, ограниченные возможности кредитования для малого и среднего бизнеса. Отрыв стран технологических лидеров оценивается в 6–8 лет. Период с момента присуждения Нобелевской премии до момента коммерциализации изобретений составляет 6–10 лет. Таким образом, России необходимо осваивать свободные ниши, не освоенные зарубежными компаниями [5].

Такие возможности может дать создание и развитие экосистем, которые аккумулируют опыт частного бизнеса, передовых достижений мировой науки и государственных структур, заинтересованных в эффективном использовании инвестированных средств. Перенимая передовые достижения в области управления, инновационные экосистемы могут стать инструментом повышения экономической безопасности России. Для достижения такого состояния необходим поиск путей развития системы управления, прогнозирования и стратегического планирования в сфере экономической безопасности государства, как основы конкурентоспособной экономики.

Дэниел Айзенберг (Daniel J. Isenberg), профессор менеджмента, автор идеи предпринимательских экосистем, подчеркивает, что создание эффективной экосистемы не терпит шаблонов. Каждая вновь создаваемая экосистема должна органично вписаться в

существующие условия, учитывать комплекс местных факторов [6].

Расширение взаимодействия государства, науки и бизнеса как ведущих двигателей экономики будет способствовать:

- обучению необходимых специалистов;
- созданию экспериментальных площадок;
- формированию открытой базы знаний;
- эффективной интерпретации полученных в результате научных исследований данных;
- совершенствованию механизмов государственной поддержки бизнеса;
- наращиванию технологического капитала;
- противостоянию экономическим угрозам.

Сегодня существуют примеры эффективной кооперации государства, науки и предпринимательства. Инновационно активные страны применяют систему менеджмента по университетской модели, в которой концентрируются усилия ученых, малых предприятий и государственных структур. Агентство NASA при поддержке федерального бюджета сформировало разветвленную исследовательскую экосистему, включающую в себя около 80 университетов США и сотни малых инновационных предприятий с численностью 10–15 человек. Так, оценка результатов их деятельности с применением экспертной методики, включившей 536 различных показателей, за 2015 г. выявила, что без учета дополнительных эффектов в виде запуска новых продуктов, развития исследований и разработок на уровне фирм, степень конверсии государственных инвестиций составила 2,6 раза [7].

Инновационные экосистемы формируются путем конвергенции государственных организаций и частного бизнеса с научной сферой и в рамках экономической безопасности могут рассматриваться как самостоятельные экономические институты, характеризующие мезоуровень экономической безопасности страны. Также необходимо отметить, что создание инновационных экосистем в РФ идет низкими темпами.

По мнению ряда ученых, важнейшим условием, оказывающим существенное влияние на

становление экосистем может быть развитие кластерной политики, так как именно в кластерах заложено «...доминирование частной инициативы и внутренняя конкуренция...» [8, с. 32–55]. Малый бизнес, являясь таким источником, совместно с представителями крупного и среднего бизнеса и при согласованном взаимодействии друг с другом, может обеспечить условия для внутренней конкуренции, мобильности, гибкости и устойчивости экономической системы.

В настоящее время в России малые предприятия (МП) могут существовать в трех различных формах: инжиниринговые, производственные и сервисные малые предприятия (рисунок 1), которые представляют собой малые инновационные компании (МИК).

Санкт-Петербург относится к регионам, в которых создание таких компаний поддерживается государственными структурами и вузами. Именно в МИКах, прежде всего, пересекаются институциональные сферы науки и производства, генерируются новые идеи и появляются инновации.

Существующие в Санкт-Петербурге программы поддержки МП основаны на:

- развитии и реализации кластерных инициатив;
- проектно-ориентированном подходе.

По мнению автора, наиболее приемлемыми являются программы поддержки, основанные на проектно-ориентированном подходе, который включает в себя и создание, и развитие центров, которые решают задачи повышения технологической готовности организаций-участников путем проектирования технологических и технических процессов и объектов. Все это при совместном использовании инженерно-консультационных, проектно-конструкторских и расчетно-аналитических услуг повысит эффективность использования всех возможностей, а инжиниринговый и производственный малый бизнес получит доступ к современным проектным технологиям и оборудованию.

Таким образом, модели вовлечения МП в реализацию ключевых проектов могут быть представлены следующим образом (рисунок 2).

В то же время существующие различия в практике разработки и реализации российских и зарубежных программ поддержки МП в кластерных структурах и кластерных инновационных инициатив [1; 3; 4; 5; 6; 8] по-



Рисунок 1
Возможные направления деятельности малого бизнеса в экосистеме



Рисунок 2
Модели вовлечения МП в реализацию проектов в экосистеме



Рисунок 3
Сравнительный анализ организационно-экономического механизма вовлечения МП в кластерные структуры в России и за рубежом

зволили выявить ряд особенностей, которые оказывают влияние на эффективность функционирования МП в экосистеме (рисунок 3).

Так, исследователи С. Шейн и Й. Лернер анализируя невысокую эффективность растущих государственных затрат на поддержку вновь созданных малых предприятий, пришли к выводу, что государство должно оказывать поддержку только фирмам с потенциально высокими показателями эффективности, а их отбор осуществлять в соответствии с критериями, используемыми при проектном финансировании предпринимательства [9, с. 423–497].

Таким образом, для реализации инновационного потенциала МПК и повышения роли МИК в трансфере знаний, инноваций и технологий необходимо обеспечить:

- повышение компетентности работников МП в области программных средств при организации совместной работы, управления жизненным циклом продукции и производства, в том числе в соответствии с требованиями крупных компаний-партнеров;
- развитие инфраструктуры информационного обеспечения МП в режиме коллективного пользования;
- предоставление на льготных условиях для МИК научной, инжиниринговой и производственной базы кластера, имеющейся в распоряжении ведущих вузов, научных лабораторий, а также производственных предприятий и инжиниринговых центров кластера;
- вовлечение МИК в научно-исследовательские и инжиниринговые проекты крупных компаний.

По результатам исследования, представленных в статье, можно сделать вывод о том, что в рамках рыночных интегрированных структур возможно создание определенных условий для реализации инновационного потенциала малого бизнеса, в том числе посредством совершенствования организационно-экономического механизма вовлечения субъектов малого бизнеса в программы развития инновационных территориальных кластеров, который заключается в следующем:

- для развития частной инициативы представители МП должны входить в состав подразделений системы управления экосистемы: стратегическом комитете, рабочих и проектных группах;
- государственная поддержка должна приводить не столько к росту числа МП, сколько к увеличению числа работающих в них, прежде всего, в МИК при университетах и научно-исследовательских центрах. Именно количество работающих в малом бизнесе и доля инновационной продукции и услуг МП, а не рост стартапов, должны стать целевыми показателями государственных программ развития малого бизнеса;
- усиление адресной помощи МП на основе их отбора в соответствии с критериями венчурного предпринимательства;
- более широкое использование нефинансовых инструментов государственной и региональной поддержки малого бизнеса, а именно: повышение доступности для МП кластерной инфраструктуры; обеспечение доступа МП к государственным заказам, прежде всего, государственным закупкам высокотехнологичной продукции и создание условий для успешного участия малого бизнеса в торгах;
- организация образовательных программ, направленных на повышение компетенций работников малого бизнеса в области программных средств, управления жизненным циклом продукции и производства, кластерного менеджмента и т. д.

Таким образом, для обеспечения более эффективного взаимодействия государственных структур, научно-технологической сферы и коммерческой составляющей в целях решения проблемы технологического отставания России от передовых стран, необходимо создавать инновационные экосистемы, в которых на основе опыта передовых стран формировать критерии мониторинга технологической безопасности в рамках стратегий экономического и научно-технического развития, а также учитывать потенциал развития малого и среднего инновационного бизнеса.

Список литературы

1. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 01.12.2016 № 642. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967 (дата обращения: 09.02.2018).
2. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/ (дата обращения: 09.02.2018).
3. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России // Вестник РАН. 1997. Т. 67. № 9. С. 771–776.
4. Ивантер В. В. Восстановление экономического роста в России. Научный доклад ИНП РАН // Проблемы прогнозирования. 2016. № 5 (158). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/vosstanovlenie-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii-nauchnyy-doklad-inp-ran> (дата обращения: 09.02.2018).
5. Куракова Н. Г. и др. Национальная научно-технологическая политика «быстрого реагирования»: рекомендации для России // Аналитический доклад. М.: «Дело», 2014. С. 8–15.
6. Daniel Isenberg Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics. URL: <https://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011/05/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/#1cf409155fe8> (дата обращения: 09.02.2018).
7. Яник А. А. Особенности коммерциализации результатов исследований и разработок частного сектора для NASA: опыт Программы инновационных исследований малого бизнеса (sbir) // Исследования космоса. 2017. № 2. С. 126–136.
8. Куценко Е. С. Пилотные инновационные территориальные кластеры России: модель устойчивого развития // Форсайт. 2015. Т. 9. № 1. С. 32–55.
9. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996–2010) / под ред. А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. М.: ИД «ВШЭ», 2013. 526 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ

THE BLOCKCHAIN TECHNOLOGY APPLICATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE MINING INDUSTRY

УДК 332.63: 332.64 + 347.234
DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.8



ЖУКОВА Инна Викторовна

доцент кафедры публичного и частного права Дальневосточного института управления филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, кандидат экономических наук, доцент, i-6041@yandex.ru

ZHUKOVA, Inna Victorovna

Associate Professor of the Public and Private Law Department, the Far East Institute of Management, Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, i-6041@yandex.ru

Аннотация.

В статье анализируются возможности применения технологии блокчейн к сфере управления отраслями экономики на примере горнодобывающей промышленности. Дается оценка реализуемым и намечаемым к реализации проектам, основанным на применении технологии блокчейн. Предлагается авторское видение реализации новой технологии в отдельных сферах горнодобывающей деятельности.

Ключевые слова: система управления, технология блокчейн, горнодобывающая промышленность.

Abstract.

The article analyzes the possibilities of the blockchain technology application to the economic sectors management on the example of mining industry. The assessment of the projects implemented and planned for implementation based on the blockchain technology application is given, as well as the author's vision of the implementation of the new technology in the mining activity.

Key words: control system industry, the blockchain technology, the mining industry.

В одной из статей по применению новых цифровых технологий приведена интересная и редкая статистика: «сегодня более 20 млрд устройств и машин связаны между собой электронно-телекоммуникационным способом, тогда как по прогнозам уже к 2030 г. их количество вырастет до полутриллиона. Каждую минуту на видеохостинг YouTube загружается более 400 часов видео, в Facebook публикуется более 216 000 фотографий, пользователи ставят 2,4 млн лайков в Instagram [1]. Только через ресурсы компании «Google» ежедневно проходит 25 петабайт данных (1 петабайт равен 1 млн гигабайт) при том, что эти данные не удаляются, а остаются на серверах компании. А запуск протокола IPv6 предоставит 600 квадриллионов IP-адресов для покрытия каждого квадратного миллиметра Земли» [2].

Воздействие цифровых инноваций на восприятие мира и экономики сегодня настолько активно, что статья, написанная по поводу цифровых технологий в экономике в 2016 г. [3], не актуальна и уже не соответствует новому, складывающемуся в этой сфере понятийному аппарату.

Активно обсуждаемой по всему миру технологии блокчейн пытаются найти области применения не только в цифровом пространстве. Однако единственным состоявшимся примером применения блокчейна в реальной экономике, по сути, являются криптовалюты. Исследований по вопросу применения новой технологии в России не очень много. Имеющиеся опубликованные материалы представляют собой результаты дискуссий и обсуждений на конференциях в течение последних двух лет, выступлений публичных персон и попыток государства внедрять новые технологии в систему управления [4; 5; 6]. Самым полным трудом в России сегодня по вопросам применения блокчейна является монография А. Михеева и А. Генкина «Блокчейн: как это работает и что нас ждет завтра» [7]. Наиболее же известное в мире исследование по вопросам блокчейна проведено М. Свон, результаты которого опубликованы впервые в 2015 г. под названием «Блокчейн. Схема новой экономики» [8] (в России книга опубликована в 2017 г.). Однако аналитики международного

агентства «Gartner» в своем прогнозе 2016 г. представляют, что в международной экономике и финансах новые цифровые технологии, в том числе технология блокчейн, способны глобально изменить экономические процессы уже к 2020 г. [9].

В предлагаемом исследовании автор сделал попытку обосновать, что реализовать предлагаемые возможности применения блокчейн в системе управления отраслями промышленности, предприятиями в настоящий момент не только в России, но и в большинстве стран мира, невозможно. Выясним причины этого.

Вопрос, возможно ли применение новой технологии для управления предприятием, отраслью промышленности, не праздный. Например, системе управления горнодобывающей промышленностью необходима срочная модернизация, и об этом уже говорилось ранее [10]. Интегрируется ли новая технология с теми формами и механизмами, реализуемыми в системе управления? Ряд авторов предлагают фактически готовые рецепты применения блокчейн в экономике, в сфере услуг [9; 11].

Нужно отметить, что блокчейны уже можно систематизировать по определенным критериям, поскольку разные блокчейны имеют разную цель. Блокчейны могут быть открытыми, публичными, могут быть частными, т. е. принадлежать либо одному юридическому лицу, либо группе лиц, как, например, блокчейн-консорциум «Minergas», формируемый швейцарской платформой по торговле металлами совместно с экс-работниками горнодобывающих компаний и с американскими специалистами, реализующими Эфириум-стартап ConsenSys. В самом простом представлении – блокчейн есть не что иное, как электронный журнал, регистрирующий в установленном порядке записи по совершенным операциям (транзакциям). Записи в журнале (или блоки цепочки) защищены тем или иным криптографическим способом. Поскольку записи в определенной последовательности и представляют собой цепочку, то обновление записей осуществляется одновременно у всех участников. В этом суть децентрализованной базы данных или распределенного реестра. Исходя из условий доступа выделяют закрытый и открытый

блокчейн. Закрытый частный блокчейн – доступ к реестру (чтение и запись) имеют только авторизованные пользователи. Закрытый публичный блокчейн – запись могут осуществлять авторизованные пользователи, чтение могут производить все пользователи. Открытый публичный блокчейн – доступ к реестру имеют все пользователи. Одним из движителей блокчейна в России Г. Маршалко представлена диаграмма выбора того или иного варианта блокчейн-систем в зависимости от функционала и условий создания (рисунок 1) [12].

Горнодобывающая промышленность – одна из крупнейших отраслей, которые активно реализуют все цифровые инновации, в том числе проявляют интерес и к блокчейну. Однако активно блокчейн-решения внедряет нефтегазовая добывающая отрасль. Например, ряд нефтедобывающих компаний и сырьевых трейдеров, таких как «Statoil», BP, «Shell», «Gunvor», «Mercuria» и другие вместе с группой банков – «Societe Generale», ING, «Ambro» объединились в консорциум и, используя

блокчейн, разработали блокчейн-платформу для осуществления торговых сделок с нефтью. Предполагается, что те нефтегазовые компании, которые желают реализовать свои сделки в таком магазине, должны заплатить за вступление в блокчейн-консорциум. Такая блокчейн-платформа может использоваться на каждом этапе цепочки поставок как в добыче, так и в переработке, и взаимодействие участников сделки обеспечивается через заключение цифрового «умного» контракта [13].

Нужно отметить, что технология цифровых («умных») контрактов – это еще одна область применения блокчейна. Технология уже реализуется на условиях пилотных проектов. Особенность ее в том, что с помощью блокчейна можно заключать юридические соглашения одновременно в пределах нескольких юрисдикций, что имеет большое значение для транснациональных компаний в нефтегазовой и горнодобывающей отраслях. Для реализации «умного контракта» требуется соответствующая цифровая среда, к которой были бы подключены все участники сделки. Блокчейн

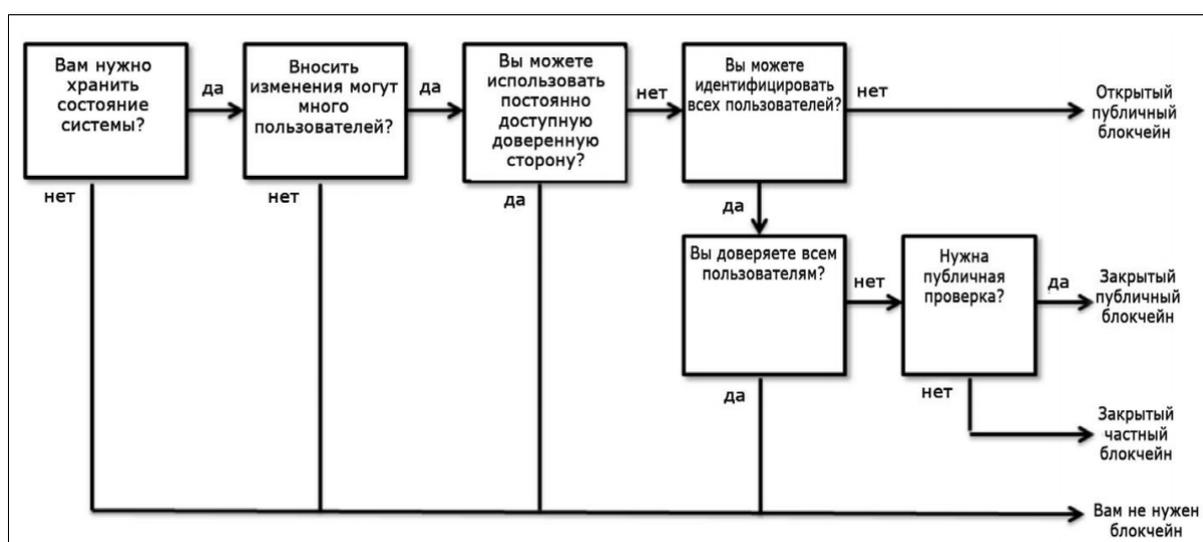


Рисунок 1
 Диаграмма выбора варианта блокчейна для реализации (по материалам выступлений Г. Маршалко)

обрабатывает данные сделок быстрее, за счет чего сокращаются расходы на платежи, логистику и посредников. Одна из первых пробных сделок в форме «умного контракта» состоялась при опробовании новой торговой платформы в рамках китайского блокчейн-консорциума, созданного нефтедобывающими компаниями и сырьевыми трейдерами. С помощью этой платформы была реализована танкерная партия нефти, которая трижды поменяла владельца, пока дошла до конечного покупателя – китайской CNPC. Осуществление каждой сделки купли-продажи с помощью блокчейн потребовало всего 25 минут. Ранее у сырьевого трейдера на это уходило более трех часов [13].

В России также есть пример уже реализованной сделки в форме «умного контракта». Компания «Газпромнефть» в 2017 г. реализовала проект по доставке оборудования на платформу «Приразломная» [14].

В мировой практике возможности для применения новой технологии блокчейн в отрасли не только оцениваются. В целях оптимизации цепочек поставки горного сырья ряд добывающих компаний начали осуществление проекта по формированию блокчейн-консорциума. В Демократической Республике Конго блокчейн хотят использовать для отслеживания пути кобальта от самодельных шахт до смартфонов и электромобилей, в которых он используется.

В горнодобывающей отрасли первоходцами по внедрению блокчейна при добыче стали крупнейшие компании алмазодобывающей отрасли.

Компания «De Beers», самая известная в мире алмазная компания с долей рынка около 30%, запустила собственный блокчейн для обеспечения «цифровой фиксации каждого алмаза на платформе». Учитывая озабоченность вопросами происхождения алмазов, а также этические моменты, связанные со страной их происхождения, и риск обмена на камни более низкого качества в процессе движения по цепочке, использование блокчейн представляется более чем естественным. Теперь никакую запись невозможно будет удалить, а данные по каждому алмазу будут храниться столько времени, сколько

будет существовать сам алмаз. Технология распределенного реестра позволит надежно отслеживать цепочку поставок, а принцип открытости блокчейна позволит гарантировать подлинность камней [15].

Российская горнодобывающая компания АЛРОСА также начала разработку технологии по использованию блокчейна с намерениями осуществлять выпуск «цифровых бриллиантов».

Уже упомянутая нами блокчейн-платформа «Minerac» имеет своей целью ликвидировать посредников в цепи горнодобывающих фирм и плавильных заводов и снизить затраты при торговле минеральными концентратами. Предполагается, что проект «Minerac» будет реализован таким образом, чтобы все участники горнодобывающей отрасли и торговой логистики: от добычи до транспортировки, от хранения до торговли металлами, стали действующими узлами новой платформы. В таком случае проект позволит участникам сделок получать информацию в режиме реального времени и обмениваться документацией с использованием смарт-контрактов. Минеральное сырье будет отслеживаться с помощью уникальных идентификаторов, фиксирующих его происхождение и настоящее местонахождение [13].

Таким образом, приведенные несколько примеров показывают, что перспективы у блокчейна в горнодобывающей отрасли достаточно большие. Однако теоретически использование распределенного реестра предполагает наличие пространства, в котором контрагенты доверяют друг другу (или наоборот, в котором контрагенты не могут доверять друг другу), а исполнение сторонами через посредников части обязанностей автоматизируется путем применения «умных контрактов». Между тем практически в мире нет внедренных в промышленную эксплуатацию и активно применяемых блокчейн-платформ, в том числе и в нефтегазовой отрасли. Пока это первые попытки понять, «обкатать» технологию, выявить возможные проблемы при ее внедрении в дальнейшем. Эксперты считают, что первые проекты, функционирующие на постоянной основе, появятся не ранее 2020 г.,

а сейчас – стадия исследования и поиска моделей использования с понятной экономикой.

В России сегодня разрабатывается 21 блокчейн-проект. Большая часть из них связаны с финансовым сектором. Для нефтегазового сектора резидентом «Сколково» Jet.Geoservices разрабатывается программный продукт, предназначенный для автоматизации в реальном времени производственных процессов компаний, оказывающих высокотехнологичные услуги в нефтесервисе (геофизические исследования, проводка скважин, капитальный ремонт скважин, азотная и кислотная обработка, операции гидроразрыва пласта). В марте 2018 г. «Сургутнефтегаз», «Объединенная металлургическая компания» (ОМК) и РЖД запустили пилотный проект по использованию блокчейна. Технология блокчейна в данном случае используется в процессе поставки «Сургутнефтегазу» металлических труб от входящего в ОМК Выксунского металлургического завода.

Информационные технологии давно и продуктивно используются в горнодобывающей промышленности на всех производственных стадиях. Основные текущие проблемы отрасли, связанные с выполнением горных работ и управлением производством, активно решаются через ИТ-решения.

Однако, по мнению автора, наиболее интересной формой применения блокчейна в горнодобывающей отрасли является возможность учета в децентрализованной распределенной системе данных информации о запасах полезных ископаемых, формируемых через фиксацию добычи. Сегодня в минерально-сырьевом секторе экономики большое количество баз данных, справочников, регистров, фондовых материалов геологической информации и прочих архивов, кернохранилищ и др. Регулирование и ведение этих баз данных осуществляют разные органы власти. Информационные системы между собой не интегрированы, информация о состоянии природных ресурсов, минерально-сырьевой базе в том числе, разрознена и рассредоточена в отраслевых реестрах (кадастрах) и банках данных, в территориальных кадастрах природных ресурсов. Пока каких-либо проектов

по использованию блокчейн-технологий в этой сфере горнодобывающей деятельности не осуществляется, исследования по этому вопросу, если и проводятся, то о них ничего не известно. На рисунке 2 представлена система кадастров природных ресурсов и органов власти, которые управляют кадастрами, и для обеспечения информацией которых система сформирована.

И опять возникает вопрос – можно ли применить в управлении горнодобывающей промышленностью возможности блокчейна, кроме реализуемых логистических задач? Как можно решить проблему интеграции тех информационных массивов, которые показаны на рисунке? Блокчейны в силу своего устройства децентрализованы. Это значит, что не существует центрального органа или органов, отвечающих за сохранность системы, ее защитные свойства, масштабируемость. За обеспечение защиты системы отвечает каждый отдельно взятый узел в сети, скорость обработки информации замедляется за счет обработки каждой транзакции, сохранения копии всего состояния системы у каждого участника и получения разрешения на продолжение действия. Известно, что на обработку одного блока транзакций уходит слишком много времени. Например, время обработки блока биткойна составляет 10 минут, в то время как обработка блока эфира занимает 14 секунд. Для того, чтобы это происходило быстрее, необходимы дополнительные мощности. В такой форме блокчейн не удовлетворяет требованиям управления. Автоматизация процессов в системе управления предполагает использование разного рода правовых регламентов, организацию системы электронного документооборота. Все оценки возможностей новой технологии касаются пока только производственной деятельности. А вот системы управления на основе новой технологии требуют не только разработки и вложения больших финансовых ресурсов, но и наличия правовой базы и сформировавшегося понятийного аппарата.

Еще один технологический недостаток, не позволяющий реализовать новую технологию в целях управления отраслью, касается информации. При использовании блокчейна в ком-

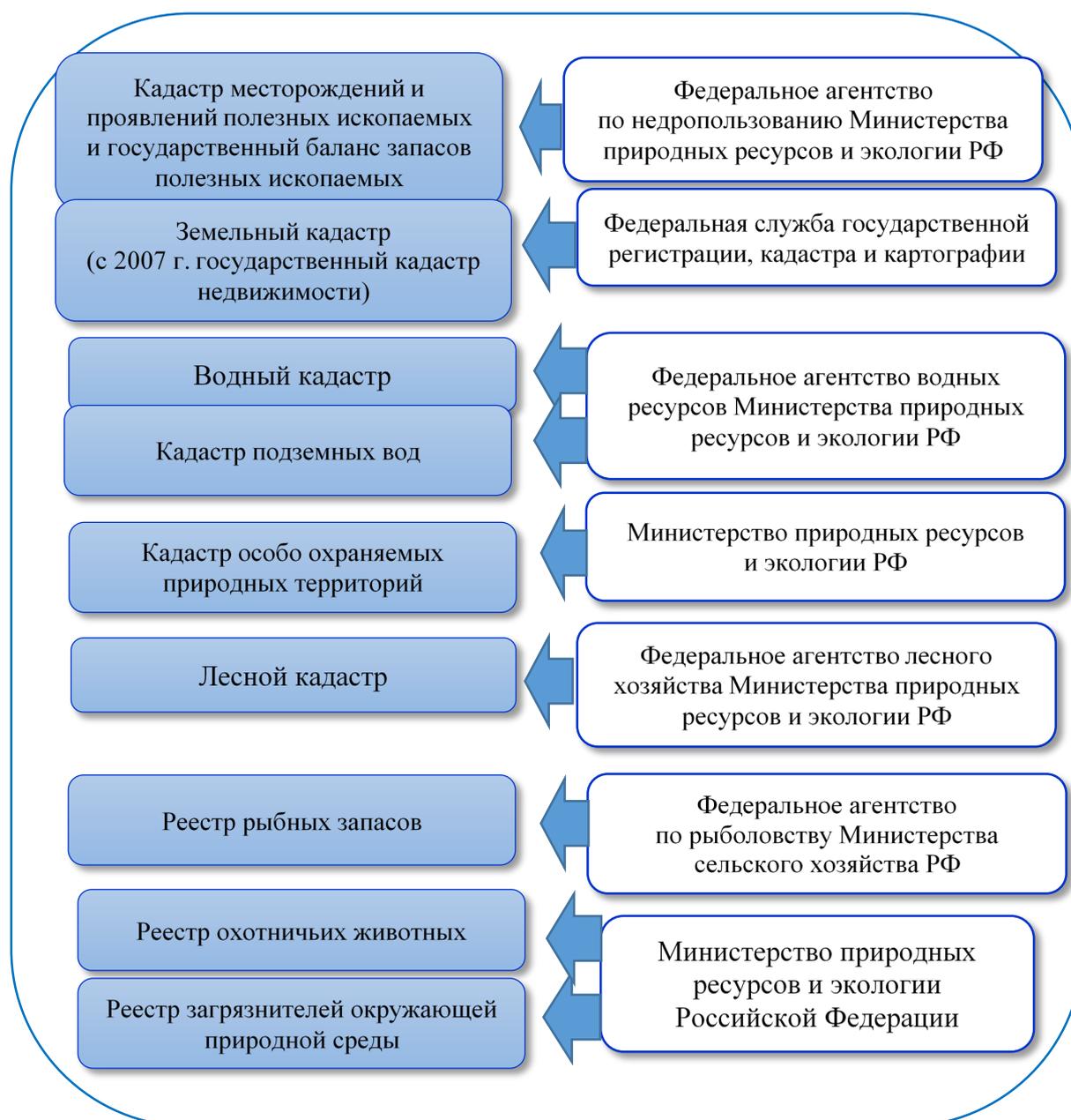


Рисунок 2

Кадастры природных ресурсов и их ведущие федеральные органы управления

мерческих приложениях с большим объемом информации, содержащимся в различных документах, количество хранимых в цепочке данных может быстро расти. Это происходит потому, что блокчейн дублирует информацию в каждом добавляемом в него узле (блоке). Поэтому инновационную технологию в на-

стоящий момент нельзя использовать как систему, например, электронной библиотеки баз данных в минерально-сырьевом комплексе, так как существуют ограничения блокчейна именно как базы данных.

Таким образом, хотя основные направления, где могла бы использоваться технология, по-

няты – это транспорт и логистика, трейдинг и сбыт, закупки, реальных примеров применения технологии отечественными компаниями нефтегазовой и горнодобывающей отраслей – немного. Тем более их немного в других сферах экономики. И хотя пока блокчейн не может удовлетворить многим требованиям систем управления, видится возможность к расширению управления информационными ресурсами с помощью концепции блокчейна, поскольку сильная сторона у этой технологии – возможность интеграции с другими управленческими решениями и задачами [16].

В заключение необходимо отметить, что технология блокчейн является не только

инновационной по своему характеру, она предполагает новые формы экономического взаимодействия между компаниями, государством и иными участниками без участия (нельзя говорить об отсутствии именно участия) регуляторов. Однако для успешного внедрения блокчейн в систему управления не только горнодобывающей промышленностью, но и другими отраслями экономики, необходимо решить вопросы по правовому статусу и государственному регулированию блокчейна, поскольку всякая попытка использовать технологию вне замкнутой цифровой среды будет связана с определением юридической значимости действий.

Список литературы

1. Global. Innovative. Fair. We are creating a digital future, Federal Ministry for Economic Affairs and Energy for the G20 Digital Ministers Meeting. URL: <http://tower-libertas.ru/wp-content/uploads/2017/04/global-innovative-fair.pdf> (дата обращения: 22.08.2018).
2. Смирнов Ф. А. Трансформация мировой финансовой системы: блокчейн, «умные контракты» и внебиржевые деривативы // Аудитор. 2017. № 6. С. 49–54.
3. Жукова И. В. Поиск инновационных методов в системе управления горнодобывающей отраслью промышленности // Экономика и предпринимательство. 2016. № 12–2 (77). С. 439–446.
4. Малинецкий Г. Г., Митин Н. А. Блокчейн: перспективы технологии и ее влияния на управление и экономику страны // Управление развитием крупномасштабных систем MLSD'2017: материалы X международной конференции в 2 т. / Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова: Российская академия наук / под общ. ред. С. Н. Васильева, А. Д. Цвиркуна. 2017. С. 282–284.
5. Логинов Е. Л., Борталевич С. И. Внедрение цифровых платформ управления с использованием технологии блокчейн // Финансовые механизмы ациклического регулирования структурных диспропорций в экономике России и других стран СНГ: материалы международной научно-практической конференции / под ред. В. А. Цветкова, К. Х. Зоидова. 2017. С. 197–203.
6. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/ (дата обращения: 22.08.2018).
7. Михеев А., Генкин А. Блокчейн: как это работает и что нас ждет завтра. М.: Альпина Паблишер, 2018. 592 с.
8. Свон М. Блокчейн: Схема новой экономики. М.: Олимп-Бизнес, 2017. 235 с.
9. Клечиков А. В., Пряников М. М., Чугунов А. В. Блокчейн-технологии и их использование в государственной сфере // International Journal of Open Information Technologies. 2017. Т. 5. № 12. С. 123–129.

10. Жукова И. В. Классификация проблем в недропользовании // Государственная служба. 2016. № 6 (104). С. 21–27.
11. Федотова В. В., Емельянов Б. Г., Тиннер Л. М. Понятие блокчейн и возможности его использования // European Science. 2018. № 1 (33). С. 40–48.
12. Маршалко Г. Проблемы внедрения технологии блокчейн // По материалам выступления на пленарном заседании Форума «ПРОФ- ИТ», 19–20 сентября 2017 г., г. Ярославль. URL: <http://d-russia.ru/problemu-vnedreniya-tehnologii-blokchejn.html> (дата обращения: 21.08.2018).
13. Блокчейн завоевывает нефтяной рынок // По материалам сайта. URL: <https://1prime.ru/articles/20180227/828499523.html> (дата обращения: 22.08.2018).
14. Перспективы использования технологии блокчейн в промышленной сфере // По материалам сайта «Управление производством». URL: <http://www.up-pro.ru/> (дата обращения: 22.08.2018).
15. Технологии в области добычи полезных ископаемых // По материалам сайта TADVISER. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 22.08.2018).
16. Кристоф ван де Рек. Как проходит процесс интеграции сегодня и в чем особенности платформы NEM, относительно других инфраструктурных платформ // Доклад главы Европейского региона, NEM Foundation о реализации внедрения блокчейн-технологий. URL: <https://mining-cryptocurrency.ru/blockchain-nem/> (дата обращения: 22.08.2018).

РОЛЬ СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИАИНДУСТРИИ

THE ROLE OF MARKETING COMMUNICATION MODERN TOOLS FOR THE MEDIA INDUSTRY DEVELOPMENT

УДК 338

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.9



ФАТОВА Светлана Анатольевна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, fatova_sa@mail.ru

FATOVA, Svetlana Anatolievna

Associate Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and Television Industry, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, fatova_sa@mail.ru

Аннотация.

В статье обозначена роль современных инструментов маркетинговых коммуникаций для развития медиаиндустрии. Проведен анализ специфики взаимодействия рыночного спроса и предложения на медиарынке. Сформулирован комплекс задач для реализации маркетинговой стратегии субъектами медиаиндустрии и продвижения медиапродуктов на целевые рынки. Особое внимание уделено раскрытию понятия позиционирования медийного продукта, принципов его распространения. Отмечается, что стратегия позиционирования в медиаиндустрии предполагает формирование конкурентных преимуществ. Представлены примеры позиционирования российских телеканалов.

Ключевые слова: медиаиндустрия, производство медиапродукта, маркетинговые коммуникации, сегментирование рынка, позиционирование медийного продукта, маркетинговые исследования.

Abstract.

The article highlights the role of modern tools of marketing communications for the development of the media industry. The analysis of the specifics of the market demand and supply interaction in the media market is carried out. It formulates

a set of tasks to implement the marketing strategy of the subjects of the media industry and promotion of media products on target markets. Particular attention is paid to the disclosure of the positioning of the media product concept, the principles of its distribution. It is noted that the positioning strategy in the media industry involves the formation of competitive advantages and provides examples of the positioning of Russian TV channels.

Key words: media Industry, media product production, marketing communications, market segmentation, media product positioning, marketing research.

Медиаиндустрия – это современная сфера деятельности общества, которая использует самые технологичные и передовые научные достижения на сегодняшний день. Темпы внедрения инноваций стремительно растут на всем информационном пространстве. Основным вектором развития медиаиндустрии на глобальном рынке становится активное использование потребителями мобильного контента, включающего в себя мобильные приложения и аудиоконтент. Интенсивно растущим сегментом является мобильное видео, которое потребители могут просматривать с помощью своих мобильных устройств. В своей динамике показывает стабильный рост рынок онлайн-игр. Ключевым трендом является рост популярности кабельного телевидения и Интернета как альтернативы общедоступным телевизионным каналам [1].

В настоящее время медиаиндустрия является также одной из самых подвижных и динамично развивающихся сфер бизнеса. Эта сфера сейчас наиболее привлекательна и перспективна. В ней задействованы более 1000 телекомпаний и 1500 радиостанций, около 1500 информационных агентств, более 7 тысяч полиграфических предприятий. Множество издательств выпускают более 60 тысяч печатных и 20 тысяч электронных средств массовой информации, и это, не считая десятков тысяч вспомогательных структур [2]. На

данный момент медиаиндустрия продолжает расти быстрыми темпами. По ожиданиям экспертов, в течение последующих пяти лет среднегодовой темп роста составит 6,8%. Увеличивается количество новых молодых компаний, пытающихся занять свое место на отраслевом рынке. Российский медиарынок является одним из наиболее перспективных для инвестирования. Согласно проведенному в 2017 г. опросу международной компанией «Deloitte», проекты в области медиа являются одними из наиболее привлекательных. Около 10% всех совершаемых инвестиций в России приходится на сегмент мультимедиа и игр [2].

