



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 • 2019

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 свидетельстве 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 2019 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., 2019. – № 3. – 164 с.

Подписано в печать 27.09.2019. Формат 60 × 84 ¹/₈.
Объем 20,5 печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 1342.

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 – декан факультета экранных искусств 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 – доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии 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 – Dean of Screen Art Faculty, 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 – Associate Professor at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and TV Industry, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor.

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

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы социально-экономического развития общества, пути их решения

Почекутова Е. Н. Трансформация отраслевой структуры национальной экономики как фактор экономического роста 6

Янковская Е. С. О предпосылках и механизмах реализации Стратегии экономической безопасности России до 2030 года 16

Кроливецкий Э. Н., Костин К. Б., Смирнов К. Б. Анализ форм и видов государственной поддержки кинопроизводства 24

Теория и практика управления организационно-экономическими системами

Байков Е. А. Стратегическое управление инновационными организационно-экономическими системами сферы культуры в условиях цифровой экономики 32

Козлова С. А. Методические аспекты оценки эффективности предоставления медицинских услуг (на примере диспансеризации) 42

Инновационное развитие экономики и социально-культурной сферы

Сорвина Т. А. Формирование условий инновационного развития субъектов Российской Федерации 53

Инвестиционные аспекты развития экономики и социально-культурной сферы

Гомон Ю. Б., Кожевников Н. М. Анализ тенденций развития телепотребления футбольных трансляций в России 60

Рыночная организация экономики и обеспечение ее конкурентоспособности

Байкова И. А., Петров А. И. Видеореклама как эффективный маркетинговый инструмент продвижения предприятий индустрии развлечений 68

CONTENTS

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

Pochekutova E. N. Sectoral Structure Transformation of the National Economy as a Factor of Economic Growth 6

Yankovskaya E. S. On Prerequisites and Mechanisms of Implementation of Economic Security Strategy of Russia till 2030 16

Krolivetsky E. N., Kostin K. B., Smirnov K. B. State Support Forms and Types Analysis for Film Production 24

Theory and Practice of Managing Organizational and Economic Systems

Baikov E. A. Strategic Management Innovative Organizational-Economic Systems in the Sphere of Culture in the Digital Economy 32

Kozlova S. A. Methodical Aspects of Estimating the Effectiveness of Providing Medical Services (the Case of Medical Check Up) 42

Innovative Development of Economy and Social and Cultural Sector

Sorvina T. A. Conditions Formation for Innovative Development of Territorial Subjects of the Russian Federation 53

Investment Development of Economy and Social and Cultural Sector

Gomon Yu. B., Kozhevnikov N. M. Trends Analysis in the Development of Football Broadcasts Television Consumption in Russia 60

Market Economy and Ensuring Its Competitiveness

Baikova I. A., Petrov A. I. Video Advertising as an Effective Marketing Tool for the Entertainment Industry Enterprises Promotion 68

Скобелев В. Л. Модель экономических отношений обмена с согласованными экономическими интересами для анализа конкурентных отношений субъектов олигополистического рынка 77	Skobelev V. L. Model of Economic Relations of Exchange with Agreed Economic Interests for Analysis of Competitive Relations Oligopolistic Market Subjects..... 77
Финансовая и денежно-кредитная сферы	Financial and Monetary and Credit Sectors
Карпова Т. П. Аутсорсинг как форма партнерских отношений и перспективы формирования новых объектов бухгалтерского учета 86	Karpova T. P. Outsourcing as a Form of Partnership Relations and Perspectives of the Accounting New Objects Formation..... 86
Комаров С. М. Классификация валютных рисков в международном аутсорсинге нефинансовых предприятий 95	Komarov S. M. Currency Risks Classification in the International Outsourcing of Non-Financial Enterprises..... 95
Экономика и управление хозяйствующими субъектами	Business Entities Economy and Management
Пименова А. Л., Эсаулов К. А., Яхваров Е. К. Совершенствование системы контроллинга в предпринимательских структурах в условиях цифровизации..... 104	Pimenova A. L., Esaulov K. A., Yahvarov E. K. Controlling System Improvement in Entrepreneurial Structures Under Digitalization..... 104
Михайлов В. А., Тюрин А. М. Особенности развития телевизионной рекламы в России 114	Mikhailov V. A., Tyurin A. M. Television Advertising Features of Development in Russia 114
Горячева О. Е., Смирнова Т. А., Говорина О. В. Разработка системы показателей мониторинга в сфере переработки твердых коммунальных отходов..... 120	Goryacheva O. E., Smirnova T. A., Govorina O. V. Monitoring Indicators System Development in the Field of Solid Municipal Waste Processing 120
Боркова Е. А., Манжукова Д. Т., Медведева Н. Д. Анализ развития ИТ-аутсорсинга в России с учетом рисков его использования 131	Borkov E. A., Manzhukova D. T., Medvedeva N. D. Analysis of the IT Outsourcing Development in Russia Referring Risks of Its Use 131
Шеховцова А. В., Лелявина Т. А., Ровдо И. О. Роль процессного подхода в формировании экономической безопасности строительных организаций 139	Shekhovtsova A. V., Lelyavina T. A., Rovdo I. O. The Influence of Process Approach in Management on Economic Safety of the Organizations..... 139
Аитова К. А. Оптимизация временных параметров цепи поставок с учетом применения современных таможенных технологий..... 150	Aitova K. A. Time Parameters Optimization of the Supply Chain Considering the Use of Modern Customs Technologies 150
Научные обзоры, рецензии и отзывы	Scientific Reviews, Peer Reviews and Opinions
Список новой литературы 159	New Literature 159
Обзор новой литературы 161	New Literature Review..... 161
Правила оформления статей..... 163	Rules of Registration of Articles..... 163



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

Поздравление ректора СПбГИКиТ Александра Евменова с началом учебного года

Дорогие студенты, коллеги, родители!

Примите самые искренние поздравления с Днем знаний и началом учебного года. По традиции именно этот день является волнующим стартом очередного этапа в работе студентов и преподавателей, символом новых начинаний и смелых планов.

Мы активно внедряем принципы практико-ориентированного обучения и создаем условия, чтобы талантливые, ответственные, целеустремленные студенты могли формировать свои индивидуальные образовательные траектории. Это сложный и долгий процесс, требующий и от студентов, и от преподавателей, и от управленческого звена много сил, терпения, компромиссов. Но я уверен, что мы справимся. Главное — видеть цель и прилагать усилия к ее достижению.

Вы — будущее России. Пусть вам сопутствуют научные и творческие победы, а трудности, которые вы встретите на своем пути, не остановят вас, а сделают лишь сильнее!

Желаю всем студентам, аспирантам, преподавателям и сотрудникам крепкого здоровья, семейного тепла, верных соратников и друзей, творческих озарений, научных открытий, успехов в реализации самых смелых планов на благо России! Никогда не останавливайтесь на достигнутом, растите и совершенствуйтесь!

А. Д. Евменов

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

SECTORAL STRUCTURE TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

УДК 338.12.017
DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.6.15



ПОЧЕКУТОВА Елена Николаевна

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

POTCHEKUTOVA, Elena Nikolaevna

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

Аннотация.

Принятие решений, выбор целевых показателей государственной экономической политики в России должны основываться на понимании и признании существующих структурных диспропорций национальной экономики. Статистические наблюдения в разрезе современного общероссийского классификатора видов экономической деятельности в период 2002–2016 гг. позволяют определить сформировавшиеся негативные тенденции экономического развития: постоянное снижение доли обрабатывающих производств в структуре валовой добавленной стоимости. В течение этого периода в национальной экономике России не было сформировано конкурентоспособного, устойчивого к внешним шокам ядра промышленного производства. В работе проведено обоснование выбора ориентиров государственной экономической политики, направленной на обеспечение экономического роста, основанного на увеличении обрабатывающих производств.

Ключевые слова: структура, отрасль, экономический рост, эффективность, национальная экономика.

Abstract.

Decision making, selection of target indicators of state economic policy in Russia should be based on understanding and recognition of existing structural imbalances in the national economy. Statistical observations in the context of the modern

all-Russian classifier of types of economic activity in the period 2002–2016 allow us to determine the formed negative trends in economic development: a constant decrease in the share of manufacturing in the structure of gross value added. During this period, in the national economy of Russia, a competitive core of industrial production, resistant to external shocks, was not formed. The paper substantiates the selection of guidelines for state economic policy aimed at ensuring economic growth based on the growth of manufacturing industries.

Key words: structure, industry, economic growth, efficiency, national economy.

Современные вызовы российской экономики определяют необходимость повышения эффективности общественного производства и смены ориентиров государственной экономической политики. Санкционные ограничения конкуренции на международном уровне помимо роста цен и снижения товарного разнообразия, финансовые меры компенсации потерь бюджета имеют существенные последствия ограничения экономического роста. Необходимость сохранения параметров бюджетной политики при условии соблюдения всех социальных обязательств перед гражданами Российской Федерации в начале современного кризисного периода 2014–2015 гг. перевели акценты государственной экономической политики с вопросов стратегического социально-экономического развития на ситуативное реагирование сглаживания последствий экономического спада. Если в период мирового финансового и экономического кризиса 2008–2010 гг. «мягкая девальвация» рубля не привела к долгосрочным инфляционным последствиям, наличие государственных резервных фондов, которые называют «подушкой безопасности», позволило сгладить последствия падения нефтегазовых доходов бюджета, то в период с 2014 г. за счет финансовых инструментов макроэкономическую ситуацию нельзя стабилизировать.

По данным Министерства экономического развития РФ, инфляция на потребительском

рынке в 2008 г. составила 13,3%, при росте объема производства товаров и услуг (ВВП) на 5,6%. В 2009–2010 гг. цены на потребительском рынке ежегодно росли на 8,8%, при падении ВВП на 7,9% в 2009 г. и росте в следующем году на 4,0%. И если в 2014 г. индекс потребительских цен вырос на 11,4%, при росте ВВП всего на 0,6%, то в 2015 г. рост цен составил 12,9% при падении ВВП уже на 5,4%. И причины лежат не только в иной природе кризиса – санкционных ограничениях конкуренции, но и в отсутствии внутренней устойчивости экономики России.

Влияние внешних шоков на экономику России в период 2008–2010 гг. четко показывает зависимость национальной экономики страны от внешних рынков. Слабая вовлеченность секторов национальной экономики в международные финансовые рынки сыграла положительную роль для российских экономических агентов как на уровне бизнеса, так и, тем более, для домашних хозяйств в части сохранения внутренних финансовых ресурсов. Однако отсутствие в течение длительного периода времени действенных инструментов трансформации финансовых ресурсов в инвестиции в национальную экономику России, ориентация добывающих и обрабатывающих производств на внешние рынки, формирование государственной экономической политики, осуществляемой исходя, в первую очередь, из факторов оценки тенден-

ций внешнего сектора проявились в резком сокращении объема производства товаров и услуг. Существенные потери российской экономики в 2008–2009 гг. были обусловлены замедлением экономической активности на внешних рынках. Сокращение объемов производств по разделу «Обрабатывающие производства» составили в 2008 г. 2,1% и 14,6% в 2009 г. на фоне общего экономического роста национальной экономики в 2008 г. в 5,2% и падения в 2009 г. на 7,8%. Все расчеты в работе проведены по данным Росстата [1]. По данным Министерства экономического развития РФ в 2009 г., произошло наибольшее сокращение объемов производства прочих неметаллических минеральных продуктов (на 24,8%), производства машин и оборудования (на 28,4%), производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 31,6%), производства транспортных средств и оборудования (на 38,0%) [2].

Член-корреспондент РАН, профессор Г. Г. Фетисов в своей работе еще в 2010 г., анализируя причины кризиса 2008–2009 гг., отмечает, что необходима иная реакция государства на экономический кризис, которая «до сих пор имеет слишком явный монетаристский уклон». Более того автор в дальнейшем утверждает, что для экономики России – это начало полномасштабного экономического кризиса, вследствие формирования в российской экономике мощного структурного кризиса, основы которого заложены в начале 2000-х гг. [3]. Коллектив сотрудников ИНП РАН в монографии «Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России» определяет, что снижение объемов производств в 2015–2016 гг. еще раз демонстрирует все те же ограничения экономического развития, которые впервые проявились еще в 1980-е гг. прошлого века. Авторы отмечают, что в последние десятилетия «главным источником формирования доходов в экономике остается топливно-сырьевой комплекс. Прекращение роста валютной выручки от экспорта его продукции всегда приводит к остановке развития экономики. Эту порочную взаимосвязь необходимо переломить уже в среднесрочной перспективе» [4,

с. 14-15]. Исследователи также отмечают, что национальная экономика России «находится в состоянии структурно-технологического неравновесия, характеризующегося неэффективным распределением факторов производства и финансовых ресурсов, которое препятствует формированию устойчивой экономической динамики» [4, с. 10]. Важнейшими элементами государственной экономической политики на современном этапе развития должны стать меры по нивелированию отраслевых, технологических и пространственных диспропорций [4].

О значении изменения отраслевой структуры национальной экономики как цели экономических реформ достаточно долго не говорится в практике государственного управления России. Если в ранний переходный период структурные изменения экономики – это необходимый переход от своеобразного замкнутого цикла «производства средств производства для производства средств производства», «конверсия военно-промышленного комплекса», то к середине 2000-х гг. целью государственной экономической политики определяли – развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью, инновационное развитие, импортозамещение. Одной из целей современного развития экономической сферы является рост производительности труда и обеспечение высокой занятости населения [5].

За период экономических реформ и период современного развития России в отраслевой структуре национальной экономики произошли значительные изменения. Результаты оценки динамики отраслевой структуры валового внутреннего продукта (ВВП) представлены на рисунке. Структура ВВП рассчитана как соотношение валовой добавленной стоимости по виду экономической деятельности к общей величине валовой добавленной стоимости по экономике в целом в основных ценах, за период 2002–2011 гг. расчеты выполнены по показателям в постоянных ценах 2008 г.

Анализ отраслевой структуры ВВП за период 2011–2016 гг. проводится по данным в ценах 2011 г., и перерасчет для приведения к единому базисному году не проводился. Со-

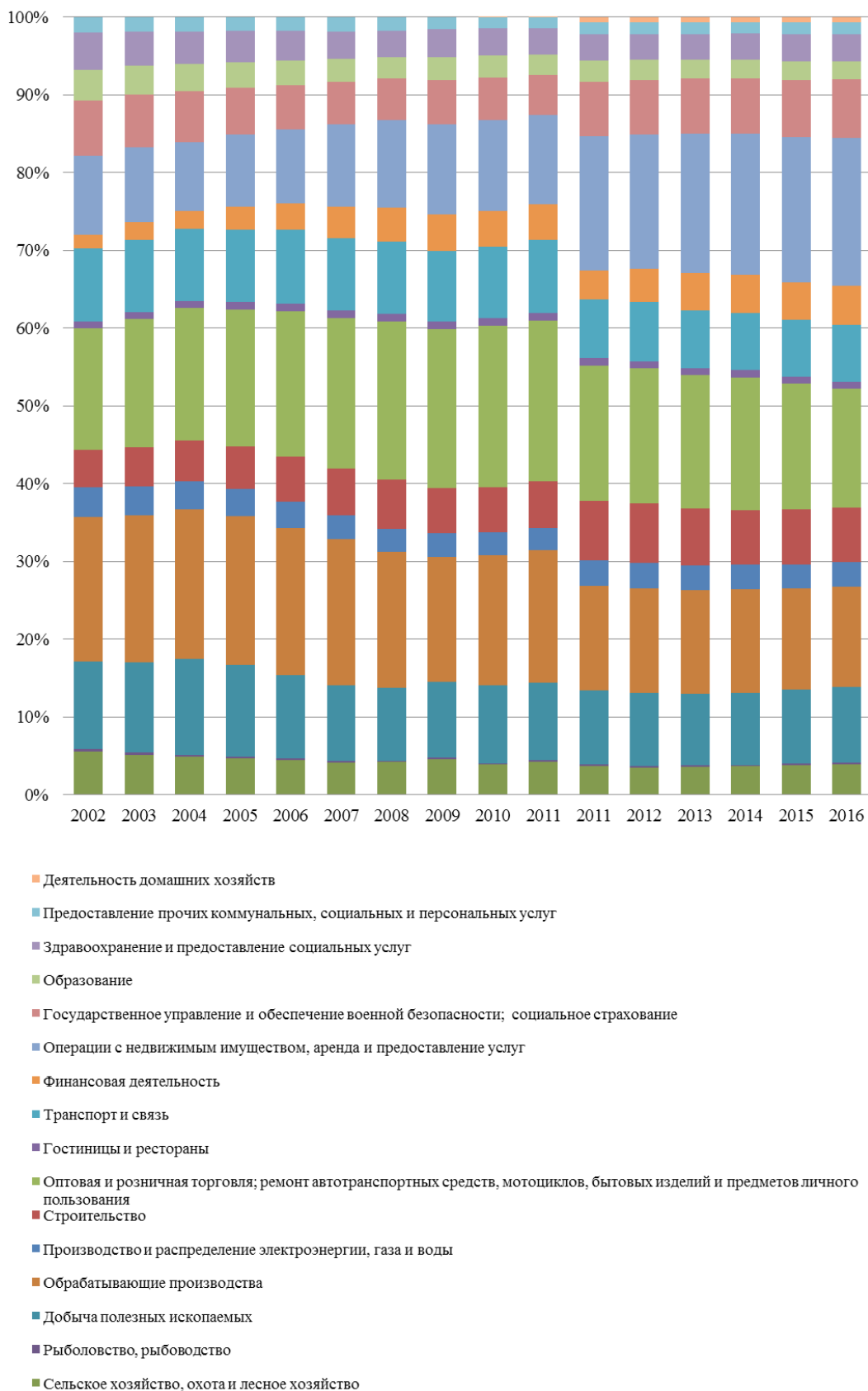


Рисунок
Динамика отраслевой структуры валовой добавленной стоимости, %

гласно методологии расчета индексов макроэкономических показателей по мере удаления отчетного периода от базового, увеличиваются расхождения в структуре составляющих компонентов показателей базового периода и последующих лет [6]. Так как объектом исследования является именно структура валовой добавленной стоимости (ВДС), логично не проводить перерасчета отраслевой добавленной стоимости в цены единого базисного периода. Более того, расчет структуры ВДС сразу позволяет оценить расхождения полученных данных. Так доля раздела D «Обрабатывающие производства» в 2011 г. сокращается на 3,73% и становится 13,4% вместо 17,13%, доля раздела I «Транспорт и связь» сокращается на 1,84% и равняется 7,59%, доля раздела С «Добыча полезных ископаемых» сокращается на 0,47%.

Значительные изменения за рассматриваемый период происходят во всем отраслях национальной экономики России. Замедление роста объема производства в отрасли по сравнению с общеэкономическим ростом приводит к сокращению доли вида экономической деятельности (ВЭД), это характерно для сельского хозяйства, рыболовства и рыбоводства, добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, образования, здравоохранения. Существенно нарастили долю в структуре ВВП отрасли оптовой и розничной торговли, финансовой деятельности. Практически неизменны остаются доли отраслей «Гостиницы и рестораны», «Транспорт и связь», что определено сопоставимыми с общеэкономическими темпами роста.

В целом, основываясь на анализе изменения структуры ВДС, можно сделать вывод о некачественном экономическом росте. Безусловно, об этом свидетельствует сокращение и доли обрабатывающих производств, и рост доли оптовой и розничной торговли, практически замещающей в ранний переходный период обрабатывающие производства. Снижение объемов производства в промышленности привело к сокращению спроса на рабочую силу, невостребованности выпускников инженерных специальностей, непривлекательности

таких специальностей и направлений в сфере образования. Рост объема услуг в оптовой и розничной торговле, наоборот, привлекает трудовые ресурсы, но предъявляя требования к уровню образованию работников, отрасль использует профессиональный потенциал сотрудника только в части соблюдения морально-этических норм. Инвестиционный и технологический спрос компаний этих двух отраслей также несопоставим. Экономический кризис последних лет (2014–2016 гг.) привел к достаточно интересному парадоксу: ведущей отраслью национальной экономики становится отрасль «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Ее доля в ВДС в 2016 г. составила наибольшее значение – 18,97%. Несмотря на существенную неоднородность отрасли, включение подраздела «Научные исследования и разработки», рост объема данного сегмента национальной экономики нельзя признать эффективным (качественным) экономическим ростом по критериям использования профессионального потенциала, инвестиционного и научно-технологического спроса компаний. Также значительно наращивает объемы производства за период 2002–2016 гг. вид экономической деятельности «Финансовая деятельность», бурный рост объема оказания услуг в данной сфере обусловлен новизной деятельности в начале 1990-х гг.

Изменение доли вида экономической деятельности как относительный показатель не всегда дает верное понимание относительно динамики отдельного вида экономической деятельности. Достаточно интересным, на наш взгляд, является оценка составляющих элементов изменения отдельной структурной части совокупности: динамики ВДС по национальной экономике в целом и оценка изменения объема производства по разделу ВЭД за счет изменения общей экономической динамики и изменения доли отрасли, расчеты проводились по формулам (1), (2), (3).

Расчеты абсолютного прироста / снижения объемов добавленной стоимости по ВЭД проведены по следующей формуле:

$$\Delta ВДС_i = ВДС_i^t - ВДС_i^{t-1}, \quad (1)$$

где $\Delta ВДС_i$ – абсолютный прирост валовой добавленной стоимости по i -му виду экономической деятельности;

$ВДС_i^t$ – валовая добавленная стоимость по i -му виду экономической деятельности в период t ;

$ВДС_i^{t-1}$ – валовая добавленная стоимость по i -му виду экономической деятельности в период $t-1$.

Расчеты абсолютного прироста / снижения объемов добавленной стоимости по ВЭД за счет изменения общей экономической динамики проведены по следующей формуле [7]:

$$\Delta ВДС_i^{ОЭР} = ВДС_i^{t-1} \cdot (I_{ВДС}^t - 1), \quad (2)$$

где $\Delta ВДС_i^{ОЭР}$ – абсолютный прирост по i -му виду экономической деятельности в период t за счет общего экономического роста ВДС в целом по национальной экономике;

$ВДС_i^{t-1}$ – валовая добавленная стоимость по i -му виду экономической деятельности в период $t-1$;

$I_{ВДС}^t$ – индекс роста ВДС в целом по национальной экономике в период t .

Расчеты абсолютного прироста / снижения объемов добавленной стоимости по ВЭД за счет изменения доли ВЭД в структуре ВДС по национальной экономике в целом проведены по следующей формуле [7]:

$$\Delta ВДС_i^{доля} = (d_i^t - d_i^{t-1}) / 100 \cdot ВДС_i^t, \quad (3)$$

где $\Delta ВДС_i^{доля}$ – абсолютный прирост по i -му ВЭД в период t за счет изменения доли i -го ВЭД в ВДС в целом по национальной экономике;

d_i^t – доля валовой добавленной стоимости по i -му виду экономической деятельности период t в структуре ВДС в целом по национальной экономике (в процентах);

d_i^{t-1} – доля валовой добавленной стоимости по i -му виду экономической деятельности период $t-1$ в структуре ВДС в целом по национальной экономике (в процентах);

$ВДС_i^{t-1}$ – валовая добавленная стоимость по i -му виду экономической деятельности в период $t-1$.

Общая интерпретация взаимосвязи показателей такова:

- абсолютный прирост / снижение объемов производства ($\Delta ВДС_i$) по ВЭД / разделу ОКВЭД можно разложить на две составляющие: изменение за счет общеэкономических изменений ($\Delta ВДС_i^{ОЭР}$) и специфических изменений отрасли, которые определяют изменение или сохранение доли отрасли ($\Delta ВДС_i^{доля}$);

- если изменения общей экономической ситуации в национальной экономике точно проецируются на конкретную отрасль, то отраслевые изменения (отрицательные или положительные) точно будут соответствовать общеэкономическим. При условии аналогичных общеэкономическим темпам изменения других отраслей, доля раздела не меняется (или практически не меняется). Будут выполняться соотношения приростов $\Delta ВДС_i = \Delta ВДС_i^{ОЭР}$, а $\Delta ВДС_i^{доля} = 0$;

- если отрасль более устойчива к общеэкономическим изменениям, то при общем экономическом спаде доля отрасли в национальной экономике будет увеличиваться. Соотношения будут следующими: $\Delta ВДС_i^{ОЭР} < \Delta ВДС_i^{доля}$, значение абсолютного прироста валовой добавленной стоимости по ВЭД ($\Delta ВДС_i$) может быть как положительным, так и отрицательным, в зависимости от соотношений составляющих элементов абсолютного прироста. Так в 2009 г. по ВЭД «Финансовая деятельность» соотношение приростов было таковым, что при общем экономическом спаде в стране отрасль нарастила объемы оказания услуг, увеличив тем самым долю в структуре ВВП до 4,76%. Абсолютный прирост ВДС в отрасли составил 23,66 млрд руб. ($\Delta ВДС_i$), но если бы изменения в отрасли были аналогичны экономике в целом, то снижение объема услуг должно было быть на 103,73 млрд руб. ($\Delta ВДС_i^{ОЭР}$), в силу своей специфики за счет роста на фоне общего падения прирост составляет еще 127,39 млрд руб. ($\Delta ВДС_i^{доля}$);

- если отрасль более «чувствительна» к общеэкономическим изменениям, то при общем экономическом спаде доля отрасли в национальной экономике будет сокращаться,

это свидетельство неконкурентоспособности отрасли. Соотношения будут следующими: $\Delta ВДС_i^{ОЭР} > \Delta ВДС_i^{доля}$, значение абсолютного прироста валовой добавленной стоимости по ВЭД ($\Delta ВДС_i$) будет отрицательным.

Так как расчеты основываются на сопоставлении последовательных изменений показателей, то изменения по 2011 г. проводились по оценке ВДС в ценах 2008 г. По этой же причине не проводилась оценка для 2017–2018 гг. для ряда видов экономической деятельности. Более того, изменение ОКВЭД для последнего периода практически не предоставляет возможности провести сопоставимые расчеты. Результаты расчетов по разделу «Обрабатывающие производства» приведены в таблице.

Анализ составляющих элементов изменения валовой добавленной стоимости обрабатывающих производств позволяет оценить потери отрасли в период 2003–2016 гг. Итак, можно определить три тенденции роста / спада объема производств в отрасли в соотношении с общеэкономическим ростом / спадом.

Во-первых, следует рассмотреть период развития отрасли, когда экономический рост в отрасли приводил к росту доли в структуре ВВП, т. е. отрасль росла опережающими общеэкономическими темпами, это 2010–2012 гг. (рисунок). Так в 2010 г. прирост доли отрасли составил 0,697%, в 2011 г. – 0,395% и в 2012 г. – 0,114%, с учетом пересчета ВДС в ценах 2011 г., как было отмечено выше, доля резко сокращается, но в 2012 г. происходит незначительное, но увеличение доли отрасли в структуре ВВП. Следует также отметить, что наиболее благоприятный для развития отрасли стал 2010 г., но это год возврат на прежние докризисные позиции, а не проявление конкурентоспособности отрасли. Именно в обрабатывающих производствах в 2010 г. наблюдается наибольший прирост в 453,07 млрд руб., отрасль воспринимает стабилизацию общеэкономических факторов и за счет этого обеспечивается рост на 215,05 млрд руб., прирост ВДС отрасли за счет доли в ВВП обеспечивается не только восстановлением самой отрасли, но

Таблица

Оценка составляющих элементов изменения по виду экономической деятельности «Обрабатывающие производства», млрд руб.

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
$\Delta ВДС_i$	393,88	392,18	233,50	361,19	361,19	-133,65	-900,92
$\Delta ВДС_i^{ОЭР}$	335,27	321,62	315,33	436,23	494,41	328,53	-415,75
$\Delta ВДС_i^{доля}$	58,61	70,56	-81,83	-75,04	-53,82	-462,18	-485,16
Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
$\Delta ВДС_i$	453,07	359,10	318,63	51,99	55,12	-331,27	-25,89
$\Delta ВДС_i^{ОЭР}$	215,05	219,14	257,19	133,59	66,28	-143,63	-2,96
$\Delta ВДС_i^{доля}$	238,02	139,96	61,44	-81,60	-11,16	-187,64	-22,93

и сдерживанием бюджетных расходов, которые являются определяющими для отраслей «Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование», «Образование», «Здравоохранение и предоставление социальных услуг», меньшими восстановительными способностями в силу инфраструктурной специфики отраслей «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды», «Строительство» и «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг», а также отставание роста доходов и изменение потребительского поведения населения не привело к аналогичному значительному росту в отраслях «Оптовая и розничная торговля» и «Гостиницы и рестораны». Но делать вывод об устойчивости отрасли к кризисным явлениям нельзя.

Вторая и, возможно, наиболее неблагоприятная тенденция развития отрасли «Обрабатывающие производства» заключается в том, что суммарные потери отрасли за 2008–2009 гг. восстанавливаются только в течение следующих трех лет. Резкий спад объема производств в отрасли – яркая реакция на внешние финансовые шоки, проявление жесткой зависимости от спроса на внешних рынках, несформированность спроса на внутренних рынках, способных выступить защищенными рынками сбыта для отечественной промышленности, отсутствие адаптационных механизмов, сдерживающих экономический спад, в государственной экономической политике. В 2009 г. потери отрасли составили 900,92 млрд руб. и стали максимальными для отраслей национальной экономики России, следующими в этом антирейтинге является отрасль «Оптовая и розничная торговля» с потерями в 417,15 млрд руб. и «Строительство» – 327,17 млрд руб.

Замедление экономического роста отрасли в 2013–2014 гг. свидетельствует о невосприимчивости отрасли к новым возможностям. Если в период экономического роста после кризиса 1998 г. российская промышленность заполнила открывшиеся сегменты после ухода импортеров, то после кризиса 2008–2010 гг. этого не происходит. Более того, неконкурентоспособность российской промышлен-

ности проявляется в реакции на изменение экономических условий с 2014 г., и это третья тенденция развития отрасли.