Интерес потребителей к услугам медиакомпаний растет, увеличивается частота потребления информационной продукции, распространяемой в теле- и радиопрограммах, в печатных и онлайн-средствах массовой информации (СМИ). Тем не менее добиться успеха в условиях современного медиабизнеса непросто. Важно очень взвешенно оценивать перспективы дальнейшего развития компании в результате изучения влияния факторов внешнего окружения и возможных внутренних условий ее деятельности. Когда речь идет о функционирующих компаниях, стремящихся к завоеванию новых рынков, внедрению новых технологий, созданию новой продукции, формированию новых потребностей у потребителей, – здесь все особенно сложно [1].

Рынок медиаиндустрии – понятие многозначное. В соответствии с процессом производства информационного контента и последующей его реализацией рынок подразделяется на две равные части. Первая его составляющая – рынок ресурсов, необходимых для производства различных видов информации в редакциях печатных изданий, радио и телевизионных агентствах. К этим ресурсам относятся рабочая сила, финансы, техника, энергия, вспомогательные материалы и другие ресурсы, без которых невозможна деятельность информационно-медийных учреждений. Издательские дома, медиахолдинги, редакции и компании СМИ выходят на ресурсный рынок как покупатели. Другой сегмент медийного рынка – пространство, где продукция СМИ выступает товаром. Это собственно рынок продукции и услуг информационной индустрии (более точным переводом термина «content industry» на русский язык было бы словосочетание «индустрия производства содержания»). В этой части сегмента информация подвергается переработке, а затем вместе со своими носителями (печатными и электронными изданиями) попадает в рыночную среду, в которой компании должны вести поиск новых возможностей и следить за возникновением потенциальных угроз. Эти секторы ресурсной и информационной частей медиарынка взаимообусловлены и взаимосвязаны. И при отсутствии хотя бы одной из этих составляющих выпуск периодических печатных изданий, производство информационных продуктов и услуг становится затруднительным или даже невозможным [2].

Структура медиарынка представляет собой многофакторную и динамичную систему, влияющую на способность его игроков эффективно взаимодействовать со своей целевой аудиторией. Эта система функционирует с учетом основных составляющих элементов рынка и, как правило, зависит от множества аспектов: количества присутствующих на рынке производителей и различий между производимыми ими продуктами, количества конкурентов, наличия барьеров, препятствующих проникновению в отрасль, и т. д. Деятельность современных организаций медиаиндустрии

строго диверсифицирована по сегментам рынка и группам потребителей. В связи с этим особую актуальность приобретает задача формирования рекомендаций для руководителей компании, маркетологов, специалистов по выбору целевых сегментов и позиционированию продукта, в том числе устанавливающих общие правила и нормы функционирования отраслевого рынка в целом [3].

Основной предпосылкой для успешного сегментирования рынка, в контексте особенностей медиаиндустрии, является изучение предпочтений потенциальной и реальной аудиторий, их желаний и предпочтений. В этом случае к наиболее значимым параметрам, которые являются причиной различий в потребностях людей и их интересов, можно отнести возраст, род занятий, материальный достаток, семейное положение, образование, элементы образа жизни и ряд других характеристик. При этом можно обосновать значение каждого параметра как наиболее важной составляющей в формировании потребительских предпочтений. Однако в ходе проведенных экспертных опросов было выявлено, что основным условием, определяющим предпочтения аудитории, является уровень доверия граждан к медиа. Доверие населения к печатным и электронным СМИ выступает своего рода валютой медиарынка, обозначаемой общепринятым понятием «отношение аудитории к СМИ». Характеристики описания целевого рынка не проявляются лишь в доступных исследователю факторах потребительского поведения: в выборе тех или иных источников информации, формате использования телевизионных станций и радиотрансляционных сетей, длительности подписки на периодические печатные издания и т. д. Объединение потребителей в группы на основе различий в ценностных предпочтениях является одним из наиболее достоверных признаков для идентификации сегментов. Если медиакомпания соответствует информационным запросам получателей, они остаются в составе ее целевой аудитории [4].

Сегментирование рынка открывает возможности выбора и реализации маркетинговой стратегии медийной организации и продви-

жения ее продукции на целевые рынки. Для каждого сегмента необходимо учитывать новые задачи, которые рынок предъявляет к маркетингу. Маркетинговые коммуникации, как одна из форм контактирования между медийной организацией и ее аудиторией (auditor – группа лиц, выступающих адресатами информации), является неотъемлемой частью стратегии корпоративного управления. Прежде всего, это связано с логикой развития

маркетинга, в рамках которой выбранная стратегия базируется на конкурентном превосходстве [3].

Для достижения целей стратегического маркетинга субъекта медиаиндустрии представляется необходимым решение следующих задач [5], перечень которых представлен на рисунке 1.

Выбор целевых сегментов и позиционирование – тесно связанные понятия, которые



Рисунок 1

Комплекс задач для реализации маркетинговой стратегии субъектами медиаиндустрии и продвижения медиапродукта на целевые рынки

представляют собой два сообщающихся и взаимодополняющих направления маркетинговых коммуникаций медиакомпаний. Причем сегментация является базой для проведения позиционирования. Стратегия позиционирования в медиабизнесе требует разработки ценностного предложения, приспособленного под потребности и возможности целевой аудитории. Позиционирование в системе СМИ – это поиск и нахождение сегментов медиарынка,

предоставляющие наилучшие условия для выпуска медиапродукта, его транслирования и получения наибольших доходов от рекламы. Грамотное позиционирование – это, прежде всего, формирование конкурентных преимуществ, которые должны привлечь аудиторию и в дальнейшем устойчиво ассоциироваться с организацией СМИ. На рисунке 2 представлены примеры позиционирования российских телеканалов [6].



Рисунок 2

Примеры использования отдельных видов позиционирования российскими телеканалами

Основная задача медиабизнеса – это создание «ценности», имеющей потребительную стоимость. Окончательную ценность продукта определяет только потребитель. Процесс создания системы ценностей в медиа связан с производством и тиражированием контента в соответствии с запросами целевых аудиторий в области кино, радио и ТВ. Для эффективной деятельности организации необходимо знание о запросах своей аудитории и умение эти знания эффективно использовать. И здесь необходима взаимность, поэтому аудиторию также называют реципиентами (recipientis – принимающий) – теми, кто принимает информацию [7].

В отношении СМИ все население страны является потенциальной аудиторией. Потенциальная аудитория – это многочисленные группы и слои населения, которые могут превратиться в реальную аудиторию после проведения в рамках маркетинговой деятельности компании ряда мероприятий: увеличение тиража газет и журналов; создание новых рубрик и тем; расширение территории распространения изданий и др. Реальная аудитория СМИ – это читатели, зрители, слушатели – все те, кто регулярно обращается к данному источнику информации. Например, у радиоканала – это его слушатели, у газеты – ее подписчики.

Некоторые программы теле- и радиопередач, печатные издания и иные формы представления информации предназначены для особой группы пользователей – так называемой узкоспециализированной аудитории, «имеющей право» на отдельное внимание к ней. Например, радиопередача «Для тех, кто не спит» или журнал «За рулем» предназначены для определенной категории людей. Иначе говоря, существует «особый» слушатель и зритель у программ радио и телевидения, «особый» читатель у изданий на компетенцию и интересы которого делается акцент [8].

В основе интересного, качественного и уникального контента лежит именно то, насколько контент увлекает потребителя. Это

касается всех каналов распространения контента. Результаты целого ряда исследований выделяют ключевые принципы (рисунок 3), касающиеся информации, которую изготовитель предлагает потребителю [5].

Ключ к успеху в медиабизнесе – знание потребностей аудитории. Информационные потребности аудитории медиакомпания целесообразно рассматривать как потребности в сообщениях определенной формы и содержания, которые необходимы людям для формирования и уточнения картины мира, для достижения эмоционального баланса и согласованности с социумом, для решения проблемных ситуаций, для выбора стиля и линии поведения и т. д. Все это еще раз подтверждает важность и значимость включения в число критериев эффективности деятельности медийного учреждения его роли в формировании и развитии информационных потребностей населения [9].

Важнейшим условием функционирования медиакомпания в любом сегменте (периодические печатные издания, радио-, телепрограммы и др.) является наличие аудитории, обладающей различными информационными потребностями. Информация для потребителя принимает форму товара. СМИ продают информационный контент аудитории, следовательно, информационный контент – это товар, произведенный для аудитории.

Для задач исследования и последующего учета интересов целевой аудитории медиакомпания по линии потребления информации может быть выстроена многоуровневая система управления контентом, основанная на выборе определенного круга пользователей [1]:

- выбор «всего набора средств» (телевидение, радио, газеты, журналы);
- выбор «отдельных источников в диапазоне средств» (отдельные печатные издания, тематические теле- и радиоканалы);
- выбор «материала, поставляемого определенным источником информации» (специализированные передачи, рубрики, сообщения);



Рисунок 3
Принципы распространения медиапродукта

- выбор «избирательного материала и его частей (принятие к сведению, запоминание, усвоение, оценка).

Эффективное управление медиабизнесом в отношении своей аудитории подчинено следующему правилу – более тесное взаимодействие с потребителями для понимания их ожиданий и, как следствие, существенное расширение аудитории за счет привлечения широких групп населения [3].

В зависимости от своих характеристик и типологических особенностей товар СМИ может быть потреблен индивидуально или коллективно. Например, читатель, приобретая свой экземпляр печатного издания (газета, журнал и др.), сокращает предложение данного товара на рынке, то есть число доступных экземпляров для других читателей. Экземпляр

печатного издания представляет собой товар индивидуального потребления. Зритель телевизионной программы (новости, ток-шоу, репортажи, рекламные видеоролики и др.) не влияет на доступность программы другим потребителям. Теле- и радиопрограмма является товаром коллективного потребления, напротив, не ограничивающий доступ для остальных потенциальных потребителей. Пользователями контента (в качестве рекламодателей) являются и рекламодатели. Выполняя свои информационные функции, производители контента оказывают услугу рекламодателям, организуя для них доступ к целевой аудитории с целью размещения рекламных сообщений (в межпрограммных заставках, во время трансляции программы, в печатных изданиях и др.). Так, на отраслевом

рынке потребитель, отдавая предпочтение тому или иному контенту, расплачивается своими ресурсами, за которые в итоге и борются радио- и телевизионные станции, газеты или журналы, кинотеатры и Интернет [10].

Одним из основных экономических законов рынка является соотношение спроса и предложения. Главный фактор, который определяет, эффективный бизнес или нет, – это спрос потребителей. Спрос на медиарынке отражает общественную потребность в информационных продуктах, которая складывается из индивидуальных (потребностей индивида) и коллективных (потребностей группы людей), отличающихся большим разнообразием и динамизмом. Спрос зависит от потребности пользователей в информационном продукте и их способности платить определенную цену за данный продукт. Предложение характеризует готовность предприятий – производителей информационных продуктов поставлять на рынок определенное количество товара (содержания) и услуг (доступ к целевой аудитории) по определенной цене в определенный период времени. При этом спрос и предложение всегда взаимодействуют между собой, что оказывает влияние на объем и структуру первого и второго [11].

Используя концепцию влияния спроса и предложения друг на друга, можно в объективных единицах измерения (рублях, часах, процентах и т. д.) оценить, что же приводит к изменению величины спроса на товары (печатные издания, ТВ программы, киносеансы в кинотеатре и др.), которые готовы приобрести покупатели в данное время, в данном месте, по данным ценам. При этом следует различать совокупный спрос на медиапродукты, спрос на конкретные СМИ со стороны аудитории и спрос со стороны рекламодателей. Совокупный рыночный спрос складывается из совокупности индивидуальных потребительских предпочтений в отношении продукта СМИ (содержания) и предполагаемых финансовых возможностей пользователей продукта. В свою очередь запросы потребителей могут очень сильно отличаться [3]. Так же могут отличаться и потребности рекламодателей в доступе к определенным рыночным сегментам.

Так, например, на основе закона спроса (закон спроса гласит – чем выше цена продукта, тем меньше объем потребления продукта) можно определить изменение величины тиража издания при повышении или снижении цены. Очевидно, что при повышении цены номера печатного издания при его продаже в розницу объем потребления будет снижаться, и, наоборот, при уменьшении цены большее число людей будут покупать издание [9].

Тенденции потребления продукции СМИ отражают и неценовые факторы. К ним относятся [12]:

- предпочтение аудитории в том или ином содержании СМИ. Например, предпочтение отдается подписке более дешевых местных изданий, поскольку значительная часть читателей живет в малых городах и селах;
- доходы и платежеспособность целевой аудитории. Например, при неблагоприятных экономических условиях, когда доход людей падает, спрос на печатную продукцию может упасть (может произойти смещение спроса в сторону интернет-изданий) даже при сохранении прежней цены;
- качество и содержание продукта. Например, ряд изданий, которые даже при бесплатном распространении не имеют спроса.

Подводя итог всему сказанному, можно утверждать, что специфика маркетинговой деятельности медиакомпаний отличается большим разнообразием используемых инструментов, способных создать организационные и экономические условия его эффективного функционирования в условиях рынка. Широкий комплекс маркетинговых мер тактического и стратегического характера, направленный на эффективное развитие медиакомпаний, призван создать условия для устойчивого роста потребительского спроса на все виды медиапродуктов. Организацию системы маркетинговых коммуникаций в комплексе маркетинга следует рассматривать как важнейшую составляющую управленческого процесса, полностью агрегированную в политику функционирования современной медиакомпаний.

Список литературы

1. *Маркина Ю. В.* Современное понимание процессов концентрации в сфере СМИ и формы медийной собственности в России // Вестник ВГУ. Серия: Филология. Журналистика. Воронеж: Издат. центр ВГУ, 2014.
2. *Гуревич С. М.* Журналистская информация как товар. URL: <http://evartist.narod.ru/text11/36.html>. (дата обращения: 08.08.2018).
3. *Байков Е. А., Евменов А. Д., Морщагина Н. А.* Стратегический менеджмент: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2015.
4. *Зубок А. С.* Телевизионный бизнес. М.: Изд-во «ШКИМБ», 2015. 782 с.
5. *Тулчинский Г. Л., Шекова Е. Л.* Менеджмент в сфере культуры: учебное пособие. 4-е изд., испр. и доп. СПб.: Лань; Планета музыки, 2009. 496 с.
6. *Голубкова Е. Н.* Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 192 с.
7. *Дубровская О.* Медиахолдинг – информационная структура XXI века // Национальные медиахолдинги в контексте реализации государственной информационной политики: материалы науч.-практ. конф. / под общ. ред. канд. филол. наук, доц. С. В. Дубовика. Минск: Издат. центр БГУ, 2014. С. 59–63.
8. *Вартанова Е. Л.* Основы медиабизнеса: учебное пособие для студентов вузов / под ред. Е. Л. Вартановой. М.: Аспект Пресс, 2009. 360 с.
9. *Гуревич С. М.* Экономика отечественных СМИ: учебное пособие для вузов / С. М. Гуревич. 3-е изд., переработ. и доп. М.: Аспект Пресс, 2004. 288 с.
10. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26. 07. 2006 № 135-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации [сайт]. URL: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102108256&intelsearch> (дата обращения: 05. 08. 2018).
11. *Альтшуллер И.* Стратегия и маркетинг: две стороны одной медали, или просто – о сложном. М.: Дело, 2010. 288 с.
12. *Маградзе Р. С.* Маркетинговые акции телекомпаний // «ТелеСпутник». 2013. № 9. С. 20–23.

ИНДИКАТОРЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА

DEVELOPMENT INDICATORS IN CONDITIONS OF THE INNOVATION ECONOMY FORMATION

УДК 338.1

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.10



МАЛЬНЕВ Сергей Юрьевич

аспирант Высшей школы управления и бизнеса Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, symalnev@gmail.com

MALNEV, Sergey Yurievich

Post-graduate Student of the Graduate School of Management and Business, Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University, symalnev@gmail.com

Аннотация.

В статье рассматривается важная проблема современного периода, связанная с оценкой уровня социально-экономического развития национальной экономики в условиях перехода к инновационной экономике. На основе анализа применяемых показателей делается вывод об их несоответствии современным задачам инновационного развития, обосновывается применение ряда дополнительных показателей. Автором представлена характеристика каждого из них и аргументированы перспективы использования при разработке новых управленческих решений, адекватных задачам перехода к инновационному типу экономического развития. При этом актуализирована важнейшая задача социально-экономической политики – обеспечение высокого уровня развития человеческого капитала.

Ключевые слова: экономическое развитие, национальная экономика, индикаторы оценки, инновации, человеческий капитал.

Abstract.

The article considers the important issue of the modern period, the one of estimation of national economy social and economic development level in conditions of transition to innovative economy. The applied indicators analysis is presented as a basis for the conclusion about their non-conformity to modern tasks of innovative

development, and the application of a number of complementary indicators is substantiated. The author presents the characteristics of each of them and argues the prospects of their use in the development of new management solutions, adequate to the tasks of transition to the innovative type of economic development. Ensuring a high level of human capital development is actualized as the most important task of social and economic policy.

Key words: Economic development, national economy, evaluation indicators, innovations, human capital.

Важнейшей движущей силой экономического роста инновационного типа является человеческий капитал. Это обусловлено тем, что создание качественно новых продуктов и технологий в процессе инновационного развития предполагает творческий процесс, требующий непосредственного участия человека. Эффективность и результативность такого процесса возрастает, если его субъект обладает большим набором релевантных знаний, умений, навыков, физических возможностей, а также высоким уровнем мотивации [1, с. 71]. Иными словами, инновационное развитие напрямую зависит от качества человеческого капитала.

Приоритеты инновационного развития экономики сегодня являются ключевой задачей всех стран, и Россия здесь не является исключением. Эта идея нашла отражение в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. и сохранила свою актуальность при разработке Стратегии социально-экономического развития России до 2030 г. В настоящее время эта стратегия находится в стадии активной разработки, но нет никаких сомнений в том, что вектор инновационного развития в ней сохранится. Об этом говорит и тот факт, что человеческий капитал указывается в качестве одного из основополагающих компонентов социально-экономического развития [2].

Основным показателем, характеризующим эффективность процессов в данной области, как известно, является ВВП на душу населения по паритету покупательной способности. ВВП и производные от него показатели традиционно воспринимаются индикаторами благосостояния государства, его экономической устойчивости и потенциала [3, с. 27]. Однако этот подход имеет ряд недостатков, делающих показатель ВВП не вполне применимым для объективной оценки экономического развития в реалиях инновационной экономики.

Целью данной статьи является рассмотрение ряда альтернативных показателей и определение среди них тех, которые могут заменить ВВП в качестве основного индикатора прогресса инновационного экономического развития с учетом факторов, присущих тому или иному типу национальной экономики.

Применимость ВВП в качестве индикатора экономического развития обсуждается уже долгое время. Начало этому процессу было положено в 1934 г. Саймоном Кузнецом, изначально предложившим данный показатель. Уже тогда он отмечал, что благополучие нации едва ли может быть прослежено на основе уровня ВВП [4, р. 7]. А тридцатью годами позже он заявлял, что всегда стоит принимать во внимание разницу между качеством и количеством роста, между затратами и выгодами, между краткосрочной и долгосрочной деловой

активностью [5, p. 29]. Очевидно, что ВВП не позволяет учесть названные нюансы. Он не отражает, насколько долгосрочным может быть вклад преобладающей на сегодняшний момент активности или насколько она истощает природно-ресурсную базу страны. Не дает ответа он и на вопросы, связанные с экологическими последствиями действующих производств, и с необходимыми в инновационной среде факторами развития человеческого капитала. Изначально ВВП на душу населения не может использоваться при сравнении уровня жизни жителей разных стран из-за различий в стоимости товаров и услуг. Последний довод легко нивелируется расчетами по паритету покупательной способности, но показатель все еще остается нечувствительным к возможному экономическому расслоению общества и, как следствие, теряет возможность служить объективным индикатором благосостояния населения страны. Иными словами, показатель ВВП игнорирует многие социально-экономические факторы, считающиеся ключевыми в инновационной экономике.

В качестве альтернативы ВВП в 1990 г. был предложен Индекс человеческого развития (изначально называвшийся Индексом развития человеческого потенциала, ИЧР), при расчете которого учитывается ожидаемая продолжительность жизни, уровень грамотности (образования), а также доход на душу населения по паритету покупательной способности [6, с. 198]. Несмотря на повышенное внимание, уделяемое социальным показателям, ИЧР тоже имеет свои недостатки. Прежде всего, это – смещение фокуса с оценки экономической деятельности государства на благосостояние отдельного, усредненного гражданина. Кроме того, ИЧР, как и ВВП, не учитывает экологическую обстановку, создаваемую производственной деятельностью, а значит, также недостаточно полно отражает инновационные процессы в хозяйственной жизни государства.

На протяжении почти трех последующих десятилетий были предложены десятки разнообразных интегральных показателей (к примеру, аналитическими центрами New Economics Foundation, Economist Intelligence Unit, The Legatum Institute и проч.), предназначенные,

по нашему мнению, отражать благосостояние страны и ее конкурентоспособность в краткосрочном и долгосрочном периоде. Многие из них еще более отдалились от экономической составляющей благополучия страны: Индекс физического качества жизни (Physical Quality-of-Life Index) [7, p. 231], Индекс социального прогресса (Social Progress Index) [8, p. 40] и Международный индекс счастья (Happy Planet Index), включивший в рассмотрение факторы экологии [9, p. 16].

В 1995 г. организация «Redefining Progress» предложила показатель, получивший название Индикатор подлинного прогресса (Genuine progress indicator, ИПП). При расчете этого показателя учитываются такие факторы, как неравномерность распределения доходов населения (за счет различной оценки приращения дохода в зависимости от изначальных значений), влияние на благосостояние нерыночных услуг, влияние производственной деятельности на ресурсную базу (ее истощение), представленную, прежде всего, невозобновляемыми природными ресурсами, а также результаты международной торговой деятельности [10, p. 33].

Индекс подлинного прогресса нередко критиковался экономистами, как теоретиками, так и практиками. Среди основных недостатков индикатора назывался субъективный отбор рассматриваемых факторов, неоднозначность количественной (денежной) оценки неэкономических факторов [11, p. 350], использование потребительских расходов в качестве одного из основных компонентов показателя [12, p. 31]. Можно отметить еще и недостаточное внимание к факторам человеческого капитала, таким, как образованность и здоровье населения.

Несмотря на названные минусы, а также на недостаточность объема требующейся для вычисления ИПП информации, данный показатель до сих пор остается одним из наиболее актуальных и репрезентативных индикаторов экономического, социального и экологического благосостояния страны, так как при его создании была осуществлена попытка учета различных факторов, характеризующих инновационное развитие государства.

Поиск индикатора, соответствующего озвученным ранее требованиям, не прекратился с появлением ИПП. В 2012 г. командой исследователей Университета ООН и Международной программы человеческих измерений (UNU-IHDP), совместно с представителями программы ООН по окружающей среде (UNEP), был предложен Индекс инклюзивного благосостояния (Inclusive Wealth Index). В начале 2018 г. был представлен новый индекс – Индекс инклюзивного развития (Inclusive Development Index, ИИР). Он включает в себя такие группы факторов, как показатели роста и развития (в том числе ВВП на душу населения), показатели инклюзивности, отражающие равномерность распределения дохода и богатства среди населения, а также показатели устойчивости развития, призванные проиллюстрировать долгосрочность имеющихся на настоящий момент предпосылок экономического развития [13]. Индекс инклюзивного благосостояния имеет более экономическую, нежели социальную, природу и включает в себя показатели, характеризующие:

- человеческий капитал (половозрастная структура населения, показатели смертности, безработицы, уровня образования, заработная плата, характеристики трудовых ресурсов);
- производственный капитал (инвестиции, сроки использования активов, рост выпуска продукции, эффективность производства);
- естественный капитал (запасы ископаемых ресурсов, их стоимость, производство древесины, величина лесных массивов, характер их использования, количество и стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции, добыча рыбного промысла);
- экологические показатели (выбросы углерода и их влияние на климат, добыча и производство нефти) [14].

Это позволяет говорить о том, что индекс инклюзивного благосостояния наиболее полно характеризует инновационный потенциал экономики, а также эффективность уже осуществляемых инновационных процессов. Расчет этого индекса является еще более сложным, чем ИПП, и это обуславливает редкое (изначально – раз в два года) появление отчетов Всемирного экономического форума,

освещающих актуальные показатели.

Итак, мы можем отметить, что как минимум два из предложенных экспертами и рассмотренных нами индикаторов потенциально могут служить в качестве альтернативного измерителя, достаточно полно отражающего благосостояние государства в условиях инновационной экономики. Для того, чтобы убедиться в том, что использование данных индикаторов демонстрирует качественно иную картину развития стран, соотнесем динамику данных показателей на примере России. К сожалению, сложность расчёта ИПП и отсутствие организаций, регулярно предоставляющих отчетность по данному показателю, не позволяют привести сравнение в рамках этой статьи. В этой связи обратимся к данным по ИИР, подготовленным специалистами Всемирного экономического форума на примере пяти стран с развитой экономикой (таблица 1) и пяти стран с развивающейся экономикой (таблица 2). Исследователи разделяют данные группы в своем отчете, так как считают некорректным сравнение текущего состояния или динамики экономик разной степени зрелости, перед которыми стоят отличные друг от друга задачи. Всего в исследовании было рассмотрено 109 стран [15, р. 32].

Как мы можем видеть, анализ на основе ВВП и ИИР представляет собой совершенно различные картины. Это касается как положения государства относительно других стран в текущий момент, так и динамики индикаторов. Так, США, занимающие 9-ю позицию по ВВП на душу населения среди развитых стран, по ИИР оказались только на 23-й позиции, значительно уступая многим другим развитым странам по продолжительности жизни населения, величине национального долга, а также степени экономического расслоения общества. Аналогично: ЮАР, держащая 19-ю позицию среди развивающихся экономик по ВВП, по ИИР оказалась на 70-м месте. Это одна из самых низких позиций, характеризующаяся долей занятого населения на уровне лишь 40% и средней продолжительностью жизни, не достигающей и 55 лет. Это свидетельствует о том, что, несмотря на кажущуюся успешность страны (если исходить из ВВП),

Таблица 1
Показатели ВВП и ИИР развитых стран [16]

Страна	Место по ВВП на душу населения	Место по ИИР	Изменение ВВП за 2012–2017 гг., %	Изменение ИИР за 2012–2017 гг., %
Норвегия	2	1	–5,40	1,87
США	9	23	15,76	0,71
Исландия	13	4	28,07	4,58
Германия	15	13	14,45	1,91
Япония	17	24	18,19	–0,61

Таблица 2
Показатели ВВП и ИИР развивающихся стран [16]

Страна	Место по ВВП на душу населения	Место по ИИР	Изменение ВВП за 2012-2017 гг., %	Изменение ИИР за 2012-2017 гг., %
Бразилия	10	30	1,01	–0,35
Россия	11	13	1,97	1,24
ЮАР	19	70	8,90	5,50
Азербайджан	24	2	9,54	–0,46
Украина	44	47	–0,15	–3,16

там может присутствовать значительное расслоение общества или истощение природных ресурсов, что отражается на фактическом благосостоянии населения, то есть на человеческом капитале страны. Таким образом, ИИР сигнализирует о необходимости изменений, пока не ставшей заметной, если ориентироваться на ВВП. И напротив: примеры таких

стран, как Азербайджан, имеющий низкие показатели экономического расслоения, и Исландия, с ее низкой долей безработицы и бедности, показывают, что, несмотря на средние показатели ВВП, рейтинг их ИИР находится на достаточно высоком уровне и свидетельствует о благоприятном социально-экономическом климате.

В странах, отметившихся ростом ВВП за период с 2012 по 2017 г., (США, Исландия, Германия), обнаруживается гораздо более скромный рост ИИР или вовсе его падение (Япония, Азербайджан), что сигнализирует о недостаточной эффективности в долгосрочной перспективе экономических мер, принимаемых государством.

Показатели России отличаются не столь значительно, однако имеет место отставание ИИР. Это говорит о том, что реальная социально-экономическая ситуация и перспективы ее развития несколько слабее, чем принято считать, исходя из ВВП. Обращаясь к факторам, из которых складывается индекс, можно заметить, что к этому приводит большой разрыв между накопленным богатством бедных и богатых слоев населения, повышенная доля вредных выбросов в атмосферу, падение уровня сбережений, а также застой в динамике производительности труда и ВВП на душу населения [17, с. 34].

Как видно из приведенных данных, ВВП отражает картину, качественно отличающуюся от той, что становится доступной при использовании более сложных индикаторов. Учитывая определенную ограниченность ВВП, заметную как на теоретическом уровне, так и при анализе статистических данных, можно с уверенностью утверждать: в современной экономической конъюнктуре, ориентированной на инновации, ВВП не может и не должен оставаться основным показателем, используемым государственными органами для оценки эффективности реализуемой ими

экономической политики. В ситуации, когда первостепенную важность приобретает гибкость принимаемых решений и приоритет новых факторов, прежде всего, человеческого капитала, существующие альтернативные индикаторы, такие как рассмотренные ИПП и ИИР, являются более репрезентативными и соответствующими целям, заявленным руководством России. Кроме того, они обладают большей прозрачностью с точки зрения оценки факторов, влияние которых позволит обеспечить рост благосостояния страны и ее населения в кратчайшие сроки.

Ориентация на инновационные процессы в экономике внушает оптимизм по поводу путей развития российской экономики. Однако становится очевидным, что стабильный, контролируемый прогресс в этом направлении будет возможен только при использовании релевантных инструментов на всех этапах инновационного развития. ВВП сам по себе сегодня не является универсальным инструментом, следовательно, контроль достижения поставленных Правительством РФ целей в области инновационного развития должен осуществляться с помощью индикаторов, наиболее полно учитывающих особенности инновационного развития экономической системы. Наиболее подходящим из них на сегодняшний день является Индекс инклюзивного развития; в силу этого он может быть рекомендован к использованию органами государственного управления при подготовке и реализации стратегии инновационного развития нашей страны.

Список литературы

1. Развитие рынка инноваций в хозяйственной системе России: монография. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. 145 с.
2. Развитие человеческого капитала – условие для экономического роста. Открытое правительство. URL: http://open.gov.ru/events/5515226/?sphrase_id=545583 (дата обращения: 15.06.2018).
3. Харламова Т. Л. Проблемы инновационного развития российской экономики в условиях «новой нормальности» // Проблемы современной экономики. 2016. № 3 (59). С. 27–30.

4. U.S. Congress National Income, 1929–1932. Senate Documents № 124, 73rd Cong., 2nd sess. Washington, D.C., 1934. URL: https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/natincome_1934/19340104_nationalinc.pdf (дата обращения: 15.06.2018).
5. *Kuznets S.* How to Judge Quality // *The New Republic*. 1962. Vol. 147. P. 29–32.
6. Доклад о Человеческом Развтии 2016: Человеческое Развитие для всех и Каждого. New York: United Nations, 2017. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2016_report_russian_web.pdf (дата обращения: 15.06.2018).
7. *Morris D. M.* A physical quality of life index // *Urban Ecology*. 1978. Vol. 3, Issue 3. P. 225–240.
8. *Stern S., Wares A., Epner T.* Social Progress Index 2017. Methodology report // *Social Progress Imperative*. 2017. 40 p.
9. Happy Planet Index 2016: Methods Paper // *New Economic Foundation*. 2016. 16 p.
10. *Anielski M., Rowe J.* The Genuine Progress Indicator 1998 Update // *Redefining Progress*. San Francisco, 1999. 61 p.
11. *Neumayer E.* On the methodology of ISEW, GPI and related measures: some constructive comments and some doubt on the 'threshold' hypothesis // *Ecological economics*. 34 (3). LSE, 2000. P. 347–361.
12. *Posner S.* Estimating the Genuine Progress Indicator (GPI) for Baltimore, MD. Graduate College Dissertations and Theses. Paper 183. 2010. 151 p.
13. The Inclusive Development Index 2018: Summary and Data Highlights // *World Economic Forum*, 2018. 26 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2018.pdf (дата обращения: 16.06.2018).
14. The Inclusive Growth and Development Report 2017 // *World Economic Forum*, 2017. 140 p. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf (дата обращения: 16.06.2018).
15. Inclusive Wealth Report 2014. Measuring progress toward sustainability. Summary for Decision-Makers // *UNU-IHDP and UNEP*. Delhi, 2014. 32 p.
16. The World Bank. 2018. World Development Indicators. URL: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> (дата обращения: 16.06.2018).
17. *Харламова Т. Л.* Управление процессом региональной модернизации: институциональный аспект // *Экономика и управления*. 2014. № 12 (110). С. 31–35.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ПОЗИЦИИ В РЕЙТИНГЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ

FOREIGN TRADE TURNOVER OF THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS POSITION IN THE RANKING OF INTERNATIONAL LOGISTICS

УДК 339.5

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.11



МАЛЕВИЧ Юлия Валерьевна

декан факультета бизнеса, таможенного дела и экономической безопасности, заведующая кафедрой таможенного дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор, malevich.yu@unecon.ru

MALEVICH Ju. V.

Dean of the Faculty of Business, Customs and Economic Security, Head of the Department of Customs, the Saint-Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor, malevich.yu@unecon.ru



АИТОВА Ксения Алексеевна

ассистент кафедры таможенного дела Санкт-Петербургского государственного экономического университета, ovsiannikova.ks@gmail.com

AITOVA, Ksenia Alekseevna

Assistant at the Department of Customs, the Saint-Petersburg State University of Economics, ovsiannikova.ks@gmail.com

Аннотация.

В статье проведен комплексный анализ внешнеторгового оборота Российской Федерации, проведено сравнение показателей до и после введения санкций ЕС, США и другими странами. Анализ позиций России в международных рейтингах логистики по выбранным показателям показал привлекательность РФ для ведения торговли даже в условиях введения санкций. Отмечено авторами, что для полной интеграции в рамках единой таможенной территории необходимо свести показатели к единому оптимальному значению. Необходима разработка механизма «Единого окна» и единой электронной базы для государственных контролирующих органов всех стран ЕАЭС.

Ключевые слова: международная торговля, логистика, товарная структура, импорт, экспорт, пограничный контроль, таможенный контроль.

The article provides a comprehensive analysis of the foreign trade turnover of the Russian Federation and compares indicators before and after the imposition of sanctions by the EU, the US and other countries. The positions of Russia in the international rankings of logistics on the selected indicators are analyzed showing the attractiveness of the Russian Federation for conducting trade, even in the context of sanctions. The author notes that for full integration within the single customs territory it is necessary to reduce the indicators to a single optimal value. It is necessary to develop the «Single window» mechanism and a single electronic database for the state regulatory authorities of all EAEU countries.

Key words: international trade, logistics, commodity structure, import, export, border control, customs control.

Последнее десятилетие характеризуется стремительным развитием международной торговли, что связано и с тенденциями глобализации мировой экономики, стремлением компаний к выходу на новые рынки в различных регионах мира, с созданием новых транснациональных корпораций.

В условиях глобализации возникает необходимость в развитии моделей международной логистики и подходов к проектированию цепей поставок внешнеторговых грузов в связи с расширением рынка сбыта до международных масштабов и повышением уровня сложности самих цепей поставок, которые включают в себя все большее число участников цепи, следовательно, и расстояния между ними. Более того, в виду вышеперечисленного происходит также и увеличение совокупных логистических затрат в цепях поставок внешнеторговых грузов. Следует отметить, что развитие подходов к оптимизации совокупных логистических затрат является крайне актуальным, так как в условиях глобализации происходит переход от конкуренции предприятий к конкуренции цепей поставок. Это связано с тем, что компании осознают, что для достижения высокого уровня конкурентоспособности необходимо тесное взаимодействие между собой.

Одним из основных индикаторов успешности страны в бизнес-регулировании является рейтинг стран Doing Business, ежегодно составляемый Всемирным банком. По данным рейтинга, в который входят 190 стран, за последние несколько лет положение Российской Федерации значительно улучшилось, так как за последние 5 лет произошел подъем практически на 60 позиций, что представлено на рисунке 1 [1].

Даже несмотря на сложную экономическую ситуацию, сложившуюся в 2014 г. в связи с введением санкций как со стороны России, так в отношении нее со стороны других стран, в рейтинге Doing Business позиция в разделе «Международная торговля» также постепенно улучшается. Так, в 2013 г. по данному показателю было 157-е место в рейтинге, в 2016 – 140-е, в 2017 г. уже 100-е.

Очевидно, что в сравнении с общим рейтингом ситуация с внешней торговлей у Российской Федерации значительно хуже. Однако следует отметить, что перспективы также присутствуют, так как, даже в нынешних условиях санкций, за 5 лет Российская Федерация поднялась на 57 позиций.