Возможно, и не следует делить развитие отрасли «Обрабатывающие производства» на отдельные этапы после роста с конца 1990-х гг. По своей сути постоянные потери отрасли в структуре ВВП – это единое проявление неспособности российского промышленного производства занять рыночные ниши, после ухода в любой кризисный период иностранных производителей, и проявление неконкурентоспособности в период восстановления платежеспособного спроса потребителей, которые постоянно возвращаются к покупке импортных товаров и услуг в любой посткризисный период. Если выход из кризиса конца 1990-х гг. основывался на ориентации на внутренний потребительский рынок, то с середины 2000-х гг. необходимыми сегментами роста производства в отрасли «Обрабатывающие производства» необходимо было переходить на другой этап развития, требовался качественный рост – развитие высокотехнологичных производств. Общемировой финансово-экономический кризис 2008–2010 гг. приостановил возможность такого развития «естественным» образом, но отсутствие развития в последующем – это уже стратегическая ошибка экономической политики. Еще в 2012 г. российские экономисты В. В. Ивантер и М. Ю. Ксенофонтов как одни из авторов концепции конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе отмечали, что уникальность развития страны после 2010 г. заключалась в отсутствии ограничений на объем инвестиций, так как к концу 2000-х гг. сложилась высокая норма сбережений государства, которые могли трансформироваться в инвестиции для реального сектора экономики [8]. Темпы экономического роста после 2010 г. сформировали спрос на инвестиционные товары, который не был удовлетворен российской промышленностью.

По мнению российских экономистов Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук, государственная экономическая политика в стране после 2010 г. должна была «решить задачу новой индустри-

ализации», результатом которой являлась бы структурно-технологическая модернизация национальной экономики, основанная на устранении технологической разнородности отраслей промышленности, создании «режима интенсивного обновления капитала», создании новых инновационных направлений роста, обеспечивающих постепенное импортозамещение [8; 9]. М. Н. Узяков и А. А. Широ в своей работе отмечают, что возможности и потенциал национальной экономики России того периода позволяли достаточно уверенно считать, что экономика России может развиваться в течение достаточно долгого периода с темпами роста 6–7% в год. Меньшие темпы экономического роста свидетельствуют о низком качестве экономической политики [9]. Именно это характерно для современного этапа государственного регулирования экономикой.

Согласно данным прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 г., разработанным Министерством экономического развития РФ в 2018 г., существенных изменений в структуре производства ВВП не прогнозируется. Так динамика доли ВЭД «Обрабатывающие производства» предположительно за период 2019–2024 гг. составит 12,7%, за период 2025–2030 гг. – 13,1% и в течение 2031–2036 гг. возрастет до 13,4% [10]. Следует отметить положительную динамику в оценке качества экономического роста прошлых лет Министерством экономического развития РФ. Так в прогнозе особо отмечается, что структурные изменения национальной экономики будут основываться на росте обрабатывающих производств, транспорта, строительства и операций с недвижимым имуществом, деятельности профессиональной, научной и технической, но при этом снизится вклад добывающей промышленности, оптовой и розничной торговли. Среднегодовые темпы прироста обрабатывающих производств прогнозируются в период 2019–2024 гг. – 3,6%, в период 2025–2030 гг. – 3,4%, в период 2031–2036 гг. – 3,1%. В целом с 2009 г. до 2036 г. объем производства в отрасли должен вырасти на 81,5% [10].

Могут ли эти целевые ориентиры соответствовать задачам структурной трансформации

национальной экономики России и позволят ли их реализация решить накопившиеся проблемы неконкурентоспособности экономики, обеспечив в дальнейшем устойчивое развитие и устойчивость к внешним шокам, обеспечит экономический рост? Увы, ответ отрицательный. Показатели базового сценария экономического развития таковы, что к 2036 г. ВВП вырастет в 1,7 раза по сравнению с 2018 г., аналогичный рост заложен и для промышленного производства – 1,7 раза, при этом к промышленному производству относят добычу полезных ископаемых, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а не только обрабатывающие производства. Это означает, что наиболее вероятный сценарий развития, на основе которого будет формироваться государственная экономическая политика, при благоприятном исходе предполагает рост обрабатывающих производств в соответствии с общеэкономическим ростом, что сохранит все существующие структурные диспропорции экономики. Причиной тому является то, что в качестве базового сценария долгосрочный прогноз СЭР продолжает основываться на достаточно «жесткой» привязке к ожидаемым тенденциям мировой экономики, динамике на товарных и финансовых рынках. Основным блоком инструментов государственной политики, обеспечения экономического роста, станет комплекс мер на период до 2036 г., определенных Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». По своей сути это реформирование распределения бюджетных средств.

Возможными целевыми ориентирами развития обрабатывающих производств, обеспечившего экономический рост, могли бы стать структурные пропорции развитых стран. Так, автор отмечает в своей работе, что особенностью российской обрабатывающей промышленности является преобладание низкотехнологичных производств в формировании совокупного выпуска продукции. На протяжении 2000-х гг. доля высокотехнологических производств не превышала 25%

в объеме производства отрасли, в то время как в Великобритании и Италии это около 40% объема обрабатывающих производств, в США и Франции – более 40%, в Германии и Японии – около 60%, Китае – 40%, Индии – 30% [11]. Подобные показатели сравнения со странами-членами ОЭСР Министерство экономического развития РФ рекомендует использовать субъектам РФ по выбору отраслей

при разработке программ повышения эффективности использования трудовых ресурсов – производительности труда. Формирование макроэкономических прогнозов и действенных механизмов и инструментов их достижения, ориентируясь на результаты экономического развития стран-лидеров, – один из способов достаточно четко увидеть просчеты и перспективы экономического развития своей страны.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god (дата обращения: 16.08.2019).
2. Мониторинг об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2009 году. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/monitoring/doc20100203_01 (дата обращения: 16.08.2019).
3. *Фетисов Г. Г.* Мировой экономический кризис и проблемы развития экономики России. URL: <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/2010/fp/1/02.pdf> (дата обращения: 16.08.2019).
4. Структурно-инвестиционная политика в целях обеспечения экономического роста в России: монография / под науч. ред. акад. В. В. Ивантера. URL: <https://ecfor.ru/publication/ctructurno-investitsionnaya-politika-v-tselyah-obespecheniya-ekonomicheskogo-rosta-v-rossii/> (дата обращения: 16.08.2019).
5. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 20.02.2019).
6. Методология расчета индексов макроэкономических показателей. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/met-dop.doc (дата обращения: 17.03.2019).
7. *Глинский В. В., Ионин В. Г.* Статистический анализ: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1998. 264 с.
8. *Ивантер В. В., Ксенофонтов М. Ю.* Концепция конструктивного прогноза роста российской экономики в долгосрочной перспективе. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-konstruktivnogo-prognoza-rosta-rossijskoj-ekonomiki-v-dolgosrochnoy-perspektive> (дата обращения: 24.08.2019).
9. *Узяков М. Н., Широв А. А.* Макроэкономическая динамика российской экономики в долгосрочной перспективе. URL: <https://ecfor.ru/publication/makroekonomicheskaya-dinamika-rossijskoj-ekonomiki-v/> (дата обращения: 19.08.2019).
10. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.05.2019).
11. *Почукаева О. В.* Инновационно-технологическое развитие машиностроения. URL: <https://ecfor.ru/wp-content/uploads/books/po/gl34.pdf> (дата обращения: 16.08.2019).

О ПРЕДПОСЫЛКАХ И МЕХАНИЗМАХ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ДО 2030 ГОДА

ABOUT PREREQUISITES AND MECHANISMS OF IMPLEMENTATION OF STRATEGY OF ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA TILL 2030

УДК 338.2

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.16.23



ЯНКОВСКАЯ *Елизавета Сергеевна*

доцент кафедры управления Санкт-Петербургского им. В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии, кандидат экономических наук, liza30ys@gmail.com

YANKOVSKAYA, Elizaveta Sergeevna

Associate Professor at the Management Department, Saint Petersburg Branch named after V. B. Bobkov of the Russian Customs Academy, Candidate of Economic Sciences, liza30ys@gmail.com

Аннотация.

В качестве основной проблемы экономической безопасности России автор определяет синергетический эффект комплекса внутренних и внешних угроз. Предложена схема построения многомерной классификации механизмов обеспечения экономической безопасности, в которой можно использовать следующие классификационные признаки: категория субъекта, применяющего соответствующий механизм; предметное содержание механизма; инструментальная основа механизма. В оценке перспектив достижения целей Стратегии экономической безопасности Российской Федерации следует применить комплексный подход. Необходимо опираться на систему национальных макроэкономических показателей, на материалы международных рейтингов и результаты научных исследований проблемы экономической и национальной безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, стратегия, внутренние угрозы, внешние угрозы, управление рисками, международные рейтинги, государственная политика.

Abstract.

The author defines the synergetic effect of the series of internal and external threats as the main problem of economic security of Russia. The paper presents a scheme

for constructing a multidimensional classification of mechanisms for ensuring economic security, in which the following classification features can be used: the category of the subject applying the appropriate mechanism; the subject content of the mechanism; the instrumental basis of the mechanism. An integrated approach should be taken in assessing the prospects for achieving the goals of the economic security Strategy of the Russian Federation. It is necessary to rely on the system of national macroeconomic indicators, on the materials of international ratings and the results of scientific research on the problem of economic and national security.

Key words: economic security, strategy, internal threats, external threats, risk management, international ratings, public policy.

Одним из основополагающих условий обеспечения России статуса равноправного участника мировой экономической системы является создание такой модели государственного управления, которая способна оперативно и адекватно реагировать на внешние и внутренние вызовы и угрозы, формировать и реализовывать долгосрочную стратегию социально-экономического развития и обеспечения безопасности.

В системе управления национальной экономикой органы государственной власти как субъекты управления выполняют комплекс функций, среди которых одной из важнейших является обеспечение национальной и экономической безопасности. Эффективность деятельности в области обеспечения экономической безопасности обусловлена такими факторами, как качество и сбалансированность инфраструктурного комплекса, обоснованность и гибкость в принятии решений и использовании организационных механизмов управления.

Важным шагом в обеспечении экономической безопасности в России является принятие в 2017 г. Стратегии экономической безопасности Российской Федерации (далее Стратегия) [1]. Прошло два года с момента принятия данного документа, что может служить поводом для оценки первых итогов действия Стратегии и оценки перспектив на будущее. С учетом этого основными целями

статьи являются выявление ключевых проблем обеспечения экономической безопасности РФ, анализ механизмов реализации Стратегии, оценка перспектив достижения целей Стратегии.

В Стратегии определены цель и ожидаемые итоги деятельности по обеспечению экономической безопасности – «противодействие вызовам и угрозам экономической безопасности, защита национальных интересов Российской Федерации в экономической сфере; обеспечение экономического суверенитета РФ и устойчивости национальной экономики к внешним и внутренним вызовам и угрозам, укрепление общественно-политической стабильности, динамичное социально-экономическое развитие, повышение уровня и улучшение качества жизни населения» [1].

Таким образом, главной целью обеспечения безопасности социально-экономической системы является предотвращение и минимизация угроз ее устойчивому и эффективному функционированию в текущем режиме и на долгосрочную перспективу. Объектами обеспечения экономической безопасности выступают народнохозяйственный комплекс страны и экономические институты. Основные проблемы и угрозы безопасности экономических институтов в России заключаются в их недостаточной стабильности, в несбалансированности формальных и неформальных экономических институтов.

Обязательным условием результативности деятельности по обеспечению экономической безопасности является ее информационно-аналитическое сопровождение и, прежде всего, – идентификация и оценка вызовов и угроз экономической безопасности. В ст. 12 Стратегии названы 25 основных вызовов и угроз экономической безопасности РФ. В аналитических целях могут быть применены их классификации по целому ряду признаков. Наиболее значимым, по мнению автора, является разграничение внутренних и внешних вызовов, рисков, угроз. Они требуют разного подхода в деятельности по управлению рисками, так как:

1) внутренние вызовы и угрозы являются наиболее многочисленными и разнообразными;

2) только внутренние риски и угрозы поддаются, как правило, целенаправленному регулированию;

3) минимизация внутренних рисков является важной предпосылкой снижения чувствительности экономики по отношению к внешним рискам.

Среди 25 отмеченных в Стратегии вызовов и угроз восемь могут быть отнесены к внешним и 17 – к внутренним. Внешние вызовы и угрозы, в свою очередь, можно подразделить на две группы: 1) преобладающие в структуре внешних вызовов и угроз неблагоприятные для России условия внешней среды, например, структурные дисбалансы мировой экономики, нестабильность мировой рыночной конъюнктуры и др.; 2) недоброжелательные, дискриминационные действия со стороны зарубежных стран и их интеграционных объединений, такие, как санкции, недобросовестная конкуренция и др.

Внутренние вызовы и угрозы экономической безопасности России, названные в Стратегии, охватывают практически все ключевые структурные компоненты общественной системы:

- состояние экономики в целом – исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития, низкие темпы экономического роста, значительная доля теневой экономики и др.;
- финансовая система – несбалансированность национальной бюджетной системы,

ограниченность доступа к долгосрочным финансовым ресурсам и др.;

- научно-технологическая сфера – отставание в области разработки и внедрения новых перспективных технологий (в том числе технологий цифровой экономики) и др.;

- система управления и нормативно-правовое регулирование – недостаточно эффективное государственное управление; неэффективная защита прав собственности и др.;

- социальная сфера – усиление дифференциации населения по уровню доходов, снижение качества и доступности образования и медицинской помощи, снижение качества человеческого потенциала и др.

Каждая конкретная внутренняя угроза (вызов) сама по себе является весьма умеренной с точки зрения ее негативного влияния на уровень экономической безопасности, что может вести к недооценке степени опасности. Но существует синергетический эффект действия комплекса угроз, который делает преодоление комплекса трудноразрешимой задачей. Это означает, что реализация Стратегии является для России жизненно важной, но возможна она лишь при условии одновременного достижения целей по всему комплексу государственных программ. Один из способов оценки степени реальности такой перспективы – обращение к системе макроэкономических показателей.

В Стратегии определены восемь направлений государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности, представлен перечень задач по реализации каждого направления, указаны основные задачи системы управления рисками и комплекс показателей для мониторинга состояния экономической безопасности. В контексте данной статьи особый интерес представляет раздел V Стратегии – «Этапы и основные механизмы реализации настоящей Стратегии». Представляется возможным, опираясь на содержащуюся в данном разделе информацию, предложить схему построения многомерной классификации механизмов реализации Стратегии (таблица 1). В ней использованы три классификационных признака: категория субъекта, применяющего соответствующий

Таблица 1
Классификация механизмов реализации Стратегии экономической безопасности Российской Федерации

Субъекты использования механизмов	Механизмы по предметному содержанию	Инструментальная основа механизма		
		Организа- ционная	Нормативно- правовая	Методическая
Органы власти (государственные, муниципальные)	Политические			
	Социально-экономические			
	Информационные			
	Иные			
Субъекты хозяйственной деятельности *	Политические			
	Социально-экономические			
	Информационные			
	Иные			

* Государственные корпорации, компании с преобладающим участием государства и иные организации с государственным участием.

механизм; предметное содержание механизма; инструментальная основа механизма.

Предложенная классификационная схема дана в общем виде и определяет, прежде всего, возможный принцип систематизации механизмов реализации Стратегии. При ее практическом применении может потребоваться дальнейшая детализация градаций классификационных признаков. Например, предусмотренный ст. 37 Стратегии ключевой механизм обеспечения реализации Стратегии – «ежегодный доклад Президенту РФ о состоянии экономической безопасности РФ и мерах по ее укреплению», представляемый Правительством РФ – идентифицируется по первому признаку как «Высшие органы власти РФ», по второму признаку – «специальная информация»; по третьему признаку – «организационно-управленческий».

Чтобы оценить результативность и ожидаемые перспективы процесса реализации Стратегии, следует обратиться к рассмотрению состояния действующих механизмов реализации Стратегии и анализу динамики соответствующих проблеме экономической безопасности макроэкономических показателей.

На федеральном уровне в качестве наиболее значимого мероприятия может быть отмечено следующее. К апрелю 2019 г. Министерством экономического развития РФ разработан проект распоряжения министерства об утверждении паспорта показателей экономической безопасности РФ. За основу принята представленная в ст. 27 Стратегии система показателей состояния экономической безопасности. По каждому из 40 показателей данной системы определено его целевое значение к 2030 году и критическое (пороговое, предельно допустимое с точки зрения экономической безопасности) значение (в таблице 2 приведена информация по некоторым показателям).

Таблица 2

Основные макроэкономические показатели состояния экономической безопасности Российской Федерации [9; 10]

Показатель	2017, фактически	2030, Целевое значение	Пороговое значение
Прирост ВВП, %	1,5	4,9	1,5
ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности, тыс. долл. США	28	30	20
Доля ВВП РФ в мировом ВВП, %	3,2	3,5	2,5
Прирост производительности труда, %	1,9	6,5	0,0
Прирост объема промышленного производства, %	2,0	6,5	0,0
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	21	25	16
Уровень инфляции, %	2,5	4	13
Объем внутреннего государственного долга РФ, в % к ВВП	...	5	38
Объем внешнего государственного долга РФ, в % к ВВП	...	2,5	10
Чистый вывоз капитала, в % к объему экспорта товаров и услуг	...	0	25
Дефицит федерального бюджета, в % к объему ВВП	1,4	2,1	...
Нефтегазовый дефицит федерального бюджета, в % к объему ВВП	7,9	7,7	...
Прирост экспорта и импорта, %	...	6	2
Сальдо торгового баланса, в % к внешнеторговому обороту	...	8	2
Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, %	13,2	9	29
Децильный коэффициент доходов, раз	15,5	10	17
Прирост объема розничной торговли, %	...	3,5	0,0
Преступлений в сфере экономики на 10000 человек трудоспособного населения	...	5	20

Оценивая материалы таблицы 2, можно сделать преимущественно позитивные выводы: а) ситуация на момент старта действия Стратегии уже была достаточно благополучной, так как основные макроэкономические показатели не выходили за пределы безопасной зоны значений; б) не вызывает сомнений достижимость запланированных на 2030 г. значений основных индикаторов, поскольку они, как правило, достаточно близки к стартовым

уровням. Но такой подход к оценке является крайне ограниченным и должен сочетаться с иными приемами оценок.

Народнохозяйственный комплекс страны является открытой системой, соответственно, нельзя не принимать во внимание факторы внешней среды и статус России в мировом обществе. В таблице 3 показано место России в современном мире, определяемое по ряду международных рейтингов [2].

Таблица 3

Место России и США в важнейших международных рейтингах [2; 11]

Наименование рейтинга	Место России	Место США	Год	Число стран в рейтинге
Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index)	43	1	2018	140
Индекс социального прогресса (The Social Progress Index)	60	25	2018	146
Объем ВВП (Gross Domestic Product)	11	1	2018	194
Индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index)	45	16	2017	176
Объем прямых иностранных инвестиций (Foreign Direct Investment)	17	1	2018	197
Индекс эффективности национальных систем образования (Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment)	34	1	2016	50
Численность населения (World Population)	9	3	2018	195
Индекс верховенства закона (The Rule of Law Index)	89	19	2017	113
Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index)	49	13	2018	189
Валовой национальный доход на душу населения (Gross National Income)	67	8	2018	194
Всемирный индекс счастья (The Happy Planet Index)	116	106	2016	140
Индекс продолжительности жизни (Life Expectancy Index)	116	36	2018	191

Наиболее высокие значения наблюдаются по рейтингам, зависимым, прежде всего, от размеров государства (численность населения, объем ВВП, объем иностранных инвестиций). По ним Россия входит в первую десятку или первую двадцатку стран мира. По 9 качественным индикаторам имеет место большой разброс значений при сохранении в целом уровня, который существенно ниже, чем в экономически развитых странах.

В наибольшей степени благополучным является индекс эффективности образования (34-е место). Россия примерно на 40-м месте по таким важнейшим характеристикам, как

глобальная конкурентоспособность и развитие информационно-коммуникационных технологий. Крайне неблагоприятная ситуация обнаруживается по показателям продолжительности жизни, состояния правового поля и глобального индекса счастья. Но это не является спецификой только российской действительности. В США также для этих индикаторов характерны менее благоприятные значения рейтингов. Причины этого вполне объяснимы. Чем выше экономический и социально-культурный уровень общества, тем у населения более жесткие критерии оценки состояния «счастья», тем сильнее негативное влияние на

продолжительность жизни таких факторов, как хронические стрессы и перегрузки, связанные с профессиональной деятельностью, тем чаще в силу усложнения и ужесточения конкурентной среды возникают отклонения от соблюдения правовых норм, притом зачастую в завуалированных и особо изоциренных формах.

В исследование проблем экономической и национальной безопасности значительный вклад вносят российские ученые [3; 4; 5; 6]. Признавая особую ценность коллективно выработанных суждений (с участием авторитетных ведущих ученых и специалистов), обратимся к итоговому документу Сенчаговских чтений 2018 г. [7]. В Резолюции данной международной научно-практической конференции в предельно сжатой форме отмечены наиболее опасные внешние и внутренние риски и угрозы для экономики России:

- резкое ухудшение внешнеэкономических условий (неэффективное позиционирование России в новой конфигурации многополярного мира; ограничение контроля над оборотом национального рынка из-за значительного участия иностранных компаний в обороте наличных денег);

- значительные базовые внутренние риски и угрозы (технологическое отставание; недостаточная координация стратегического управления; слабость механизмов взаимодействия фискального и монетарного регулирования; социальные проблемы – социальное неравенство, недостаточность внутреннего спроса как фактора экономического роста; низкая эффективность территориальной организации экономики; коррупция и криминализация экономики).

В Резолюции Сенчаговских чтений определены основные сферы, в первоочередном порядке требующие реализации мер по обеспечению экономической безопасности: геополитическая; стратегическое планирование и управление; социальная; финансовая, промышленная; мониторинговая.

Обобщая рассмотренную выше информацию о предпосылках и механизмах реализации Стратегии, в качестве наиболее значимых можно выделить следующие требующие своего решения вопросы:

- по истечении двух лет с момента принятия Стратегии официально еще не утверждены целевые значения показателей экономической безопасности на 2030 год и их пороговые значения;

- не сформирован и официально не принят перечень механизмов и инструментов реализации Стратегии;

- не разработан единый порядок взаимодействия и координации деятельности субъектов реализации Стратегии;

- не определены масштабы финансирования мероприятий, направленных на обеспечение экономической безопасности.

В качестве общего итога краткого рассмотрения вопроса о предпосылках и механизмах реализации Стратегии экономической безопасности России до 2030 года и решения трех обозначенных в начале статьи задач, можно отметить следующее:

1. В условиях множественности вызовов, рисков и угроз экономической безопасности России главную опасность представляет синергетический эффект комплекса внутренних угроз, хотя каждая из них как отдельно взятое явление и не создает существенной рискованной ситуации.

2. В достижении целей Стратегии решающая роль принадлежит механизмам ее реализации. При формировании, использовании и оценке эффективности этого множества механизмов необходим дифференцированный подход. Чтобы ориентироваться в данном многообразном комплексе, полезно применить классификацию механизмов, один из возможных вариантов которой предложен в статье.

3. Оценивая состояние и перспективы обеспечения экономической безопасности России, важно опираться на комплексный подход, позволяющий всесторонне раскрыть данные вопросы. Оценка на базе национальной системы макроэкономических показателей, места России в международных рейтингах и принципиальных основополагающих позиций представителей научной общественности в своей совокупности способны дать наиболее полную и разностороннюю оценку ситуации.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/> (дата обращения: 20.06.2019).
2. Рейтинги стран и регионов. Интернет-издание информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». URL: <https://gtmarket.ru/research/countries-ranking> (дата обращения: 18.06.2019).
3. Актуальные оценки состояния социальной сферы Российской Федерации в зарубежных источниках: препринт WP8/2017/01 / А. В. Клименко, В. А. Королев, Д. Ю. Двинских, Н. А. Рычкова, И. Ю. Сластикова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом ВШЭ, 2017. URL: https://wp.hse.ru/data/2017/02/17/1167780970/WP8_2017_01.pdf (дата обращения: 20.06.2019).
4. *Бородушко И. В.* Исследование проблем национальной безопасности с позиций теории рисков // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 3 (81). С. 57–63.
5. *Бородушко Е. С.* Проблемы сбалансированности и безопасности социально-экономического развития регионов России // Вестник Санкт-Петербургской юридической академии. 2012. № 1 (14). С. 81–86.
6. *Трошин Д. В.* Экономическая безопасность России: количественный макроанализ: монография. М.: Научные технологии, 2018. 195 с.
7. Оценка рисков и угроз экономической безопасности России 2018-2020 гг.: сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции «Сенчаговские чтения» ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов (г. Москва, Институт экономики РАН, 10–11 апреля 2018 г.). М.: Институт экономики РАН, 2018. URL: http://www.imeri-eurasia.ru/baner/Senchagov_book_2018.pdf (дата обращения: 20.06.2019).
8. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Февраль 2018. Динамика доходов населения / Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/16270.pdf> (дата обращения: 21.06.2019).
9. Минэкономразвития РФ объявило критичные показатели для экономики // Вести. Прямой эфир. URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/117143> (дата обращения: 21.06.2019).
10. Российский статистический ежегодник 2018: Статистический сборник / Росстат. М., 2018. 694 с.
11. Россия в цифрах. 2018: Краткий статистический сборник / Росстат. М., 2018. 522 с.

АНАЛИЗ ФОРМ И ВИДОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КИНОПРОИЗВОДСТВА

STATE SUPPORT FORMS AND TYPES ANALYSIS FOR FILM PRODUCTION

УДК 336.027

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.24.31



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, getman-greta@mail.ru

KROLIVETSKY, Eduard Nikolaevich

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

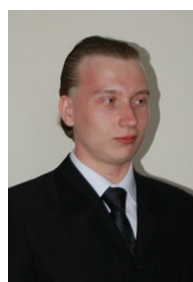


КОСТИН Константин Борисович

профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, доцент, kost_kos@mail.ru

KOSTIN, Konstantin Borisovich

Professor at the Department of World Economy and International Economic Relations, Saint Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor, kost_kos@mail.ru



СМИРНОВ Константин Борисович

старший преподаватель кафедры управления экономическими и социальными процессами в кино- и телеиндустрии Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, smi-konstantin@list.ru

SMIRNOV, Konstantin Borisovich

Senior Lecturer at the Department of Economic and Social Processes Management in Film and Television Industry, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, smi-konstantin@list.ru

Аннотация.

Статья посвящена анализу размеров, классификационных форм и видов государственной финансовой поддержки создания различных типов игровых, неигровых и анимационных фильмов. Основное внимание в статье уделено анализу нормативной регламентации институциональными субъектами объемов государственной поддержки производства полнометражных

социально значимых, авторских, детских фильмов, фильмов-дебютов. Обосновывается положение о том, что эффективное использование форм и видов государственной финансовой поддержки возможно на основе постоянного мониторинга результатов деятельности кинокомпаний, Фонда кино, Министерства культуры РФ. Определена последовательность создания оптимальных институциональных норм и форм государственной поддержки производителей всех типов кинофильмов. Раскрыта роль учебных заведений кинематографии в социально-экономическом развитии кинопроизводства.

Ключевые слова: формы и виды государственной поддержки, игровые, неигровые, анимационные фильмы, институциональный регулятор государственной поддержки кинопроизводства, стоимость фильма, кинопроект.

Abstract.

The article is devoted to the analysis of sizes, classification forms and types of state financial support for the creation of various types of fiction, non-fiction and animated films. The article is focused on the analysis of the statutory regulation by institutional entities of the state support amount for the feature films production of social significance, independent films, children's films, debut films. It is justified that the effective use of forms and types of State financial support is possible on the basis of constant monitoring of the results of film companies activities, the Film Foundation and the Ministry of Culture. The sequence of creation of optimal institutional norms and forms of state support for manufacturers of all types of films has been determined. The role of educational institutions of cinematography in the socio-economic development of filmmaking is revealed.

Key words: forms and types of state support, fiction, non-fiction, animated films, institutional regulator of state support for film production, the cost of the film, film project.

Целесообразность проведения анализа объемов, форм и видов государственной поддержки производства различных по классификационным характеристикам типов национальных фильмов, получение и использование результатов анализа в практической деятельности и в средне-, долгосрочном социально-экономическом развитии кинопроизводителей обусловлены необходимостью:

- повышения уровня нормативного регулирования институциональными субъектами всех форм и видов предоставления государ-

ственной помощи созданию игровых, неигровых и анимационных фильмов;

- установления недостатков текущей системы государственной финансовой помощи создателям кинопродукции, их устранения посредством реализации комплексных мероприятий организационно-экономического и социального характера.

Для осуществления анализа объемов и классификационных форм и видов государственной поддержки создания различных типов фильмов авторами составлена таблица,

включившая полнометражные социально значимые, авторские и экспериментальные, детские фильмы, фильмы-дебюты. В таблицу включен также этап завершения производства полнометражного кинофильма.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что формы и виды государственной поддержки национальных фильмов в России в 2019 г. определяются рядом таких типов кинопродукции, как игровые, неигровые, анимационные фильмы, а также их качественными факторами: продолжительность фильма; стоимость производства кинокартины; фильм-дебют;

специфические характеристики каждого типа создаваемых кинофильмов.

Существенной трансформации подвергаются формы и виды государственной поддержки в зависимости от производства того или иного типа кинопродукции.

Так, например, у анимационных фильмов короткого метра, сериалов и циклов, фильмов-дебютов финансовые размеры государственной поддержки регламентируются их поминутной стоимостью. А у неигровых фильмов в расчет берется количество и дальность киноэкспедиций, количество кинохроники,

Таблица

Размеры, классификационные формы и виды государственной финансовой поддержки различных типов национальных фильмов в 2019 г.

Игровые фильмы		Неигровые фильмы		Анимационные фильмы	
Полнометражные социально значимые (военно-исторические, сложно-постановочные) фильмы	70 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Неигровые короткометражные фильмы (20–45 минут)	В зависимости от продолжительности от 1 млн руб. до 2,2 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Короткометражные	250 тыс. руб. за минуту (2/3 стоимости фильма)
Полнометражные авторские и экспериментальные фильмы	40 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Научно-популярные фильмы (39-44 мин)	3 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Сериалы и циклы (более двух фильмов)	200 тыс. руб. за минуту (2/3 стоимости фильма)
Фильмы-дебюты	25 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Фильмы-дебюты	1 млн руб. 2/3 стоимости фильма)	Фильмы-дебюты	200 тыс. руб. за минуту (2/3 стоимости фильма)
Полнометражные детские фильмы	70 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Полнометражные фильмы	3 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Полнометражные фильмы	50 млн руб. (2/3 стоимости фильма)
Завершение производства полнометражного фильма	15 млн руб.	Неигровые спецпроекты	2-8 млн руб. (2/3 стоимости фильма)	Иные принципы государственной финансовой поддержки кинопроизводства не предусмотрены	

Примечание: таблица составлена автором на основе данных [1; 2].