Рассмотрим основные показатели внешней торговли Российской Федерации за 2013 и



Рисунок 1
Позиции Российской Федерации в общем рейтинге Doing Business [2]

2016–2018 гг. Для анализа был взят именно такой временной промежуток для того, чтобы наглядно представить изменения в объемах внешней торговли после введения санкций и сравнить с нынешними объемами. После введения санкций в 2014 г. наблюдается значительное снижение объемов товарооборота, что наглядно представлено на рисунке 2.

За весь рассматриваемый период наименьшее значение показателей внешней торговли

России, после введения санкций, наблюдается в 2016 г., однако все же объемы внешнеторгового оборота постепенно увеличиваются, в первую очередь за счет увеличения объемов экспорта.

Объемы внешней торговли всей страны складываются из внешнеторгового оборота федеральных округов Российской Федерации. Рассмотрим структуру внешнеторгового оборота России за 2017 г., представленную на ри-

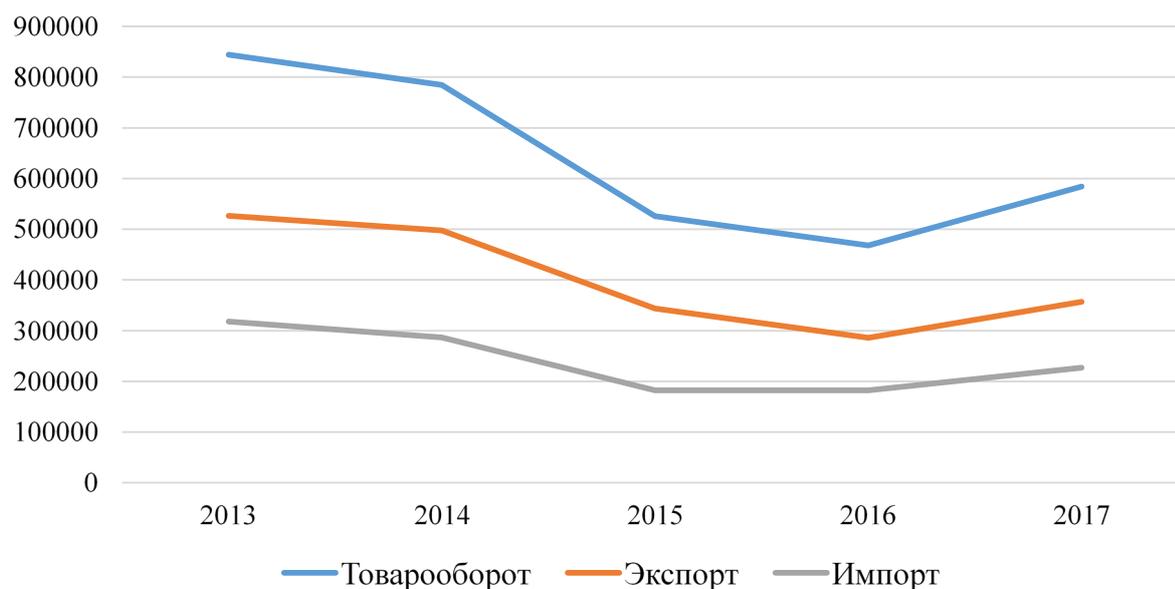


Рисунок 2
Итоги внешней торговли Российской Федерации в 2013–2018 гг., млн долл. США [2; 3]

сунке 3, для выявления федеральных округов, ведущих наиболее интенсивную внешнюю торговлю.

Чуть больше половины объемов внешнеторгового оборота России в 2017 г. приходится на ЦФО. Второе место в области внешней торговли занимает СЗФО, чьи объемы со-

ставили 13,3% от общего внешнеторгового оборота РФ [2].

Значительное снижение интенсивности внешней торговли Российской Федерации произошло после введения санкций в 2014 г. В таблице 1 представлены итоги внешней торговли СЗФО за 2013 и 2016–2018 гг.

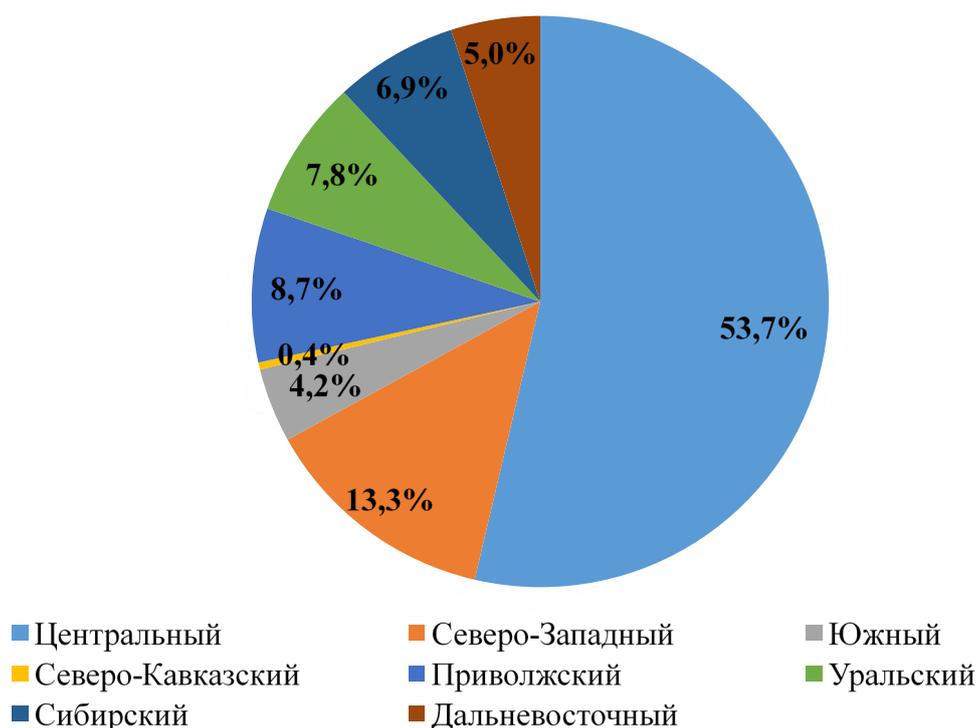


Рисунок 3

Структура внешнеторгового оборота по федеральным округам Российской Федерации [2]

Таблица 1

Итоги внешней торговли СЗФО за несколько последних лет, млн долл. США [3]

Показатель	Годы		
	2013	2016	2017
Товарооборот	103526,7	64057,1	77196,4
Экспорт	47940,2	31892,1	41249,7
Импорт	55586,6	32164,9	35946,6

При сравнении значений показателей по общему товарообороту за 2013 и 2016 гг. очевидно, что в 2016 г. объемы сократились практически в два раза, в первую очередь за счет снижения объемов импортной продукции в связи с санкциями. Однако в 2017 г. ситуация немного улучшилась благодаря увеличению объемов экспорта.

Несмотря на введенные санкции, ведущие позиции основных торговых партнеров СЗФО за рассматриваемый период оставались за Китаем, Нидерландами и Германией. Объемы товарооборота с данными странами, а также доля товарооборота в общем объеме приведены на рисунке 4.

По данным рисунка 4 очевидно, что после введения санкций произошел спад интенсивности торговли с данными странами, однако сейчас наблюдается постепенное увеличение товарооборота, и в данный момент лидирующую позицию в объемах внешней торговли СЗФО занимает Китай.

Несмотря на то, что значения показателей внешнего товарооборота в сравнении с 2013 г.

сократились, ежегодно число предприятий, которые зарегистрированы в СЗФО, ведущих внешнеэкономическую деятельность, увеличилось, что представлено в таблице 2.

По данным таблицы 2 видно, что даже несмотря на санкции, количество импортеров не уменьшилось, наоборот, следует отметить, что с каждым годом количество участников ВЭД увеличивается. Возможно предположить, что данная динамика связана с активной работой Федеральной таможенной службы над созданием благоприятных условий для ведения внешнеэкономической деятельности предприятиями.

Однако, несмотря на то, что, как говорилось ранее, СЗФО занимает второе место по объемам внешнеторгового оборота среди федеральных округов России, стоит отметить, что не все субъекты СЗФО в равной мере ведут интенсивную внешнюю торговлю. Для выявления наиболее развитых субъектов в области внешней торговли рассмотрим показатели объема экспорта и импорта субъектов СЗФО за рассматриваемый период, представленные на рисунке 5.

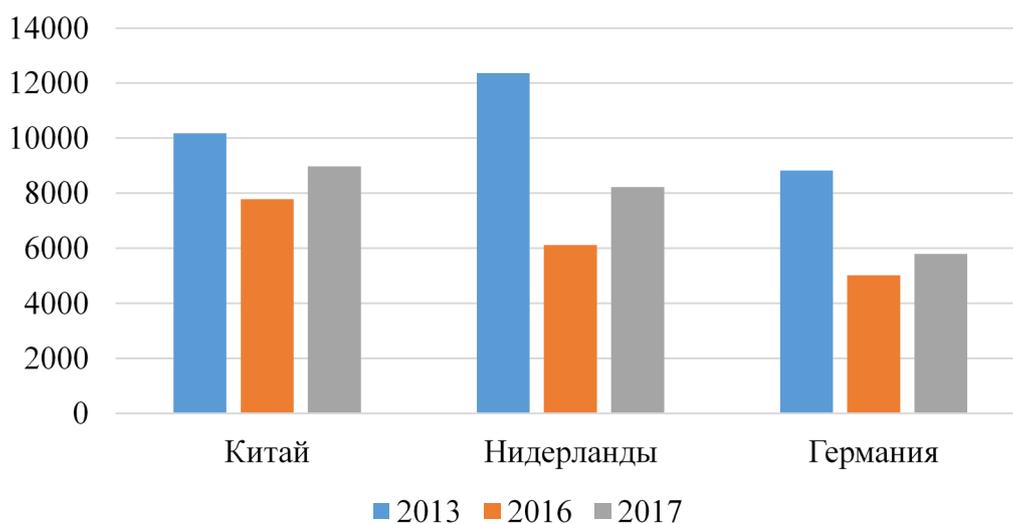


Рисунок 4
Товарооборот СЗФО с основными торговыми партнерами за несколько последних лет, млн долл. США [3]

Таблица 2

Участники ВЭД, осуществляющие деятельность в СЗФО за несколько последних лет [4]

Показатель	Годы		
	2013	2016	2017
Количество участников ВЭД	15955	18009	18783
В том числе: экспорт	3655	6958	7370
импорт	13940	13975	14502

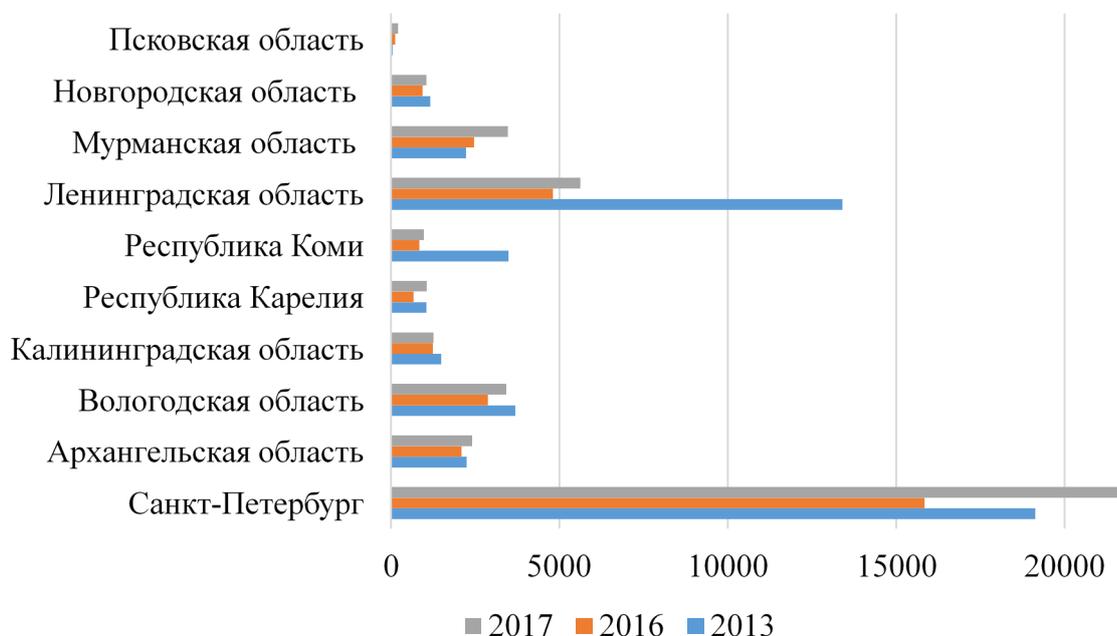


Рисунок 5

Данные по экспорту товаров по субъектам СЗФО за несколько последних лет, млн долл. США [3]

Ведущие позиции по объемам экспорта в СЗФО занимают Санкт-Петербург, Ленинградская, Мурманская и Вологодская области. Практически во всех субъектах значения показателя объема экспорта в сравнении с 2013 г. снизились, однако в Санкт-Петербурге зна-

чение показателя увеличилось. Аналогичная ситуация с показателями импорта в СЗФО (рисунок 6), здесь лидирующие позиции занимают Санкт-Петербург, Ленинградская и Калининградская области. Следует отметить, что после введения санкции ни один субъект

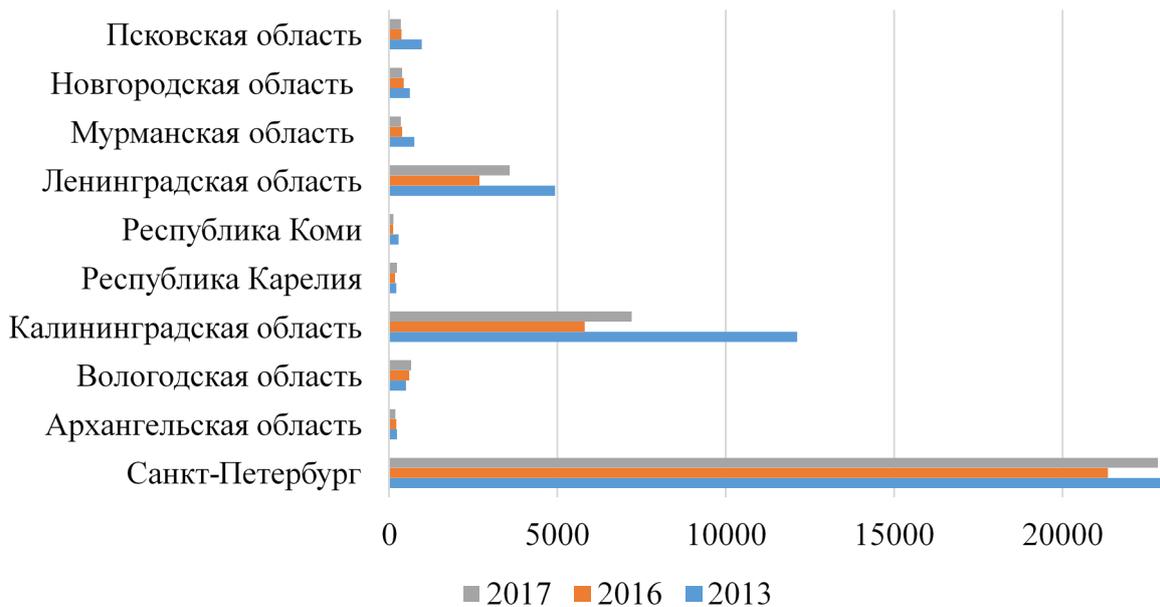


Рисунок 6
Данные по импорту товаров по субъектам СЗФО за несколько последних лет, млн долл. США [3]

по объемам импорта не достиг значений показателя 2013 г.

Лидирующую позицию как по объемам экспорта, так и импорта занимает Санкт-Петербург. Более того, значения его показателей превышают значения показателей других субъектов в несколько раз. Санкт-Петербург является городом федерального значения, и его развитая внешняя торговля обусловлена выгодным географическим расположением, развитой транспортной инфраструктурой, а также большим числом морских портов, через которые идет основной поток грузов в СЗФО.

Специфика товарной структуры экспорта в большей мере зависит от отраслевой специализации страны. Рассмотрим товарную структуру экспорта СЗФО, которая приведена в таблице 3, для выявления основных групп экспортируемых товаров.

По данным таблицы 3 очевидно, что ключевой группой товаров в товарной структуре экспорта СЗФО являются минеральные продукты, а именно топливно-энергетические товары.

Товарная структура импорта СЗФО также имеет свою специфику. На рисунке 7 представлены данные по группам импортируемых товаров за рассматриваемый период. Так, основной группой импортируемых товаров являются машины, оборудование и транспортные средства. Эта группа составляет практически половину объема импорта СЗФО. Второй по объему группой являются продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, которое составляют практически четверть всего объема импорта.

Согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза импортные и экспортные товары, перемещаемые через таможенную границу ЕАЭС, являются объектами обложения таможенными пошлинами, налогами и акцизами [4]. Кроме того, организация импортных и экспортных поставок включает в себя уплату и других таможенных платежей, таких как таможенные сборы. Таможенные платежи взимаются Федеральной таможенной службой Российской Федерации и перечисляются в федеральный бюджет.

Таблица 3
Товарная структура экспорта СЗФО [3]

Код ТН ВЭД	Наименование группы товаров	Годы					
		2013		2016		2017	
		Объем, млн долл. США	Доля в общем объеме, %	Объем, тыс. долл. США	Доля в общем объеме, %	Объем, тыс. долл. США	Доля в общем объеме, %
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	2136,3	4,5	2621,6	8,2	3085,9	7,5
25-27	Минеральные продукты В том числе	29084,9	60,7	14966,1	46,9	19445,7	47,1
27	топливно-энергетические товары	28011,4	58,4	14197,5	44,5	18380,8	44,6
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	3899,5	8,1	3061,8	9,6	3520,2	8,5
41-43	Кожевенное сырьё, пушнина и изделия из них	299,9	0,6	55,7	0,2	67,5	0,2
44-49	Древесина, целлюлозно-бумажные изделия	3350,1	7,0	3386,5	10,6	3983,2	9,7
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	73,6	0,2	134,1	0,4	164,9	0,4
72-83	Металлы и изделия из них	4859,7	10,1	4227,5	13,3	5908,5	14,3
84-90	Машины, оборудование, транспортные средства	2982,4	6,2	2712,5	8,5	3138,4	7,6
68-71,91-97	Прочие товары	1253,5	2,6	725,9	2,3	1934,9	4,7

СЗФО находится в регионе деятельности Северо-Западного таможенного управления.

Ежегодно в федеральный бюджет стабильно перечисляется чуть более 520 млрд рублей за счет внешней торговли СЗФО. СЗТУ включает в себя 9 таможен и 1 оперативную таможню.

В 2017 г. основной объем взимания таможенных платежей в СЗФО приходится на Балтийскую (64,98%), Санкт-Петербургскую (18,04%), Псковскую (4,91%) и Кингисеппскую таможни (4,43%) [5].

Таким образом, следует отметить, что регулярное пополнение федерального бюджета

за счет средств взимаемых при перемещении товаров через таможенную границу является положительной стороной ведения внешней торговли для России.

Существенную роль в развитии внешней торговли играет предпринимательство. Существует ряд факторов, влияющих на благоприятные условия для ведения бизнеса в стране. Одним из таких факторов является развитая логистическая инфраструктура в стране и совокупные логистические затраты. Компанией «Armstrong and Associates Inc». были опубликованы данные о доле логистических затрат в

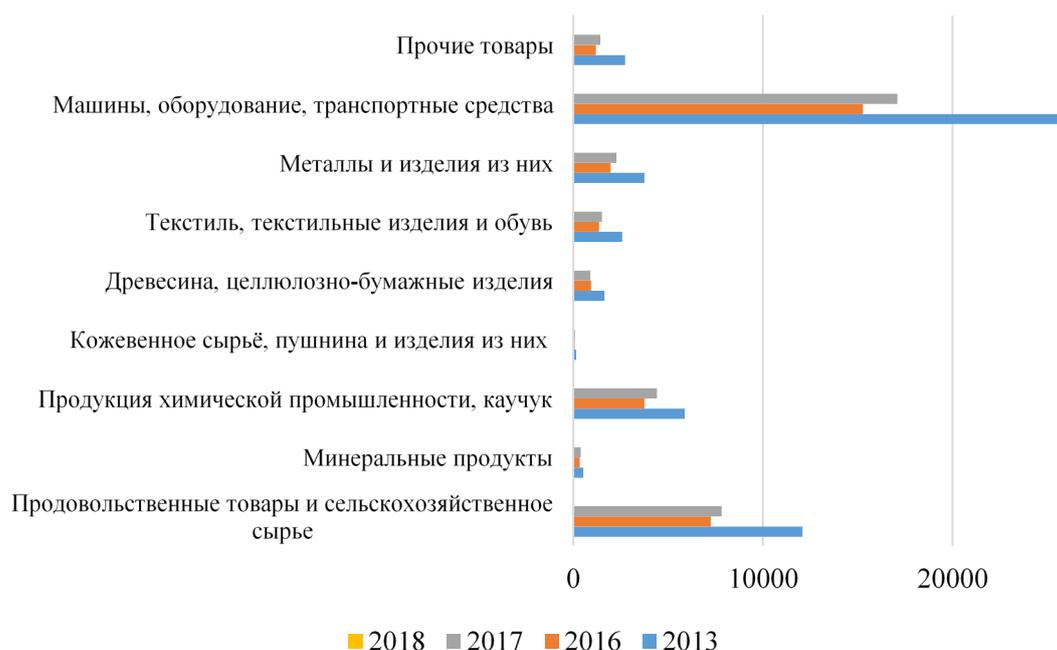


Рисунок 7
Товарная структура импорта СЗФО, млн долл. США [3]

валовом внутреннем продукте стран за 2016 г., которые представлены в таблице 4.

Так, Россия входит в число стран с высоким уровнем логистических затрат, что существенно влияет на конкурентоспособность цепей поставок. Доля логистических затрат в валовом внутреннем продукте России составляет 16,1%, в то время как в Германии доля состав-

ляет 8,8%, а в Соединенных Штатах Америки – 8,2%. Средний мировой показатель логистических затрат оценивается в 10,9%. Очевидно, что отставание России значительно.

Высокий уровень логистических затрат в России связан как с объективными, так и субъективными факторами. К объективным факторам можно отнести большую террито-

Таблица 4
Доля логистических затрат в валовом внутреннем продукте ряда стран за 2016 г. [6]

Страна	Доля логистических затрат, %
Соединенные Штаты Америки	8,2
Германия	8,8
Европейские страны	9,5
Китай	14,5
Российская Федерация	16,1

рию страны и в то же время плохо развитую инфраструктуру, например, дорожная сеть на некоторых участках отсутствует, либо движение автомобильного транспорта затруднено. Также одним из факторов является нерациональное размещение производств и сырьевое направление экономики страны.

К субъективным факторам в свою очередь относится нерациональное проектирование цепей поставок, в том числе некорректный учет совокупных логистических затрат.

Несмотря на большое количество факторов, негативно влияющих на размер логистических

затрат в России, в то же время есть возможности и предпосылки для сокращения логистических затрат в цепях поставок внешнеторговых грузов, которые в ближайшем будущем могут способствовать приближению российских показателей логистических затрат к показателям европейских стран и Соединенных Штатов Америки.

Скорость совершения таможенных и логистических операций в цепях поставок внешнеторговых грузов является одним из ключевых факторов, влияющих на совокупные логистические затраты. В таблице 5 представлены временные показатели совершения пограничного

Таблица 5
Временные показатели проведения пограничного и таможенного контроля в ряде стран [1]

Страна	Время на экспорт, ч		Время на импорт, ч	
	Пограничный и таможенный контроль	Оформление документов	Пограничный и таможенный контроль	Оформление документов
Соединенные Штаты Америки	1,5	1,5	1,5	1,5
Германия	36	1	0	1
Китай	25,9	21,2	92,3	65,7
Российская Федерация	72	25,4	38,6	42,5

Таблица 6
Временные показатели совершения пограничного и таможенного контроля в странах [1]

Страна	Время на экспорт, ч		Время на импорт, ч	
	Пограничный и таможенный контроль	Оформление документов	Пограничный и таможенный контроль	Оформление документов
Беларусь	5	4	1	4
Армения	39	2	41	2
Российская Федерация	72	25,4	38,6	42,5
Казахстан	133	128	2	6

и таможенного контроля, а также оформления документов при импорте и экспорте в некоторых странах.

К сожалению, здесь Россия является далеко не лидером. Ведущие позиции занимают европейские страны и Соединенные Штаты Америки.

В рамках Евразийской интеграции важно сокращение сроков совершения таможенных операций в цепях поставок внешнеторговых грузов, в том числе при пересечении таможенной границы ЕАЭС. В таблице 6 представлены аналогичные данные о времени пограничного и таможенного контроля в странах ЕАЭС.

Очевидно, что временные показатели у всех стран разные, однако для полной интеграции

в рамках единой таможенной территории необходимо свести все показатели к единому оптимальному значению. В настоящее время ведется работа над разработкой механизма «Единого окна», который будет представлять собой единую электронную базу для государственных контролирующих органов всех стран ЕАЭС. Данное нововведение направлено на облегчение обмена информацией между странами ЕАЭС. Помимо этого, Федеральная таможенная служба России ведет активную работу над внедрением современных таможенных технологий, которые способствуют созданию благоприятных условий для ведения внешней торговли и упрощению взаимодействия участников ВЭД с таможенными органами.

Список литературы

1. Годовые доклады Всемирного банка Doing Business // Сайт проекта «Ведение бизнеса». URL: <http://russian.doingbusiness.org/reports/global-reports/> (дата обращения: 18.08.2018).
2. Отчеты о внешней торговле Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/ (дата обращения: 22.08.2018).
3. Отчеты о внешней торговле Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=51&Itemid=1977/ (дата обращения: 21.08.2018).
4. Объект обложения таможенными пошлинами, налогами и база для исчисления таможенных пошлин, налогов Ст.51// Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. URL: <http://tkeaes.ru/razdel-2/glava-7/st-51-tk-eaes/> (дата обращения: 23.08.2018).
5. Деятельность Северо-Западного таможенного управления // Официальный сайт Северо-Западного таможенного управления. URL: http://sztu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=section&id=13&Itemid=91/ (дата обращения: 23.08.2018).
6. Global Logistics Costs and Third-Party Logistics Revenues // Armstrong & Associates, Inc. URL: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/global-3pl-market-size-estimates/> (дата обращения: 03.08.2018).

К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ УЧЕТА АРЕНДЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ON THE SPECIFICS OF LEASE ACCOUNTING IN MODERN CONDITIONS

УДК 336.6

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.12



САПЕЛКО Светлана Николаевна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, svetlanas2003@mail.ru

SAPELKO, Svetlana Nikolaevna

Associate Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and Television Industry, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, svetlanas2003@mail.ru



ХРЯПИНА Светлана Анатольевна

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, my0555@mail.ru

KHRIAPINA, Svetlana Anatolievna

Associate Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and Television Industry, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, my0555@mail.ru

Аннотация.

В статье обосновывается целесообразность перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Авторы рассматривают особенности отечественных стандартов учета и их применимость в современных условиях. Продемонстрированы примеры учета арендных отношений и даны практические рекомендации по применению международного стандарта в бухгалтерском учете отечественными компаниями. Эти изменения могут повлиять на особые условия кредитных соглашений, кредитные рейтинги и затраты по заимствованиям. Все это позволит получить более полную и достоверную информацию об арендных операциях.

Ключевые слова: международные стандарты, отечественные стандарты, финансовая отчетность, финансовая аренда, операционная аренда, арендные платежи, распределение платежей.

Abstract.

The article proves the expediency of transition to international financial reporting standards. The authors consider the peculiarities of domestic accounting standards and their applicability in modern conditions. The authors show examples of recording lease relations and give practical recommendations on the application of the international standard in accounting by domestic companies. These changes may affect the specific conditions of loan agreements, credit ratings and borrowing costs. All these will allow you to receive more complete and reliable information about the lease transactions.

Key words: *international standards, domestic standards, financial statements, Finance leases, operating leases, lease payments, distribution of payments.*

В соответствии с концепцией долгосрочного развития российской экономики, где рассматриваются основные сценарии долгосрочного развития (консервативный, инновационный и форсированный), изложенной в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г., развитие российской экономики будет определяться, в первую очередь, развитием институтов, определяющих предпринимательскую и инвестиционную активность [1].

В настоящее время цель реформирования российского бухгалтерского учета состоит в сближении стандартов финансовой отчетности. Переход на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) диктует необходимость создания единой системы бухгалтерского учета и стандартных форм финансовой отчетности, которые должны быть одинаково сопоставимыми для всех организаций, осуществляющих свою деятельность на мировых рынках.

На сегодняшний день все российские организации, предоставляющие консолидированную финансовую отчетность по результатам года (банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды), обязаны применять международные стандарты финансовой отчетности. На законодательном

уровне закреплён переход на МСФО всего российского бизнеса до конца 2018 г. [2].

В России курс на международные стандарты финансовой отчетности был взят в Программе реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, утвержденной Постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 г. № 283. Дальнейшая корректировка реформы учета и отчетности в России нашла свое отражение в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утвержденной Приказом Минфина России от 01.07.2004 г. № 180. Принятый документ расставил следующие приоритеты: индивидуальная отчетность должна составляться по национальным правилам и стандартам, которые базируются на международных учетных стандартах, а консолидированная финансовая отчетность должна составляться в соответствии с МСФО [2].

Следует отметить, что в настоящее время продолжается процесс стандартизации бухгалтерского учета: в МСФО постоянно вносятся изменения, которые адаптируются к изменяющейся экономической конъюнктуре мирового хозяйства. В свою очередь, национальные бухгалтерские стандарты продолжают адаптироваться к международным, обеспечивая их унификацию [3].

Наибольшему сближению отечественных Положений бухгалтерского учета в соответствии с нормами международных учетных правил будет способствовать принятие новых национальных стандартов, которые по своему содержанию будут максимально сближены с одноименными МСФО. Это такие Положения по бухгалтерскому учету, как: «Учет запасов», «Доходы организации», «Учет вознаграждений работникам», «Учет аренды» [3].

Однако на сегодняшний день между национальными и международными стандартами есть серьезные противоречия. Дело в том, что в российском бухгалтерском учете акцент делается на юридическую форму сделки, в то время как в стандартах МСФО главная роль отведена экономическому содержанию операции [3].

Одним из ярких примеров такого противоречия стал Стандарт IFRS 16 «Аренда», который введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 11.07.2016 № 111н и коснулся практически всех компаний, поскольку у большинства из них как минимум есть договоры аренды офисных либо складских помещений.

Данный Стандарт пришел на смену сразу нескольким стандартам и разъяснениям МСФО:

- IAS 17 «Аренда» (действует до 31 декабря 2018 г.);
- IFRIC 4 «Определение наличия в соглашении признаков аренды»;
- SIC 15 «Операционная аренда – стимулы»;

SIC 27 «Определение сущности операций, имеющих юридическую форму аренды» [3, с. 18].

Вносимые изменения носят принципиальный характер, и при их применении приходится совмещать требования российского и международного учета.

МСФО (IAS) 17 «Аренда» действует на протяжении нескольких лет, начиная с 01.01.1984 г. по 31.12.2018 г., и использовался при разработке проекта действующего национального стандарта в области арендных отношений. В соответствии с вышеуказанным стандартом большинство арендных операций отражаются как операционная аренда и учитываются в качестве операционных рас-

ходов у арендатора. Арендаторы все чаще используют договор аренды как способ финансирования при приобретении долгосрочных активов, не отражая ни активы, ни обязательства, связанные с договором аренды, в своей отчетности. Как следствие применения положений старого стандарта, достоверную информацию из финансовой отчетности инвесторы не получают, так как сведения о таких сделках раскрываются, как правило, только в пояснительной записке к финансовой отчетности. Поэтому большинство пользователей вынуждены самостоятельно оценивать арендные активы и обязательства, что зачастую приводит к некорректной оценке. Это доставляет немало трудностей инвесторам в отношении сопоставимости данных между компаниями - арендаторами и компаниями - арендодателями.

Опубликованный Советом по Международным Стандартам Финансовой Отчетности 13 января 2016 г. новый Стандарт МСФО (IFRS) 16 «Аренда» позволит компаниям представить достоверную информацию о своих арендных активах и обязательствах, отражая в полной мере операции по финансовой аренде в бухгалтерской отчетности. Несмотря на то, что Стандарт IFRS 16 «Аренда» обязателен к применению только с 01 января 2019 г., уже сегодня он может применяться компаниями ретроспективно.

Новый стандарт не вносит существенных изменений в бухгалтерский учет арендных отношений у арендодателя. Принципиальные изменения коснулись учета аренды у арендатора. Рассмотрим их более подробно.

Аренда – это договор или часть договора, согласно которому(ой) передается право пользования активом (базовый актив) в течение определенного периода в обмен на возмещение [4; 5].

В этом определении следует обратить внимание на следующие элементы сделки по аренде:

- 1) право пользования активом – это право контролировать использование актива в течение определенного периода времени;
- 2) период времени ограничивается сроком действия договора, а не календарными сроками (до 12 месяцев и выше). Необходимо

учитывать, что срок аренды – это оценочная величина, которая может быть больше или меньше срока, установленного в договоре, если у арендатора есть право пролонгировать или досрочно прекратить договор;

3) в обмен на возмещение – стоимость договора аренды определяется не первоначальной или другой стоимостью передаваемого в аренду актива, а правом на возмещение (арендными платежами) за право пользования активом.

Арендатору дано право не применять общие требования признания и оценки активов в форме права пользования и обязательств по аренде в отношении краткосрочной аренды и аренды, в которой базовый актив имеет низкую стоимость. В подобных случаях арендатор может учитывать арендные платежи в расходах линейным методом в течение всего срока действия договора.

Исходя из содержания МСФО (IFRS) 16 можно сделать вывод, что компания - арендатор должна в своей учетной политике прописать, как она будет учитывать краткосрочную аренду и аренду малоценных активов. Следовательно, элементом учетной политики также является лимит стоимости, в пределах которого арендуемые активы будут считаться малоценными.

В рамках стандарта все договоры разделены на два типа: финансовая аренда, фактически связанная с приобретением долгосрочных активов, и операционная аренда, не связанная с приобретением таких активов.

В условиях операционной аренды отсутствует право контроля арендатора над полученным активом, так как в учете арендатора отсутствует объект учета – арендованный актив. Таким образом, бухгалтерский учет сделок по операционной аренде сводится к учету доходов и расходов субъектов договора операционной аренды.

Стандарт IFRS 16 определяет финансовую аренду как аренду, в рамках которой осуществляется передача практически всех рисков и основных выгод, связанных с правом собственности на базовый актив. Отметим, что в определении финансовой аренды, в отличие от операционной аренды, происходит передача практически всех рисков и выгод,

связанных с арендованным активом, арендатору. Это существенно меняет ситуацию в учете сделки по финансовой аренде.

Активы, передаваемые в финансовую аренду, не принадлежат арендатору на праве собственности, они признаются в учете арендатора в форме права пользования в течение всего срока действия договора финансовой аренды или в течение срока полезного использования актива. Поэтому признание арендованных активов в учете и отчетности арендатора должно быть обособлено от учета активов, принадлежащих организации на праве собственности.

В сделках по финансовой аренде с правом пользования активом следует обратить внимание еще на одну экономическую категорию – контроль за использованием арендуемого актива (рисунок 1).

Право пользования – это право контролировать использование идентифицированного актива в течение определенного периода времени.

На дату начала аренды арендатору необходимо произвести стоимостную оценку права пользования, отражаемого как «процентный доход по обязательству по аренде отдельно от амортизации актива в форме права пользования». При этом необходимо учитывать следующие выплаты за право пользования базовым активом в течение срока аренды (рисунок 2).

На необходимость отражения договорного обязательства указывает п. 26 Стандарта IFRS 16: «на дату начала аренды арендатор должен оценивать обязательство по аренде по приведенной стоимости арендных платежей, которые еще не осуществлены на эту дату». Арендные платежи необходимо дисконтировать с использованием процентной ставки, заложенной в договоре аренды, если такая ставка определена договором. Если такая ставка не может быть легко определена, арендатор должен использовать ставку привлечения дополнительных заемных средств арендатором.

На дату начала аренды арендатор должен оценить актив в форме права пользования по первоначальной стоимости, которая включает в себя следующие параметры:



Рисунок 1
Определение контроля за использованием арендуемого актива



Рисунок 2
Виды выплат за оценочное право пользования базовым активом

- величину первоначальной оценки обязательства;
- арендные платежи, осуществленные на дату начала аренды за исключением полученных от арендодателя стимулирующих платежей;
- первоначальные затраты арендатора, связанные с договором аренды;
- оценочные затраты на приведение актива в первоначальное состояние (демонтаж, восстановление и пр.), учитываемые по требованиям МСФО.

В дальнейшем созданный (в виде права пользования) актив должен амортизироваться по установленным правилам IAS 16 «Основные средства» [6; 7]. Если срок аренды меньше срока полезного использования актива, то износ следует начислять в течение срока аренды. Кроме того, актив может учитываться в составе инвестиционной недвижимости в соответствии со стандартом IAS 40 «Инвестиционная недвижимость» по справедливой стоимости, без начисления износа, если арендатор сдает актив в субаренду.

Вышеуказанные требования касаются исключительно первоначальной оценки отражения в учете арендатора отношений с арендодателем по финансовой аренде.

Имеется существенное различие в последующей оценке арендных платежей. Так, в соответствии с МСФО (IAS) 17 минимальные арендные платежи и затраты на операционную аренду распределяются между всеми периодами равномерно в течение срока аренды таким образом, чтобы получилась неизменная периодическая ставка процента по арендному обязательству.

Согласно изменениям, внесенным в порядок учета арендных операций и изложенным в стандарте МСФО (IFRS) 16, при последующем учете активов и обязательств по новым правилам, возникнет разница, поскольку стоимость актива погашается равномерно в виде амортизации, а сумма обязательства оценивается на основе процента, рассчитанного с использованием метода постоянной нормы доходности.

Для наглядной демонстрации нового подхода к учету арендных отношений приведем примеры отражения в бухгалтерском учете арендных операций.

Пример 1. 01.01.2017 г. ООО «Кинокомпания «МИР» заключила договор аренды помещения сроком на три года, с 01.01.2017 г. по 31.12.2019 г.

По условиям договора общество должно равномерно в течение трех лет уплатить общую сумму по договору 600 000 руб. (без НДС) арендных платежей. Платежи в размере 200 000 руб. перечисляются одним платежом в конце каждого года.

Ставка привлечения дополнительных заемных средств определена в размере 10% годовых.

Приведенная к состоянию на 01.01.2017 г. стоимость арендных платежей составляет 497 370 руб. ($200\,000 / 1,1 + 200\,000 / 1,1^2 + 200\,000 / 1,1^3$).

Актив в форме права пользования установлен в той же самой сумме.

Общество установило срок амортизации данного актива в течение срока аренды, то есть трех лет. Амортизация будет начисляться прямолинейным методом.

Таким образом, ежегодно на затраты можно будет списать сумму износа в размере 165 790 руб. ($497\,370 \text{ руб.} / 3 \text{ года}$).

На 31.12.2017 г. сумма актива будет равна 331 580 руб. ($497\,370 - 165\,790$).

Рассчитаем сумму арендного обязательства: 347 107 руб. ($497\,370 + 497\,370 \cdot 10\%$ (начисленные проценты за 1-й год) – 200 000 (фактически уплаченные проценты)).

За 2017 г. в затратах арендатора будут учтены финансовые расходы в размере 49 737 руб. и износ в размере 165 790 руб.

Таким образом, во второй год аренды на затраты можно будет списать 200 527 руб. (износ 165 790 руб. + финансовые расходы 34 737 руб.).

На 31.12.2018 сумма актива будет равна 165 790 руб. ($331\,580 - 165\,790 \cdot 2$).

Сумма арендного обязательства на 31.12.2018 г. составит 181 818 руб. ($347\,107 + 347\,107 \cdot 10\%$ (проценты на обязательство за 2-й год) – 200 000).

В 2019 г. необходимо начислить проценты по ставке 10% годовых на сумму обязательства: $181\,818 \cdot 10\% = 18\,182$ руб.

Обязательство + начисленные проценты $181\,818 + 18\,182 = 200\,000$ руб. Обязательство

будет погашено в конце 2019 г. оплатой по сроку.

На 01.01.2020 г. и актив в форме права пользования, и арендное обязательство будут равны нулю.

Продемонстрируем расчеты, «развернув» платежи арендатора за весь период арендных отношений (таблица 1).

На практике часто договоры содержат два компонента: арендный и сервисный. Например, заключен договор по аренде здания с услугами по его охране. В соответствии с новым МСФО следует выделять сервисный компонент договора и распределять платежи по договору как на арендный, так и на сервисный компоненты. Такое распределение следует производить на основе автономных, обособленных цен за каждый компонент договора в порядке, указанном в МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» [8, с. 70]. Следовательно, арендодатели должны распределять выручку по договору аренды с сервисным компонентом в соответствии с МСФО (IFRS) 15 [8; 9].

Следует отметить, что по МСФО предусматривается возможность не выделять сервисный компонент, если он несуществен по отношению ко всему договору. В таком случае

весь договор следует рассматривать как договор аренды. Данный вопрос должен быть элементом учетной политики компании.

Пример 2. Компания «АВС» 1 января отчетного года арендовала часть здания 100 м² у компании «Гамма» на два года, ежегодный платеж (в конце года) составляет 100 000 руб. Компания «Гамма» предоставляет также своим арендаторам услуги по охране помещений (входит в стоимость арендной платы). Аналогичная услуга в соседнем здании у компании «Альфа» стоит 15 000 руб. в год, а арендная плата аналогичной части здания без охраны составляет 90 000 руб. в год. Ставка дисконтирования составляет 8%.

Во-первых, следует распределить сумму арендной платы по договору на два компонента: арендный и сервисный пропорционально обособленным ценам сделок (таблица 2).

Во-вторых, необходимо продисконтировать арендную плату по ставке 8%. Напомним, что МСФО (IFRS) 16 предписывает использовать ставку процента, заложенную в договоре аренды, если ее можно без труда рассчитать. Фактически это внутренняя норма доходности договора, т. е. ставка, связывающая справедливую стоимость арендного актива с учетом прямых издержек и

Таблица 1
Расчеты арендных платежей по годам

Год	Сумма обязательства на начало года, руб.	Проценты по договору, ставка 10% годовых	Платежи, руб.	Сумма обязательства на конец года, руб.
2017	497 370	$497\,370 \cdot 10\% = 49\,370$	(200 000)	$497\,370 + 49\,370 - 200\,000 = 347\,107$
2018	347 107	$347\,107 \cdot 10\% = 34\,711$	(200 000)	$347\,107 + 34\,711 - 200\,000 = 181\,818$
2019	181 818	$181\,818 \cdot 10\% = 18\,182$	(200 000)	$181\,818 + 18\,182 - 200\,000 = 0$

Таблица 2
Распределение платежей по компонентам

Компонент	Обособленные цены, руб.	Расчет	Распределение платежа, руб.
Арендный	90 000	$100\,000 \cdot 90\,000 / 10\,5000$	85 714
Сервисный	15 000	$100\,000 \cdot 15\,000 / 10\,5000$	14 286
<i>Итого:</i>	105 000	–	100 000

совокупность арендных платежей, включая негарантированную остаточную стоимость актива. Если эту ставку определить затруднительно, то арендатор может использовать в расчетах ставку, которую будут требовать от него кредиторы при заимствовании денежных средств в той же сумме при том же сроке. В нашем примере аннуитентный денежный поток в виде двух платежей в конце года, каждый платеж составляет 85 714 руб. При ставке дисконтирования 8% годовых за два года дисконтирующий множитель равен $1,7833 (1/(1 + 1,08) + 1/(1 + 1,08)^2)$.

Таким образом, приведенная к сегодняшнему дню стоимость двух арендных платежей в конце года в сумме 85 714 руб. при ставке 8% составит 152 854 руб. ($85\,714 \cdot 1,7833$). На 1 января отчетного года необходимо сделать следующую запись:

Дебет «Право пользования активом» (часть здания 100 кв. м) Кредит «Долгосрочное арендное обязательство» (компания «Гамма») – 152 854 руб.

В-третьих, в течение срока аренды (два года) следует начислять амортизацию в сумме 76 427 руб. ($152\,854 / 2$).

В-четвертых, на арендное обязательство необходимо начислять проценты следующим образом:

- за первый год: проценты – 12 228 руб. ($152\,854 \cdot 8\%$), выплата – 85 714 руб., остаток

на конец первого года – 79 368 руб. ($152\,854 + 12\,228 - 85\,714$);

- за второй год: проценты – 6349 руб. ($79\,368 \cdot 8\%$), выплата – 85 714 руб., остаток на конец второго года должен быть равен 0.

Представим данные расчеты (таблица 3).

Следовательно, арендатор имеет возможность или право использовать арендованный актив в соответствии с назначением и далее поручить распоряжение активом другому лицу. Кроме того, арендатор, имея возможность или право физического доступа к арендованному активу, имеет право на получение существенной части экономических выгод от актива. Таким образом, контроль над арендованным активом можно выделить в качестве основного критерия для признания арендованного актива в форме права пользования.

В заключение необходимо отметить, что аренда в последнее время является выгодным источником получения активов и их использования без значительного оттока денежных средств на начальном этапе. Изменения в бухгалтерском учете арендных отношений повлияют практически на все широко используемые финансовые коэффициенты и показатели эффективности, такие как соотношение собственного и заемного капитала, коэффициент покрытия, оборачиваемость активов, процентное покрытие, EBITDA, EBIT, операционная прибыль, чистый до-

Таблица 3

Расчет суммы обязательств по годам

Период	Сумма обязательств на начало года, руб.	Сумма процентов по договору при ставке 8% годовых	Платежи, руб.	Сумма обязательства на конец года, руб.
1 год	152 854	$152\,854 \cdot 8\% = 12\,228$	(85 714)	$152\,854 + 12\,228 - 85\,714 = 79\,368$
2 год	79 368	$79\,368 \cdot 8\% = 6\,349$	(85 714)	$79\,368 + 6\,349 - 85\,714 = 0^*$

Примечание: *округление в меньшую сторону.

ход, чистая прибыль на акцию, доход на вложенный капитал, доходность капитала и потоки денежных средств от операционной деятельности. Эти изменения могут повлиять на особые условия кредитных соглашений, кредитные рейтинги и затраты по займам и могут привести к другим изменениям в поведении. Их последствия также могут в дальнейшем подтолкнуть организации к

пересмотру некоторых решений при выборе между арендой или покупкой.

При этом пользователи финансовой отчетности смогут получить полную и достоверную информацию об арендных операциях компании. Именно поэтому применение МСФО (IFRS) 16 позволит обеспечить большую прозрачность информации об арендных активах и источниках их получения компаниями – арендаторами.

Список литературы

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2030 года // Министерство экономического развития РФ. URL: <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения: 20.11.2017).
2. Приложение 8 к Приказу Минфина России от 28.12.2015 № 217н. «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193532/ (дата обращения: 29.05.2019).
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.07.2016 №111н). С. 14. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202611/ (дата обращения: 29.05.2018).

4. Стратегия – 2020: Новая модель роста – новая социальная политика // Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. URL: <http://2020strategy.ru/> (дата обращения: 20.11.2017).
5. Дружиловская Э. С. Системы российских и Международных стандартов финансовой отчетности, их современное соотношение и перспективы развития // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 45. С. 23, 38–56.
6. Кузьмин М. Введение в МСФО. Концептуальные основы финансовой отчетности // МСФО на практике. 2013. № 6. С. 48–55.
7. Остренко Е. В. Изменение в МСФО // Бухгалтерский учет. 2015. № 4. С. 17–19.
8. Хряпина С. А., Смелова Д. А., Петрова О. Н. Вопросы признания выручки в РСБУ и МСФО. Практика применения в медиаиндустрии // Актуальные проблемы развития медиаиндустрии на современном этапе: материалы IV международной научно-практической конференции. СПб.: СПбГИКиТ, 2015. С. 68–75.
9. Благова И. Ю. Конкурентоспособность экономики Российской Федерации в условиях глобализации: тенденции и перспективы ее развития // Петербургский экономический журнал. 2017. № 1. С. 131–139.

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ИТ-ПРОЕКТОВ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА НОВОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

IT-PROJECT RISK MANAGEMENT ISSUES IN TRANSITION TO NEW SOFTWARE IN MODERN CONDITIONS

УДК 336.6

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.13

ТОРОСЯН Елена Константиновна

доцент кафедры экономики и стратегического менеджмента Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, кандидат экономических наук, etorosyan@mail.ru



TOROSYAN, Elena Konstantinovna

Associate Professor at the Economics and Strategic Management Department, the Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Candidate of Economic Sciences, etorosyan@mail.ru

ТОРОПЧИНОВА Александра Дмитриевна

магистрант Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, atoropcinova@gmail.com



TOROPCHINOVA, Aleksandra Dmitriyevna

Master Programme' Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, atoropcinova@gmail.com

Аннотация.

В данной статье авторами затрагиваются важные на сегодняшний день вопросы перехода на отечественное программное обеспечение с позиций управления рисками ИТ-проектов. Обосновывается необходимость проведения риск-менеджмента при реализации проектов на всех этапах по импортозамещению программного обеспечения и его адаптации для российских организаций. Выделены основные виды рисков при внедрении нового программного обеспечения. Рекомендован комплекс процедур по управлению рисками. Даны методические рекомендации по реализации риск-менеджмента ИТ-проектов для организаций государственного сектора, связанных с трудностями вывода из эксплуатации иностранного программного обеспечения.

Ключевые слова: программное обеспечение, риски, импортозамещение программного обеспечения, IT-проект, управление рисками, принципы управления, стратегии реагирования.

Abstract.

In this article, the authors address the important issues of transition to domestic software from the standpoint of risk management of IT-projects. The article substantiates the need for risk management in the implementation of projects at all stages of import substitution of software and its adaptation for Russian organizations. The main types of risks in the implementation of new software are identified. A set of risk management procedures is recommended. Methodical recommendations on the implementation of risk management of IT-projects for public sector organizations associated with the difficulties of decommissioning foreign software are given.

Key words: software, risks, import substitution software, IT-project, risk management, management principles, response strategies.

Современные экономические условия развития российского рынка IT-проектов формировались под воздействием ряда политических факторов. Так, в результате обострения международной политической обстановки, с середины марта 2014 г. был введен первый пакет ограничительных мер по отношению к России, что послужило основой для ответной реакции отечественных законодателей. Сложившаяся обстановка серьезно затронула сферу IT-технологий. Так, с июня 2015 г. ведется реестр отечественного программного обеспечения (ПО), а с мая 2018 г. начался массовый переход государственных учреждений на отечественное программное обеспечение с законодательной инициативы. С другой стороны, в таких условиях был дан толчок для создания отечественного программного обеспечения и возникли благоприятные условия для финансирования в российские IT-компании. Такая поддержка отечественных разработчиков ПО дает множество положительных эффектов: повышение спроса на программные решения,

увеличение инвестиций в IT, возможность для доступа на сегменты рынка, где ранее доминировали иностранные ресселеры. Но ситуация имеет и обратную сторону. Инфраструктура госучреждений адаптирована под иностранное ПО, что создает трудности и риски перехода на отечественное ПО [1].

На наш взгляд, одним из необходимых условий, существенно облегчающим замену программного обеспечения, является риск-менеджмент на всех его этапах.

Рисками при переходе на новое программное обеспечение для IT-проекта являются вероятностные события, которые могут привести к негативным последствиям – таким, как возникновение потерь, убытков, недополучения прибыли как от утечки персональных данных, так и от несанкционированного доступа к базам данных российских компаний [2].

Проекты в специфических областях, таких как государственные учреждения, могут характеризоваться уникальными для своей области рисками. Исследователи [2; 3] выделяют

следующие виды рисков при внедрении нового программного обеспечения:

1. *Технические риски.* Данные риски связаны с технической стороной IT-проекта и возникают при проявлении дефектов используемого оборудования. Такие риски чреваты последствиями, например, в виде несоответствия требуемых мощностей реальным возможностям оборудования, что за собой может повлечь затягивание сроков реализации проекта, увеличение количества необходимых инвестиций, снижение удовлетворенности заинтересованных лиц организации-заказчика.

2. *Риски оценки сроков.* Сроки выполнения этапов IT-проекта могут отличаться от запланированных по ряду причин, но в результате наступления такой рискованной ситуации возрастает стоимость проекта.

3. *Интеграционные риски,* которые связаны с адаптацией ПО к существующей в организации инфраструктуре. Для организаций, которые использовали только иностранное ПО, особенно актуально управление рисками.

4. *Риски адаптации нового программного обеспечения пользователями.* Так как внедрение нового программного продукта для сотрудников – это изменение технологии работы, то без достаточной поддержки у пользователя может возникнуть отторжение, что может значительно затормозить переход и повлечь за собой дополнительные расходы. О таких видах рисков предупреждает и Илья Массуха, глава Центра компетенций по импортозамещению в сфере ИКТ: «А вот как раз госкомпания не готова их применять. Их 20–30 лет учили использовать западные решения, они построили целую инфраструктуру, у них налажены поставки этой инфраструктуры, обслуживания. И просто по-человечески люди не хотят переходить на что-то другое...» [1].

5. *Коммерческие риски.* Российский рынок информационных технологий стремительно развивается и предлагает достаточно большой ассортимент различных программных решений. В таких условиях встает проблема выбора необходимого продукта и его поставщика, так как продукт должен соответствовать требованиям организации.

Исследователи в своих работах [2; 4; 5; 6] предлагают использовать следующий стандартный комплекс процедур по управлению рисками:

1. *Планирование управления рисками.* На данном этапе выбираются методологические основы управления рисками.

2. *Идентификация IT-рисков.* Данный этап предполагает выявление потенциальных рисков, введение их классификации и характеристик. Для более детального выявления рисков рекомендуется использовать следующие проектные документы [5]: устав проекта (документ, в котором отражена информация о правах и обязанностях управляющего проектом), видение проекта (документ, в котором отражены цели, задачи и желаемые результаты проекта), предложения, ограничения и требования к реализации проекта, расписание проекта; иерархическая структура работ (work break down structure – документ, в котором закреплены взаимосвязанные части проекта), смета финансовых расходов.

3. *Качественная оценка IT-рисков.* Для данного этапа характерен анализ узких мест возникновения рисков и их влияния на проект внедрения отечественного ПО. Вероятность риска выявляется, как отношение количества случаев наступления рискованных событий к общему числу идентифицированных рисков. Оценка, как правило, происходит с использованием метода экспертных оценок и на основе опыта прошлых проектов внедрения подобного программного продукта.

4. *Количественная оценка IT-рисков.* На этом этапе выявляются объемы потерь и расходов при наступлении риска, вероятность его наступления. Для оценки рисков используются математические методы, такие как анализ чувствительности, метод Монте-Карло, метод достоверных эквивалентов.

5. *Планирование реагирования на IT-риски.* Планирование характеризуется составлением плана мер по предотвращению возможных негативных последствий – документ, в котором отражается описание мероприятий для минимизации негативного последствия возникновения риска. Такой план включает в себя следующие разделы: перечисление ри-

сков, их описание, причины и источники возникновения, уровень влияния на реализацию проекта, количественную и качественную оценки рисков, выбор стратегии реагирования и триггеры (признаки того, что меры по предотвращению риска оказались неэффективными, рисковое событие произойдет и окажет влияние на результаты проекта). В. С. Николаенко рекомендует использовать стратегии реагирования [5], отраженные в таблице.

6. *Мониторинг и контроль IT-рисков.*

На этом этапе реализуется план реагирования на риски и отслеживаются возникновения новых, ранее не учтенных, рисков, а также осуществляется контроль за возникновением триггеров.

Для успешного управления рисками в различных литературных источниках [2; 3; 4; 6] были выведены следующие принципы управления рисками IT-проектов:

1. Принцип «дельфины вместо китов». Крупные проекты и этапы проектов разбиваются на более мелкие, но ситуацией в целом управляет один менеджер. График таких подэтапов и работ согласовывается с финансовыми представителями организации, что позволит минимизировать риск дополнительных не запланированных в смете инвестиций. По этой же причине работы для каждого этапа проекта следует планировать

таким образом, чтобы этап завершился законченным решением.

2. Для выполнения проектов привлекаются профессионалы для лучшей координации проекта с текущей экономической ситуацией.

3. Для достоверной оценки рисков привлекаются эксперты со стороны, что дает возможность предотвратить ошибки, не учтенные специалистами организации.

4. Для успешного прогнозирования и анализа возникновения рисков необходимо учитывать опыт прошлых проектов внедрения программного продукта и систематизировать полученную информацию.

5. При управлении рисками рекомендуется использовать нисходящий подход (сверху вниз), что позволит с помощью руководящего звена убедить сотрудников в более эффективном использовании мер минимизации рисков. Такой подход является более детализированным.

6. При выборе программного продукта необходимо детально изучить возможные варианты программного обеспечения, то есть провести оценку документации, представить техническим специалистам проекта поучаствовать в демонстрациях продуктов и опробовать демоверсии. Также необходим анализ по признакам: соотношение цена/качество, модульность, открытость для взаимодействия с другими программными про-

Основные стратегии реагирования на рисковые события в IT-проекте

Стратегия реагирования	Описание стратегии реагирования
Нивелирование	Принимаются меры по устранению причины возникновения риска
Ослабление	Принимаются меры по снижению степени влияния рискового события на деятельность организации
Перенос	Принимаются меры для переноса риска на третье лицо
Принятие	Никаких мер не принимается

дуктами, система безопасности, стоимость владения, возможности перенастройки системы, дружелюбность к пользователю и другие.

7. Выбор поставщика программного обеспечения должен производиться на основе следующих показателей: опыт внедрения продукта в отрасли организации-заказчика, опыт адаптации продукта к изменениям законодательства, отзывы предыдущих фирм-клиентов.

8. Для снижения риска непринятия продукта пользователями необходимо проводить регулярное обучение сотрудников организации навыкам компьютерной грамотности и работы с программным продуктом. Также необходимо ограничить доступ пользователей к приложениям и функциям и прописать роли согласно должностным обязанностям.

9. Для организаций госсектора, использовавших иностранные программные решения, характерно возникновение рисков, связанных с трудностями вывода из эксплуатации прошлого программного обеспечения. Для улучшения управления таким видом риска необходимо вводить новую систему поэтапно, то есть начать с тестирования, затем опытная эксплуатация техническими специалистами, и последний этап – использование новой системы пользователями и окончательная ликвидация старой.

Таким образом, чтобы переход на отечественное ПО был безболезненным и быстрым в сложившихся условиях вопросы управления рисками IT-проектов не должны остаться без должного внимания со стороны руководителей и персонала организации.

Список литературы

1. Импортозамещение программного обеспечения в госсекторе. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения: 02.06.2018).
2. Песоцкая Е. Ю. Управление рисками при внедрении ИТ-проектов // Успехи современного естествознания. 2008. № 1. С. 47–49.
3. Баучкин В. И., Дерябин А. И. Управление рисками в ИТ-проектах. URL: <https://nauchforum.ru/studconf/tech/xxiv/7474> (дата обращения: 02.06.2018).
4. Шамшур А. З., Харченко О. В. Учет факторов риска при внедрении ERP-системы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchet-faktorov-riska-pri-vnedrenii-erp-sistemy-upravleniya-resursami-predpriyatiya-baan-iv-na-primere-oao-gidrosila> (дата обращения: 02.06.2018).
5. Николаенко В. С. Анализ инструментария по обеспечению функции управления рисками в ИТ-проектах. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-instrumentariya-ro-obespecheniyu-funktsii-upravleniya-riskami-v-it-proektah> (дата обращения: 02.06.2018).
6. Вишняков О. Л. Управление рисками: информация к размышлению. URL: <https://grebennikon.ru/article-nbu.html> (дата обращения: 02.06.2018).

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

THE INTER-BUDGETARY RELATIONS SYSTEM ANALYSIS IN THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS WAYS OF IMPROVEMENT

УДК 336.14

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.14



КИСЕЛЕВ Филипп Игоревич

бакалавр Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, dedok1977@mail.ru

KISELEV, Philip Igorevich

Bachelor of Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow dedok1977@mail.ru

Аннотация.

Традиционно совершенствование межбюджетных отношений выступает одним из основных направлений бюджетной политики Российской Федерации. В статье рассмотрено распределение средств между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации. Проанализированы законодательная и практическая части межбюджетных отношений, а именно: все внимание сконцентрировано на межбюджетных трансфертах. Они выступают индикатором всего состояния в сфере межбюджетных отношений. На всех этапах бюджетного реформирования изменения в механизме межбюджетных отношений проводились для финансового выравнивания субъектов Российской Федерации, а также для повышения прозрачности при распределении бюджетных средств. Это помогло Российской Федерации приблизиться к государствам с эффективной и в то же время справедливой системой межбюджетных отношений. Целью исследования является проведение анализа и разработка путей улучшения системы межбюджетных отношений. Представлена авторская точка зрения о состоянии дел в сфере межбюджетных отношений.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, бюджетный федерализм, бюджетная система.

Abstract.

Traditionally, the improvement of inter-budgetary relations is one of the main directions of the budget policy of the Russian Federation. The article considers the distribution of funds between the budgets of the budget system of the Russian Federation. The legislative and practical parts of inter-budgetary relations are analyzed. Namely, all attention is focused on inter-budget transfers. They are an indicator of the state of inter-budgetary relations. At all stages of the budget reform, changes in the mechanism of inter-budgetary relations were carried out for the financial alignment of the subjects of the Russian Federation, as well as to increase transparency in the allocation of budgetary funds. This has helped the Russian Federation to approach States with an effective and at the same time fair system of inter-budgetary relations. The aim of the study is to analyze and develop ways to improve the system of inter-budgetary relations. The author's point of view on the state of Affairs in the sphere of inter-budgetary relations is presented.

Key words: *interbudgetary relations, interbudgetary transfers, budgetary federalism, budgetary system.*

Современная архитектура межбюджетных отношений в России формируется с учетом того, чтобы органы власти субъектов Российской Федерации стремились к обеспечению результативного управления региональной экономикой и развитию региона. Данная парадигма задает курс в направлении развития межбюджетных отношений.

В Российской Федерации дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений, по мнению автора, должно основываться на единой системе государственного стратегического управления развитием регионов. Должно уделяться особое внимание преодолению диспропорций в социально-экономическом развитии субъектов Федерации.

Это ставит вопрос о необходимости интеграции элементов стратегического планирования в систему государственного регионального развития, отражающую:

- обеспеченность регионов государственными объектами социальной, производственной, транспортной и другой инфраструктуры и направления ее развития;

- перспективы экономической специализации регионов России;

- перспективы осуществления в субъекте Российской Федерации крупных инвестиционных (инновационных) проектов, имеющих межрегиональное (федеральное) значение;

- степень соответствия отдельных показателей социального и экономического развития региона России критериям и приоритетам национальной безопасности;

- влияние чрезвычайных ситуаций техногенного и природного характера, геополитических особенностей субъекта Российской Федерации, требующих реализации дополнительных мероприятий государственного регулирования [1].

Для того, чтобы мотивировать субъекты Российской Федерации к вхождению в общую систему государственного стратегического управления и планирования, следует дополнить перечень условий предоставления регионам трансфертов из федерального бюджета требованием утвердить данные документы программно-целевого планирования и про-

гнозирования социально-экономического развития органами власти субъектов Российской Федерации. Механизм осуществления межбюджетных трансфертов нуждается в нахождении баланса между ключевыми формами перераспределения бюджетных средств: дотациями, субсидиями и субвенциями.

В отечественной практике дотации из федерального бюджета выступают средством, используемым для балансировки налоговых доходов региональных бюджетов исходя из численности населения региона, их структуры расходов и иных факторов. Отсутствие целевого характера и связанное с ним правомочие субъектов Российской Федерации самостоятельно определять формы и направления использования средств отличают дотации от других межбюджетных трансфертов. Так, бюджетная субсидия, в отличие от дотации, выступает инструментом перераспределения бюджетных средств, оказывающим целенаправленное влияние на осуществления приоритетных расходных обязательств государства.

Межбюджетные трансферты, предоставляемые на условиях софинансирования (субсидии), позволяют формулировать определенные требования к органам власти субъекта Российской Федерации по применению современных форм организации межбюджетных отношений, исполнению нормативных показателей формирования региональных бюджетов, повышению результативности и эффективности расходования средств бюджета и др.

Современная практика управления межбюджетными отношениями остро нуждается в развитии методологической базы оценки эффективности межбюджетных трансфертов. Оценка обоснованности, эффективности и результативности федеральных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации ориентирована на определение степени их влияния на доступность, качество и объем государственных услуг, оказываемых гражданам, а также на выравнивание различий между регионами в уровне жизни населения. Она предполагает оценку результативности достижения целей и решения задач перераспределения бюджетных средств между различными

уровнями бюджетной системы, с одной стороны, и эффективности, и результативности расходования бюджетных средств – с другой.

Перспективы развития мониторинга результативности межбюджетных трансфертов во многом связаны с возможностью расширения границ методологической основы и использования нетрадиционных для бюджетной сферы методов анализа и оценки: имитационного моделирования, ситуационного анализа, математико-статистического исследования связей, построения дерева принятия решений, с целью преодоления возможного противоречия между целевой ориентацией, формой и объемом межбюджетных трансфертов, ожидаемой эффективностью использования бюджетных средств, сопряженными побочными явлениями.

В связи с тем, что Правительством России ведется работа по развитию механизма управления межбюджетными отношениями с целью стимулирования экономического развития регионов России, в настоящее время приобретают актуальность следующие первоочередные задачи:

- сокращение разрыва между отдельными субъектами Российской Федерации в уровне обеспеченности населения государственными услугами;
- стабилизация доходной базы региональных бюджетов, стимулирование органов власти субъектов Российской Федерации к ее увеличению;
- формирование долгосрочных стимулов и мотивов у субъектов Российской Федерации к повышению эффективности и результативности бюджетных расходов;
- повышение степени ответственности органов власти субъектов Российской Федерации за доступность, качество и объем оказываемых населению государственных услуг.

Что позволит решить поставленные задачи и повысить эффективность и результативность межбюджетных трансфертов? По мнению автора, – это мониторинг работы федеральных органов власти, участников процесса бюджетного планирования (главным образом, в части управления межбюджетными субвенциями и субсидиями) [2].

Основная цель – оценить, насколько назначение трансфертов из федерального бюджета соответствует ключевым направлениям социальной и экономической политики России; определить наличие качественного и полного правового и методологического обеспечения, предусматривающего систему, которая будет характеризовать результативность и эффективность использования регионами федеральных трансфертов.

В состав показателей, подлежащих мониторингу, на взгляд автора, следует включить следующие индикаторы:

- число субвенций и субсидий, предоставляемых из федерального бюджета субъектам Федерации;
- доля бюджетных субсидий, предоставляемых субъектам Российской Федерации на основе конкурса;
- число субвенций и субсидий, обеспеченных нормативно-правовыми актами, утверждающими порядок предоставления и методику расчета;
- доля субвенций и субсидий субъектам Российской Федерации, предоставляемых в рамках проектов и программ;
- наличие у субъекта бюджетного планирования программы по повышению результативности и эффективности субвенций и субсидий субъектам Федерации (в рамках федеральной программы повышения эффективности расходования бюджетных средств);
- качество нормативно-правового акта субъекта бюджетного планирования, определяющего оценку результативности и эффективности использования межбюджетных трансфертов.

Система индикаторов оценки эффективности и результативности использования межбюджетных трансфертов, на взгляд автора, должна включать в себя:

- показатели исполнения субъектом Российской Федерации со-финансируемых из федерального бюджета расходов;
- показатели, характеризующие качество и объем оказываемых гражданам государственных услуг, а также степень реализации целевого назначения межбюджетных трансфертов;
- показатель, характеризующий соблюдение субъектами Российской Федерации

условий и требований субсидирования, предусматриваемых законодательством и соответствующими соглашениями о предоставлении и использовании субсидий.

Другим важным направлением совершенствования межбюджетных отношений в настоящее время является применение в механизме управления и планирования межбюджетных трансфертов дифференцированного подхода к их формам и условиям в рамках присвоения отдельным регионам статуса высокодотационного субъекта Российской Федерации.

На сегодняшний день понятие «высокодотационный субъект Российской Федерации» законодательно не регламентировано. Однако в процессе организации межбюджетных отношений федеральными органами власти (субъектами бюджетного планирования) определяется перечень высокодотационных субъектов Федерации, в который входят регионы, где уровень межбюджетных трансфертов из федерального бюджета составляет более 60% в объеме собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Федерации [3].

Таким образом, уровень межбюджетных трансфертов, предоставляемых субъекту Российской Федерации из федерального бюджета, в совокупном объеме собственных доходов консолидированного бюджета региона выступает ключевым индикатором группировки субъектов Российской Федерации, используемым при планировании и управлении межбюджетными отношениями. Включение в механизм планирования и управления межбюджетными трансфертами статуса высокодотационного субъекта Российской Федерации ориентировано, в первую очередь, на обеспечение равных условий формирования бюджетов для субъектов Российской Федерации, испытывающих наибольшую потребность в финансовой поддержке.

Итак, мы пришли к выводу о том, что выравнивание бюджетной обеспеченности регионов связано с необходимостью правовой регламентации статуса высокодотационного субъекта Российской Федерации, нормативной регламентации его признаков и введения особых условий и требований предоставления межбюджетных трансфертов для таких регионов.

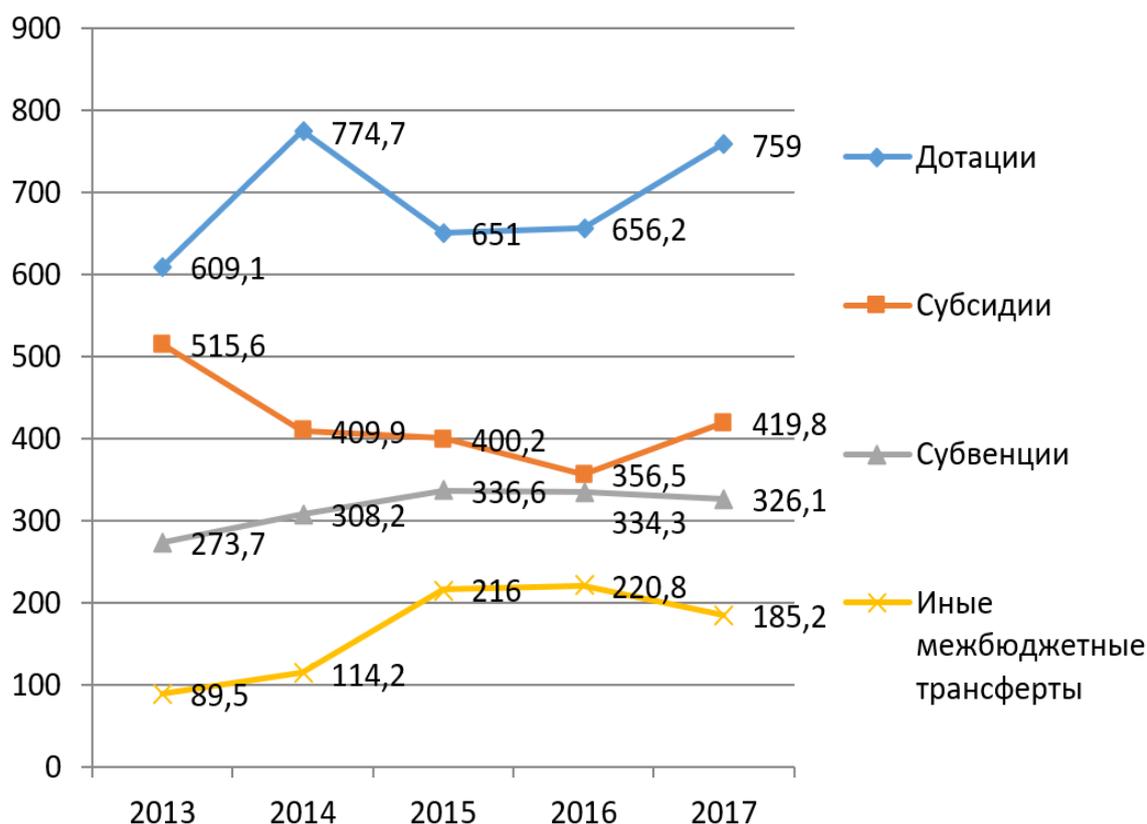


Рисунок 1
Динамика основных показателей межбюджетных трансфертов федерального бюджета РФ, млрд руб.

Примечание: составлено автором по данным [4].

За анализируемый период наблюдается увеличение дотаций, которые в 2017 г. составили 759 млрд рублей (рисунок 1). Так же наблюдается рост субсидий до 419,8 млрд руб. Субвенции снизились до 326,1 млрд руб., а иные межбюджетные трансферты снизились до 185,2 млрд рублей. На протяжении всего анализируемого периода общая сумма межбюджетных трансфертов имеет тенденцию к увеличению.

Проанализируем структуру межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ. Данные о структуре межбюджетных трансфертов представлены на рисунке 2.

Исходя из данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод, что основная

доля в структуре межбюджетных трансфертов федерального бюджета приходится на дотации, 44,91% в 2017 г., субсидии занимают 24,84%, субвенции 19,29%, доля иных межбюджетных трансфертов 10,96%.

Ключевым видом межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектам Российской Федерации являются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации предоставляются субъектам Российской Федерации, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых не превышает уровня, установленного в качестве критерия выравнивания.