интенсивность использования анимации и реконструкции [2].

Формы и виды государственной поддержки в настоящее время дифференцированы не только по типам кинофильмов, но и по их классификационным видам.

Классификационному признаку «Полнометражный социально значимый фильм игрового типа» в действующей финансовой государственной поддержке соответствует размер средств 70 млн руб., что составляет две трети от стоимости одного игрового фильма. Неигровым типам короткометражных фильмов продолжительностью 20–45 минут объем государственной поддержки определяется, исходя из продолжительности показа, и составляет 1 и 2,2 млн руб. (две трети от бюджета фильма). Объем выделения государством финансовых средств на производство анимационных короткометражных кинокартин также устанавливается по нормативу времени показа этих социально значимых фильмов, равного 250 тыс. руб. за одну минуту, но не более 2/3 стоимости производства фильма.

Аналогичный подход нормативной дифференциации выделяемых объемов финансовой государственной поддержки применяется в настоящее время и в процессе создания полнометражных авторских и экспериментальных, полнометражных детских фильмов, фильмов-дебютов, завершения полнометражных кинокартин игрового, неигрового, анимационного типов. При этом размер государственных финансовых средств на создание их классификационных составляющих соответствует конкретному нормативному виду выделения размера государственной поддержки, исходя из их социальной значимости, времени показа и бюджета кинокартины.

В этой связи отметим то, что отсутствие для некоторых классификационных видов фильмов неигровых типов некоторых форм государственной поддержки (нормативы времени показа) с точки зрения необходимости соблюдения принципа разнообразия государственной поддержки является, по нашему мнению, недостатком, так как может

приводить к неполной транспарентности и снижению эффективности использования финансовых средств в рамках осуществляемой государственной поддержки. Так, на этапе планирования съемочного процесса возникают трудности обоснования – сколько конкретно киноэкспедиций за пределы региона нахождения киностудии необходимо осуществить и какой у них должен быть километраж, чтобы это удовлетворяло условиям той или иной формы и вида государственной поддержки. При этом каждый документальный фильм должен выступать реальным претендентом на установленный норматив финансирования государства.

Нормативное регламентирование кинопроизводства, как вид частичного финансирования, подразумевающего максимально возможное выделение средств в размере 2/3 от стоимости создаваемого фильма, в настоящее время выступает основной формой государственной поддержки. Такое уравнивание игрового, документального и анимационного типа кино, по нашему мнению, не может быть достаточно эффективным использованием государственных финансовых средств. В том случае, если государство считает определенные темы тех или иных типов фильмов социально значимыми или ключевыми для поддержки в 2019 г., то размер частичного финансирования таких тем целесообразно было бы поднять до 3/4 от стоимости фильма.

Нормативная регламентация государственной финансовой поддержки игровых, неигровых и анимационных типов фильмов действует с 18.03.2019 и представляет незначительно измененные нормы господдержки 2018 г. Так, согласно приказу Министерства культуры РФ от 22 февраля 2018 г. № 171 «Об основных принципах государственной финансовой поддержки кинопроизводства в 2018 году», а также приложению к приказу Минкультуры России от 22 февраля 2018 г. № 171, полнометражные детские фильмы могли получать не более 50 млн руб. (70 млн руб. в 2019 г.), неигровые научно-популярные фильмы длительностью показа 39–44 минут

могли получать не более 2,3 млн руб. (3 млн руб. в 2019 г.).

Осуществленные в 2019 г. в нормативном регулировании форм и видов государственной финансовой поддержки кинопроизводства, незначительные изменения, на наш взгляд, недостаточны. Эффективное использование всех форм и видов государственной поддержки создания национальных фильмов возможно только на основе постоянного мониторинга результатов деятельности кинокомпаний, Фонда кино и Министерства культуры РФ.

Размеры максимально допустимой государственной финансовой поддержки необходимо актуализировать в каждом из ее форм и видов в соответствии с действующими темпами инфляции, которая в 2019 г., по данным Росстата, составила 4,3% [3]. Важно с экономической точки зрения учитывать удорожание процесса кинопроизводства и осуществлять его финансовую поддержку в соответствии с указанными затратами на создание кинофильмов.

Министерству культуры РФ, как институциональному регулятору государственной поддержки, совместно с крупными участниками рынка, авторы считают целесообразным разработать нормативы затрат на аренду оборудования, на выездные съемки и киноэкспедиции, а также на изготовление декораций и иные ключевые статьи затрат в целях оптимизации финансово-ресурсной возможности государственной поддержки создания того или иного национального фильма, несущего данные затраты.

В соответствии с устанавливаемыми институциональными нормами государственной финансовой поддержки кинопроизводства должен осуществляться мониторинг изменения цен на услуги и коррекция приемлемых норм размеров финансирования кинопроизводства, включающего в свои статьи затрат перечисленные выше виды деятельности [4].

Последовательность создания оптимальных институциональных норм по видам и формам государственной финансовой поддержки для каждого из типов игровых, неигровых и ани-

мационных кинофильмов, по мнению авторов, должна включать в себя:

- анализ статистической информации о статьях затрат крупнейших отечественных национальных фильмов за последние 3–5 лет, позволяющий определить среднестатистическое распределение государственной финансовой поддержки игровых, неигровых и анимационных типов фильмов на показатели, которые в дальнейшем могут быть более детально изложены и использованы в процессе обоснования создаваемых норм по всем формам и видам государственной финансовой поддержки кинопроизводства;
- определение структурных долей осуществляемых статей расходов в общей стоимости фильма, а также основных фирм-поставщиков кинозрелищных услуг для кинопроизводителей;
- мониторинг рыночных цен и стоимостей изучаемых компаний-поставщиков услуг кинопоказа и следующий по его результатам расчет средних цен (по городам, регионам, стране в целом);
- установление с помощью математических, статистических, экспертных методов экономически целесообразные (оптимальные) размеры государственного финансирования и организационной помощи кинопроизводству;
- использование полученных результатов в формах и видах государственной финансовой поддержки создания фильмов на основе институциональной нормативной регламентации;
- расчет индекса ежегодного мониторинга и корректировка как количественных норм и объемов по всем формам и видам государственной поддержки, так и качественных показателей эффективности кинопроизводства в соответствии с экономическими, социальными, политическими и культурными изменениями в киноиндустрии.

В действующих объемах (размерах) предоставляемых форм и видов государственной финансовой поддержки игровых, неигровых и анимационных типов создаваемых фильмов (таблица) не указана возвратность выделяемых средств для кинопроизводства, что

является недостатком текущей системы государственной поддержки, поскольку численные параметры объемов и времени частичной или полной возвратности финансовых средств в средне-, долгосрочном периодах в целевом отношении ориентированы на оптимизацию размеров финансирования кинопроизводства, что, в свою очередь, создает возможность увеличивать объемы государственной поддержки, снижает результаты деятельности теневого сектора экономики кинопроизводства.

В настоящее время в Российской Федерации большое внимание уделяется фильмам-дебютам, которые присутствуют в анализируемых формах и видах государственной поддержки кинопроизводства как 2018, так и 2019 г. в игровых, неигровых и анимационных типах кино. Рост указанного внимания к фильмам-дебютам, на наш взгляд, необходим, поскольку в рыночной экономике по сравнению с опытным начинающий кинематографист – режиссер, продюсер, оператор – в процессе кинопроизводства несет большие финансовые риски. Приток новых творческих и технических специалистов в отрасль кинематографии не должен обходиться без поддержки государства и требует с его стороны особого внимания [5]. Важно отметить и то, что в Федеральном законе от 22.08.1996 № 126-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации» отсутствует четкое определение того, какой национальный фильм считается дебютом, а какой режиссер дебютантом [6].

В развитии кинематографической отрасли существенную роль играют учебные заведения, поскольку студенты учебных заведений киноиндустрии, обучающиеся на творческих и технических специальностях, готовятся войти в состав квалифицированных трудовых ресурсов. При этом в процессе обучения создаваемые типы студенческого кино являются свежим и нетрадиционным кинопроизводством, содействующим стратегической ориентации социально-экономического развития киноиндустрии. Поэтому дополнительное создание институциональных норм в рамках

частно-государственного партнерства содействия развитию студенческого кино должно зарекомендовать себя как в текущем, так и в перспективном периоде деятельности учебных заведений кинематографической отрасли [7].

В настоящее время действующей формой и видом государственной поддержки кинопроизводства следует выделять студенческое кино как отдельный подвид дебютного кино с использованием специальных форм и видов его государственной поддержки.

Наряду с этим, Министерство культуры РФ могло бы осуществлять такую форму государственной поддержки, как выделение средств для таких государственных кинематографических вузов и киношкол, как Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения, Всероссийский государственный институт кинематографии и прочие учебные заведения, где на основе питчингов, государственных комиссий и конкурсов студентам предоставляется возможность частичного финансирования их кинопроектов.

Вполне реально также создание сквозной системы оценки студенческих проектов, в которой на каждый кинопроект определяется возможность получения государственной поддержки сначала на уровне учебного заведения, потом в рамках региональных конкурсов, а также всероссийских конкурсов. Более того, вполне возможно развить данный кинопроект в будущем и проводить студенческие международные конкурсы и фестивали.

На институциональные субъекты регулирования норм для различных форм и видов финансовой поддержки кинопроизводства целесообразно возложить функцию решения задачи создания площадки, способной активизировать практические навыки создания кинопроекта у студентов. В этом случае особо важные киноработы на социально значимые темы становятся объектом пристального внимания кинокритиков, кинопрессы, участников киноиндустрии. Поэтому будущим кинематографистам в среднесрочной перспективе будет проще преодолеть барьер вхождения в профессию и налаживать профессиональные

связи, что способствует социально-экономическому развитию киноотрасли, поднимает престиж государства в глазах молодежи.

Задача государства в процессе реализации данной формы финансовой поддержки заключается как в эффективном становлении какого-то одного конкретного, целевого кинопроекта, так и в создании системы стратегического планирования социально-экономического развития отрасли, где присутствует большой шанс возвращения целого ряда профессионалов-кинематографистов, в совершенстве владеющих техническими и творческими составляющими профессии, в том числе и за счет практического опыта [8; 9; 10].

Таким образом, результаты анализа размеров, действующих классификационных форм и видов государственной финансовой под-

держки различных типов создаваемых отечественных типов кинофильмов свидетельствуют о необходимости: соблюдения принципа разнообразия форм и видов государственной поддержки; транспарентности устанавливаемых институциональными субъектами норм и правил предоставления кинопроизводителям финансовой поддержки в зависимости от стоимости (бюджета), времени показа фильма; приведения в соответствие и оптимизация норм затрат на производство фильмов с учетом выделяемых объемов финансовых средств государственной поддержки создаваемых социально значимых фильмов; развития студенческого кино, создания сквозной системы оценки социальной и экономической эффективности студенческих кинопроектов, возвращения контингента молодых профессионалов кинопроизводства.

Список литературы

1. Приказ Министерства культуры от 22.02.2018 № 171 «Об основных принципах государственной финансовой поддержки кинопроизводства в 2018 г.» URL: <http://docs.cntd.ru/document/542619643> (дата обращения: 30.08.2019).
2. Приказ Министерства культуры РФ от 07.02.2019 № 120 «Об основных принципах государственной поддержки кинопроизводства в 2019 году». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/72090336/542619643> (дата обращения: 03.09.2019).
3. Федеральная служба государственной статистики. Об индексе потребительских цен в декабре 2018 г. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/1.htm. (дата обращения: 03.09.2019).
4. Колобова Е. Ю. Управление конкурентоспособностью организаций кинопоказа: монография. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 228 с.
5. Кроливецкий Э. Н., Смирнов К. Б. Факторы и комплексные меры влияния на повышение качества и эффективности кинопроизводства // Петербургский экономический журнал. 2018. № 2. С. 103–108.
6. Федеральный закон от 22.08.1996 № 126-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11454/ (дата обращения: 03.09.2019).
7. Смирнов К. Б., Еникеева Л. А. Реализация отечественных кинопроектов в рамках виртуального государственно-частного партнерства // Материалы и методы инновационных исследований и разработок: сборник статей Международной научно-

практической конференции (3 декабря 2016 г., г. Челябинск). Уфа: РИО МЦИИ Омега Сайнс, 2016. С. 120–121.

8. Байков Е. А., Евменов А. Д., Морцагина Н. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2015. 271 с.

9. Формирование региональных механизмов реализации государственной культурной политики Российской Федерации в современных условиях: монография / Байков Е. А., Благова И. Ю. и др.; под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2017. 216 с.

10. Евменов А. Д., Попова М. И. Результативно-ориентированные методы управления творческими проектами в сфере культуры, искусства и кинематографии // Петербургский экономический журнал. 2019. № 2. С. 6–16.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIVE
ORGANIZATIONAL-ECONOMIC SYSTEMS IN THE SPHERE
OF CULTURE IN THE DIGITAL ECONOMY

УДК [338.24:001.85]:008
DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.32.41



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, Evgeny Alexandrovich

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

Аннотация.

В статье анализируются сущность и особенности таких инновационных моделей организационно-экономических систем, как: кластеры, промышленные, технологические парки, технополисы, инновационные центры, центры трансферта технологий, бизнес-инкубаторы. Рассматриваются перспективы применения некоторых из указанных инновационных моделей в сфере культуры. Обосновываются методические подходы к стратегическому управлению этими инновационными образованиями в целом, формированию соответствующих организационных структур управления и комплекса стратегий различных иерархических уровней. Применительно к основным органам управления наблюдательным советам и управляющим компаниям предложены рекомендации по их составу и исполняемым функциям. Автором обоснована система стратегий различного иерархического уровня для подобных образований сферы культуры с отдельным выделением в них направлений применения перспективных цифровых и маркетинговых технологий.

Ключевые слова: сфера культуры, инновационные организационно-экономические системы, стратегическое управление, стратегии, цифровые технологии.

Abstract.

This article analyzes the essence and features of innovative models of organizational-economic systems: clusters, industrial and technological parks, innovation centers, technology transfer centers, business incubators. The author examines the prospects for the application of some of these innovative models in the sphere of culture. Methodical approaches to the strategic management of these innovative entities in general, formation of appropriate organizational structures and management strategies of different hierarchical levels are justified. In relation to the main management bodies (supervisory councils and managing companies) this paper offers recommendations for their composition and executable functions. The author proposes a system of strategies of different hierarchical level for similar entities with the areas separately marked for application of promising marketing and digital technologies to organizations in the sphere of culture.

Key words: *sphere of culture, innovative organizational-economic systems, strategic management, strategies, digital technologies.*

Развитие глобального информационно-экономического общества и цифровой экономики предъявляет принципиально новые требования к конкурентоспособности государств, регионов, организационно-экономических систем и отдельных организаций. Повышение их конкурентоспособности и развития напрямую связывается с формированием интегрированных структур функционирования и управления на основе принципов кластеризации, корпоратизации и сетизации [1; 2; 3]. В частности, на основе этих принципов организуются стратегическое управление и деятельность резидентов в особых экономических зонах (ОЭЗ), кластерных образованиях, на территориях опережающего развития (ТОР), в индустриальных, промышленных и технологических парках, технополисах, инновационных центрах, центрах трансферта технологий, бизнес-инкубаторах и других инновационных моделях современных организационно-экономических систем (ОЭС).