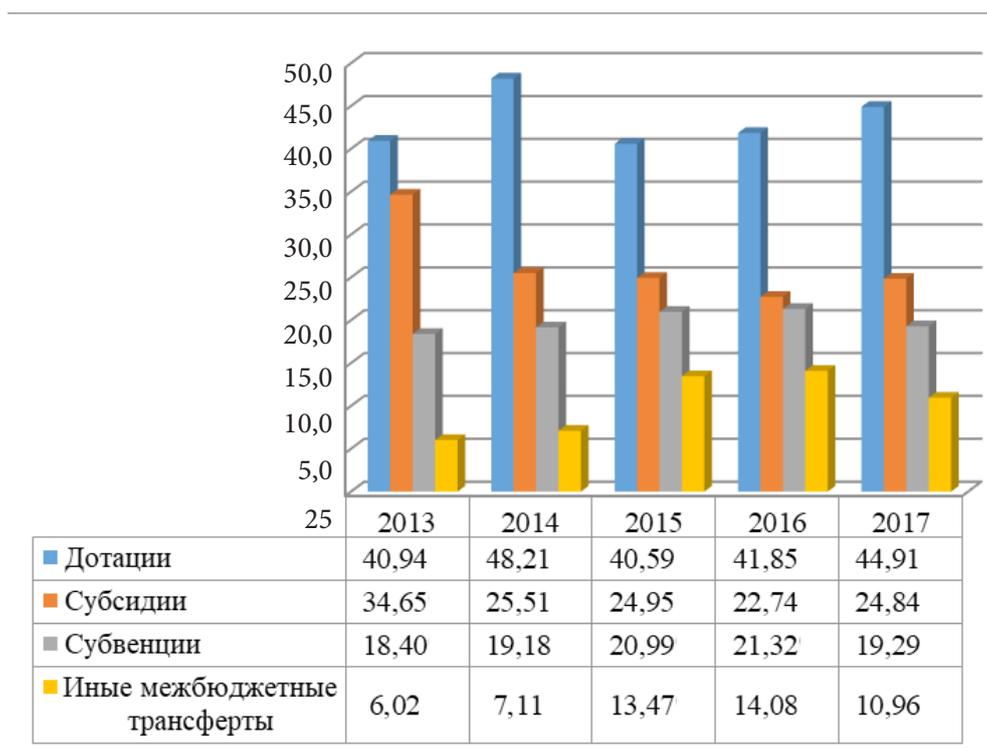


Рисунок 2
Структура межбюджетных трансфертов, %

Примечание: составлено автором по данным [4].

Проведем анализ субъектов РФ по уровню бюджетных доходов с целью определения рейтинга субъектов РФ, нахождения уровня межбюджетных трансфертов в общей структуре источников формирования доходной части бюджетов.

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать вывод, что лидером по объему доходов бюджета среди всех субъектов РФ является Москва, при этом наименьший уровень доходов имеет субъект РФ – Еврейская автономная область – 10623,98 млн руб., 85-е место в рейтинге.

Рассмотрим структуру доходов бюджетов субъектов РФ с целью определения доли межбюджетных трансфертов в общих источниках доходов бюджетов. Структура доходов бюджетов субъектов РФ представлена в таблице 2.

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод, что доля межбюджетных трансфертов в Москве имеет самое маленькое значение – 1,62%, основную долю в структуре доходов занимают налоговые доходы – 85,68%.

На рисунке 3 наибольший удельный вес межбюджетных трансфертов наблюдается в Республике Алтай – 69,12%, при этом доля налоговых доходов всего 28,29%. Мы связываем это с очевидно низким налоговым потенциалом Республики Алтай.

Рассмотрим рейтинг регионов России по величине безвозмездных поступлений.

Исходя из данных, представленных в таблице 3, можно сделать вывод, что лидером по получению межбюджетных трансфертов является Чеченская Республика с

Таблица 1

Данные о доходах бюджетов субъектов (5 субъектов с наибольшими доходами и 5 субъектов с наименьшими) в РФ, тыс. руб.

Субъект Федерации	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления	Всего доходов	Позиция в рейтинге по доходам
г. Москва	1805270987	254724805,6	34143612,39	2107014731	1
Московская область	522544191,4	45393997,52	36331036,48	604970301,7	2
Санкт-Петербург	462001765,8	39437629,19	20676439,06	522151720,3	3
Краснодарский край	234570825,7	18006560,92	44279385,72	296894325,8	4
Республика Татарстан	235475338,1	22540940,19	26334838,97	287664016,8	5
Ненецкий АО	12082161,75	6339195,381	1467744,695	19958466,94	81
Республика Адыгея	11506558,32	788023,0798	6742424,088	19056154,61	82
Республика Алтай	4954768,839	453610,9177	12107404,39	17578395,85	83
Республика Калмыкия	6248041,969	745959,087	5879815,19	12916456,79	84
Еврейская автономная область	6582658,401	631711,8428	3486429,195	10623985,8	85

Примечание: составлено автором по данным [4].

Таблица 2

Структура доходов бюджетов субъектов РФ, %

Субъект Федерации	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления
г. Москва	85,68	12,09	1,62
Московская область	86,38	7,50	6,01
Санкт-Петербург	88,48	7,55	3,96
Краснодарский край	79,01	6,06	14,91
Республика Татарстан	81,86	7,84	9,15
Ненецкий АО	60,54	31,76	7,35
Республика Адыгея	60,38	4,14	35,38
Республика Алтай	28,19	2,58	68,88
Республика Калмыкия	48,37	5,78	45,52
Еврейская автономная область	61,96	5,95	32,82

Примечание: составлено автором по данным [4].

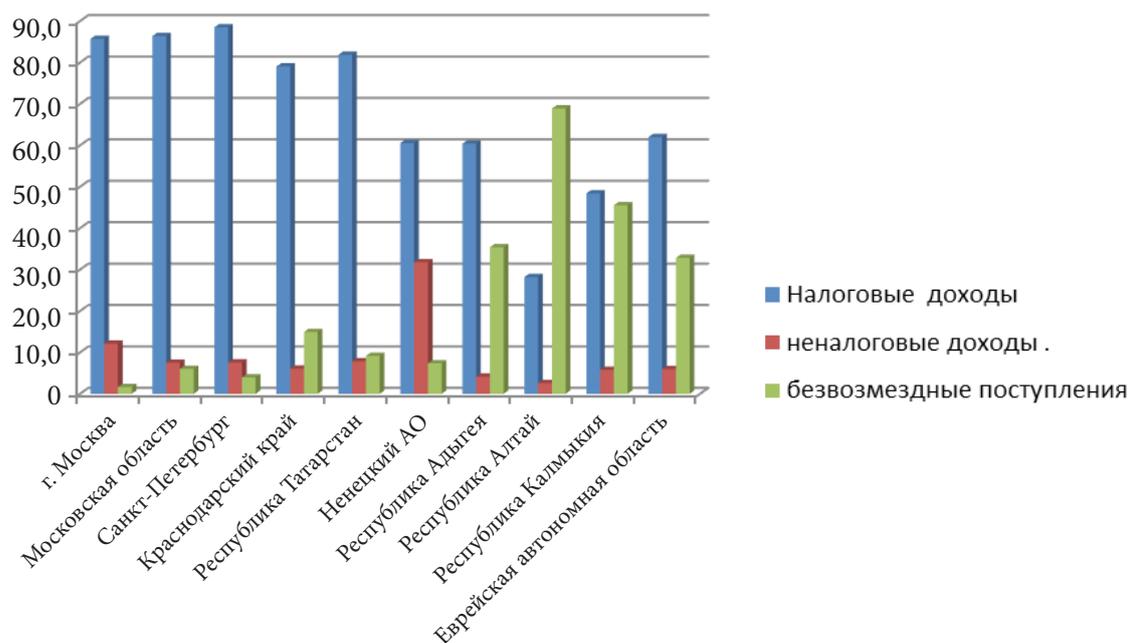


Рисунок 3
Структура доходов бюджетов субъектов РФ, %

Примечание: составлено автором по данным [4].

Таблица 3
Рейтинг регионов по величине безвозмездных поступлений, тыс. руб.

Субъект Федерации	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления	Всего доходов	Позиция в рейтинге по уровню безвозмездных поступлений
Республика Крым	52922883,81	6746189,969	100824554,3	160400087,7	3
Республика Дагестан	30453854,27	2038651,868	74793843,01	107278278,5	2
Еврейская автономная область	6582658,401	631711,8428	3486429,195	10623985,8	5
Калининградская область	41364694,98	2849108,058	66721517,74	111024092,9	4
Чеченская Республика	14347515,44	851899,364	62094770,76	77477401,56	1
Республика Коми	72702921,72	3144910,132	6233748,576	82654544,41	82
Сахалинская область	92386927,7	32891467,24	2472747,45	130110998,8	84

Субъект Федерации	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления	Всего доходов	Позиция в рейтинге по уровню безвозмездных поступлений
Республика Саха	105845018,7	31636107,83	49730981,73	203266365,1	81
Ямало-Ненецкий автономный округ	175463440,4	5256037,992	1874539,647	184358428,9	85
Ненецкий автономный округ	12082161,75	6339195,381	1467744,695	19958466,94	83

Примечание: составлено автором по данным [4].

показателем в 62094,77 млн руб. На втором месте идет Республика Дагестан с показателем 74793,84 млн руб., замыкает пятерку лидеров Еврейская автономная область с показателем 348,642 млн руб. Наименьший уровень безвозмездных поступлений наблюдается у Ямало-Ненецкого автономного округа – 187,453 млн руб., 85-е место среди всех субъектов РФ.

Рассмотрим структуру доходов субъектов РФ, имеющих лидирующие показатели по уровню безвозмездных поступлений.

Исходя из данных, представленных в таблице 4, можно сделать вывод, что безвозмездные поступления среди субъектов РФ, имеющих в абсолютном выражении наибольшие и наименьшие показатели, в структуре доходов Чеченской Республики занимают 80,15%, что является лидирующим показателем среди других субъектов, в Республике Дагестан – 69,72%, в Республике Крым – 62,86%. Наименьший показатель доли безвозмездных поступлений наблюдается у Ямало-Ненецкого автономного округа – 1,02%.

В целом можно сделать вывод, что в структуре доходов субъектов РФ, имеющих самые высокие абсолютные показатели доходов бюджета, основная доля приходится на на-

логовые доходы. Субъекты, лидирующие по абсолютному значению в рамках получения безвозмездных поступлений, имеют низкий уровень налоговых доходов, а доля межбюджетных трансфертов достигает 80,11%. Ключевыми факторами, оказывающими влияние на рост трансфертов из федерального бюджета, выступают: интеграция города Севастополя и Республики Крым в бюджетную систему России; предоставление с 2015 г. федеральных субсидий в рамках целевой программы «Социально-экономическое развитие города Севастополя и Республики Крым до 2020 г.».

В качестве основной формы финансовой помощи субъектам Российской Федерации выступает предоставление дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, что составляет более трети всех межбюджетных трансфертов, так как дотации – наиболее важный вид трансфертов, направляемых на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов.

Различие уровня бюджетной обеспеченности между 10 наиболее «богатыми» и 10 наиболее бедными субъектами Российской Федерации на сегодняшний день составляет 6,8 раза. Это вы можете видеть на рисунке 4. Предоставление дотаций из федерального бюджета дает

Таблица 4

Структура доходов субъектов РФ с наибольшими и наименьшими показателями бюджетных поступлений, %

Субъект Федерации	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Безвозмездные поступления
Республика Крым	32,99	4,21	62,86
Республика Дагестан	28,39	1,90	69,72
Республика Саха	52,07	15,56	24,47
Калининградская область	37,26	2,57	60,10
Чеченская Республика	18,52	1,10	80,15
Республика Коми	87,96	3,80	7,54
Сахалинская область	71,01	25,28	1,90
Еврейская автономная область	61,96	5,95	32,82
Ямало-Ненецкий автономный округ	95,18	2,85	1,02
Ненецкий автономный округ	60,54	31,76	7,35

Примечание: составлено автором по данным [4].

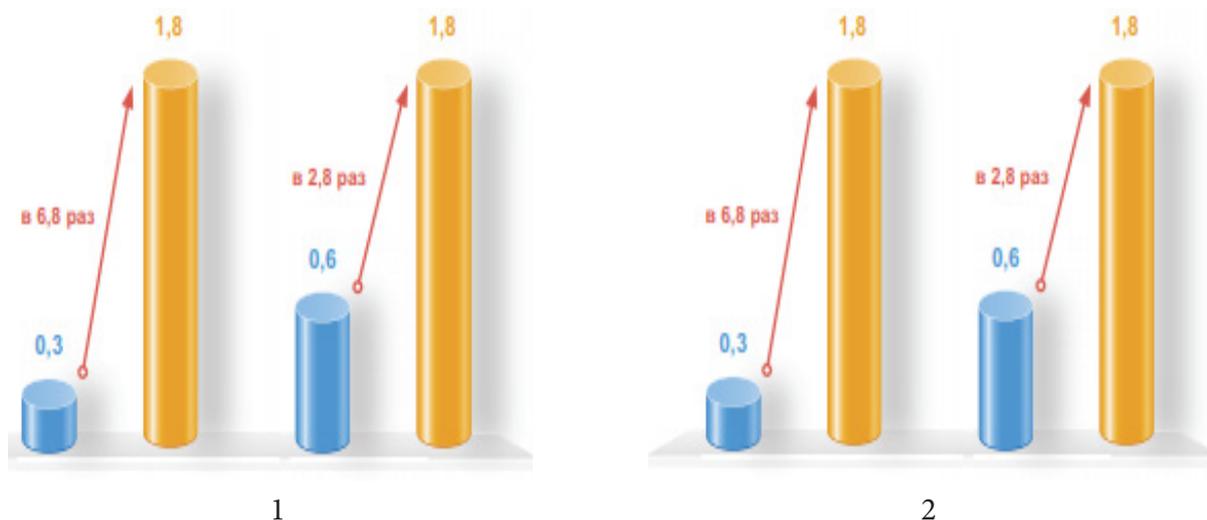


Рисунок 4

До и после выравнивания уровня бюджетной обеспеченности [5]

1 – до выравнивания, 2 – после выравнивания

возможность сократить данный разрыв до 2,8 раза. Дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности получают 71 из 85 регионов России [5].

Одной из ключевых проблем отечественной экономики остается несбалансированность социального и экономического пространства, которая существенно сдерживает развитие страны и отдельных регионов. Существуют значительные различия в уровне социально-экономического развития субъектов Федерации, и это очень усложняет разработку общей для всех регионов государственной социально-экономической политики. Неоднородность социально-экономического пространства приводит к социальным конфликтам и экономическому кризису. В этой связи одной из основных задач государства выступает сокращение разрыва в уровне социального и экономического развития регионов России. В условиях кризиса 1992–1998 гг., сопровождавшегося двукратным падением производства, неравномерность развития отдельных регионов существенно увеличилась. Одним из основных событий начала 2000-х гг. было проведение бюджетной реформы. Итогом этой реформы стало формирование пакета нормативных актов. Помимо этого, определены дифференцированные расходные обязательства разных уровней бюджетной системы России, источники доходов бюджетов бюджетной системы и полномочия по их регулированию. Ожидаемым итогом проведенных реформ должно было стать развитие бюджетной независимости регионов России. Так, бюджетная реформа предполагала законодательное закрепление определенных доходных и расходных полномочий за разными уровнями бюджетной системы так, чтобы доходы соответствовали расходам. Однако на сегодняшний день наблюдается противоположная тенденция. Так, источники доходов субъектов РФ последовательно сокращаются, а расходные обязательства, напротив, увеличиваются [5]. Сложившаяся в России система межбюджетных отношений в настоящее время испытывает ряд проблем:

- рост расходных обязательств субъектов Федерации, переданных федеральным центром, при недостаточном финансировании. Так, к числу основных расходных обязательств субъектов Федерации относится финансирование: системы здравоохранения,

образования, содействия занятости населения, социальной защиты;

- недостаток налоговых полномочий местных и региональных уровней власти. На федеральном уровне определена налоговая база, порядок исчисления, а также ставки для местных и региональных налогов;
- чрезмерная централизация при определении соотношения налоговых поступлений в федеральный бюджет и бюджеты регионов. Так, в региональном и местном бюджете остается не более 20% от собранных налогов;
- большое число «дотационных» регионов;
- сокращение межбюджетных трансфертов регионам;
- выделение трансфертов на финансирование текущих расходов без разработки стратегии долгосрочного развития [6].

Итак, по мнению автора, при дальнейшем развитии бюджетной системы, следует направить наибольшие усилия на социально-экономическое развитие регионов, так как именно там формируется экономический потенциал страны. При этом необходимо неукоснительно придерживаться федеративных принципов построения бюджетной системы, основанной на самостоятельности субъектов Российской Федерации в решении социальных и экономических вопросов. Как мы выяснили из проведенного анализа, в существующей системе межбюджетных трансфертов чаще используются дотации. Данный вид трансфертов наиболее привлекателен для субъектов Федерации, так как выделяется на безвозвратной и безвозмездной основе. Однако данный вид межбюджетных трансфертов недостаточно эффективен ввиду отсутствия конкретной цели использования выделенных средств. Для совершенствования межбюджетных отношений, на взгляд автора, необходимо существенно упростить порядок предоставления субсидий региональным бюджетам путем нормативного закрепления требования об указании в соглашениях о предоставлении субсидий уровня со-финансирования (в процентах), что позволит упростить контроль за соблюдением условий предоставления субсидий и исключения требования об осуществлении операций с межбюджетными трансфертами на отдельных лицевых счетах в Федеральном казначействе.

Список литературы

1. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 31.12.2017 № 507-ФЗ) // Справочная правовая система КонсультантПлюс (дата обращения: 24.08.2018).
2. Постановление Правительства РФ от 11.08.2014 № 790 (ред. от 22.01.2018) «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» // Справочная правовая система КонсультантПлюс. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 24.08.2018).
3. Распоряжение Правительства РФ от 21.06.2016 № 740-р «О распределении иных межбюджетных трансфертов» (с изменениями на 26.12.2016) // Справочная правовая система КонсультантПлюс (дата обращения: 24.08.2018).
4. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2017 год (предварительные итоги). Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/03/main/Ispolnenie_federalnogo_budzheta.pdf (дата обращения: 24.08.2018).
5. *Ерошкина Л. А.* Стратегические элементы направления развития межбюджетных отношений в Российской Федерации // *Финансы.* 2016. № 7. С. 8.
6. *Иорданинди М. Х.* Элементы финансово-правового механизма формирования системы межбюджетных отношений с участием субъектов РФ // *Финансовое право.* 2016. № 6. С. 46–48.
7. *Братко Т. Д.* Выпадающие доходы региональных и местных бюджетов: проблема обеспечения финансовой самостоятельности публично-правовых образований // *Законодательство.* 2017. № 2. С. 36–41.
8. *Гусева Т. А.* Сбалансированность региональных бюджетов – ключевая тема Российского инвестиционного форума в Сочи // *Финансовое право.* 2017. № 4. С. 45–47.
9. *Ерошкина Л. А.* Стратегические направления развития межбюджетных отношений в Российской Федерации // *Финансы.* 2016. № 7. С. 7–15.
10. *Зайцев М. М.* Теоретические основы модели бюджетно-налогового федерализма в Российской Федерации: сущность, принципы, генезис // *Актуальные проблемы российского права.* 2017. № 1. С. 109–115.
11. *Братко Т. Д.* Выпадающие доходы региональных и местных бюджетов: проблема обеспечения финансовой самостоятельности публично-правовых образований // *Законодательство.* 2017. № 2. С. 36–41.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА И РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

QUALITY ASSURANCE AND RISKS IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

УДК 338.24

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.15



КУЗЬМИНА Светлана Николаевна

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, kuzmina2003@bk.ru

KUZMINA, Svetlana Nikolaevna

Professor at the Department of Management of Economic and Social Processes in Film and Television Industry, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, kuzmina2003@bk.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены особенности деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса с точки зрения оценки качества производимой продукции и систем управления. Исследована специфика разработки и внедрения систем менеджмента качества на предприятиях российского оборонно-промышленного комплекса. В качестве примера рассмотрен проект по организации работы сборочного участка предприятия с целью обеспечения качества выполняемых работ и представлены риски при его реализации. Даны рекомендации по управлению качеством и управлению рисками предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: аудит, качество, риски, оборонно-промышленный комплекс, система менеджмента качества, управление качеством.

Abstract.

The article deals with the features of the activities of enterprises of the military-industrial complex in terms of assessing the quality of products and management systems. It analysis peculiarities of the development and implementation of the quality management systems of enterprises of the military-industrial complex.

It examines the project on the organization of the Assembly site of the enterprise in order to ensure the quality of the work performed, and the risks in its implementation are presented. Recommendations on quality management and risk management of enterprises of the military-industrial complex are given.

Key words: audit, quality, risks, military-industrial complex, quality management system, quality management.

Национальная экономика России представляет собой сложное и многомерное явление. Ее эффективность определяется различными факторами и аспектами. Здесь и уровень ВВП, качество жизни населения, экологические аспекты, социально-экономические, правовые и т. п. Отдельным видом деятельности, который в то же время увязан как в системе национальной безопасности страны, так и в ее экономической успешности является деятельность предприятий оборонно-промышленного комплекса. Сегодня оборонно-промышленный комплекс (ОПК) Российской Федерации представляет собой сложную и многомерную систему. Можно сказать, что это комплекс, включающий в себя научно-изыскательские, проектно-конструкторские, а также производственные и испытательные предприятия. Все они работают в рамках единой технологической цепочки и выполняют разработку, производство, ремонт произведенной военной продукции и техники как для государственного заказчика в виде силовых структур, так и по заказам на экспорт.

Оборонно-промышленный комплекс выполняет важную стратегическую задачу государства, а именно обеспечение государственной безопасности. Поэтому вся продукция, которая создается ОПК, нужна для выполнения этой государственной задачи, обеспечивая обороноспособность, безопасность государства, защищая законные интересы граждан страны. В то же время это и показатель военной мощи и независимости государства [1]. Именно это и определяет

основные особенности ОПК, которыми являются: специфичность продукции, зависимость от госзаказа, военный наукоемкий характер специализации производства, которая проявляется в таких направлениях, как авиакосмическое, ракетостроительное, радиоэлектронное, производство средств связи, боеприпасов и спецтехники, приборостроение.

Также следует отметить уникальность производимой продукции, применение сложных технологий, использование высококвалифицированных трудовых ресурсов. В то же время ОПК представляет собой многофункциональные научно-производственные отрасли промышленности, способные разрабатывать и производить современные виды и типы вооружений, а также выпускать разнообразную наукоемкую гражданскую продукцию, является основным потребителем результатов инновационной деятельности [2].

Следует отметить высокий уровень требований к квалификации персонала (рабочих, служащих, специалистов) [3], он выше, чем в других отраслях и сферах, персонал ОПК – обладатель уникальной совокупности навыков и умений. Также при производстве продукции ОПК должны быть обеспечены особые информационные условия функционирования предприятий – требования, обусловленные секретностью, ограничивающей кооперацию и передачу технологий.

Для продукции ОПК имеет место достаточно высокий уровень риска, который необходимо контролировать и управлять им. Это подразумевает проведение регулярного учета,

предоставление полной отчетности по производству, анализ и координацию производства.

В соответствии с Прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. [4] были сформулированы направления развития ОПК. Основной целью развития ОПК, согласно прогнозу, является создание оптимальных условий для наиболее полного обеспечения потребностей Вооруженных сил Российской Федерации и других войск в системах, комплексах и образцах вооружения (в том числе ядерного) и военной техники, определяемых государственной программой вооружения, разработанной в соответствии с военной доктриной, и планами военного строительства [4]. В соответствии с этим, одной из основных задач дальнейшего развития ОПК является оптимизация состава и структуры ОПК путем концентрации военного производства на ограниченном числе научно-производственных комплексов (объединений), контролируемых государством. В рамках реализации данной задачи были сформированы интегрированные структуры, которые объединили предприятия ОПК, в результате чего были созданы «Объединенная авиастроительная корпорация», «Ростехнологии», «Росатом», «Роснано-технологии», «Объединенная судостроительная корпорация» и др. Все это способствовало обеспечению эффективности и ускорению темпов роста экономики за счет развития высоко- и среднетехнологичных отраслей (оборонных и гражданских), дающих быструю отдачу в росте ВВП. В то же время имеются возможности и резервы совершенствования и улучшения деятельности предприятий ОПК, которые также необходимо использовать. Например, это внедрение систем менеджмента для различных видов деятельности, процессного подхода, инструментов качества, бережливого производства и т. п.

Одним из условий эффективности ОПК является наличие и функционирование на предприятиях системы менеджмента качества, созданной и функционирующей согласно требованиям стандартов ИСО 9000 и государственных военных стандартов. Согласно ГОСТ Р ИСО 9000–2015, система менеджмента

качества является частью системы управления предприятия применительно к качеству, т. е. совокупностью взаимосвязанных или взаимодействующих элементов предприятия для разработки политик, целей и процессов в интересах достижения этих целей, необходимых для осуществления общего руководства качеством [5]. Она включает в себя действия, с помощью которых предприятие устанавливает свои цели и определяет процессы и ресурсы, необходимые для достижения желаемых результатов, управляет взаимодействующими процессами и ресурсами, требуемыми для обеспечения ценности и реализации результатов для соответствующих заинтересованных сторон. Система менеджмента качества позволяет высшему руководству оптимизировать использование ресурсов, учитывая долгосрочные и краткосрочные последствия их решений, и предоставляет средства управления для идентификации действий в отношении преднамеренных или непреднамеренных последствий при выпуске продукции и услуг.

Обеспечение качества всегда было и остается одной из самых сложных задач, с которыми приходится сталкиваться при производстве продукции и предоставлении услуг. Потребителям необходима продукция (услуга), характеристики которой удовлетворяли бы их потребности и ожидания. Потребности и ожидания потребителей постоянно изменяются, из-за чего предприятия испытывают давление, создаваемое конкурентной средой (рынком) и техническим прогрессом. Для поддержания постоянной удовлетворенности потребителя предприятия должны постоянно совершенствовать свою продукцию и свои процессы. Система менеджмента качества предприятия, как один из инструментов менеджмента, дает высшему руководству самого предприятия и его потребителям уверенность в том, что предприятие способно поставлять продукцию, полностью соответствующую требованиям (необходимого качества, в необходимом количестве за установленный период времени, затратив на это установленные ресурсы).

Внедрение систем менеджмента качества побуждает предприятие анализировать требования потребителей, определять процессы,

способствующие созданию продукции, приемлемой для них, а также поддерживать эти процессы в управляемом состоянии. Система менеджмента качества может быть основой постоянного улучшения с целью повышения удовлетворенности как потребителей, так и других заинтересованных сторон. При этом ее главная задача – не контролировать каждую единицу продукции, каждую операцию, а сделать так, чтобы не было ошибок в работе, которые могли бы привести к появлению несоответствий.

Можно выделить следующие цели системы менеджмента качества, применимые в том числе для предприятий оборонно-промышленного комплекса:

- выявление требований потребителей, в данном случае потребитель-заказчик – это государство;
- управление взаимосвязанными и взаимозависимыми процессами, прямо или косвенно влияющими на качество продукции.

Разрабатываемая и внедряемая система менеджмента качества зависит от специфики и размеров предприятия, но следует иметь в виду, что для обеспечения функционирования системы менеджмента качества необходимы:

- твердое желание высшего руководства, ясное понимание им целей и проявление воли;
- мотивация и квалификация персонала;
- квалифицированные менеджеры системы менеджмента качества;
- стремление высшего руководства к развитию бизнеса на международном уровне.

Одной из задач системы менеджмента качества является определение основных процессов и требований к ним. Другая, не менее важная задача, которую необходимо решить при внедрении системы менеджмента качества, – вовлечь сотрудников в систему, обучить их, распределить ответственность в целом, и это справедливо для деятельности любого предприятия. Поэтому автор считает, что система менеджмента качества позволяет:

1. Упорядочить всю деятельность на предприятии, так как при внедрении четко прописывается порядок взаимодействия между отдельными подразделениями, отделами и исполнителями-специалистами.

2. Вести постоянный мониторинг процессов предприятия с помощью аудита, самооценки и других механизмов. Благодаря этому становится также возможным оперативное выявление несоответствий, проблем в деятельности предприятия и своевременное их устранение.

3. Организовать работу таким образом, чтобы заинтересовать, замотивировать и вовлечь в процесс весь персонал, что позволяет получить максимум потенциала работников. Это, в свою очередь, ведет к развитию предприятия.

Для предприятий ОПК есть определенные нюансы в обеспечении качества производимой продукции, разработки и внедрении систем менеджмента качества. Так, приказом ГК «Ростех» от 03.07.2017 г. №87 введено в действие Положение о Системе управления качеством Государственной корпорации «Ростех» [6], которое распространяется на все предприятия, входящие в состав ГК «Ростех». Данное Положение также устанавливает требования к системе менеджмента качества предприятия ОПК и устанавливает, что основой для ее построения является модель, описанная в ГОСТ Р ИСО 9001–2015 «Системы менеджмента качества. Требования» [5]. При этом Положение оговаривает, что требования к системам менеджмента качества предприятий ОПК и систем менеджмента качества поставщиков предприятий ГК «Ростех» должны соответствовать требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2015 с учетом обязательных требований, действующих в отдельных отраслях промышленности. Так, требования к системе менеджмента качества предприятий оборонной отрасли должны быть не ниже уровня, установленного ГОСТ РВ 0015–002–2012 «Система разработки и постановки на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Общие требования» [7], а требования к системам менеджмента качества предприятий, например, авиационной промышленности должны быть не ниже уровня, установленного ГОСТ Р ЕН 9100–2011 «Системы менеджмента качества организаций авиационной, космической и оборонных отраслей промышленности. Требования» [8].

Например, для предприятий ОПК, имеющих лицензию на разработку, производство,

испытания и ремонт авиационной техники, в то же время его деятельность будет регламентирована соответствующими документами уполномоченных органов и органов государственного регулирования в области авиации (например, Федерального агентства воздушного транспорта – Росавиации и Межгосударственного авиационного комитета). В связи с этим в нормативную документацию системы менеджмента качества таких предприятий должны быть внесены процедуры, описывающие выполнение требований федеральных авиационных правил, таких как:

- ФАП-285 – Федеральные авиационные правила «Требования к юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, осуществляющим техническое обслуживание гражданских воздушных судов. Форма и порядок выдачи документа, подтверждающего соответствие юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих техническое обслуживание гражданских воздушных судов, требованиям федеральных авиационных правил» [9];
- АП-21 – Авиационные правила, часть 21 «Сертификация авиационной техники, организаций разработчиков и изготовителей» [10];
- АП-145 – Авиационные правила, часть 145 «Ремонтные организации» [11].

Авиационные правила – это свод процедур, правил, норм и стандартов, выполнение которых является обязательным условием обеспечения безопасности полетов и охраны окружающей среды от воздействия авиации. Федеральные авиационные правила являются обязательными к исполнению предприятиями ОПК в Российской Федерации.

Процедуры, описывающие требования, установленные федеральными авиационными правилами, должны быть внедрены в состав нормативной документации системы менеджмента качества предприятия, включающей в себя следующие виды документов:

- политика и цели в области качества;
- руководство по качеству (с 2015 г. не обязательное требование);
- стандарты предприятия/организации;
- рабочие инструкции (производственные инструкции, методические указания, положе-

ния, руководства, инструкции по охране труда и другие нормативные документы, устанавливающие последовательность работ и (или) требования к их выполнению);

- планы качества;
- техническая документация (на продукцию);
- записи;
- документация внешнего происхождения;
- организационно-распорядительная документация.

С целью соответствия деятельности установленным требованиям на предприятии ОПК должна быть внедрена и поддерживаться в рабочем состоянии документально оформленная система менеджмента качества. При этом система должна быть ориентирована на потребителей авиационной техники, выполнение их требований и стремление превзойти их ожидания, для чего постоянно улучшается ее результативность с целью максимального соответствия требованиям международных, межгосударственных, национальных, государственных (в том числе военных) стандартов или нормативным требованиям уполномоченных органов в области авиации.

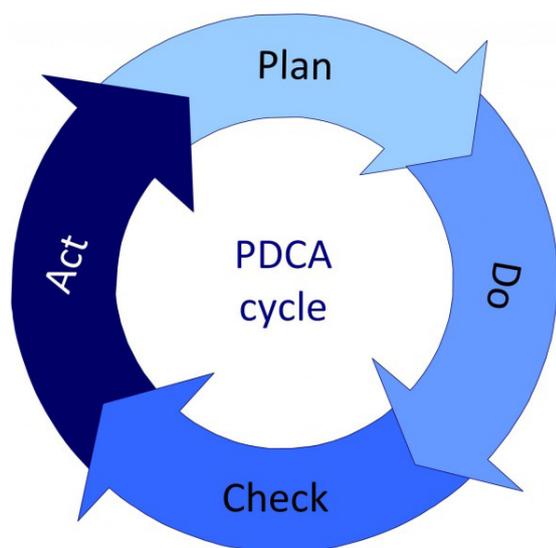
Также для предприятий ОПК рекомендуется применять процессный подход, в рамках которого:

- определены, внедрены и применяются основные и вспомогательные процессы, необходимые для системы менеджмента качества;
- определена последовательность реализации и взаимодействия процессов системы менеджмента качества;
- определены требуемые входы и ожидаемые выходы процессов системы менеджмента качества;
- определены и применяются критерии и методы (включая мониторинг, измерения и соответствующие показатели результатов деятельности), необходимые для обеспечения результативного функционирования этих процессов и управления ими;
- процессы систематически контролируются (находятся под наблюдением и измеряются, а также осуществляется анализ отклонений фактических значений от запланированных параметров), в процессы вно-

сятся любые изменения, необходимые для обеспечения того, чтобы процессы достигали намеченных результатов;

- определены ресурсы, необходимые для процессов системы менеджмента качества, и обеспечена доступность ресурсов;
- распределены обязанности, ответственность и полномочия персонала в отношении процессов системы менеджмента качества;
- улучшаются как процессы, так и системы менеджмента качества в целом.

Ко всем процессам системы менеджмента качества и системе в целом применяется цикл Деминга «Plan – Do – Check – Act» (PDCA) (приведен на рисунке). Он подразумевает планирование, выполнение, проверку выполненного и принятие мер для улучшения деятельности.



Цикл Деминга – PDCA

С целью подтверждения соответствия системы менеджмента качества, а также для установления того, что система менеджмента качества внедрена, результативна и поддерживается в рабочем состоянии, через запланированные интервалы времени на предприятии проводят внутренние проверки системы менеджмента качества. Сущность внутренних проверок заключается в обследовании объектов системы менеджмента качества и получении непредвзятой информации о де-

ятельности системы менеджмента качества и результатов этой деятельности с тем, чтобы определить и зафиксировать степень их соответствия установленным требованиям. Процесс проведения внутренних проверок основан на соблюдении принципов и требований, установленных ГОСТ Р ИСО 19011 «Руководящие указания по аудиту систем менеджмента» [12], и обеспечивает:

- установление для предприятия и отдельных его структурных подразделений соответствия или несоответствия системы менеджмента качества в целом или отдельных ее процессов, процедур (порядков) требованиям международных, межгосударственных, национальных, государственных (в том числе военных) стандартов или нормативным требованиям;
- оценку результативности системы менеджмента качества;
- установление степени понимания персонала предприятия целей, задач, поставленных перед подразделениями (процессами), и выполнения требований, установленных документами системы менеджмента качества;
- проверку результативности выполнения корректирующих действий (мероприятий);
- предоставление высшему руководству предприятия информации о результатах функционирования системы менеджмента качества для анализа;
- определение возможности и путей дальнейшего совершенствования системы менеджмента качества в целом или отдельных ее процессов.

Анализ результативности системы менеджмента качества высшим руководством осуществляется в соответствии с требованиями, установленными нормативной документацией и документацией системы менеджмента качества. Отчет о результативности подготавливается службой качества и представляется на специально посвященном этому вопросу заседании Совета по качеству – коллегиального органа, создаваемого при высшем руководстве предприятия, основной деятельностью которого является разработка предложений руководителю предприятия для решения проблемных вопросов менеджмента качества. По

результатам заседания принятые решения отражаются в протоколе, на основании которого руководители и владельцы процессов планируют и выполняют мероприятия, связанные с улучшением системы менеджмента качества, улучшением качества изготовления выпускаемой продукции по отношению к требованиям потребителей, обеспечением производства необходимыми ресурсами. Результаты анализа системы менеджмента качества руководством и принятые решения доводят до сведения персонала при проведении «Дня качества» в подразделениях по итогам года.

Характеристика основных особенностей деятельности предприятий ОПК, а также аспекты их реформирования и развития, лицензионные требования к предприятиям и требованиям к их системам менеджмента качества позволяют констатировать, что деятельность предприятий ОПК строго регламентирована многочисленными законодательными и правовыми документами Российской Федерации, а также внутренними документами головных корпораций и холдингов, в соответствии с которыми на предприятиях должна быть внедрена система менеджмента качества, соответствующая требованиям ГОСТ Р ИСО 9001–2015, ГОСТ РВ 0015–002–2012 [5; 13], а в отдельных случаях – и прочих требуемых стандартов [14].

Одно из изменений стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2015 – идентификация рисков и управление ими. Риски рассматриваются как влияние неопределенности на ожидаемый результат, который может быть положительным или отрицательным [5]. Понятие риска включает в себя вероятность возникновения ожидаемого события и его последствий с точки зрения возможности достижения поставленных целей и реализации стратегии, при этом понятие необходимо интерпретировать не только как нежелательное явление, но и как возможность для улучшения в процессах. Соответственно, процесс принятия решений, основанных на рисках, обусловлен и тесно связан с концепцией процессного подхода. Одновременно с введением требований к риск-менеджменту из стандарта были исключены требования к предупреждающим действиям, так как вся деятельность

предприятия и руководства будет являться предупреждающим действием, поскольку будет учитывать риски, связанные с вероятностью наступления негативных ситуаций.

Рассмотрим в качестве примера работы по идентификации и установлению рисков, а также их устранению в рамках выполнения проекта предприятием ОПК, выполняющего государственный заказ.

Так, с целью совершенствования деятельности был инициирован проект «Организация работы участка комплектации сборочного цеха». В ходе реализации этого проекта были выявлены такие проблемы, как «неприятие внесения изменений производственными рабочими в процесс сборки», «уверенность рабочих в отсутствии последующих изменений», «уверенность рабочих в неудобстве предложенной схемы работы», «низкий уровень отслеживания наличия или возникающего дефицита комплектующих узлов и деталей». В качестве решения этих проблем было предложено провести разъяснительную работу с наиболее авторитетными бригадирами-наставниками. Было также предложено вносить изменения по предложенным рабочими замечаниям быстро, в течение одной рабочей смены. Рабочие предложили назначить ответственного мастера за работу линии сборки, а также разработать и внедрить систему мотивации работников. По второй проблеме было предложено разработать и разместить стенд контроля требуемых (дефицитных) комплектующих изделий, а также прописать в соответствующей документации разграничение и закрепление ответственности между подразделениями и сборочным цехом.

Результатами этого проекта стало улучшение деятельности, которое выразилось в следующем:

1. Полный объем сборочных операций по изделию производится на линии сборки в четыре технологических этапа (четкое разграничение по этапам).

2. Сформирован технологический состав выпускаемого изделия. На каждом этапе сборки закреплен определенный объем операций, обусловленный технологией и длительностью сборки.

3. Организовано хранение на линии сборки в специально отведенных местах на каждом технологическом этапе, установлены перегородки для обеспечения разграничения зон комплектации и сборки изделия.

4. Для выполнения сборочных операций выделены рабочие места, смонтирована оснастка. Сборка узлов производится рядом с собираемым изделием. Исключены излишние переходы.

5. Разработаны и установлены стенды визуального контроля хода производства с разбивкой на этапы, стенд визуального контроля работы линии сборки №1, стенд мониторинга причин остановок линии, стенд комплектации линии.

6. Установлены специализированные световые индикаторы остановки линии.

В то же время при реализации проекта были выявлены риски, которые представлены в таблице.

Риски реализации проекта

№ п/п	Описание риска	Уровень риска	Последствия	Меры воздействия
1	Увеличение нагрузки на членов рабочей группы в связи со срочными производственными заданиями	Низкий	Срыв сроков реализации проектных работ	Организация работ сверхурочно
2	Остановка или перерыв в выполнении проектных работ в связи с запуском новых приоритетных проектов	Низкий	Нарушение утвержденного графика проекта	Согласование переноса сроков реализации проекта
3	Несвоевременная поставка: материалов, инструмента, оснастки	Высокий	Нарушение этапов выполнения проекта	Своевременное информирование заказчика проекта. Перенос части работ на период постпроектного сопровождения
4	Выполнение дополнительных смежных работ в рамках проекта	Средний	Срыв сроков реализации проектных работ, согласно утвержденному графику проекта	Согласование дополнительных работ с заказчиком
5	Несвоевременное финансирование закупочной деятельности и отдельных мероприятий	Низкий	Нарушение выполнения отдельных мероприятий в рамках проекта	Своевременное информирование заказчика проекта. Согласование переноса сроков реализации проекта

Согласно таблице, риски описаны, т. е. идентифицированы, определен возможный уровень риска. Важным является определение последствий рисков, а также указание на требуемые меры воздействия на каждый вид риска. В соответствии с требованиями ГОСТ Р ИСО 9001–2015, для улучшения процесса управления рисками на предприятиях ОПК следует определять как риски, так и возможности, которые могут возникать в процессе деятельности. Здесь подразумевается, что управление рисками может быть связано как с негативными, так и с благоприятными для компании последствиями. То есть управлять рисками – это определять перспективы и выявлять возможности для улучшения деятельности, в то же время не допускать или уменьшать вероятность наступления негативного события. Например, в источнике [17] в рамках теории риск-менеджмента рассматривается риск как с позиции негативных отклонений фактических результатов деятельности от запланированных, так и со стороны ее возможных позитивных последствий. В том случае, если рисковое событие приводит к негативным последствиям, управление рисками направлено на уменьшение нежелательного отклонения. Если же рисковое событие приводит к позитивным последствиям, инструментарий риск-менеджмента позволяет

управлять потенциальной выгодой, возникающей в результате рискованной ситуации. Таким образом, в процессе деятельности предприятия необходимо с «рисками» связывать ВСЕ потенциально дающее НЕГАТИВНЫЙ и/или НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЙ результат, а с «возможностями» – ВСЕ, приводящее потенциально к ПОЛОЖИТЕЛЬНОМУ и/или ЖЕЛАЕМОМУ результату.

Таким образом, рассмотрев особенности деятельности предприятий ОПК во взаимосвязи со стратегическими задачами и прогнозом развития национальной экономики, следует отметить наличие определенной специфики в деятельности, проистекающей из целей и задач развития данной сферы. Также необходимо отметить, что в современных условиях хозяйствования предприятиям ОПК приходится внедрять сразу несколько (одновременно или по очереди) систем менеджмента, которые позволяют обеспечивать соответствующий уровень качества как систем менеджмента, так и выпускаемой продукции. В то же время изменения, произошедшие в связи с введением в действие новой версии стандарта ГОСТ Р ИСО 9001–2015, требуют внедрения процессного подхода в управлении рисками, что в конечном итоге дает улучшение деятельности предприятий ОПК и открывает для них новые возможности в выполнении государственного заказа страны.

Список литературы

1. Бабурин И. А., Губайдуллина Э. Э. Основные особенности предприятий оборонно-промышленного комплекса // Современные проблемы экономического и социального развития: межвуз. сб. науч. тр. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. В. Ерыгина. Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. 2013. Вып. 6. С. 8–9.
2. Бабкин И. А., Кузьмина С. Н., Бабкин А. В. Развитие механизма государственно-частного партнерства в России: концептуальные особенности и препятствия: труды международной научно-практической конференции «Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016)». СПб.: Санкт-Петербургский политехн. ун-т Петра Великого, 2016. С. 28–32.
3. Кузьмина С. Н. К вопросу применения требований профессиональных стандартов для организаций сферы услуг // Петербургский экономический журнал. 2016. № 4. С. 145–153.
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. URL: <http://static.government.ru/media/files/41d457592e04b76338b7.pdf> (дата обращения: 30.05.2018).

5. ГОСТ Р ИСО 9000–2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393> (дата обращения: 16.06.2018).
6. Приказ ГК «Ростех» от 03.07.2017 №87 «О внесении изменений в приказ Государственной корпорации “Ростех” от 10.12.2015 года №230». Режим доступа: URL: <http://rulaws.ru/acts/Prikaz-Gosudarstvennoy-Korporatsii-Rosteh-ot-27.07.2017-N-95/> (дата обращения: 16.06.2018).
7. ГОСТ РВ 0015–002–2012. Система разработки и постановки на производство военной техники. СМК. Общие требования. Режим доступа: URL: <http://ismss.ru/uploads/11-6.pdf> (дата обращения: 30.01.2018).
8. ГОСТ Р 53620–2009. Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Электронные образовательные ресурсы. Общие положения. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200089622> (дата обращения: 30.01.2018).
9. Приказ Министерства транспорта РФ от 25.09.2015 № 285 «Об утверждении Федеральных авиационных правил “Требования к юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, осуществляющим техническое обслуживание гражданских воздушных судов. Форма и порядок выдачи документа, подтверждающего соответствие юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих техническое обслуживание гражданских воздушных судов, требованиям федеральных авиационных правил”». URL: <http://base.garant.ru/71227460/> (дата обращения: 30.01.2018).
10. Авиационные правила. Режим доступа: URL: <http://armak-iac.org/dokumenty/aviatsionnye-pravila/> (дата обращения: 30.01.2018).
11. Открытая база ГОСТов. Режим доступа: URL: <https://standartgost.ru/> (дата обращения: 30.01.2018).
12. ГОСТ Р ИСО 19011–2012. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента. URL: <http://rulaws.ru/acts/Prikaz-Gosudarstvennoy-Korporatsii-Rosteh-ot-27.07.2017-N-95/> (дата обращения: 16.06.2018).
13. Сертификат военного назначения ГОСТ РВ 0015.002–2012. Режим доступа: URL: <https://euro-register.ru/services/sertifikatsiya-iso/sertifikatsiya-gost-rv-0015-002-2012/> (дата обращения: 30.05.2018).
14. *Окрепилов В. В.* Влияние на качество жизни факторов, обеспечивающих устойчивое развитие сообществ. Эффективные системы менеджмента: качество, инновации, образование: материалы VII Международного научно-практического форума, 28 февраля–01 марта 2018 г. / под ред. д. э. н., проф. И. И. Антоновой. Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета им. В. Г. Тимирязова (ИЭУП), 2018. С. 258–260.
15. Федеральный закон от 29.06.2015 №162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181810/ (дата обращения: 30.05.2018).
16. Постановление Правительства РФ от 30.12.2016 № 1567 «О порядке стандартизации в отношении оборонной продукции (товаров, работ, услуг) по государственному оборонному заказу, продукции, используемой в целях защиты сведений, составляющих государственную тайну или относимых к охраняемой в соответствии с законодательством Российской Федерации иной информации ограниченного доступа, продукции, сведения о которой составляют государственную тайну, а также процессов и иных объектов стандартизации, связанных с такой продукцией». Режим доступа: URL: <http://rulaws.ru/acts/Prikaz-Gosudarstvennoy-Korporatsii-Rosteh-ot-27.07.2017-N-95/> (дата обращения: 16.06.2018).
17. *Качалов В. А.* «Риски» и «Возможности» в стандарте ISO 9001:2015: порознь или вместе? // Методы менеджмента качества. 2016. № 7–8. С. 6–8.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА С СОГЛАСОВАННЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ИНТЕРЕСАМИ ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ МОНОПОЛЬНОГО РЫНКА

MODEL OF ECONOMIC RELATIONS OF EXCHANGE WITH CONSISTENT ECONOMIC INTERESTS FOR ANALYSIS OF COMPETITIVE RELATIONS OF MONOPOLY MARKET SUBJECTS

УДК 338.242.2 : 339.13
DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.14



СКОБЕЛЕВ Владимир Леонидович

доцент кафедры телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, vskobelev0804@gmail.com

SKOBELEV, Vladimir Leonidovich

Associate Professor at the Television Department, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, vskobelev0804@gmail.com

Аннотация.

В статье представлено исследование применения разработанной автором модели экономических отношений обмена с согласованными экономическими интересами субъектов рынка для анализа конкурентных отношений на монопольном рынке. Отношения конкуренции субъектов монопольного рынка формализуются на основе зависимостей, являющихся модификациями индекса Лернера, характеризующего экономическую власть, связанную с концентрацией рынка. В соответствии с моделью обменных процессов и в дополнение к аналитическим возможностям индекса Лернера, отражающего частные интересы в отношениях конкуренции, предложено его использование для анализа конкуренции в системе согласованных частных экономических интересов монополиста и коллективного (социально-институционального) интереса. На примере численного эксперимента выявлены особенности поведения компании монополиста, которые дополняют известные теории конкуренции на монопольном рынке, уточняют критерии и оптимальные параметры деятельности монополиста и согласованного (гармоничного) состояния монопольного рынка.

Ключевые слова: управление экономической системой компании, экономические отношения обмена и конкуренции, монопольный рынок, экономические интересы, эквивалентный обмен.

Abstract.

The article presents an investigation of the application of the model developed by the author of the economic relations of exchange with the agreed economic interests of market entities for the analysis of competitive relations in the monopoly market. The relations of competition between subjects of the monopoly market are formalized on the basis of dependencies, which are modifications of the Lerner index, which characterizes the economic power associated with the concentration of the market. In accordance with the model of exchange processes and in addition to the analytical possibilities of the Lerner index reflecting private interests in the relations of competition, its use is suggested for analyzing competition in the system of coordinated private economic interests of a monopolist and collective (socially-institutional) interest. Using the example of a numerical experiment, the peculiarities of the monopolist company's behavior are revealed, which complement the known theories of competition in the monopoly market, clarify the criteria and optimal parameters of the monopolist's activity and the coordinated (harmonious) state of the monopoly market.

Key words: management of the company's economic system, economic relations of exchange and competition, monopoly market, economic interests, equivalent exchange.

Основанием для настоящей статьи послужили исследования теории (модели) согласования экономических интересов субъектов экономической системы (компания, фирмы, группы компаний, отрасли) как механизма справедливых экономических отношений обмена на отраслевом рынке, опубликованные автором в Петербургском экономическом журнале в 2013–2017 гг. Учитывая, что исследуемая модель конкурентных отношений полностью основывается на предложенной автором модели обменных процессов, предлагается использовать разработанную методологию для анализа монопольных конкурентных отношений и оценки оптимального (гармоничного) состояния

компании-монополиста на монопольном рынке при согласовании экономических интересов субъектов этого рынка. Результаты решения этой научной задачи представлены в настоящей статье.

Тема данного исследования особенно актуальна, так как существующая методология анализа конкурентных отношений, основанная на модели оптимизации рыночного состояния, не учитывает необходимости оценки согласованности экономических интересов субъектов монопольного рынка. Поэтому применение предлагаемой автором модели обменных процессов делает анализ монопольного рынка более обоснованным с более точными результатами.

Отношения конкуренции субъектов рынка, то есть рыночной власти, формализуются на основе зависимостей, следующих двух показателей от объема купли-продажи, являющихся модификациями индекса Лернера (LI), характеризующего экономическую власть, связанную с концентрацией рынка для конкретных условий спроса:

1) для рынка в целом в виде среднерыночной приростной рентабельности продаж с учетом взаимозависимости поведения компании (общий случай – однородные продукты) [1, с. 219–220].

$$LI = \frac{P_d(Q) - \bar{P}_s(n(\bar{q}))}{P_d(Q)} = \quad (1)$$

$$= -\frac{HNI(n(q), N)}{e_d(Q)} \cdot (A + (1 - A) \cdot HNI).$$

Здесь $P_d(Q)$ – функция рыночного спроса; $\bar{P}_s(n(\bar{q}))$ – функция средневзвешенной цены рыночного предложения (средневзвешенных предельных затрат); $HNI(n(q), N)$ – функция индекса Херфиндаля–Хиршмана; $e_d(Q)$ – коэффициент прямой эластичности спроса по его цене; N – количество n -х компании на рынке; \bar{q} – объем купли-продажи средней компании;

$A = \sum_{i=1, j=n}^{n=N-1} \frac{\Delta q_j}{\Delta q_i} \cdot \frac{q_i}{q_j}$ – коэффициент взаимозависимости поведенческих реакций i -й компании в конкурентном окружении j -х компаний.

Здесь индекс Херфиндаля–Хиршмана служит адекватной характеристикой концентрации рынка;

2) для одной компании на рынке, взаимозависимой от реакции других компаний, в виде приростной рентабельности продаж, характеризующей конкурентоспособность компании на рынке в сравнении со среднерыночной ее величиной:

$$LI = \frac{P_d(Q) - \bar{P}_s(n(q_i))}{P_d(Q)} = \quad (2)$$

$$= -\frac{dq_i}{e_d(Q)} \cdot (1 + \lambda_{i,j}),$$

где $\lambda_{i,j} = \frac{\Delta q_j}{\Delta q_i}$ – коэффициент реагирования на действия конкурентов; dq_i – рыночная доля

i -й компании; Δq_j и Δq_i – изменение объемов i -й компании и j -х компаний в конкурентном окружении;

Индекс Лернера также характеризует рыночную взаимозаменяемость ресурсов (товаров) или предприятий.

Первый показатель уровня конкуренции на рынке по индексу Лернера отражает уровень экономической власти по фактору эффективности, а второй – по фактору «эластичности» этой власти.

Индекс Лернера, если говорить в терминах модели обменных процессов, отражает изменение импульса частных экономических

интересов $I_{\text{ч}} = \frac{\bar{P}_s(n(q_i))}{P_d(Q)}$, представленного в

виде отношения рыночных цен предложения и спроса. Это видно из следующей его записи: $LI_{\text{ч}} = 1 - I_{\text{ч}}$. При этом критерий согласования частных экономических интересов, заданный как целевой параметр $I_{\text{ч}} \rightarrow 1$ (стремление к состоянию рыночного равновесия), характеризует экономичность реализации этих интересов в отношениях обмена, а также величину индекса Лернера, который определяет изменение прибыльности (рентабельности) продаж на рынке и степень рыночной концентрации. Максимизация индекса Лернера полностью соответствует критерию максимизации прибыльности. Значению $LI_{\text{ч}} \rightarrow 0$ соответствует рынок чистой конкуренции, находящийся в равновесном состоянии, значению $LI_{\text{ч}} \rightarrow 1$ соответствует рынок чистой монополии.

В соответствии с моделью обменных процессов и в дополнение к аналитическим возможностям индекса Лернера, отражающего частные интересы в отношениях конкуренции, напрашивается его использование для анализа конкуренции в системе частного экономического интереса монополиста, согласованного с коллективным (социально-институциональным) интересом [2]:

а) без учета сопоставимости импульса коллективного интереса с импульсом частных интересов:

$$LI_{\text{к}} = 1 - I_{p, s, md}(n(q))_{\text{к}}; \quad (3)$$

б) с учетом сопоставимости импульса коллективного интереса с импульсом частных интересов ($LI_{\text{ч-к}}$):

- через импульс рыночных цен предложения и спроса:

$$LI_{s,d \text{ ч-к}} = 1 - I_{p,s,d}(n(q))_{\text{ч-к}}; \quad (4)$$

- через импульс эквивалентных цен предложения и спроса:

$$LI_{m,s,m,d \text{ ч-к}} = 1 - I_{pm,s,m,d}(n(q))_{\text{ч-к}}. \quad (5)$$

Здесь LI_k – индекс Лернера, определенный без учета сопоставимости интересов;

$I_{p,s,m,d}(n(q))_k$ – импульс коллективного интереса;

$LI_{s,d \text{ ч-к}}$ и $LI_{ms,m,d \text{ ч-к}}$ – индексы Лернера, определенные с учетом сопоставимости импульсов частных экономических и коллективного (социально-институционального) интересов в виде отношения рыночных цен предложения и спроса – $I_{p,s,d}(n(q))_{\text{ч}}$ и в виде отношения эквивалентных цен предложения и спроса – $I_{p,ms,m,d}(n(q))_{\text{ч-к}}$.

Автором в целях моделирования обменных процессов было предложено понятие «эквивалентная» цена спроса и предложения, которая представляет собой уровень цены при условии проведения «эквивалентного обмена». Под «эквивалентным обменом» понимается такой его итоговый результат, при котором субъект, заплатив деньги и получив товар (продав товар и получив деньги), ничего не выигрывает и ничего не проигрывает. То есть излишки у потребителя и продавца (избыточный спрос и на товар и на деньги) равны нулю. Ситуация «эквивалентного обмена» теоретически представлена в модели абстрактного рынка «совершенной» конкуренции. Она соответствует такому его равновесному состоянию, при котором ни продавцы, ни покупатели не смогли реализовать свои частные интересы, но реализовался их общественный (коллективный) интерес, выражаемый государством. В отличие от абстрактной рыночной модели, в реальной экономике наблюдается только неэквивалентный обмен. Он характеризуется такими отношениями распределения, при которых отдельные эффективные субъекты рынка получают прибыль за счет того, что другие субъекты терпят убытки, но в средней ситуации (для среднерыночной стоимости «редуцированного труда»)

по народному хозяйству или отрасли в целом сумма прибыльных и убыточных отклонений у субъектов рынка всегда равна нулю. При «эквивалентном обмене» минимизируются экономические риски.

Предложенная модификация индекса Лернера может использоваться на практике, если известны зависимости соответствующих импульсов интересов от количества оборотов и объема товара.

При этом возникает вопрос о теоретической обоснованности такого подхода, а именно: если возможно применение показателей LI_k и $LI_{\text{ч-к}}$, то из этого следует, что конкурентные отношения имеют место не только в системе частных интересов, но и в системе коллективного интереса. То есть могут ли субъекты экономической системы с преобладающим коллективным интересом вступать в такие же отношения конкуренции, как в случае соперничества в системе частных интересов?

Теоретически такие отношения возможны в частном случае, когда внутри системы фирмы действуют несколько предприятий, работающих на одном рынке, и действуют внутрифирменные «правила игры», создающие такие условия, при которых обеспечиваются рыночные трансакции. Современными экономическими исследованиями подтверждено наличие внутрифирменных трансакций, что является верным признаком рыночных отношений [3, с. 66–82]

Такую систему фирмы компании можно представить как внутрифирменный рынок, если при этом внутрифирменные экономические взаимодействия субъектов будут мотивироваться на основе внутрифирменных трансфертных цен.

В тех экономических системах, где существует, пусть теоретически, только коллективный интерес без каких-либо признаков частных интересов, конкурентные отношения наблюдаться не будут. Но такие случаи, даже теоретически, допустить невозможно. В противном случае система экономических отношений субъектов перестала бы быть экономической.

Таким образом, при создании условий для действия внутрифирменного ценового меха-

низма можно утверждать, что конкуренция будет присуща и системе коллективного интереса фирмы. При этом она приобретет относительно регулируемый (управляемый) характер.

В этом крайнем случае, при полностью регулируемых экономических отношениях с позиции коллективного интереса, то есть при исчезновении конкуренции, произошел бы переход системы во второе равновесное состояние, что равноценно переходу в точку бифуркации, после чего наступает качественное и кардинальное изменение системы.

Исходя из вышесказанного, правомерен другой вопрос: не заложено ли противоречие в утверждении, что конкуренция отсутствует при чистой монополии?

С одной стороны, монополист является субъектом внутренней стороны экономических взаимодействий, который отражает частные интересы, с другой стороны, – субъектом внешней стороны этих отношений, отражающей коллективный интерес. С одной стороны, частные экономические интересы монополиста реализуются как стремление к максимальной массе прибыли при отсутствии конкуренции, то есть при условии равенства предельной выручки предельным затратам. С другой стороны, вынужденный взять на себя социально-институциональные функции, монополист реализует коллективный интерес как стремление к оптимальным институциональным условиям («правилам поведения»), которые обеспечат согласованность частных интересов с коллективным (социально-институциональным) интересом и, соответственно, реализацию частных интересов.

Наглядным микроэкономическим примером этому служит опыт хозяйствования в Советском Союзе, где любую отрасль и народное хозяйство в целом можно было рассматривать как монополиста. В этом случае, в целях согласования частных и коллективного экономических интересов, менеджеры (лица, принимающие управленческие решения) будут стремиться поддерживать искусственные (регулируемые и управляемые) конкурентные отношения через применение систем мотивации и внутренних трансферт-

ных цен, способствуя экономическому соперничеству как механизму экономического роста и развития.

В случае монополии именно стремление поддержать внутрифирменную конкуренцию субъектов посредством вышеназванных инструментов управления формирует условия для развития фирмы и реализации коллективного интереса при его приоритетности над частными интересами. Выживают те монополии, которым удается установить рациональное соотношение частных и коллективного интересов.

В системе частных интересов монополист выбирает оптимальный объем производства и продаж при условии равенства предельной выручки и предельных затрат.

В системе коллективного интереса, согласованного с частными интересами, монополист вынужден выбирать максимально допустимый объем при соблюдении критериальных условий, обоснованных в предложенной автором модели обменных процессов [4, с. 87–95].

Таким образом, диалектически смыкаются две крайности, присущие чистой монополии, а именно: отсутствие конкуренции при частных интересах монополиста и «управляемая» конкуренция при его абсолютном коллективном интересе.

На основе модели обменных процессов можно, применяя показатель Лернера, записать общие уравнения модели конкурентных отношений, с помощью которых определяется гармоничное состояние системы монопольных интересов и соответствующий ему уровень конкуренции:

1) в случае несопоставимых частных и коллективного (социально-институционального) интересов:

$$LI_{\text{ч}} = 1 - I_{p, d}(n(q))_{\text{ч}},$$

$$LI_{\text{к}} = 1 - I_{v, s, md}(n(q))_{\text{к}};$$

2) в случае приведения в сопоставимый вид экономических частных и коллективного интересов:

$$LI_{\text{к-ч}} = 1 - I_{p, ms, md}(n(q))_{\text{к-ч}},$$

$$LI_{\text{к-ч}} = 1 - I_{v, s, md}(n(q))_{\text{к-ч}}.$$

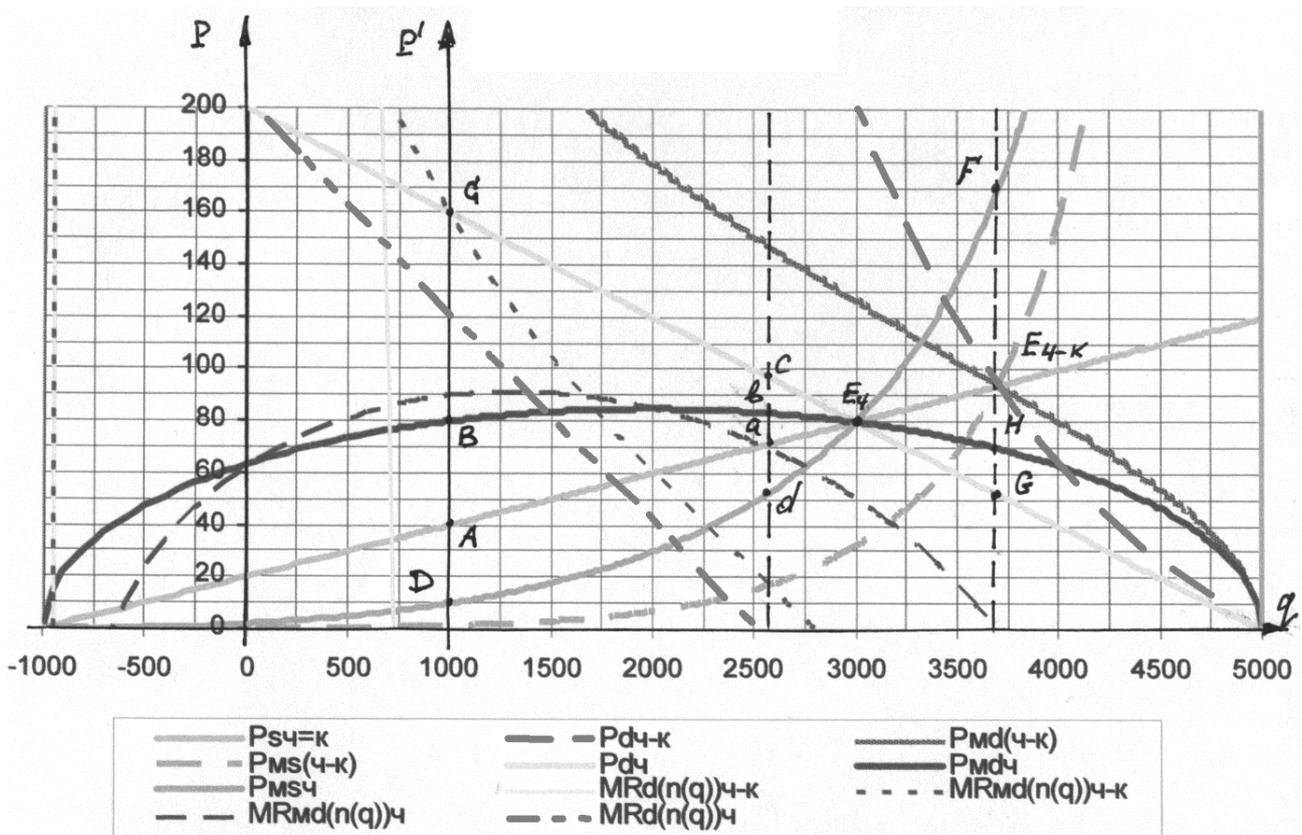
Модель обменных процессов, изложенная автором в статье [2, с. 27–43; 4, с. 101–118], строилась для условий чистой конкуренции.

В случае ее применения в условиях монополии следует обратить внимание на одно важное примечание. Не имеет экономического смысла сопоставлять приведенные импульсы интересов, а именно: импульс частных интересов $I_{Ps,d}(n(q))_{ч-к}$, выраженный отношением рыночных цен предложения и спроса и импульс коллективного интереса $I_{Vs,md}(n(q))_{к-ч}$, так как в условиях монополии конкуренции импульс $I_{Ps,d}(n(q))_{ч-к}$ характеризует только частные интересы продавца, то есть интересы субъекта внутренней среды системы. Отсюда следует, что сопоставлению подлежит импульс частных интересов $I_{PMS,md}(n(q))_{к-ч}$, выраженный отношением эквивалентных цен предложения и спроса, так как он характеризует частные интересы покупателя, представляющего внешнюю среду системы, реакция монополиста

на которую учитывается при формировании коллективного интереса.

Поэтому при монополии конкуренции основу модели обменных процессов будут составлять импульсы приведенных частных интересов $I_{PMS,md}(n(q))_{ч-к}$ и импульс приведенного коллективного интереса $I_{Vs,md}(n(q))_{к-ч}$.

Правильность такого вывода подтверждается расчетами импульсов экономических интересов, функций рыночных и эквивалентных цен спроса и предложения, предельной выручки и предельных затрат с применением модели обменных процессов при условии согласования экономических и коллективного интересов субъектов рынка. Результаты расчета, выполненного как численный эксперимент на тестовом примере, представлены в графическом виде на рисунке.



Взаимодействие спроса и предложения в системе частных и коллективных согласованных интересов [5, с. 106]

Величина импульса частных интересов, приведенных к коллективному интересу монополиста как субъекта внутренней среды системы, при котором максимизируется прибыль монополиста с соблюдением критериального условия $MR(P_d(n(q_m)))_{ч-к} = MC(n(q_m))_{ч-к} = P_s(n(q))_{ч-к}$, находится в области значений невозможного состояния системы: при $q_m = 750,9$, т. е. в области состояния пульсатора излучения. Общий риск в этом состоянии экономической системы компании составит $R = (1 - \psi(I_{P_{MS,md}}(n(q)))_{ч-к})100\% = 75\%$. Здесь $\psi(I_{P_{MS,md}}(n(q)))_{ч-к}$ – волновая форма функции импульса частного экономического интереса, приведенного к коллективному (социально-институциональному) интересу, определенной по эквивалентным ценам предложения и спроса. Эта функция принимает значение, характерное для четвертьволнового пульсатора, то есть пульсатора излучения, при котором достигается максимально результативное ее состояние, но при максимальных (граничных) рисках экономической системы.

На основе расчетов, выполненных для тестового примера, также определен интервал оптимальных значений объемов монополиста q_m , рассчитанных по верхнему рыночному и нижнему эквивалентному уровням цен, в пределах которого монополист с наибольшей вероятностью реализует оптимальное поведение:

а) в системе исключительно частных интересов:

q_{min} при $MR(P_d(n(q))_ч) = P_s(n(q))_ч \leq q_{мч} \leq q_{max}$ при $MR(P_{md}(n(q))_ч) = P_{ms}(n(q))_ч$. Этот интервал объемов имеет следующие пределы значений:

1800 при $P_{dч} = 128$ тыс. ед. $\leq q_{мч} \leq 2757,7$ при $P_{mdч} = 82,1$ тыс. ед.;

б) в системе частных экономических интересов, приведенных к согласованному коллективному (социально-институциональному) интересу:

q_{min} при $MR(P_d(n(q))_{ч-к} = P_s(n(q))_{ч-к}) \leq q_{мч-к} \leq q_{max}$ при $MR(P_{md}(n(q))_{ч-к} = P_{ms}(n(q))_{ч-к})$. Этот интервал имеет следующие пределы значений:

750,9 при $P_{dч} = 170,4$ тыс. ед. $\leq q_{мч-к} \leq 2571,2$ при $P_{mdч} = 147,5$ тыс. ед.

Кроме этого, обосновано наличие ограничений по предельному, с точки зрения резуль-

тативности, четвертьволновому состоянию экономической системы компании. Оно было определено по трем функциям импульсов интересов:

1) по импульсу частных интересов, рассчитанному в рыночных ценах спроса и предложения, то есть по верхнему уровню цены:

$$\psi(I_{P_{s,d}}(n(q)))_{ч-к} = 0,25 \text{ при } q_{мч-к} = 2273,7 \text{ тыс. ед.};$$

2) по импульсу частных интересов, рассчитанному в эквивалентных ценах спроса и предложения, то есть по нижнему уровню цены:

$$\psi(I_{P_{MS,md}}(n(q)))_{ч-к} = 0,25 \text{ при } q_{мч-к} = 2757,7 \text{ тыс. ед.};$$

3) по импульсу коллективного (социально-институционального) интереса, согласованного и сопоставимого с частными экономическими интересами:

$$\psi(I_{V_{s,md}}(n(q)))_к = 0,25 \text{ при } q_{мч-к} = 1019,8 \text{ тыс. ед.}$$

Из этого следует три вывода:

1. Значения объемов в данном интервале, которые меньше значения – 1019,8 тыс. ед., не имеют смысла по третьему граничному условию четвертьволнового состояния при согласованных интересах монополиста, то есть рабочий отрезок значений объемов купли-продажи находится в интервале от 1019,8 до 2571,2 тыс. ед.

Минимальный объем, определяемый по этому ограничению, задает, соответственно, минимально допустимую цену предложения $P_s(n(q))_{ч-к (min)}$. Отсюда следует важный вывод: область значений объемов, лежащая в пределах $0 \leq P_s(n(q))_{ч-к} \leq 1019,8$ (для тестового примера), не имеет экономического смысла, так в этой области со 100%-й вероятностью не может возникнуть экономических отношений обмена с согласованными интересами по причине их абсолютного антагонизма. Поэтому при анализе взаимодействия спроса и предложения в системе согласованных интересов начало координат в плане «цена–объем» можно перенести в точку минимально допустимого объема $q_{ч-к} = 1019,8$ тыс. ед.

2. Результаты расчета тестового примера подтвердили, что четвертьволновое граничное условие, то есть максимально возможное по результативности (рентабельности) состояние в системе согласованных интересов, предопределяет рациональный интервал на рабочем отрезке объемов производства монополиста:

$$2273,7(\text{при } \psi_p(I_{p,s,d}(n(q)))_{\text{ч-к}} = 0,25) \leq q_{\text{м ч-к}} \leq 2571,2.$$

При этом условием граничного, с точки зрения минимально допустимых объемов, состояния монополиста при согласованных интересах является выполнение равенства $MR(P_{\text{мд}}(n(q))_{\text{ч-к}}) = P_{\text{мс}}(n(q))_{\text{ч}}$.

3. Предыдущее условие четвертьволнового состояния системы налагает ограничение на поведение монополиста в системе частных экономических интересов с позиции ценовых возможностей, то есть ограничение по нижнему уровню (эквивалентных) цен спроса и предложения. При этом устанавливается предел максимальных объемов монополиста (для тестового примера максимально возможный объем равен – $q_{\text{м ч}} = 2757,7$ тыс. ед.), при котором устанавливается минимально допустимая рентабельность предложения, даже с учетом нижнего уровня цен.

Условием этого граничного состояния, которое можно наблюдать в системе частных экономических интересов, является выполнение равенства: $MR(P_{\text{мд}}(n(q))_{\text{ч}}) = P_{\text{мс}}(n(q))_{\text{ч}}$. Это условие также характеризует закономерную взаимосвязь и пропорции системы частных интересов, согласованных с коллективным интересом.