Указанные тенденции, принципы и инновационные модели цифровой экономики сегодня находят воплощение и в такой важнейшей сфере деятельности человека и

общества, как культура. Так, в сфере культуры в последнее время получают широкое распространение творческие кластеры, в определенной перспективе возможно создание инновационных центров, центров трансферта технологий, бизнес-инкубаторов. Отдельные организации культурной сферы также могут тесно взаимодействовать с предприятиями-резидентами и в рамках других инновационных моделей ОЭС.

Эффективное стратегическое управление указанными ОЭС, корпоративными образованиями и отдельными организациями сферы культуры является залогом их успешного и динамичного развития в долгосрочной перспективе, процветания в конкурентной рыночной среде. При этом основополагающей категорией стратегического управления является стратегия как концепция, модель, генеральный курс действий на долгосрочную перспективу в интересах достижения главных целей организации в конкурентной борьбе [4].

Определяющее воздействие на процесс формирования конкурентных стратегий организаций сферы культуры в условиях цифровой экономики, как представляется,

будут оказывать два главенствующих фактора: форма инновационной модели ОЭС и вид организационных структур стратегического управления.

С вхождением России в рыночную экономику, начиная с 2000-х гг., ведущими формами пространственно-распределенных ОЭС становятся кластеры и ОЭЗ.

Кластерные структуры являются наиболее современной и эффективной формой развития территориально локализованных образований, которая позволяет в наиболее полной мере реализовывать потенциал отдельных хозяйствующих субъектов, вовлеченных во взаимодействие, а также получить значительный синергетический и мультипликативный эффект для цифровой экономики [5; 6].

В современных научных исследованиях предлагаются различные понятийные подходы и типологии кластеров: по территориальному охвату; по критерию наличия или отсутствия ключевого участника; по критерию природы возникновения и развития; по месту использования конечного продукта; по способу образования; по технологическим параметрам и т. д. Однако при всем многообразии понятийных подходов и классификационных типологий к наиболее распространенным видам кластеров в экономике чаще всего относят: промышленные, инновационные, инновационно-инвестиционные и туристско-рекреационные. Вместе с тем, несмотря на общепризнанную в зарубежной научной литературе значимость роли для экономики креативных индустрий и творческих кластеров, в отечественных исследованиях их не включают в кластерную классификацию [7].

В большинстве развитых и ряде развивающихся зарубежных стран поддержка и стимулирование роста креативных (творческих) индустрий является одним из приоритетных направлений государственной экономической политики. Применительно к сфере культуры и творческим индустриям возникает такое понятие, как творческий кластер – структура и место креативной деятельности и культурного досуга с коммерческими функциями для взаимосвязанных организаций, которые размещаются, как правило, в первоначально

не предназначенных для этого зданиях (кварталах) обычно промышленного назначения.

Административные органы управления крупных городов, осознавая социально-экономическую значимость и актуальную необходимость формирования творческих кластеров на своих территориях, в последнее время начинают предпринимать практические меры по разработке инновационных проектов в данной области. Так, например, Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга заявил, что креативный кластер может появиться в городе к 2020 г. Будущий квартал инноваций предполагается создавать в два этапа. На первом этапе планировалось сформировать организационную структуру креативного кластера, выработать единые подходы к определению границ сектора креативных индустрий и приступить к реализации пилотного проекта квартала в Санкт-Петербурге. Второй этап предполагает тиражирование уже созданного пилотного проекта после 2020 г. [8; 9].

Как уже отмечалось ранее, к перспективным инновационным моделям ОЭС в сфере культуры применительно к цифровой экономике могут быть также отнесены инновационные центры, центры трансферта технологий, бизнес-инкубаторы.

Организационный формат инновационных центров позволяет оптимизировать процесс воплощения эффективной идеи в бизнес-проекте, производстве и т. д. Структура центра должна обладать научно-технической базой, комплексами для испытания практических образцов, источниками привлечения финансирования и базой данных готовых проектов. Центры по трансферту технологий могут формироваться в наукоемких организациях с исследовательскими задачами для расширения сферы применения разработок, получения коммерческой прибыли, обмена исследованиями для совершенствования продукции. В них поддерживаются проекты на стадии разработки идей, предоставляются консультации по юридическим и организационным вопросам. Бизнес-инкубаторы – это организации, занимающиеся поддержкой проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития:

от разработки идеи до ее коммерциализации [10]. Вполне очевидно, что указанные форматы инновационных моделей ОЭС могут быть использованы в интересах создания и развития предприятий сферы культуры, например, связанных с кино- и видеопроизводством, электронными СМИ, применением интернет-технологий и т. п.

Методические подходы к стратегическому управлению в вышеперечисленных инновационных моделях ОЭС, несмотря на их разнообразие, могут иметь много общего. Данное положение обосновано тем, что все рассматриваемые выше инновационные модели в определенной степени являются «особыми экономическими зонами, районами, территориями», но каждая со своей спецификой и особенностями.

С учетом этого представляется целесообразным рассматривать для применения,

прежде всего, уже апробированные методические аспекты стратегического управления, если так можно выразиться, «классических» ОЭЗ. Многие из свойственных им управленческих механизмов могут быть применимы и для рассматриваемых инновационных моделей ОЭС.

С учетом изложенного представляется необходимым, прежде всего, рассмотреть организационные структуры управления в системе стратегического управления инновационных форм ОЭС (далее также инновационных образований).

С полным основанием можно полагать, что, как и в ОЭЗ, в рассматриваемых инновационных образованиях основными органами управления должны являться наблюдательные советы (советы) и управляющие компании (УК) (рисунок 1).



Рисунок 1

Действующая обобщенная модель стратегического управления в ОЭЗ [1; 11]

Несмотря на значительное разнообразие форм рассматриваемых инновационных образований, специфики их организации и деятельности, возможна выработка единых методических подходов к формированию, составу и функциям указанных органов управления.

Так, в целях координации деятельности соответствующих органов управления субъекта РФ, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов, контроля за выполнением заключаемых соглашений и расходованием бюджетных средств, рассмотрения и утверждения стратегических планов развития и контроля за их реализацией в рассматриваемых образованиях должны создаваться наблюдательные советы.

В состав наблюдательного совета могут входить:

- представители исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации;
- представители исполнительно-распорядительного органа муниципальных образований;
- представители резидентов образования и иных организаций.

Наблюдательный совет должен осуществлять рассмотрение следующих вопросов:

- рассмотрения, утверждения и контроля реализации стратегических планов развития;
- координации деятельности по развитию инновационного образования;
- выполнения соглашения о создании образования;
- содействия в реализации проектов резидентов и иных инвесторов;
- участия новых резидентов и ознакомления с их бизнес-планами;
- использования бюджетных средств, выделяемых на обустройство территории образования и др.

Для непосредственного управления деятельностью резидентов в рассматриваемых образованиях на их территориях создаются УК. Управляющая компания, как правило, должна осуществлять следующие основные функции:

- разработку стратегии формирования и развития, планирование, организацию и оперативное управление;

- привлечение и контроль расходования финансовых средств, решение вопросов по аренде и обслуживанию недвижимости, инженерных сооружений и оборудования;
- организацию взаимодействия между резидентами, инвесторами и иными организациями-участниками;
- обеспечение создания объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для функционирования и обслуживания образования;
- привлечение новых резидентов и иных инвесторов и др. [1; 12].

Исходя из анализа опыта уже действующих инновационных форм ОЭС, можно выделить три возможных типа УК для сферы культуры в зависимости от конкретной ситуации. Во-первых, если управление осуществляется субъектом РФ, то УК должна быть в 100-процентном владении соответствующего субъекта РФ. Во-вторых, возможна передача функций УК региональному органу исполнительной власти или бюджетному учреждению. В-третьих, возможно принятие решения о создании либо привлечении частной УК на конкурсной основе.

Для повышения эффективности деятельности УК в рассматриваемых образованиях с учетом изученного опыта может быть рекомендована выработка и определение:

- единых стандартов и регламентов, в части, касающейся осуществления деятельности УК;
- состава выполняемых ими функций; требований к срокам и содержанию отчетности; показателей эффективности функционирования во взаимосвязке с региональной, таможенной и налоговой политикой;
- банка данных по реестрам возможных резидентов с целью привлечения к участию в реализации наиболее значимых инновационных проектов и бизнес-планов;
- единой базы данных по деятельности дочерних обществ, которым могут быть делегированы функции управления от имени УК и пр. [1; 13].

Несомненно, что главным определяющим условием эффективного функционирования и развития любой инновационной модели

ОЭС будет являться избранная стратегия. С полным основанием можно полагать, что к рассматриваемым инновационным моделям полностью применим с учетом их специфики современный инструментарий стратегического менеджмента [4].

Так, для крупных инновационных образований, имеющих в своей структуре самостоятельные хозяйствующие субъекты (стратегические единицы бизнеса – СЕБ), первоосновой для всех стратегий нижестоящих иерархических уровней будет являться корпоративная

стратегия. Она, прежде всего, должна предусматривать оптимизацию функционирования всех стратегических структурных элементов – СЕБ, входящих в состав инновационного образования. Данная стратегия наиболее вероятно может быть реализована в виде двух основных форм: стратегии концентрированного роста и диверсификационной стратегии (рисунок 2).

Стратегия концентрированного роста будет предполагать развитие инновационного образования путем совершенствования либо



Рисунок 2
Блок-схема системы стратегий развития инновационных образований ОЭС и организаций сферы культуры

выпуска новой продукции без перехода в другие отрасли и на новые рынки. Стратегия диверсификации в отличие от первой должна предусматривать освоение новых отраслей и новых рынков за счет приобретения, слияния и поглощения предприятий на этих рынках (отраслях). Так, например, крупный медиахолдинг, реализующую такую стратегию, может ставить своей стратегической целью формирование на своей основе творческого кластера.

Предприятия-резиденты (СЕБ), входящие в состав таких крупных инновационных образований как творческие кластеры, или относительно небольшие самостоятельные инновационные образования (инновационные центры, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы и др.) в любом случае должны разрабатывать и реализовывать собственные бизнес-стратегии (конкурентные стратегии). Наиболее предпочтительными видами этих стратегий, очевидно, будут являться стратегии дифференциации, фокусирования и первоходца.

Так, стратегия дифференциации должна быть направлена на изготовление особой продукции или услуг на основе уникальности, максимального разнообразия и более высокого качества по сравнению с конкурентами. При этом будет целесообразным реализовывать различные разновидности дифференциации: продуктовую и сервисную дифференциацию, дифференциацию персонала и имиджа. Стратегию фокусирования можно определить как выбор ограниченной по масштабам сферы хозяйственной деятельности с резко очерченным кругом потребителей. Главным образом это будет определяться спецификой выпускаемой продукции либо предоставляемых услуг. Стратегия первоходца должна предполагать приобретение конкурентных преимуществ за счет создания принципиально новых товаров или технологий, удовлетворения существующих или неосознанных потребностей потребителей (зрителей, слушателей, читателей и т. п.) новым способом.

Заметим, что для рассматриваемых инновационных образований необходимым условием, как представляется, будет являться обязательная разработка на основе конкурент-

ных стратегий действенных функциональных стратегий и, прежде всего, маркетинговой, производственной и НИОКР. Производственная стратегия и стратегия НИОКР с учетом специфики рассматриваемых инновационных форм обязательны с точки зрения выпуска ими самых передовых, или принципиально новых видов продукции или услуг. А стратегия маркетинга должна нацеливать производственную стратегию и стратегию НИОКР на выпуск именно той продукции или услуг, которые будут необходимы для потенциальных потребителей. Но, кроме того, она также должна обеспечивать всеобъемлющий сбыт такой продукции потребителям (зрителям, радиослушателям, читателям и т. п.) за счет интенсивной и эффективной коммуникативной деятельности. Для этих целей могут использоваться самые разнообразные традиционные и инновационные маркетинговые и цифровые технологии. К наиболее перспективным из них сегодня можно отнести: интернет-маркетинг, маркетинг в социальных сетях, мобильный и вирусный маркетинг, нейромаркетинг, селебрити маркетинг, продакт плейсмент и др. [14].

Следует также отдельно рассмотреть такое инновационное направление в цифровой экономике и стратегическом менеджменте, как коллаборационные стратегии применительно к ОЭС сферы культуры. С полным основанием можно полагать, что с точки зрения стратегического управления совместная деятельность и коллаборация (сотрудничество, взаимодействие) творческих и промышленных кластеров, находящихся в одном регионе (районе), могут существенно повысить за счет синергии их конкурентоспособность и эффективность развития. Как представляется, коллаборация творческих и промышленных кластеров может осуществляться на трех иерархических уровнях стратегий: коллаборация кластеров (организационных структур управления); коллаборация предприятий, входящих в кластер; коллаборация брендов выпускаемой продукции (рисунок 3).

При этом основными видами частных коллаборационных стратегий творческих и промышленных кластеров, очевидно, могут быть следующие: взаимодействия по отдель-

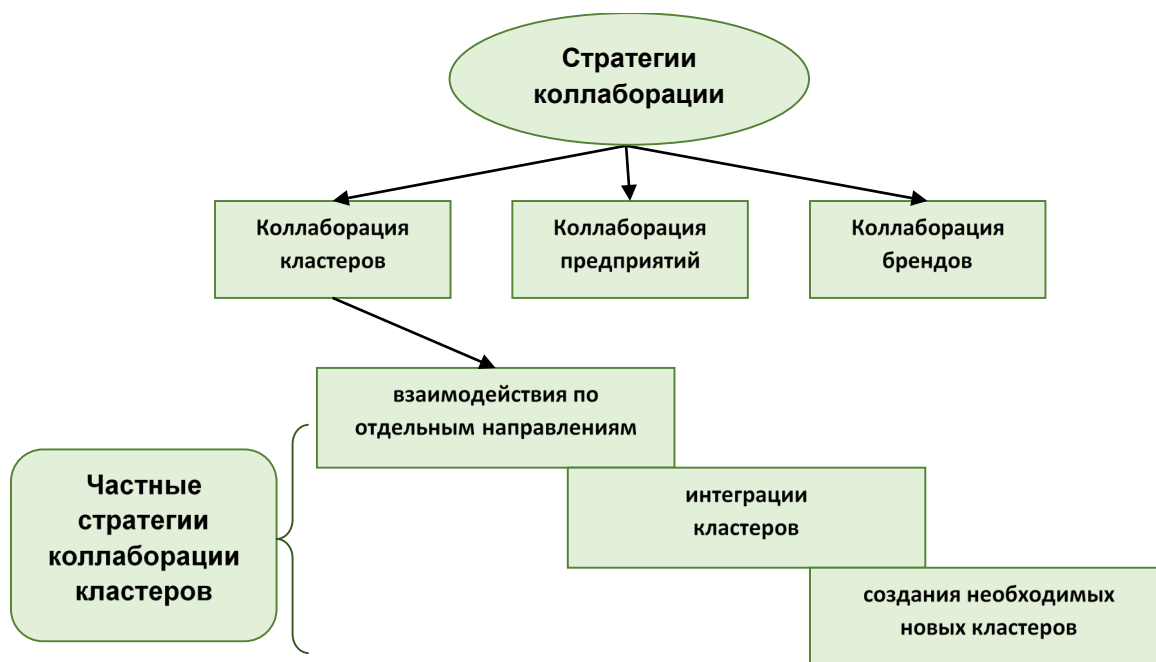


Рисунок 3
Стратегии коллаборации творческих и промышленных кластеров

ным направлениям, представляющим взаимный интерес; интеграции заинтересованных кластеров путем слияния либо поглощения; создание необходимых новых кластеров на территории действующих.