Таким образом, интервал рациональных значений объемов производства монополии в системе частных интересов мог бы находиться, с учетом возможностей их согласования, в пределах: $2273,7 \leq q_{\text{м ч-к}} \leq 2757,7$. Сравним его с классически понимаемым интервалом рациональных объемов монополиста в системе исключительно частных экономических интересов $1800 \leq q_{\text{м ч}} \leq 2757,7$. Мы видим, что верхняя граница этих интервалов совпадает, а нижняя граница объемов сместилась в сторону их повышения.

В пределах интервала согласованных интересов оптимальным компромиссом интересов монополии как продавца, то есть компромиссом внутренней стороны с внешней стороной (потребителями) экономической системы компании, и соответственно наиболее вероятным (наименее рискованным), является состояние монополии, которое соответствует объему производства и продаж $q_{\text{м ч-к (опт)}} = 2571,3$ тыс. ед. при $P_{\text{д ч}} = 62,1$ тыс. руб. / ед.

Наиболее вероятное оптимальное состояние монополиста в системе согласованных и приведенных в сопоставимый вид интересов будет достигнуто при равенстве предельных затрат, возникающих при продаже товара по эквивалентным ценам предложения $MC_{\text{мс}}(n(q))_{\text{ч-к}} = P_{\text{мс}}(n(q))_{\text{ч-к}}$ предельной выручке от реализации товара по эквивалентной цене спроса:

$MR_{\text{мд}}(n(q))_{\text{ч-к}} = (P_{\text{мд}}(n(q))_{\text{ч-к}} * q)$, то есть при условии: $P_{\text{мс}}(n(q))_{\text{ч-к}} = MR_{\text{мд}}(n(q))_{\text{ч-к}}$.

Сделанные выводы позволяют формализовать описания крайних конкурентных состояний монополиста: состояния монополии в системе частных экономических интересов, определяемого по критерию максимизации прибыли, и состояния монополии в системе согласованных частных и коллективного интересов, определяемого по критерию минимизации рисков.

Все вышеизложенные выводы, касающиеся оптимизации поведения монополиста в системе согласованных интересов субъектов рынка, можно представить в виде геометрической интерпретации взаимодействия (соотношения) эффектов потребителей и эффекта монополиста-продавца с их частными интересами и интересами государства, выражающего коллективный (социально-институциональный) интерес (рисунок).

Эти эффекты в сумме измеряются площадью фигуры – $S(CE_{\text{ч}}DB)$ и распределяются следующим образом:

- 1) у монополиста – площадь фигуры $S(AadD)$;
- 2) потребители – площадь фигуры $S(CcbB)$;
- 3) государство – площадь фигуры $S(BbaA)$.

Экономические потери, то есть недоиспользованные возможности системы в оптимальном состоянии монополии, составят:

- в системе частных интересов в размере площади фигуры $S(cE_q d)$, в том числе: для монополиста – $S(aE_q d)$, для потребителей – $S(cE_q b)$, для государства – $S(bE_q a)$;

- в системе согласованных частных и коллективного интересов в размере $S(E_q FE_{q-k} G)$, в том числе: для монополиста – $S(E_q FE_{q-k})$, для потребителей – $S(E_q HG)$, для государства – $S(E_q E_{q-k} H)$.

Монопольное оптимальное состояние соответствует согласованным частным и коллективному интересу, в том случае, если потери системы с позиции оптимального удовлетворения частных экономических интересов – $S(cE_q d)$, то есть при частичном рыночном равновесии в точке E_q , и убытки системы с позиции удовлетворения коллективного интереса – $S(E_q FG)$, согласованного с частными, то есть при согласованном равновесном состоянии в точке E_{q-k} , вместе выражающие сумму общественных рисков, которые будут компенсироваться эффектом государства, в виде ренты и налогов. При этом после компенсации излишек (приростной общественный эффект – $\Delta\Theta$), обеспечивающий безопасное развитие экономической системы, стремится к нулю.

Критерий оптимального рыночного состояния монополии, определенный через эффекты участников системы, имеет следующее выражение:

$$\Delta\Theta = S(BbaA) - S(cE_q d) - S(E_q FG) \rightarrow 0. \quad (6)$$

где $S(BbaA)$ – эффекты (излишки) государства; $S(cE_q d)$ – потери системы с позиции оптимального удовлетворения частных экономических интересов; $S(E_q FG)$ – убытки системы с позиции удовлетворения коллективного интереса.

Математическая формализация данного критерия связана с достаточно сложными интегральными и дифференциальными исчислениями. Доказательство справедливости критерия произведем более простым, хотя и укрупненным, графическим способом: через прямой подсчет площадей геометрических фигур, указанных в критериальном уравне-

нии, после нанесения рисунка на масштабную сетку.

Проверка, выполненная на тестовом примере, подтвердила справедливость применения предложенного выше критерия к определению оптимального состояния монополиста в системе согласованных интересов.

Таким образом, вышеизложенная методика (определение гармоничного интервала деятельности монополиста и оптимального его состояния в системе согласованных интересов) применима к условиям монопольного рынка.

В результате расчетов на тестовом примере были определены параметры согласованного оптимального состояния монополии:

- оптимальный интервал объемов (в тыс. т) и рыночных цен (в тыс. руб./т) монополиста составил:

$$2273,7 \text{ (при } P_{dq} = 118,4 \text{ и } P_{sq} = 56,9) \leq q_{m \text{ ч-к си}} \leq 2840,1 \text{ (при } P_{dq} = 86,4 \text{ и } P_{sq} = 76,2);$$

- оптимальный объем и эквивалентная цена монополиста составили:

$$q_{m \text{ ч-к (опт)}} = 2220,0 \text{ при } P_{dq} = 111,2 \text{ и } P_{sq} = 61,3.$$

В сравнении с расчетом оптимума монополиста в системе исключительно частных интересов ($1800 \leq q_{m \text{ ч-к си}} \leq 2571,3$) оптимальное состояние сдвинулось в сторону уменьшения объемов и находится почти посередине между оптимальными объемами в системе согласованных экономических интересов.

Применение методологии моделирования обменных процессов для анализа конкурентных отношений и поведения монополиста на монопольном рынке открывает новые научные и практические возможности оценки оптимального (гармоничного) состояния рынка и параметров справедливых экономических отношений с согласованными экономическими интересами всех субъектов монопольного рынка.

Список литературы

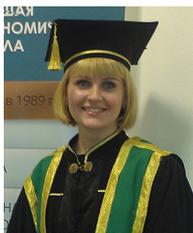
1. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: пер. с англ. М.: ИНФРА-М., 1997.
2. Скобелев В. Л. Моделирование отношений обмена при согласовании экономических интересов субъектов рынка // Петербургский экономический журнал. 2014. № 2. С. 27–43.
3. Коуз Р. Природа фирмы // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. 1993. № 2.
4. Скобелев В. Л. Проблемы и критерии согласования интересов субъектов социально-экономической системы предприятия // Петербургский экономический журнал. 2013. № 1. С. 87–95.
5. Скобелев В. Л. Новые подходы к моделированию оптимального состояния экономической системы компании на рынке // Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 101–118.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

SALES MANAGEMENT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE: METHODS AND TOOLS

УДК 339.138

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.16



БАРАНОВА Любовь Сергеевна

соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета, liubov-baranova29@yandex.ru

BARANOVA, Liubov Sergeevna

Applicant in the Saint-Petersburg State University of Economics, liubov-baranova29@yandex.ru

Аннотация.

В статье представлено обоснование разработанных автором методов и инструментов управления продажами промышленного предприятия. Разработанная автором методика включает в себя следующие этапы: проведение ABC-анализа по прибыли внутри категории ассортимента; проведение BCG-анализа внутри категории ассортимента; совмещение ABC-анализа и BCG-анализа; проведение ABC-анализа торговых точек по тоннажу и паспортизация их, совмещение ABC-анализа по тоннажу и паспортизации. В статье автор предлагает объединить ABC-анализ и BCG-анализ при формировании матрицы классификаций ассортимента и рассматривает преимущества этого инструмента. Также важным аспектом рассмотренной в статье проблематики управления продажами является систематизация и обобщение методов и методик исследования клиентов предприятий, в результате чего формируются продуктовые ассортиментные матрицы, которые создаются на основе анализа ассортимента и активной клиентской базы, позволяющие управлять продажами продукции предприятия.

Ключевые слова: ассортимент, ABC-анализ, BCG-анализ, активная клиентская база, торговые точки, продажи, методология, методы, инструменты продаж.

Abstract.

The article substantiates the author's developed methods and tools for sales management of industrial enterprise. This methodology includes the following stages: ABC analysis of profit within the product range category; BCG analysis

within the product range category; combination of ABC and BCG analyses; ABC analysis of retail outlets by tonnage, certification of retail outlets, combination of ABC analysis by tonnage and certification. In the article the author proposes to combine ABC analysis and BCG analysis in the formation of the classification matrix of the range and considers the advantages of this tool. Also important aspect in the article is systematization and generalization of methods and techniques of research of clients of the enterprises, therefore product assortment matrices are formed, which are created on the basis of the analysis of the range and active client base allowing to manage sales of production of the enterprise.

Key words: assortment, ABC analysis, BCG analysis, active customer base, retail outlets, sales, methodology, methods, sales tools.

Управление продажами – ключевой процесс в деятельности мясоперерабатывающего предприятия. Справедливо заметить, что выстроенная коммерческая политика позволяет компании получать прибыль и успешно вести свою деятельность на высококонкурентном рынке [1]. РБК приводит такие статистические данные, согласно которым в 2016 г. прослеживается падение объемов производства продукции высокой степени переработки – колбасных изделий и мясных консервов – на фоне роста цен на сырье и ингредиенты и снижения реальных доходов населения. Так, производство колбасных изделий сократилось на 1,3% (до 2410,5 тыс. т), а производство мясных консервов – на 6,1% (до 490,4 тыс. усл. банок) [2].

В статье рассматривается методика управления продажами на примере мясоперерабатывающего предприятия, в результате чего на предприятии должен быть сформирован и утвержден четкий план продаж, который может быть взят за основу коммерческой политики предприятия.

Теоретической основой исследований в области управления продажами послужили работы таких авторов, как И. Ансофф, Ф. Котлер, Леманн и др. Данные авторы рассматривали такие вопросы, как определение стратегии компании на рынке, интенсификация коммерческих усилий, планирование маркетинговых мероприятий.

В то же время имеются пробелы в исследованиях, и, по мнению автора, необходимо для решения вышеуказанных проблемных вопросов совместить ABC-анализ и BCG-анализ при формировании матрицы классификаций ассортимента, где весь ассортимент должен быть разбит на двенадцать категорий. Совмещение ABC-анализа и BCG-анализа связано с тем, что для принятия верных стратегических решений по работе с ассортиментом часто бывает недостаточно нескольких отдельно взятых методов анализа. Поэтому совмещение ABC-анализа и BCG-анализа позволит получить более четкую картину внутри каждой категории и станет основой для управления ассортиментом.

Также важным аспектом совершенствования управления процессом организации продаж предприятия является систематизация и обобщение методов и методик исследования его клиентов с целью контроля за активной клиентской базой и влияния на показатели тоннажа и прибыли предприятия.

В результате выполнения вышеуказанных мероприятий будут сформированы продуктовые ассортиментные матрицы, которые создаются на основе анализа ассортимента и активной клиентской базы. Таким образом, используя ассортиментные матрицы, сформированные на основе исследования ассортимента и активной клиентской базы, можно оперативно управлять продажами, принимать

верные стратегические решения по сбыту, выстраивать корректную коммерческую политику.

Рассмотрим основные элементы методики управления продажами.

Известным фактом является то, что для большинства производителей пищевой промышленности очень остро стоит вопрос управления продажами [5]. Согласно теории А. Смита, спрос первичен, а предложение вторично. Сегодня, чтобы быть конкурентоспособным, предприятие должно управлять этим процессом, поэтому первично предложение, а спрос вторичен. Если продажи стихийны, не закономерны и не поддаются управлению со стороны отдела продаж, то этот отдел продаж нужно либо уволить целиком и полностью, вместе с его руководителем, либо обучать [6].

Как сделать так, чтобы предприятие могло управлять процессом реализации продукции, формировать корректные планы по продажам и выполнять их, контролировать уровень прибыли? Для управления продажами, по мнению автора, используются такие инструменты, как:

- управление ассортиментом;
- работа с активной клиентской базой;
- перемещение ассортимента в активную клиентскую базу.

В данной статье автор детализированно описывает третий инструмент – процесс перемещения ассортимента в активную клиентскую базу.

Однако для изучения этого вопроса необходимо понимание, как управлять ассортиментом и работать с клиентской базой.

В процессе управления ассортиментом необходимо:

- 1) провести ABC-анализ ассортимента по прибыли внутри каждой категории;
- 2) провести BCG-анализ ассортимента внутри каждой категории;
- 3) совместить ABC-анализ и BCG-анализ ассортимента.

Для принятия верных стратегических решений по управлению ассортиментом часто бывает недостаточно нескольких отдельно взятых методов анализа. Поэтому автор предлагает делать совмещенный ABC -анализ по прибыли и BCG-анализ ассортимента, который позволит получить более четкую картину внутри каждой категории и станет основой для управления ассортиментом продукции.

Теоретически совмещение ABC и BCG-анализов можно представить в виде матрицы, изображенной в таблице 1.

При формировании матрицы представлена авторская позиция, которая заключается в детальном описании каждой группы продуктов, которые сформировались в результате перекрестного ABC-анализа и BCG-анализа.

АК – продукты, которые генерируют основную тоннаж, при этом дают предприятию максимальную прибыль. Абсолютные хиты

Таблица 1
Матрица совмещенного ABC-анализа и BCG-анализа (составлено автором)

ABC по прибыли \ BCG	Дойные коровы (К)	Звезды (З)	Знаки вопроса (В)	Собаки (С)
А	АК	АЗ	АВ	АС
В	ВК	ВЗ	ВВ	ВС
	СК	СЗ	СВ	СС

продаж данной категории. Продукты, которые попали в данную категорию, требуют контроля качества самой продукции и ее упаковки. Они должны быть представлены в максимальном количестве торговых точек.

ВК – продукты, которые являются классическими представителями ассортимента. Это тоннажные продукты, которые стабильно продаются, при этом генерируют средние показатели прибыльности. Такие позиции также требуют контроля качества самой продукции и ее упаковки.

СК – продукты, которые продаются «по старой памяти». Приносят тоннаж, но приносят небольшой доход. Вероятно, нужны для реализации стратегических планов компании.

АЗ – продукты, которые являются классическими представителями ассортимента. Их характеризует динамично растущие продажи с получением максимальной прибыли. Эти продукты требуют инвестиций и развития.

ВЗ – продукты, которые являются перспективными. Это звезды, которые находятся на рынке незначительное время, поэтому весь потенциал данных продуктов еще не раскрыт. Эти позиции также требуют инвестиций и развития.

СЗ – продукты, которые являются «лжезвездами». Продукт демонстрирует динамичный рост, при этом не генерирует требуемый уровень прибыли. В данном продукте есть явная ошибка с ценообразованием. Стоимость продукта занижена, рост продаж искусственный. При корректировке цены велика вероятность того, что продукт перестанет быть «звездой». Такой продукт желательно оперативно вывести из ассортимента.

АВ – продукты, которые при незначительном приросте по продажам генерируют максимальную прибыль. В продукте данной категории заложен большой потенциал. При присутствии его на рынке более длительное время, он перейдет в категорию «звезды». В данные продукты можно инвестировать и развивать.

ВВ – продукты, которые при незначительном росте продаж генерируют средние показатели по прибыли. В данные продукты можно инвестировать, а также развивать продажи в лояльных торговых точках.

СВ – продукты, которые при незначительном росте продаж не приносят компании соответствующей нормы прибыли. Это либо новинка, которая была выпущена с ошибкой (неправильный дизайн; вкус, не удовлетворяющий потребителя; не соответствует ценовому сегменту и т. д.), либо продукт, находящийся в завершении своего жизненного цикла. Такой продукт желательно оперативно вывести из ассортимента.

АС – продукты, которые не демонстрируют рост в продажах и приносят максимальную прибыль. Это емкие по объему, но уменьшающиеся в общем объеме продаж, продукты. Как показывает практика, стимулировать рост продаж таких продуктов не имеет смысла. Данные продукты находятся также в завершении своего жизненного цикла. Для предприятия, по мнению автора, необходимо продолжать выпускать продукты с извлечением максимальной прибыли и с данными продуктами не нужно ничего предпринимать.

ВС – продукты, которые не демонстрируют положительную динамику в продажах и приносят незначительную прибыль. Это позиции, сокращающиеся в объеме продаж. По мнению автора, эти продукты остаются «как есть» и предприятие продолжает их выпускать с целью «выжимания прибыли». В то же время нужно понимать, что в течение определенного времени (как правило, в течение полугода) продукт необходимо будет вывести из ассортимента. На данном этапе с продуктом не нужно ничего предпринимать.

СС – продукты, которые не растут в продажах и не приносят прибыли. Это «мертвые» продукты, балласт для предприятия. Такие продукты необходимо оперативно вывести из ассортимента.

Автор отобразил основные рекомендации по ассортименту в виде матрицы, изображенной в таблице 2.

В настоящее время нет единого мнения различных авторов относительно анализа ассортимента. Так, есть авторы, которые считают, что анализ ассортимента предприятия должен осуществляться разными методами, эти методы не пересекаются, они дополняют друг друга [13]. А также то, что вышеописан-

Таблица 2

Матрица основных рекомендаций на основании совмещенного ABC и BCG анализа (составлено автором)

ABC \ BCG по прибыли	Дойные коровы (К)	Звезды (З)	Знаки вопроса (В)	Собаки (С)
А	Контроль	Инвестиции	Инвестиции	Как есть
В	Контроль	Инвестиции	Инвестиции	Как есть
С	Как есть	Вывод	Вывод	Вывод

ные виды анализа являются компаративными [12]. Несмотря на это, автор наглядно демонстрирует плюсы совмещения ABC-анализа и BCG-анализа.

Далее с помощью вышеуказанных авторских рекомендаций можно сгруппировать весь ассортимент на пять групп:

1. Контроль – АК, ВК;
2. Инвестиции существенные – АЗ, ВЗ;
3. Инвестиции – АВ, ВВ;
4. Как есть – АС, ВС, СА;
5. Вывод – СЗ, СВ, СС.

Для эффективного управления ассортиментом целесообразно работать с первыми тремя группами продуктов. Две последние группы не представляют интереса с точки зрения управления продажами. Первые три группы будут основой для построения минимальной, средней и максимальной ассортиментных матриц.

Минимальная ассортиментная матрица включает в себя продукты из первой группы с рекомендацией «Контроль» – это продукты АК и ВК.

Средняя ассортиментная матрица включает в себя продукты из первой группы с рекомендацией «Контроль» и из второй группы с рекомендацией «Инвестиции существенные» – это продукты АК, ВК, АЗ и ВЗ.

Максимальная ассортиментная матрица включает в себя продукты из всех трех групп с рекомендациями «Контроль», «Инвестиции

существенные» и «Инвестиции» – это продукты АК, ВК, АЗ, ВЗ, АВ и ВВ.

После анализа ассортимента продукции необходимо провести работу с активной клиентской базой, которая будет основана на следующих видах исследования.

Для исследования активной клиентской базы необходимо:

1. Провести ABC-анализ по тоннажу активной клиентской базы по торговым точкам.
2. Провести паспортизацию торговых точек активной клиентской базы.
3. Совместить ABC-анализ по тоннажу и паспортизации торговых точек.

Паспортизация торговых точек – это комплекс исследований торговых точек по пяти показателям с целью присваивания точке категории (А, В или С) по потенциалу продаж продукции.

По мнению автора, нужно использовать для исследования и анализа следующие показатели:

- ассортимент магазина;
- размер торговой площади, м²;
- количество касс, шт.;
- проходимость торговой точки;
- длина стендов с мясными изделиями, м².

Как правило, данное исследование производится силами компании с помощью торговых представителей и/или менеджеров по продажам [8]. Для сбора данных выдаются анкеты, которые необходимо заполнить участникам исследования. Анкета представлена в таблице 3.

Таблица 3

Анкета для исследования потенциала торговой точки

Характеристика	Шкала оценки	Балл	Мак балл
Ассортимент магазина	Продукты питания и непродовольственные товары – 2, продукты питания – 1		2
Размер торговой площади (м ²)	Более 1000 – 5; от 300 до 1000 – 4; от 150 до 300 – 3; от 50 до 150 – 2; менее 50 – 1		5
Количество касс, шт.	Более 20 – 4, от 10 до 19 – 3; от 4 до 10 – 2; менее 4 – 1		4
Проходимость торговой точки	Малопроходимое – 1; среднепроходимое – 2; проходимое – 3		3
Длина стеллажей с мясными изделиями, м ²	Более 15 – 4; от 4 до 15 – 3; от 1,5 до 4 – 2; менее 1,5 – 1		4

Далее собранные данные по анализу работы торговых точек обрабатываются. Ключевым фактором при обработке является анализ удельных весов каждого балла и их суммирование для выявления потенциала торговой точки. Удельный вес каждого балла определяется экспертным путем на предприятии. Показатель потенциала является ключевым при распределении точек по категориям. Если потенциал торговой точки больше 2,2, то торговая точка попадает в категорию А, если потенциал торговой точки меньше или равен 2,2, но больше или равен 1,5, то торговая точка попадает в категорию В, если потенциал торговой точки менее 1,5, то торговая точка попадает в категорию С. Также, по мнению автора, представляется важным анализ вопроса совмещения АВС-анализа по тоннажу и паспортизации торговых точек, что необходимо для эффективной оценки текущей ситуации и формирования плана работ с активной клиентской базой. При таком совмещении все торговые точки распределяются на девять квадратов. В каждом квадрате будут свои рекомендации для работы с торговой точкой.

Для наглядности автор предлагает совмещение отобразить в виде матрицы, представленной в таблице 4.

Характеристика квадратов, полученных в результате совмещения АВС-анализа по тоннажу и паспортизации торговых точек:

АА – торговые точки, работающие на максимум. Категорийность внутри предприятия совпадает с потенциалом точки. Это торговые точки, находящиеся в балансе.

Баланс – равновесие торговой точки в системе показателей категорийности (согласно АВС-анализу по тоннажу) и потенциала (согласно паспортизации). Торговая точка, находящаяся в балансе, демонстрирует ровно такие показатели по тоннажу, которые соответствуют ее потенциалу.

АВ – торговые точки, работающие с большей отдачей, чем определенный для нее потенциал. Заслуга предприятия вывести точку на такой уровень работы, это демонстрирует профессионализм менеджера, управляющего такой точкой.

АС – торговые точки, работающие с высокими показателями по реализации при очень низком потенциале. Стоит отметить результативную работу с торговой точкой. Высокие показатели по реализации характерны для торговых точек, относящихся к категории А, согласно АВС-анализу по реализации.

Таблица 4

Матрица совмещенного ABC-анализа по тоннажу и паспортизации торговых точек (составлено автором)

Паспорти- зация ABC по тоннажу	А	В	С
А	AA	AB	AC
В	BA	BB	BC
С	CA	CB	CC

ВА – торговые точки, которые работают, не используя весь свой потенциал. С такими точками необходимо усиливать работу по наполненности ассортиментом.

ВВ – торговые точки, работающие в балансе по реализации и потенциалу.

ВС – торговые точки, работающие с хорошими показателями по реализации при очень низком потенциале. Стоит отметить результативную работу с торговой точкой. Хорошие показатели по реализации характерны для торговых точек, относящихся к категории В, согласно ABC-анализу по реализации.

СА – торговые точки, работающие с низкими показателями по реализации при высоком потенциале. Необходимо оперативно усиливать работу с такими точками по представленности в ней ассортимента. Низкие показатели по реализации характерны для торговых точек, относящихся к категории С, согласно ABC-анализу по реализации.

СВ – торговые точки, работающие с низкой отдачей при хорошем потенциале. Необходимо усиливать работу с такими торговыми точками и заниматься наполненностью ассортиментом.

СС – торговые точки с низкой реализацией и низким потенциалом. Такие точки необходимо отсеивать из активной клиентской базы.

Проведя совмещенные ABC-анализ по реализации и паспортизации торговых точек, можно построить матрицу базовых рекомендаций по работе с активной клиентской базой в разрезе по торговым точкам. Матрица рекомендаций представлена в таблице 5.

Далее с помощью основных рекомендаций можно сгруппировать всю активную клиентскую базу в разрезе по торговым точкам на четыре группы:

1. Контролировать – AA, BB.
2. Усиливать работу по представленности – BA, CA, CB.
3. Поддерживать работу – AB, AC, BC.
4. Отсеивать – CC.

Для управления активной клиентской базой целесообразно работать с первыми тремя группами торговых точек. Последняя группа не представляет интереса с точки зрения управления продажами. Часто бывает так, что продукция поставляется в торговые точки, относящиеся к четвертой группе по причине ошибочных решений менеджеров отдела продаж, которые закреплены за данными торговыми точками. Поэтому важной задачей при управлении продажами является отсеивание торговых точек, относящихся к четвертой группе. Первые три группы будут базой для

Таблица 5

Матрица базовых рекомендаций по работе с активной клиентской базой в разрезе по торговым точкам

Паспортизация ABC по тоннажу	А	В	С
А	Контролировать	Поддерживать работу	Поддерживать работу
В	Усилить работу по представленности	Контролировать	Поддерживать работу
С	Усилить работу по представленности	Усилить работу по представленности	Отсеивать

расстановки ассортиментных матриц – минимальной, средней и максимальной.

Минимальная ассортиментная матрица – это набор продуктов, который должен присутствовать везде, в максимальном количестве торговых точек [11]. Таким образом выявляется тот факт, что минимальная продуктовая матрица должна быть представлена в торговых точках первых трех категорий АА, ВВ, ВА, СА, СВ, АВ, АС, ВС с рекомендациями «Контролировать», «Усиливать работу по представленности ассортимента» и «Поддерживать работу торговой точки».

Средняя ассортиментная матрица – это больший по количеству SKU (Stock Keeping Unit в переводе – «складская учетная единица») набор продуктов. Средняя ассортиментная матрица должна быть представлена в первых двух категориях торговых точек АА, ВВ, ВА, СА, СС с рекомендациями «Контролировать работу торговой точки» и «Усиливать работу по представленности ассортимента».

Максимальная ассортиментная матрица – это самый большой по количеству SKU набор

продуктов. Такую матрицу возможно поставить в мощные по потенциалу торговые точки с высокими показателями по реализации. Это торговые точки первой категории АА, ВВ с рекомендацией «Контроль».

Таким образом, расстановку ассортиментных матриц по активной клиентской базе можно представить в виде рисунка.

Выявив наиболее продаваемые продукты и торговые точки с высоким потенциалом, можно внедрить ассортиментные матрицы и автоматически увеличить продажи.

Для того, чтобы расстановка ассортиментных матриц по торговым точкам происходила успешно и результативно, необходимо внедрить для менеджеров по продажам/торговых представителей систему КРІ (Key Performance Indicators в переводе – «ключевые показатели эффективности»), базирующуюся на внедрении матриц с критериями и показателями. Первоочередной задачей должно быть выполнение расстановки минимальной ассортиментной матрицы в 95% торговых точек, относящихся к категориям

<p>Минимальная матрица Представленность в ТТ категории АА, АВ, АС, ВА, ВВ, ВС, СА, СВ. Тип торговой площади: витрина</p>	<p>Средняя матрица Представленность в ТТ категории АА, АВ, ВА, ВВ, СА, СВ. Тип торговой площади: стеллаж</p>	<p>Максимальная матрица Представленность в ТТ категории АА, АВ. Тип торговой площади: отдел</p>																		
<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Вареные колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Сосиски</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Копченые колбасы</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция					<p>Категория Изделия деликатесные</p> <table border="1"> <tr><td>№ пп</td><td>Продукция</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>	№ пп	Продукция				
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			
№ пп	Продукция																			

Пример расстановки ассортиментных матриц по активной клиентской базе

АА, АВ, АС, ВА, ВВ, ВС, СА, СВ. Для выполнения этой задачи выделяется период работы длительностью в один квартал. Это период, которого обычно достаточно для внедрения минимальной ассортиментной матрицы. Далее в систему КРІ добавляется внедрение средней ассортиментной матрицы в торговые точки категории АА, ВА, ВВ, СА, СВ. Среднюю ассортиментную матрицу необходимо расставить в 95% вышеописанных торговых точках в течение одного квартала. И в последнюю очередь внедряется максимальная ассортиментная матрица в торговые точки категории АА и ВВ. Данную матрицу необходимо внедрить также в 95% торговых точек в течение одного квартала. В течение четвертого квартала происходит закрепление результатов внедрения ассортиментных матриц.

В результате проведенного исследования автор представил разработанную методику управления продажами на примере мясоперерабатывающего предприятия, где элементами методики управления продажами являются:

1. Проведение ABC-анализа ассортимента по прибыли внутри категории.
2. Проведение BCG-анализа ассортимента внутри категории.
3. Совмещение ABC-анализа и BCG-анализа ассортимента.
4. Проведение ABC-анализа по тоннажу активной клиентской базы по торговым точкам.
5. Проведение паспортизации торговых точек активной клиентской базы.
6. Совмещение ABC-анализа по тоннажу и паспортизации торговых точек.
7. Построение и расстановка ассортиментных матриц.

Данная методология, по мнению автора, позволит предприятию управлять продажами, увеличивая объемы реализации продукции, прогнозировать ее сбыт, управлять ассортиментом продукции. Последовательное выполнение указанных семи элементов и использование вышеописанного инструментария могут стать основой для управления продажами и позволят сформировать план работ, который станет фундаментом коммерческой политики предприятия.

Список литературы

1. Адырхаева Г. Д., Ванина Э. Г. Конкурентные преимущества предприятий пищевой промышленности // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. 2016. № 1. С. 40–45.
2. Анализ российского рынка колбасы и колбасных изделий: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/10071/> (дата обращения: 29.04.2018).
3. Ансофф Н. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2008. 519 с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2005, 416 с.
5. Атаева А. У. Пищевая промышленность: новые вызовы как возможности для роста: сборник материалов III Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Региональная экономика: проблемы и перспективы развития» // Вестник Дагестанского государственного университета. 2016. С. 122–126.
6. Влияние инновационных маркетинговых технологий на развитие коммерческой деятельности в России и за рубежом: монография профессорско-преподавательского состава кафедры маркетинга и коммерции Института менеджмента МЭСИ. М., 2013. С. 153–157.

7. Данченко Л. А., Мелихов В. А., Поцелуев В. Г. Определение объектов учета при создании инновационных продуктов и процессов для организации учетно-аналитической системы управления затратами на инновации на мясоперерабатывающих предприятиях // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 2 (19). С. 215–218.
8. Загородняя Е. В., Иващенко М. Г. Аудит торговых точек как метод маркетинговой разведки локального рынка // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 6 (1). С. 62–75.
9. Зотова В. В. Ассортиментная политика фирмы. М.: Эксмо, 2006. 240 с.
10. Кабанов Д. Н. Концепция управления продажами как инструмент управления торговой организацией // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. № 2. С. 362–364.
11. Калинин Р. Точки роста прибыли. Цикл статей о развитии маркетинга и продаж пищевого предприятия // Пищевая индустрия. 2017. № 2 (32). С. 16–18.
12. Назаров Д. М., Скороходова Л. А. Компаративный анализ корпоративных маркетинговых стратегий развития предприятия на основе изучения его ассортиментной политики // Ученые записки: электронный научный журнал Курского государственного университета. 2011. № 17. С. 105–110.
13. Эргардт О. И., Герман О. И. Методы анализа ассортиментной политики предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2017. № 9. С. 55–58.

БУРЛАЧЕСТВО КАК ОСОБОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ В ИСТОРИИ РОССИИ

BARGE HAULER PHENOMENON AS A SPECIAL SOCIO-ECONOMIC EVENT IN THE HISTORY OF RUSSIA

УДК 94(47)

DOI: 10.25631/PEJ.2018.3.17



ВИВАТЕНКО Сергей Валентинович

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат исторических наук, доцент, svivat@bk.ru

VIVATENKO, Sergey Valentinovich

Associate Professor at the Department of Project Activities in Cinematography and Television, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, svivat@bk.ru



СИВОЛАП Татьяна Евгеньевна

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат исторических наук, доцент, tntslp@mail.ru

SIVOLAP, Tatyana Evgenievna

Associate Professor of the Department of Project Activities in Cinematography and Television, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, tntslp@mail.ru

Аннотация.

Статья посвящена проблеме бурлачества как особого социально-экономического явления XVI–XX вв. Бурлачеством или «судовой работой» называли различного рода службу на речных судах и лесных плотках. В основном это была сфера трудового применения простых судорабочих, которые составляли большинство бурлаков. К XIX в. мировым центром бурлачества стала русская река Волга. В Российской империи «столицей бурлаков» называли город Рыбинск. Из практики жизни бурлачество постепенно исчезло, в свое время оказав существенное влияние на развитие экономики России, оставив свои следы в литературе и искусстве в виде произведений, которые продолжают напоминать потомкам об этом социально-экономическом явлении.

Ключевые слова: социально-экономическое явление, бурлачество, буксировка судов, судовая работа, бурлаки, бечева, баржа.

Abstract.

The article is devoted to the problem of the barge haulers as a special socio-economic phenomenon of the 16th – 20th centuries. Barge hauler work or «ship work» was called a different kind of service on river ships and forest rafts. In general, that labor employment engaged ordinary ship workers, mainly barge haulers. By the nineteenth century, the Russian Volga River became a kind of world centre for barge hauler activity. In the Russian Empire, the city of Rybinsk was called as the «capital of barge haulers». The barge hauler work gradually disappeared from the practice of life, but it had a significant impact on the development of the economy of Russia at that time, leaving its footprints in literature and art works that remind the descendants of this socio-economic phenomenon.

Key words: socio-economic phenomenon, barge hauler work, towage of ships, ship work, barge haulers, towing, barge.

Бурлачество как социально-экономическое явление появилось в России в XVI в. и продолжало действовать до первой четверти XX в.

Бурлачеством или «судовой работой» называли различного рода службу на речных судах и лесных плотах. В основном это была сфера трудового применения простых судорабочих, которые составляли большинство бурлаков.

Что мы знаем о бурлаках? В основном штампы, оставленные нам литературой и живописью. Чего стоит одно только некрасовское определение, данное в стихотворении «Размышления у парадного подъезда»:

Выдь на Волгу: чей стон раздаётся

Над великою русской рекой?

Этот стон у нас песней зовется –

То бурлаки идут бечевой!.. [1, с. 134]

Но на самом ли деле все было уж столь беспробудно?

Для начала определимся в терминологии. «Бурлаки» – это рабочая каста буксировщиков судов по водоемам при помощи бечевы, протянутой на берег. Бечевой называлась прочная веревка (канат, трос) длиной около 200 метров. В дореволюционных изданиях очень часто встречается написание слова «бечева» через

«И» – «бичева»: близость к славянскому слову «бич» породила ложную этимологию этого слова и связанное с ней ошибочное написание.

Бурлак – не исконная русская профессия. В XVII–XIX вв. она была распространена в тех местностях, где имелись реки и существовала необходимость перевозки товаров вверх по течению. Представителей такой профессии во Франции называли – Halage, в Англии – Haule, в Италии – Alzaia, а в Испании – Sirgadores. По одной из версий собственно само русское слово «бурлак» происходит от немецкого слова «bûrlach» [бурлах] со значением «крестьянская община» [2]. Ведь бурлаки, как известно, работали в основном артелями и, как правило, были выходцами из крестьян. По другой версии, – термин произошел от тюркского слова, означающего бродягу. В латышском языке в разговорной речи слово «бурлак» (латыш. *burlaks*) часто употреблялось в значении – «разбойник». В литовском языке слово «бурлак» (лит. *burliokas*) обозначало местных русских старообрядцев. В румынском языке «бурлаком» (рум. *burlac*) называют холостяка.

Слово «бурлак» часто использовали для обозначения человека, уходящего на приработку:

рубить дома, класть печи, на сплав и т. д. Под глаголом «бурлачить» понимали не обязательно таскать баржи. Слово «бурлачить» можно и в настоящее время услышать в Вологодской области, когда могут про домашнее животное, например, про кота сказать: «Васька ушел бурлачить», что означает «охотиться». В поморском диалекте «бурлак» – обозначение для приезжих, вербованных рабочих, например, вахтовиков или военных.

Между простыми судорабочими и собственно бурлаками различались коренные, которые сопровождали судно от места его загрузки до места окончательной выгрузки, и вспомогательные, временные (сходочные), которые сопровождали судно только при сплаве его по небольшим рекам и оставляли его, когда оно достигало большой судоходной реки, где сплав становился уже не затруднительным. При весеннем сплаве судов по несудоходным рекам существовали особого рода бурлаки, которые назывались косными съемщиками, или просто косными. Особый разряд бурлаков составляли матросы и кочегары на пароходах и матросы на пароходных баржах.