Взаимодействие творческих и промышленных кластеров по отдельным направлениям, представляющим взаимный интерес, будет обуславливаться спецификой и возможностями, в первую очередь, творческих кластеров в силу того, что их деятельность по отношению к промышленным будет иметь в большинстве случаев вторичный или обеспечивающий характер.

Анализ данной структурной модели показывает, что творческий кластер в интересах производственного может обеспечивать взаимодействие по следующим ключевым направлениям: создание кино- и видеофильмов (роликов, клипов) в интересах PR и рекламы; выполнение дизайнерских и архитектурных проектов; издательская деятельность; предоставление кинозалов, выставочных и презентационных площадок;

маркетинговая, консалтинговая и аудиторская деятельность; оказание IT-услуг и др. Кроме того, сотрудничество с предприятиями промышленного кластера может осуществляться также образовательными и научными учреждениями творческой направленности, например, для обучения сотрудников в целях повышения их компетенций, предоставления инновационных творческих продуктов со значительным интеллектуальным компонентом и т. д. [7].

Вторая частная стратегия коллаборации, как уже упоминалось ранее, – это интеграция заинтересованных кластеров путем слияния либо поглощения. Интеграция действующих кластеров может быть инициирована соответствующими органами управления: федеральными, региональными или муниципальными органами власти; региональными центрами кластерного развития; советами или управляющими компаниями кластеров. При этом могут задействоваться административные либо финансовые ресурсы и механизмы управления.

Создание необходимых новых кластеров на территории действующих может осуществляться в интересах наиболее мощных, развитых или перспективных. Так, наиболее вероятным вариантом может являться создание творческого кластера на территории ведущего промышленного кластера в интересах его обеспечения и повышения эффективности деятельности. Причем наполнение организационной структуры создаваемого творческого кластера конкретными предприятиями будет обуславливаться интересами и спецификой ведущего промышленного кластера.

Особый интерес представляет такой инструмент инновационной экономики, как коллаборация брендов. Коллаборация известных спортсменов, артистов кино, деятелей шоу-бизнеса и различных бизнес-структур в нашей стране в формате продакт плейсмента практикуется, например, достаточно часто (А. Овечкин и банк «Открытие», В. Машков и банк «ВТБ24», К. Хабенский и мобильный оператор «Мегафон», торговая сеть «М.Видео» и А. Пушной и др.). Но хотелось бы увидеть в таких промоакциях больше известных крупных промышленных и технологических компаний с их продукцией в содружестве с известнейшими отечественными деятелями культуры и искусства.

Таким образом, в современных условиях становления и развития отечественной циф-

ровой экономики в сфере культуры должны получить широкое распространение различные инновационные модели ОЭС, такие как: творческие кластеры, инновационные центры, центры трансферта технологий, бизнес-инкубаторы и т. п. Данное обстоятельство обуславливает настоятельную необходимость научного обоснования методических подходов к стратегическому управлению этими инновационными образованиями в целом, формированию соответствующих организационных структур управления и комплекса стратегий различных иерархических уровней. Кроме того, учитывая тенденции развития современной цифровой экономики, существует объективная необходимость в коллаборации творческих и промышленных кластеров. За счет взаимовыгодного сотрудничества могут быть существенно повышены эффективность их функционирования, финансово-экономические показатели и имиджевые составляющие. В вышеуказанных перспективных моделях ОЭС должны найти широкое применение самые разнообразные традиционные и инновационные маркетинговые и цифровые технологии. Наиболее эффективным в настоящее время специалистами признаются: интернет-маркетинг, маркетинг в социальных сетях, мобильный и вирусный маркетинг, нейромаркетинг, селебрити маркетинг и др.

Список литературы

1. *Абрамов В. М., Байков Е. А., Истомин Е. П. и др.* Стратегическое управление территориями: учебник. Ч. 2. Методологические основы стратегического управления территориями (магистратура). СПб.: Андреевский издательский дом, 2018. 626 с.
2. *Панфилова Е. Е.* Управление интегрированными производственными процессами в организациях // Экономика в промышленности. 2014. № 1. С. 42–48.
3. *Барсуков Д. П., Караева Ф. Е., Шогенова И. Б.* Организационно-экономические аспекты развития региона в условиях кластеризации // Петербургский экономический журнал. 2019. № 1. С. 57–71.
4. Стратегический менеджмент / Е. А. Байков, А. Д. Евменов, Н. А. Морщагина. СПб.: СПбГИКиТ, 2015. 271 с.
5. Кластерная структура экономики промышленности / под ред. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 300 с.

6. Бабкин А. В., Новиков А. О. Кластер как субъект экономики: сущность, современное состояние, развитие // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2016. № 1 (235). С. 9–29.
7. Бабкин А. В., Байков Е. А. Коллаборация промышленных и творческих кластеров в экономике: сущность, формы, особенности // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 4. С. 161–164.
8. Байков Е. А., Байкова И. А. Моделирование формирования творческих кластеров на территориях крупных городов // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 56–63.
9. Теоретические и методологические основы формирования творческих кластеров на территории Санкт-Петербурга: монография / Е. А. Байков [и др.] / под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2015. 196 с.
10. Что такое инновационный центр и зачем он нужен. URL: <https://viafuture.ru/sozдание-startapa/innovatsionnyj-tsentr> (дата обращения: 11.05.2019).
11. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» в ред. от 18.07.2017. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_54599 (дата обращения: 11.05.2019).
12. Особые экономические зоны / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez?WCM_PageSize.e1149488-9c28-4490-bb77-fd1587334de5=40 (дата обращения: 11.05.2019).
13. Янков К. В., Моисеев А. К., Евграфов Д. А. Проблемы и перспективы развития особых экономических зон в России. URL: <http://institutiones.com/general/2930-problemy-perspektivy-razvitiya-osobux-ekonomicheskix-zon-rossii.html> (дата обращения: 11.05.2019).
14. Байков Е. А., Байкова И. А., Морцагина Н. А. Актуализация использования инновационных маркетинговых технологий в экономической и политической сферах деятельности современного общества // Петербургский экономический журнал. 2017. № 3. С. 67–75.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ (на примере диспансеризации)*

METHODICAL ASPECTS OF ESTIMATING THE EFFECTIVENESS OF PROVIDING MEDICAL SERVICES (the Case of Medical Check Up)

УДК 336.52

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.42.52



КОЗЛОВА Светлана Александровна

старший преподаватель кафедры финансов Сибирского федерального университета, г. Красноярск, s.a.kozlova@inbox.ru

KOZLOVA, Svetlana Aleksandrovna

Senior Lecturer of the Department of Finance, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, s.a.kozlova@inbox.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены направления реализации государственной политики в сфере здравоохранения при оказании медицинских услуг, а именно при профилактике неинфекционных заболеваний. Исследованы нормативные документы, устанавливающие приоритет развития оказания медицинских услуг в РФ в виде первичной медико-санитарной помощи. Также проведен обзор региональных нормативных актов по оценке эффективности оказания медицинских услуг, в частности, при оказании первичной медико-санитарной помощи (на примере диспансеризации определенных групп взрослого населения). В статье предложен авторский показатель оценки эффективности оказания медицинской услуги (на примере диспансеризации), базу для расчета которого представляют результаты контрольно-экспертной деятельности страховых медицинских организаций по результатам оказания медицинских услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, медицинские услуги, диспансеризация, первичная медико-санитарная помощь, эффективность

Abstract.

The article discusses the directions of implementing state policy in the healthcare system in the field of medical services, that is during prevention of noncommunicable

© Козлова С. А., 2019.

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Правительства Красноярского края и ККФН в рамках научного проекта № 18-410-242005.

diseases it examines the regulatory documents that establish the priority for the medical services development in the Russian Federation in the form of primary health care. The paper reviews regional regulations on the assessment of the effectiveness of the medical services provision, in particular when providing primary health care (on the example of medical checkup). The authors propose an indicator of assessing the effectiveness of the medical services provision (for example, medical checkup), the basis for which calculation is presented by the results of the control and expert activity of insurance medical organizations based on the results of the provision of medical services.

Key words: service industry, medical services, medical examination, primary health care, efficiency.

По данным Всемирной организации здравоохранения (далее – ВОЗ, WHO), ведущими причинами смертности населения в XXI в. являются неинфекционные заболевания, такие как сердечно-сосудистые заболевания, онкологические заболевания и сахарный диабет (рисунок 1).

В этой связи ключевым направлением государственной политики в сфере здравоохранения во многих странах является развитие оказания медицинской помощи, направленной на профилактику развития неинфекционных заболеваний в целях снижения уровня смертности: по опыту многих стран мира,

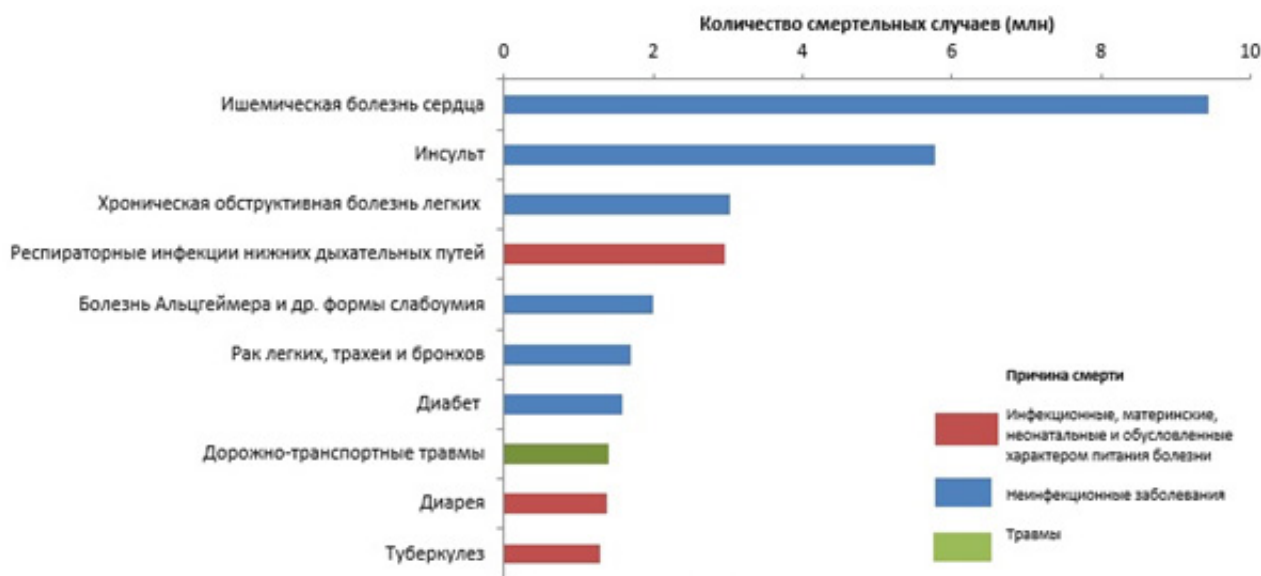


Рисунок 1
Ведущие причины смертности населения в 2016 г. [1]

достигших 2–3-кратного снижения смертности от неинфекционных заболеваний, вклад профилактических мероприятий в это снижение составляет от 40 до 70% [2]. Кроме того, первичная медико-санитарная помощь, при условии ее качественного оказания, позволяет сократить расходы на здравоохранение, в том числе за счет снижения числа госпитализаций.

В настоящее время ориентиром для определения целей социальной политики являются цели устойчивого развития, по мнению ВОЗ, усиление первичной медико-санитарной помощи важно для достижения цели в области устойчивого развития (далее – ЦУР) № 3 «Хорошее здоровье и благополучие» и для обеспечения всеобщего охвата услугами здравоохранения, а также способно повлиять и на достижение иных целей [3].

В общем объеме финансирования здравоохранения доля финансового обеспечения оказания первичной медико-санитарной помощи (далее – ПМСП) в зарубежных странах не превышает 25%, но имеет тенденцию к увеличению на 1–2% ежегодно: в США доля финансирования ПМСП в структуре финансирования здравоохранения составляет около 8%, в Великобритании – около 22%, в Канаде – около 15%, в Германии – около 12%. В 2018 г. увеличение финансирования ПМСП в РФ составило 20% [4].

Целью данной статьи является анализ реализации государственной политики в сфере оказания медицинских услуг и формирование предложений по оценке эффективности оказания первичной медико-санитарной помощи в условиях повышения ее роли в реализации государственной политики в сфере здравоохранения.

Задачами исследования являются:

- 1) анализ нормативных правовых актов, устанавливающих приоритет первичной медико-санитарной помощи в РФ;
- 2) анализ динамики расходов на проведение диспансеризации определенных групп взрослого населения как одного из направлений оказания первичной медико-санитарной помощи в субъектах РФ за период с 2014 по 2017 г. (на примере Красноярского края);

- 3) проведение обзора нормативных актов субъектов РФ, устанавливающих показатели оценки эффективности диспансеризации определенных групп взрослого населения;

- 4) сформулировать предложения в части установления показателей оценки эффективности диспансеризации определенных групп взрослого населения.

Рассмотрим понятие «первичная медико-санитарная помощь»: в соответствии со статьей 33 Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» ПМСП является основой системы оказания медицинской помощи и включает в себя мероприятия по профилактике, диагностике, лечению заболеваний и состояний, медицинской реабилитации, наблюдению за течением беременности, формированию здорового образа жизни и санитарно-гигиеническому просвещению населения [5].

Приоритет развития первичной медико-санитарной помощи в РФ устанавливается во многих программных и проектных документах, регламентирующих направления социально-экономического развития в РФ.

В таблице 1 систематизированы нормативные акты, определяющие приоритет развития первичной медико-санитарной помощи.

Таким образом, по результатам рассмотрения положений нормативных правовых актов очевидно, что в настоящее время в РФ декларируется приоритет развития медицинских услуг в сфере оказания первичной медико-санитарной помощи и усиление профилактической направленности.

Реализация такого подхода требует увеличения финансового обеспечения за счет государственных средств, так как требуется устранить существующие проблемы в сфере первичного звена, такие как нехватка врачебных кадров, устаревшее медицинское оборудование, низкая удовлетворенность населения качеством оказания медицинской помощи и т. д. Опрос, проведенный ВЦИОМ в 2017 г., показал, что граждане выделяют ряд проблем, первоочередное решение которых позволит улучшить оказание медицинской помощи [10] (рисунок 2).