Хотя из практики жизни бурлачество постепенно исчезало, но в литературе и искусстве оно прочно продолжает существовать и в настоящее время. Обращение к этой тематике прослеживается в творчестве различных писателей, художников и музыкантов: Николай Алексеевич Некрасов, стихотворения «Размышления у парадного подъезда» (1858) и «На Волге» (1860); Федор Михайлович Решетников, повесть-очерк «Подлиповцы» (1864); Василий Васильевич Верещагин, эскизы и этюды к картине «Бурлаки» (1866); Алексей Кондратьевич Саврасов, картина «Волга под Юрьевцем» (1871); Илья Ефимович Репин, картина «Бурлаки на Волге» (1873); Лев Моисеевич Писаревский, скульптура «Бурлак» (город Рыбинск, 1977); Рахманинов, Сергей Васильевич, «Бурлацкая» песня (1891); Борис Гребенщиков, песня «Бурлак» («Русский альбом», 1992); КУРСК (Финская дум-метал группа), песня «Бурлаки на Волге» («Ниже», 2011); Kabát (чешская рок-группа), песня Burlaci («Corrida», 2006); Олег Митяев, песня «Бурлачка» («Просыпаясь, улыбаться», 2015).

Известны знаменитые бурлацкие песни, которые пелись для координации сил артели в один из самых тяжелых моментов: страгивании расшивы с места после подъема якоря.

На кораблях при многих судовых работах требовалась синхронность действий. И для этого бурлаками и моряками были придуманы специальные песни, речитативы. У русских это знаменитая «Дубинушка» (Эй, ухнем!). В 1860-х гг. «Дубинушка» была создана на основе дополнения и авторской обработки народной песни. Ее создателями стали Василий Иванович Богданов и Александр Александрович Ольхин. Песня со временем стала революционным символом конца XIX – начала XX в. Особенно она была популярна в исполнении Федора Ивановича Шаляпина.

У англичан была не менее знаменитая «Йохо-хо и бутылка рома!», а у немцев – «Юх, юх!»:

Зайя, хебай, хебай, хайя,
Хайя, хебай, хебай, хайя!

Шкипер, пуделя держи,

Юх, юх, юх!

Чтоб не спрыгнул он с баржи,

Юх, юх, юх! [3, с. 177]

Бурлакам посвящена известная картина Ильи Ефимовича Репина «Бурлаки на Волге». Художник в своих воспоминаниях писал о том, что замысел картины «Бурлаки на Волге» возник у него в 1869 г. В то время он вместе с художником Константином Аполлоновичем Савицким отправился на этюды к месту впадения реки Ижора в Неву и там впервые увидел бурлаков. Они показались ему уставшими, оборванными людьми, в изнеможении тянущими тяжелую баржу, и были совершенно непохожи на окружающую их благополучную и нарядную публику.

Работа артели произвела на Репина сильнейшее впечатление своим контрастом с жизнерадостным обществом и живописной природой. Желание написать картину усилилось, когда художник узнал, что Академия художеств вместо обещанной заграничной стажировки отправляет его на Волгу. Под Самарой, в Ширяевом буераке (сейчас село Ширяево), И. Е. Репин начинает работу над своим произведением «Бурлаки на Волге».

Художник встречается с бурлаками, изучает их жизнь, особенности бурлацкого быта, открывает красоту русского характера, которые в дальнейшем воплощает в своей работе. Репин сопровождал бурлаков, наблюдал за ними и воспроизводил наиболее интересные типы в этюдах. Все это помогло художнику найти прототипы задуманных образов, подсказало живописное решение темы и позволило воплотить свои идеи. Бурлаки, несмотря на свой сложный и изнуряющий труд, вызывают скорее не жалость, а уважение и гордость. Могучая внутренняя сила живет в них, и зритель осознает, что нет такой преграды, которая могла бы встать на их пути.

Репин, изучая типы бурлаков, перед началом работы над картиной «Бурлаки на Волге», отмечал, что у них лица всегда злые и бледные, а взгляд глаз не выдержишь, отвернешься. В своих воспоминаниях И. Е. Репин обращает внимание, что «никакого расположения у бурлаков к пению я не встречал; даже в праздники, даже вечером перед кострами с котелком угрюмость и злоба заедала их» [4, с. 118].

На картине бурлаки показаны в момент своей тяжелой и изнурительной работы. Но, всматриваясь в изображенные образы, не возникает чувства уныния и полнейшей безнадежности. Скорее наоборот, тяжелая поступь бурлаков показывает мощь тружеников, а все вместе оставляет впечатление о внутренней силе народа, о великой силе России.

Репин дебютировал на конкурсе Общества Поощрения Художников в Петербурге только с эскизом, который впоследствии был им переработан в картину, оконченной в 1873 г. Завершенная работа была представлена в марте 1873 г. в Санкт-Петербурге на художественной выставке произведений живописи и скульптуры, которые предназначались для отправки на Всемирную выставку в Вену. На выставке картина завоевала бронзовую медаль и была приобретена за 3000 рублей великим князем Владимиром Александровичем, который украсил ею бильярдную комнату Владимирского дворца (ныне – Дом ученых на Дворцовой набережной). Своим гостям великий князь объяснял, что эта картина символизирует для него прошлое России [5, с. 56].

Консервативный публицист Алексей Суворин по поводу произведения Ильи Ефимовича Репина «Бурлаки на Волге» выразился негативно. В то же время В. В. Стасов и И. Н. Крамской приняли полотно восторженно, как подлинный триумф национального гения, сопоставимый с реалистическими произведениями Гоголя. Ф. М. Достоевский в работе «Дневник писателя» высказался о картине Репина как о подлинном торжестве правды в искусстве.

В годы работы на реке Волге Репин создает и другие картины: «Волжский пейзаж с лодками» (1870), «Буря на Волге. На плоту» (1870), «Бурлаки, идущие вброд» (1872), «Шторм на Волге» (1873), которые посвящены бурлакам.

Заинтересовала тема бурлаков и Волги-матушки и других художников-пейзажистов.

Алексей Кондратьевич Саврасов – русский художник-пейзажист, который многие годы работал в Ярославле, под Костромой, в Нижнем Новгороде, Юрьевце, в Болгарах под Казанью, около Жигулей, но особо любил волжские берега между Ярославлем и Костромой. Картина «Печерский монастырь под Нижним Новгородом» была первым произведением в ряду его волжских пейзажей. Окончив это произведение, А. К. Саврасов взял отпуск и выехал в Ярославль, откуда писал П. М. Третьякову: «...Тихая жизнь в Ярославле позволяет мне сосредоточенно заниматься искусством...» [6, с. 87]. В письме от 13 февраля 1871 г. Саврасов пишет Третьякову о том, что он почти закончил картину «Волга», которую в марте привез сам в Москву. Из литературных источников известно, что на картине изображен волжский пейзаж с бурлаками, тянущими бечевой баржи. Точное название картины, упоминаемой в отчете Московского Общества Любителей Художеств, где она появилась на конкурсе в марте 1871 г., было «Волга под Юрьевцем». Существует ряд неоконченных эскизов с изображением бурлаков, тянущих лямку, в частности, в собрании Государственной Третьяковской галереи, которые позволяют более определенно представить себе саму картину.

По свидетельству современников, получившая премию картина А. К. Саврасова

«Волга под Юрьевцем» вызвала значительный интерес публики новизной сюжета и его прекрасной передачей. Так же, как в лучших пейзажах Саврасова, в этой картине, по ряду отзывов, сквозь скорбь народных страданий, чувствуется могучее дыхание жизни. Вообще А. К. Саврасов нарисовал много картин, связанных с Волгой, где он правдиво отразил характерные для пореформенной эпохи народные настроения.

Еще за несколько лет до А. К. Саврасова и И. Е. Репина темой бурлаков увлекся Василий Васильевич Верещагин, исполнивший ряд этюдов маслом и карандашных эскизов к неосуществленной картине «Бурлаки». По признанию В. В. Верещагина, работа над этой темой имела для него большое значение. Им было создано несколько живописных произведений к картине «Бурлаки» – эскизы: «Бурлак с шапкою в руке» (1866); «Бурлак, держащийся руками за ляжку» (1866); этюды: «Бурлак с низко наклоненной головой» (1866); «Бурлак в фуражке» (1866).

Таким образом, тему бурлаков первым стал разрабатывать В. В. Верещагин, и ему принадлежит первенство. Затем одновременно эту тему разрабатывали И. Е. Репин и А. К. Саврасов, при этом они не были знакомы и одновременно представили свои работы, но на разных выставках и в разных городах.

К XIX в. мировым центром бурлачества стала русская река Волга. К тому времени на этой, стратегически важной водно-транспортной артерии, появился большой речной флот. Но поскольку Волга судоходна не на всех участках, да и медлительна (средняя скорость течения реки около 4 км/ч), бурлацкий труд оказался здесь исключительно востребован.

Русская бурлацкая артель имела четкую иерархию. Главный бурлак назывался *водоливом*, он, в первую очередь, отвечал за сохранность товара; рангом ниже шел *дядя*, занимающийся вопросами управления артелью; непосредственно бурлацкую процессию возглавлял *шишка*, за которым следовали двое *косных* [7, с. 86]. Все эти уважаемые работники назывались «коренными бурлаками» и получали 2/3 заработанных артелью денег. Прочие тягловые бурлаки именовались *до-*

бавочными и набирались, в основном, из местного неработающего элемента. К слову, путешествовавший по Волге Александр Дюма был несказанно удивлен, узнав, что девизом у русских бурлаков мушкетерское: «Один за всех и все за одного!»

На Волге бурлаки наиболее активно работали на участке от Рыбинска (бурлацкая столица) до Астрахани протяженностью 2645 км. Расстояние от Астрахани до Нижнего Новгорода (2172 км) груженные *расшивы* (тип плоскодонного парусного речного судна, распространенного до появления пароходов) преодолевали за 2,5–3 месяца, стараясь двигаться под парусом [8, с. 47].

Основной бечевой ход начинался обычно выше устья реки Камы, и технология данного процесса заключалась в следующем: барабан с намотанным на него канатом стоял на корме судна, чаще всего груженой баржи. К нему прицеплялись три якоря. Матросы с якорями и канатом садились в ялик. Начиналось движение,плыли вверх по течению, до тех пор, пока хватало каната, после чего бросали якоря. Далее в дело вступали бурлаки. Они брали канат, своими *чалками* цеплялись за него и шли от носа на корму. На корме судна канат наматывали на барабан. Процесс заключался в том, что бурлаки шли назад, а палуба у них под ногами проходила вперед. Затем они вновь бежали на нос баржи, и все повторялось заново.

Так баржа направлялась вверх по течению до первого якоря, который затем поднимали, а после него – второй и потом третий. Якоря поочередно ставили и поднимали так, что баржа по канату, как бы сама собой, ползла против течения. Разумеется, это был тяжелый физический труд. Но все-таки не такой, чтобы люди от него массово надрывались и умирали. Известный писатель и журналист Владимир Гиляровский вспоминал, что когда он работал бурлаком, сил у него оставалось столько, что на привалах он даже лазал по деревьям [9, с. 69]. И только в тех случаях, когда капитан сажал судно на мель, бурлакам приходилось всей ватагой лезть в воду и стаскивать расшиву на судоходный фарватер, как отчетливо изображено на знаменитой

картине И. Е. Репина. Но за каждый такой форс-мажорный случай артельщикам полагалась премия деньгами и водкой.

Артель не голодала, дневная норма бурлака была обильна и калорийна: килограмм хлеба, четверть кило мяса, а рыбы – сколько съедят. Все происходило на Волге, а она была обильна рыбой. Помимо этого бурлак регулярно получал масло, сахар, соль, чай, табак и крупу. На палубе для общего пользования ставилась бочка, но не как в «Острове сокровищ», с яблоками, а с черной икрой [9, с. 224]. После обеда – обязательная сиеста (с набитым животом трудиться тяжело).

В толпе сошедшего на берег бурлака можно было узнать по ленте на шляпе, в которую вставляли, как кокарду, ложку [10, с. 35], или по повязанному на груди кисету. Кисет служил для бурлаков ординаром: когда вода доходила до груди, двигаться дальше было опасно. В таких случаях произносилась сакраментальная ныне фраза: «Дело табак!» [11, с. 78].

В русском языке есть два словосочетания, которые имеют отношение к бурлачеству: «Сарынь на кичку!» (уходите на корму и не мешайте!) Такое приказание бурлакам уходить в сторону и выдавать своего хозяина раздавалось разбойниками и фактически исполнялось беспрекословно, поскольку они были безоружны [7, с. 86]. Словосочетание «тянуть волюну» тоже бурлацкое выражение. Ведь бечеву, которую тянули бурлаки, они между собой называли волюной [2, с. 253].

Денег за сезон бурлак зарабатывал столько, что семье хватало не бедствовать до следующей весны. При условии, конечно, если они не пропивались хозяином. Например, в 1875 г. за доставку баржи с грузом артель получала в среднем 300 рублей. Зарплата бурлака в среднем была по 14 копеек в день и плюс еда [12, с. 48].

Артели бурлаков различались по престижности и по скорости работы, поэтому при найме купцы частенько особо оговаривали условия получения дополнительной премии, в случае если их судно с товаром будет доставлено в Нижний Новгород раньше конкурентов. И уж тогда пенилась Волга от желаний «паратовых» и «железновых» получить свою «голу-

бую ленту» победителя. Любопытно, что местность Кстово (в 15 км от Нижнего Новгорода), где теперь расположен одноименный город, получила свое название от того, что бурлаки, завидев его, истово крестились. Дескать, все, почти отмучились, конец работе близок.

Город Рыбинск с начала XIX в. в российском государстве получил название «столицы бурлаков». Четвертая часть российского бурлачества проходила через него в период летней навигации.

Во второй половине XIX в. паровые корабли выиграли конкурентную борьбу у бурлаков. И постепенно эта профессия стала исчезать с берегов Волги.

В 1929 г. постановлением Народного комиссариата путей сообщения, в подчинении которого до 1931 г. был речной транспорт, бурлацкая тяга была запрещена в СССР. В связи с отсутствием буксиров на ряде малых рек, в годы Великой Отечественной войны, была ограниченно применена бурлацкая тяга.

Следует отметить, что бурлаки – это категория наемных рабочих в России, которая существовала в XVI – начале XX в. Работали бурлаки артелью, которая с помощи бечевы тянула речное судно против течения по берегу, по так называемому бечевнику. В XVIII–XIX вв. основным типом судна, водимого посредством бурлацкого труда, была расшива. Труд бурлака был тяжелым, монотонным, по своему характеру – сезонным. Лодки обычно тянули весной и осенью по так называемой «большой воде», при этом скорость передвижения судна во многом зависела от силы попутного или встречного ветра. Если ветер был попутным, то на судне (расшиве) поднимался парус, который ускорял передвижение [13, с. 52]. Бурлаки также использовали такой способ передвижения, как завоз якорей вверх по течению и подтягиванию к ним судна на лебедке с конной или паровой тягой. Выдерживать темп движения бурлакам помогали песни.

В настоящее время отечественные нормативно-правовые акты не содержат запрета на бурлацкую тягу, однако фактов ее применения в современности нет. Принятое в 1929 г. постановление утратило силу. Бурлацкий труд экономически не эффективен. В то же

время указанный способ буксировки зачастую встречается в водном туризме. Один из отечественных проектов речных буксиров-толкачей получил название «Бурлак».

История российского бурлачества – это экономическая и социальная история нашей страны. В конце XIX в. бурлак становится для радикально настроенной интеллигенции символом отсталости и косности царского режима. Образ бурлака в российском искусстве был отражением в большей степени данного взгляда образованной части российского общества на указанную профессию. Но ко времени появления самых ярких обличающих бурлачество произведений искусства, этот промысел был уже прочно вытеснен с речных просторов паровыми кораблями и практически сошел на нет.

В данной статье авторы попытались объективно взглянуть на историю указанной социальной группы русского народа, показать ее экономические истоки и доказать, что бурлачество было уважаемым, незазорным и достаточно выгодным промыслом для жителей бассейнов крупнейших российских рек. По мнению авторов, настало время для пересмотра научных взглядов исторического сообщества на указанную профессию.

Волжское речное судоходство являлось такой отраслью общественного производства, где ежегодно концентрировалась многотысячная армия рабочих из среды сельского населения. Крестьяне, занятые воднотранспортными работами, представляли собой самую обширную группу рабочих людей среди труженников всех прочих отраслей общественного производства России [14, с. 91]. В то же время до сих пор остается открытым вопрос о количественном составе бурлаков на Волге во второй половине XVIII – начале XIX в., т. е. в период наиболее интенсивного развития промысла.

Для первой четверти XIX в. основным сводным источником, отражающим количественный состав рабочих на водном транспорте, являлось «Гидрографическое обозрение России», которое было подготовлено в 1829 г. известным историком и статистиком К. И. Арсеньевым. На основании полученных данных,

на Волжском водном пути (собственно Волге) в судовых работах было занято до 245 тысяч человек, в бассейне Оки – 148 380 человек.

Волжский водный путь выступал в качестве связующего звена между множеством местных рынков, способствуя складыванию всероссийского рынка. Интенсивные местные перевозки нередко разрастались в транспортировку грузов на дальние расстояния, а это, в свою очередь, качественно меняло состояние бурлацкого промысла. Большое количество бурлаков устраивалось на длительные сроки работы, чаще всего на весенне-летние месяцы. Учитывая возрастной состав судорабочих, занятых на перевозках по Волге и Оке, следует отметить, что среди бурлаков крестьяне от 20 до 30 лет составляли более половины работников, от 16 до 40 лет – свыше 80% [15, с. 54].

Положение крестьян, занятых работами на купеческих, дворянских или казенных судах, имело свои особенности. Значительные различия в условиях найма можно отметить у бурлаков, перевозивших собственные грузы купцов-судовладельцев, и у тех, кто шел бурлачить к транспортникам-подрядчикам.

Изучая особенности социально-экономических процессов, происходивших в деревне во второй половине XVIII – начале XIX в., отчетливо прослеживается фактор сближения крестьян, занятых бурлачеством на крупных транспортных предприятиях Волги и ее притоков, с представителями беднейших слоев городского сословия.

Период второй половины XVIII – начала XIX в. для водного транспорта характеризуется ростом вольнонаемного труда. Отход крестьян из деревни на бурлацкие работы непрерывно возрастал. При этом найм все более и более приобретал черты капиталистического характера.

К середине XIX в. только на Волге в бурлацком промысле участвовало более 100 тысяч человек. Около полумиллиона жителей и целые населенные пункты Поволжья существовали благодаря бурлакам. Бурлаки вкладывали в экономику Поволжья все заработанные ими деньги. Во многих городах и селах при поддержке артелей строились церкви. Авторитет

«шишек» и «дядей» был в обществе столь велик, что их часто делали старостами и почетными горожанами. Именно из бывших бурлаков выходили лучшие лоцманы и капитаны расшив.

Веками бурлаки служили незаменимой тяговой силой на водном транспорте, доставляя

ежегодно миллионы пудов различных товаров в торговые и промышленные районы. Бурлаки длительное время были единственным социальным слоем, который объединял экономическое пространства Волго-Вятского бассейна, и являлись важнейшей стратегической профессией в России.

Список литературы

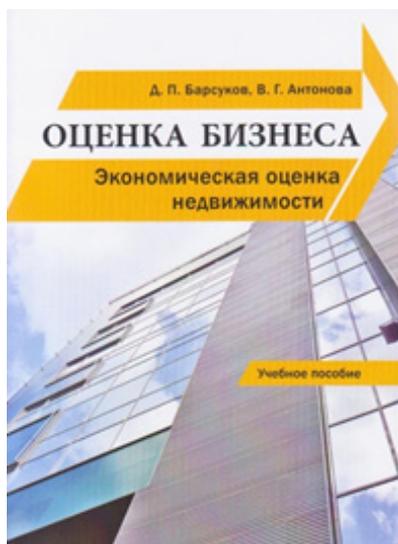
1. Русские поэты. Антология русской поэзии: в 6 т. М.: Детская литература, 1996. Ч. 3.
2. Этимологический словарь русского языка / под ред. М. Фасмер. М., 1914. Ч. 2.
3. Ханке Х. На семи морях. М.: Мысль, 1989.
4. Илья Репин. Из воспоминаний. М.: Советская Россия, 1958. 174 с.
5. Новое о Репине: статьи, письма художника, воспоминания учеников и друзей, публикации / И. А. Бродский, В. Н. Москвинов. Л.: Художник РСФСР, 1969.
6. Мальцева Ф. С. Алексей Кондратьевич Саврасов. Л.: Художник РСФСР, 1989. 192 с.
7. Даль В. Толковый словарь в четырех томах. М.: Русский язык, 1998. Т. 3.
8. Тарасова А. К., Калькаев А. М. Большая Волга. М., 2007.
9. Гиляровский В. Мои скитания. Собрание сочинений в четырех томах. М., 1967. Т. 1.
10. Максимов С. В. Крылатые слова. М.: Терра, 1995.
11. Мокиенко В. М. Загадки русской фразеологии. М.: Высшая школа, 1990.
12. Голубев А. А. Бродячая вольница. М., 1891.
13. Родин Ф. Н. Бурлачество в России. Историко-социологический очерк. М.: Мысль, 1975. 248 с.
14. Рубинштейн Н. Л. Некоторые вопросы формирования рынка рабочей силы в России XVIII в. // Вопросы истории. 1952. № 2. С. 74–101.
15. Истомина Э. Г. Волжский водный путь во второй половине XVIII – начале XIX в.: сб. ст. Историческая география России XVIII в. М., 1981.

СПИСОК НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Антохонова И. В.* Методы прогнозирования социально-экономических процессов: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2018. 213 с.
- Архипова Н. И., Назайкинский С. В., Седова О. Л.* Современные проблемы управления персоналом: монография. М.: Проспект, 2018. 160 с.
- Бережной В. И., Суспицина Г. Г., Астафьев В. А.* Управление персоналом в образовательных учреждениях: учебное пособие. М.: Проспект, 2018. 320 с.
- Бусыгин А. В.* Кризис менеджмента. Очерки современной теории и текущей практики. 2-е изд. М.: Проспект, 2018. 256 с.
- Вертакова Ю. В., Рисин И. Е., Трусова Н. С.* Региональная социально-экономическая политика: учебник. М.: КноРус, 2018. 280 с.
- Веснин В. Р.* Стратегическое управление: учебник. М.: Проспект, 2018. 190 с.
- Веснин В. Р.* Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: учебник. М.: Проспект, 2018. 688 с.
- Володина С. И.* Риторика: учебное пособие. М.: Проспект, 2018. 280 с.
- Герасименко В. В., Очковская М. С.* Бренд менеджмент: учебное пособие. М.: Экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова; Проспект, 2018. 104 с.
- Горелов Н. А., Круглов Д. В., Кораблева О. Н.* Методология научных исследований: учебник и практикум. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018. 365 с.
- Государственное управление научно-инновационным развитием. Новое в мировой практике: монография / отв. ред. В. И. Кушлин. М.: Проспект, 2018. 272 с.
- Грачева М. В.* Проектный анализ: учет рисков: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2017. 176 с.
- Зарецкая Е. Н.* Деловое общение: учебник. Т. 1. 2-е изд. М.: Проспект, 2018. 664 с.
- Зарецкая Е. Н.* Деловое общение: учебник. Т. 2. 2-е изд. М.: Проспект, 2018. 680 с.
- Зарубина Н. Н.* Экономическая социология: учебник и практикум. 3-е изд. М.: Юрайт, 2018. 378 с.
- Зубков С. А.* Государственное и общественное регулирование в сфере рекламы PR. СПб.: Лань, 2018. 160 с.
- Ильяшенко В. В.* Макроэкономика: учебник. М.: КноРус, 2018. 288 с.
- Казакова Н. А.* Современный стратегический анализ: учебник и практикум. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018. 386 с.
- Коммерческая логистика: учебник / А. П. Тяпухин [и др.] М.: КноРус, 2017. 384 с.
- Крайнов Г. Н.* Технология подготовки и реализации кампании по рекламе и PR: учебное пособие. СПб.: Лань, 2018. 372 с.
- Маршев В. И.* История управленческой мысли: учебник. М.: Проспект, 2018. 736 с.

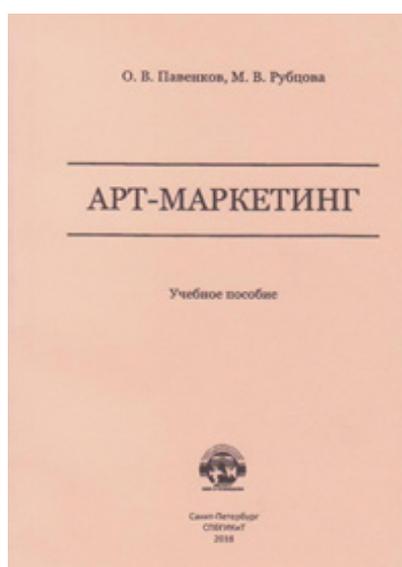
- Молотникова А. А. Основы эконометрики: учебное пособие. СПб.: Лань, 2018. 168 с.
- Мясоедов С. П., Борисова Л. Г. Кросс-культурный менеджмент: учебник. 3-е изд. М.: Юрайт, 2018. 314 с.
- Ньютон Р. Управление проектами от А до Я / пер. А. Кириченко. М.: Альпина Паблишер, 2018. 180 с.
- Предпринимательское право: учебник / А. Б. Голубцов [и др.]. Ростов н/Д: Феникс, 2018. 428 с.
- Скоморощенко А. А., Белкина Е. Н., Герасимов А. Н. Планирование на предприятии: учебное пособие. СПб.: Лань, 2018. 280 с.
- Тульчинский Г. Л., Шекова Е. Л. Маркетинг в сфере культуры: учебное пособие. 3-е изд., стер. СПб.: Планета Музыки, 2018. 496 с.
- Феденева И. Н., Нехорошков В. П., Комарова Л. К. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018. 205 с.
- Черных В. В. Маркетинговые исследования рынка инновационного продукта: учебное пособие. СПб.: Лань, 124 с.
- Шубина И. Б. Драматургия и режиссура, экспрессия рекламного видео: учебное пособие. СПб.: Планета Музыки, 2018. 296 с.
- Щепилова Г. Г., Щепилов К. В. Маркетинговое и правовое обеспечение рекламной деятельности: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2018. 381 с.

ОБЗОР НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ



Барсуков Д. П., Антонова В. Г. Оценка бизнеса. Экономическая оценка недвижимости: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 286 с.

В учебном пособии раскрываются понятие и содержательные признаки недвижимости, дана классификация ее объектов, рассмотрены нормативно-правовые основы деятельности в сфере недвижимости, организационные принципы управления недвижимостью, а также особенности функционирования и механизмы государственного регулирования рынка недвижимости, ее оценки. Особое внимание уделено подходам к оценке недвижимости, методам и способам ее проведения.



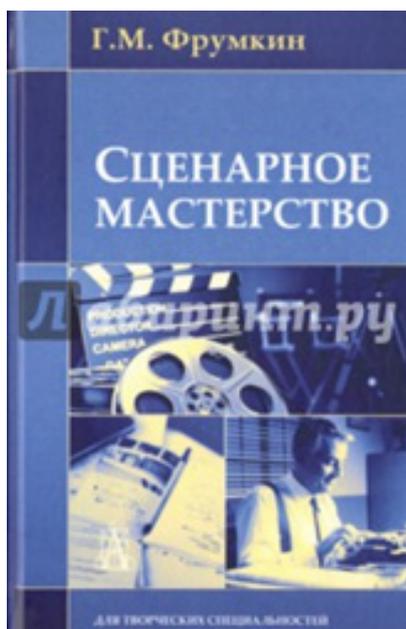
Павленков О. В., Рубцова М. В. Арт-маркетинг: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 127 с.

В учебном пособии рассмотрены понятие арт-маркетинга, сегментация потребителей арт-продукта и формирование целевой аудитории, маркетинговые стратегии работы с арт-продуктом, а также результаты количественных, качественных и мультимодальных исследований в арт-маркетинге и их практическое применение. Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 – Реклама и связи с общественностью (профиль подготовки «Реклама и связи с общественностью в кино- и телеиндустрии»), а также для всех интересующихся арт-маркетингом.



Байкова И. А. Политическая реклама: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 210 с.

В учебном пособии сформулированы основные понятия и концептуальные положения в области политической рекламы, рассмотрены исторические аспекты ее развития, выявлены особенности жанров и форм политической рекламы, а также раскрыты теоретические аспекты воздействия данного феномена на электоральное поведение. Особое внимание уделено политическому маркетингу, сущностным содержанием которого является комплексное исследование моделей поведения политических субъектов в конкурентной среде, что дает возможность прогнозировать процесс формирования социально-политической ситуации и на этой основе планировать эффективные рекламные кампании. Кроме того, в пособии раскрывается понятие имиджа политического субъекта и его особенности как коммуникативного компонента политической рекламы.



Фрумкин Г. М. Сценарное мастерство. Кино – телевидение – реклама: учебное пособие. 7-е изд. М.: Академический проект, 2017. 224 с.

В учебном пособии подробно рассматриваются такие общие для всех видов и жанров экранной драматургии понятия, как форма записи сценария, его композиция и структура, стилистика и образная форма, особенности закадрового текста и многое другое. Помимо прочего, автор подробно рассказывает об особенностях работы над сценариями рекламных сюжетов, об основных элементах их композиции и структуры, о специфике политической рекламы.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ

1. Статья должна соответствовать профилю издания, одному из его тематических разделов (рубрик) и направлений.

2. Статья должна иметь ограниченный объем машинописного текста формата А4 (от 10 до 18 страниц), книжной ориентации, поля 2,5 см со всех сторон, шрифт Times New Roman, цвет – черный, размер шрифта – 14, межстрочный интервал – 1,5.

3. Оформление статьи осуществляется следующим образом: вначале даются сведения об авторе (фамилия, имя и отчество, должность и организация, которую представляет автор статьи, ученая степень, ученое звание, контактный телефон и адрес электронной почты), УДК (обязательно), название статьи, аннотация, ключевые слова и далее текст статьи.

Пример:

Иванов Иван Иванович – доцент кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, контактный телефон и адрес электронной почты.

УДК

МЕХАНИЦИЗМ В КУЛЬТУРЕ НОВОГО ВРЕМЕНИ

4. При наличии в статье поясняющих рисунков и таблиц в тексте статьи обязательно должны быть ссылки на них, например (рисунок 1). Название рисунка указывается под ним. Слово «рисунок» пишется под названием рисунка и нумеруется. Если в тексте статьи приводится только один рисунок, то он не нумеруется.

Пример:

Рисунок 1

Схема взаимосвязи хозяйственных факторов

5. Название таблицы указывается над ней. Слово «таблица» пишется над названием таблицы и нумеруется. Если в тексте статьи приводится только одна таблица, то она не нумеруется.

Пример:

Таблица 1

Показатели реализации ресурсного потенциала предприятия

6. Математические формулы и уравнения набираются в редакторе формул (приложение программы Microsoft Word). Те из них, на которые в последующем тексте будут ссылаться, нумеруются цифрами. Номер ставится у правого края в круглых скобках.

Пример:

$$\frac{R_x}{R_x^m} + \frac{R_y}{R_y^m} + \sqrt[3]{25} = 1, \quad (1)$$

где R_x и R_y – результативность использования (отдача) потенциалов субъектов x и y (внутренней и внешней сторон экономических отношений) с позиции индивидуальных экономических интересов, которая определяется по их вкладу в конечный результат предприятия; R_z – результативность использования (отдача) общего потенциала системы z (предприятия в целом).

7. Ссылки на источники даются в квадратных скобках после упоминания материала источника или цитирования и нумеруются по мере упоминания в тексте,

например [1] или [2; 3; 4]. Библиографическое описание использованных источников дается в строгом соответствии с ГОСТ Р 7.05–2008. В случае цитирования после номера источника через запятую ставится номер страницы, с которой взят цитируемый материал, например [5, с. 48] или [5; 6, с. 21]. При ссылке на интернет-ресурсы необходимо указать название статьи, название сайта, электронный адрес ресурса и дату обращения к нему.

Пример:

1. Пикунов Н. И. Организация работы налоговых органов США. URL: www.lexaudit.ru (дата обращения: 26.06.2012).

8. Список использованной литературы формируется согласно порядку упоминания ссылок в тексте статьи. В статье рекомендуется использовать 10-20 литературных источников, допустимое количество публикаций автора(ов) статьи (самоцитирование) в списке литературы должно быть не более двух.

9. Количество авторов не должно превышать трех человек. К статье прилагается фотография автора (авторов), разрешение не менее 300 пикс/дюйм.

10. Фамилия, имя и отчество автора, название статьи, аннотация (объемом 4–6 предложений, 60–120 слов), перечень ключевых слов (5–7 слов), сведения об авторе должны быть в статье на русском и английском языках. Название статьи должно содержать не более десяти слов.

11. Схемы и рисунки должны быть выполнены в приложениях программы Microsoft Word, фотографии должны быть сохранены в формате JPEG.

12. Сокращения величин и мер допускаются только в соответствии с Международной системой единиц.

13. Статья на публикацию высылается по электронной почте (e-mail: gukit-journal@mail.ru). Файлы необходимо именовать согласно фамилии первого автора. Не рекомендуется в одном файле помещать несколько статей.

14. Авторы, разрабатывающие докторские и кандидатские диссертации, а также не имеющие ученых степеней, одновременно со статьей направляют в редакцию рецензию на нее известных в данной научной отрасли ученых (специалистов) или выписку из протокола заседания профильной кафедры с рекомендацией статьи к публикации.

15. Несоблюдение указанных требований может явиться основанием для отказа в публикации или увеличения срока подготовки материала к печати.

16. Редакция оставляет за собой право отклонить статью по одной или нескольким из следующих причин:

- а) несоответствие тематики статьи профилю журнала;
- б) недостаточная актуальность и значимость результатов исследования, представленных в статье;
- в) качество раскрытия темы статьи не соответствует современному уровню научных исследований;
- г) статья написана недостаточно литературным или недостаточно научным языком;
- д) оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в настоящих правилах оформления статей;
- е) на статью получена отрицательная рецензия.

Дни открытых дверей Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения

30 сентября в 14.00
по адресу: ул. Бухарестская, дом 22

Факультет экранных искусств

52.03.06 «Драматургия»
Профиль: Кинодраматург

52.04.02 «Драматургия» (магистратура)
Программа: Кинодраматург

52.05.01 «Актерское искусство»
Специализация: Артист драматического театра и кино

55.05.01 «Режиссура кино и телевидения»
Специализации:
– Режиссер игрового кино- и телефильма
– Режиссер неигрового кино- и телефильма

55.05.02 «Звукорежиссура аудиовизуальных искусств»

55.05.03 «Кинооператорство»
Специализации:
– Кинооператор
– Телеоператор

55.05.04 «Продюсерство»
Специализации:
– Продюсер кино и телевидения
– Линейный продюсер
– Продюсер теле- и радиопрограмм

55.05.05 «Киноведение»

Факультет мультимедийных технологий и фотографии

55.05.01 «Режиссура кино и телевидения»
Специализации:
– Режиссер анимации и компьютерной графики
– Режиссер мультимедиа

Факультет управления и медиакоммуникаций

55.05.01 «Режиссура кино и телевидения»
Специализация:
– Режиссер телевизионных фильмов, телепрограмм

21 октября в 14:00
по адресу: ул. Бухарестская, дом 22

Факультет мультимедийных технологий и фотографии

11.03.01 «Радиотехника»
Профиль: Аудиовизуальная техника

11.04.01 «Радиотехника» (магистратура)
Программа: Аудиовидеосистемы

51.03.02 «Народная художественная культура»
Профиль: Руководство студией кино-, фото- и видеотворчества

51.04.02 «Народная художественная культура» (магистратура)
Программа: Художественное фототворчество

54.03.01 «Дизайн»
Профиль: Дизайн в медиаиндустрии

54.03.04 «Реставрация»
Профиль: Реставрация кинофото документов

54.05.03 «Графика»
Специализация: Художник анимации и компьютерной графики

55.05.01 «Режиссура кино и телевидения»
Специализации:
– Режиссер анимации и компьютерной графики
– Режиссер мультимедиа

25 ноября в 14:00
по адресу: ул. Правды, дом 13

Факультет управления и медиакоммуникаций

42.03.04 «Телевидение»
Профиль: Телевизионное производство и вещание

42.04.04 «Телевидение» (магистратура)
Программа: Телевизионное производство

50.03.01 «Искусства и гуманитарные науки»
Профиль: Проектная деятельность в кинематографии и телевидении

55.05.01 «Режиссура кино и телевидения»
Специализация:
– Режиссер телевизионных фильмов, телепрограмм

ISSN 2307-5368



9 772307 536131 >