Таблица 1

Нормативные акты, в которых определен приоритет развития первичной медико-санитарной помощи

Наименование нормативного правового акта	Содержание нормы
<p>Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов [6]</p>	<p>С 2018 г. начинается реализация трех новых приоритетных проектов: «Обеспечение здравоохранения квалифицированными специалистами», «Формирование здорового образа жизни», «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь».</p> <p>Целью приоритетного проекта «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь», является создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь на принципах бережливого производства, в 33 субъектах Российской Федерации с последующим тиражированием в 85 субъектах Российской Федерации. Реализация проекта позволит повысить уровень удовлетворенности населения качеством оказания медицинской помощи участковым врачам до 47% в 2018 г., до 49% в 2019 г., до 60% в 2020 г.</p>
<p>«Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» (утв. Минфином России) [7]</p>	<p>Формирование объема и структуры расходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования Российской Федерации на 2019–2021 годы осуществляется исходя из необходимости концентрации расходов на выполнении приоритетного направления государственной политики в сфере обязательного медицинского страхования, связанных с улучшением здоровья населения на базе развития первичной медико-санитарной помощи, усиления профилактической направленности здравоохранения, мероприятий по охране материнства и детства, повышения доступности и качества медицинской помощи, создания необходимых условий для оказания высокотехнологичной медицинской помощи, формирования здорового образа жизни</p>
<p>Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»)» [8]</p>	<p>Третья задача – повышение эффективности системы организации медицинской помощи, в том числе:</p> <p>...</p> <p>развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи и повышение роли профилактического лечения лиц, состоящих в группе риска по социально значимым заболеваниям</p>

Окончание таблицы 1

Наименование нормативного правового акта	Содержание нормы
Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» [9]	<p>В целях противодействия угрозам в сфере охраны здоровья граждан органы государственной власти и органы местного самоуправления во взаимодействии с институтами гражданского общества обеспечивают:</p> <ul style="list-style-type: none"> выполнение государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, повышение финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования и завершение ее перехода на страховые принципы; повышение эффективности нормативно-правового регулирования в области лицензирования медицинских услуг, контроль качества работы медицинских организаций, внедрение единых критериев оценки работы лечебно-профилактических учреждений на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований; развитие профилактической медицины и первичной медико-санитарной помощи, внедрение новых организационных форм оказания медицинской помощи, в том числе в сельской местности и труднодоступных местностях;



Рисунок 2
 Ответ респондентов на вопрос «Как Вы считаете, какие проблемы российской системы здравоохранения должны решаться в первую очередь?»

Таким образом, основными проблемами в сфере здравоохранения являются:

- недостаточный уровень профессиональной подготовки врачей;
- нехватка врачей;
- недоступность медицинской помощи для населения (дорогие лекарства, услуги);
- недостаточная оснащённость учреждений современным оборудованием.

Очевидно, что решение этих проблем невозможно без увеличения финансового обеспечения отрасли здравоохранения и ПМСП. В этой связи встает вопрос о том, насколько эффективно будут использованы направленные на оказание ПМСП средства.

Как было отмечено ранее, наибольшая эффективность при оказании первичной медико-санитарной помощи достигается от профилактических мероприятий. Одним из ключевых направлений оказания ПМСП, направленным на снижение уровня смертности от неинфекционных заболеваний, является диспансеризация определенных групп взрослого населения. Рассмотрим на примере Красноярского края изменение объема финансового обеспечения проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения.

В Красноярском крае в 2014 г. подлежали диспансеризации определенные группы взрослого населения 513 576 чел., прошли обследование 491 926 чел. (95,8% от подлежащих) при объеме финансирования 639 503,8 тыс. руб.; в 2017 г. – 470 197 чел., прошли обследование 435 975 чел. (92,7% от подлежащих) при объеме финансирования 828 352,5 тыс. руб. Средняя стоимость законченного случая диспансеризации в Красноярском крае с 2014 г. по 2017 г. выросла с 1 298 руб. до 2 281 руб. (на 983 руб., или на 43%).

Таким образом, можно отметить, что финансовое обеспечение проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения ежегодно увеличивается.

Некоторые субъекты РФ устанавливают на региональном уровне показатели оценки эффективности проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения с целью реализации социально значимой задачи по предотвращению смертности от неинфек-

ционных заболеваний. В работе рассмотрены нормативные правовые акты Кемеровской области и Красноярского края, устанавливающие подходы к оценке эффективности проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения (таблица 2).

По результатам рассмотрения нормативных актов, устанавливающих показатели оценки эффективности проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения, можно сделать вывод о том, что предлагаемые для оценки показатели можно рассматривать как элементы оценки исполнения основных задач социальной политики в сфере здравоохранения, так как приведенные в таблице 2 показатели позволяют дать оценку выявляемости заболеваний как инструмента предотвращения смертности населения от управляемых причин.

При этом не устанавливаются показатели оценки экономической эффективности использования средств обязательного медицинского страхования, направленных на диспансеризацию определенных групп взрослого населения.

В этой связи необходимо проводить оценку экономической эффективности использования средств исходя из положения: медицинским организациям при оказании первичной медико-санитарной помощи (проведении диспансеризации определенных групп взрослого населения) необходимо обеспечить достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности).

Предлагается применять для оценки экономической эффективности использования средств на проведение диспансеризации определенных групп взрослого населения результаты проведения контроля качества оказания медицинской помощи, проводимого страховыми медицинскими организациями. До 29 июня 2019 г. порядок проведения контрольно-экспертной работы страховыми медицинскими организациями регулировали положениями приказа Федерального фонда обязательного медицинского страхования

Таблица 2

Нормативные правовые акты, устанавливающие показатели оценки эффективности диспансеризации определенных групп взрослого населения

Наименование нормативного правового акта	Используемые показатели оценки эффективности	Пороговое значение
Закон Кемеровской области от 26.12.2018 № 126-ОЗ «Об утверждении Территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [11]	Раздел 9. Целевые значения критериев доступности и качества медицинской помощи Доля охвата диспансеризацией взрослого населения, подлежащего диспансеризации	2019 г. – 97%; 2020 г. – 97%; 2021 г. – 97%
	Доля впервые выявленных заболеваний при профилактических медицинских осмотрах и диспансеризации в общем количестве впервые в жизни зарегистрированных заболеваний в течение года	2019 г. – 3,8%; 2020 г. – 3,9%; 2021 г. – 4,0%
	Доля впервые выявленных заболеваний при профилактических медицинских осмотрах и диспансеризации лиц старше трудоспособного возраста в общем количестве впервые в жизни зарегистрированных заболеваний в течение года у лиц старше трудоспособного возраста	2019 г. – 3,4%; 2020 г. – 3,5%; 2021 г. – 6,0%
Приказ Министерства здравоохранения Красноярского края от 10.09.2015 № 564-орг «О перечне показателей эффективности деятельности краевых государственных учреждений здравоохранения в части диспансеризации определенных групп взрослого населения» [12]	Уровень выявления хронических неинфекционных заболеваний, в том числе: ишемическая болезнь сердца;	1%
	артериальная гипертензия;	2,5%
	сахарный диабет;	0,2%
	хроническая обструктивная болезнь легких;	0,2%
	онкологические заболевания	0,15%
	Уровень выявления злокачественных новообразований на 1–2 стадии	52,5%
	Удельный вес пациентов, направленных на 2 этап диспансеризации	Не менее 30%
Охват индивидуальным углубленным профилактическим консультированием, охват групповым профилактическим консультированием	Не менее 60%	

(далее – ФОМС) от 1 декабря 2010 г. № 230 «Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской

помощи по обязательному медицинскому страхованию» (далее – приказ №230) [13], в настоящее время данный нормативный акт отменен, в силу вступил приказ ФОМС от

28 февраля 2019 г. № 36 «Об утверждении порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию» (далее – приказ № 36) [14]. Среди нововведений приказа №36 в части проведения контроля при оказании медицинских услуг в форме профилактических мероприятий можно выделить появление в объектах медико-экономического контроля, медико-экономической экспертизы и экспертизы качества медицинской помощи случаев невключения или несвоевременного включения в группу диспансерного наблюдения, несвоевременной постановки на диспансерное наблюдение, несоблюдения установленной периодичности осмотров граждан, включенных в группы диспансерного наблюдения.

По результатам проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи выявляются следующие типичные нарушения при оказании медицинских услуг при проведении диспансеризации определенных групп взрослого населения:

- несоответствие данных первичной учетной документации;
- непредставление первичной медицинской документации;
- увеличение количества медицинских услуг при отсутствии показаний;
- невыполнение необходимых пациенту диагностических мероприятий.

Указанные нарушения выявляются страховыми медицинскими организациями по результатам проведения медико-экономического контроля, медико-экономической экспертизы, экспертизы качества медицинской помощи и являются основанием для отказа в оплате медицинской помощи. В таблице 3 приведены нормативы проведения указанных форм контроля от объемов оказания медицинской помощи.

Результаты проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи оформляются актами по формам, установленным ФОМС, в которых указываются выявленные нарушения. Акт составляется в двух экземплярах, один

экземпляр передается в медицинскую организацию, второй экземпляр остается в страховой медицинской организации/территориальном фонде.

При проведении оценки экономической эффективности диспансеризации определенных групп взрослого населения предлагается использовать показатель «Ущерб системы обязательного медицинского страхования от некачественного оказания медицинской помощи, руб.», который рассчитывается следующим образом:

$$Y = \sum N_i \times S_i,$$

где Y – сумма ущерба, причиненного системе обязательного медицинского страхования в результате некачественного оказания медицинской помощи, руб., выразившегося:

а) в необоснованном увеличении количества медицинских услуг при проведении диспансеризации определенных групп взрослого населения (например, проведение обследований при отсутствии показаний);

б) в необоснованном получении денежных средств за неоказанные медицинские услуги (подача в реестрах счетов медицинских услуг, фактически не оказанных пациенту, при наличии показаний);

N_i – количество i -го обследования, проведенного пациенту необоснованно, ед.;

S_i – стоимость i -го обследования, проведенного пациенту необоснованно, ед.

Обоснованность оказания медицинских услуг оценивается в ходе проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи и отражается в актах.

Таким образом, по результатам расчета данного показателя возможно провести оценку экономической эффективности проведения диспансеризации определенных групп взрослого населения путем оценки достижения результата – по результатам проведения диспансеризации пациенту должна быть правильно определена группа здоровья при условии проведения необходимых обследований.

Таким образом, в настоящей статье на основании рассмотрения особенностей фи-

Таблица 3

Нормативы проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинских услуг в виде ПМСП в амбулаторных условиях

Наименование формы проведения контроля	Субъект контроля	Объект контроля	Основание
Медико-экономический контроль	Специалисты страховых медицинских организаций и территориальных фондов	100% предоставленных медицинскими организациями реестров счетов на оплату медицинской помощи	Ч. 3 ст. 40 Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» (далее – закон № 326-ФЗ) [15]; Раздел III приказа № 36
Медико-экономическая экспертиза	Специалист-эксперт страховой медицинской организации, являющийся врачом, имеющим стаж работы по врачебной специальности не менее пяти лет и прошедшим соответствующую подготовку по вопросам экспертной деятельности в сфере обязательного медицинского страхования	Объем ежемесячной выборки при оказании медицинской помощи амбулаторно – 0,8% от числа принятых к оплате случаев оказания медицинской помощи. Устанавливается соответствие объема предъявленных к оплате медицинских услуг записям в первичной медицинской документации и учетно-отчетной документации медицинской организации	Ч. 4 ст. 40 закона №326-ФЗ; Раздел IV приказа № 36
Экспертиза качества медицинской помощи	Эксперт качества медицинской помощи, включенный в территориальный реестр экспертов качества медицинской помощи, по поручению территориального фонда	Объем ежемесячных экспертиз качества медицинской помощи составляет от числа принятых к оплате случаев оказания медицинской помощи не менее при оказании медицинской помощи амбулаторно – 0,5%.	Ч. 6 ст. 40 закона № 326-ФЗ; Раздел V приказа № 36

нансового обеспечения оказания первичной медико-санитарной помощи и региональных систем оценки эффективности ее оказания (на примере диспансеризации определенных групп взрослого населения), ориентированных на оценку исполнения задач социальной политики, обосновывается необходимость расширения методических подходов к оценке эффективности оказания медицинских услуг, предлагается применять разработанный авторский показатель оценки экономической эффективности использования средств обязательного медицинского страхования, на-

правленных на проведение диспансеризации определенных групп взрослого населения, через оценку ущерба, причиненного в результате допущения недостатков при оказании медицинской помощи.

Необходимо отметить, что продолжение исследований в обозначенном направлении позволит дополнить показатели оценки экономической эффективности и сформировать систему ее оценки в отношении диспансеризации определенных групп взрослого населения как направления оказания первичной медико-санитарной помощи.

Список литературы

1. Десять ведущих причин смерти в мире. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death> (дата обращения: 20.07.2019).
2. Межведомственная стратегия формирования здорового образа жизни населения, профилактики и контроля неинфекционных заболеваний на период до 2025 г. Подготовлен сотрудниками ФГБУ ГНИЦПМ П. В. Ипатовым и М. В. Попович при непосредственном участии главного внештатного специалиста по медицинской профилактике Минздрава России С. А. Бойцова и экспертов ВОЗ Sylvie Stachenko, Frederiek Mantingh, Jill Farrington, Enrique Loyola, Е.Д.Юрасовой. Проект Стратегии подготовлен при поддержке Европейского бюро ВОЗ в рамках Двухгодичного соглашения о сотрудничестве между Министерством здравоохранения Российской Федерации и Европейским региональным бюро Всемирной организации здравоохранения 2016/2017 и Проекта ВОЗ по профилактике и борьбе с неинфекционными заболеваниями (Проекта по НИЗ), финансируемого за счет гранта, выделенного Министерством здравоохранения Российской Федерации. Москва 2016. URL: https://www.gnicpm.ru/UserFiles/ПРОЕКТ_STRATEGII_NIZ-210616.pdf (дата обращения: 20.07.2019).
3. Первичная медико-санитарная помощь. URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/primary-health-care> (дата обращения: 20.07.2019).
4. Стадченко Н. Н. Система ОМС помогла выжить отрасли здравоохранения. URL: <http://ffoms.ru/news/monitoring-smi/sistema-oms-pomogla-vyzhit-otrasli-zdravookhraneniya/> (дата обращения: 20.07.2019).
5. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». URL: <http://student.consultant.ru/cgi/online.cgi?from=221302-598&rnd=9A477B1093B54CB8D1666CF6420378F7&req=doc&base=NBU&n=325674#09267481356105767> (дата обращения: 21.07.2019).
6. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 гг. URL: <http://student.consultant.ru/cgi/online.cgi?req=doc&ts=1325413778025136980186818647&cacheid=C536AC627400F91D075411C2C8361CE1&mode=splus&base=NBU&n=282738&rnd=0.11114489749224754#0580865-9959317868> (дата обращения: 21.07.2019).
7. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 гг. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308390/ (дата обращения: 21.07.2019).

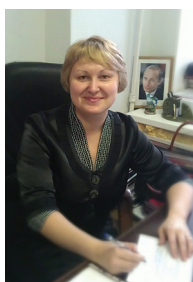
8. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/ (дата обращения: 21.07.2019).
9. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/61a97f7ab0f2f3757fe034d11011c763bc2e593f/ (дата обращения: 21.07.2019).
10. Эффективность российского здравоохранения и система ОМС. Результаты опроса ВЦИОМ. Москва 2017. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116534> (дата обращения 24.07.2019).
11. Закон Кемеровской области от 26.12.2018 № 126-ОЗ «Об утверждении Территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов». URL: https://kuzdrav.ru/upload/guarantee/zakon_211218.pdf (дата обращения: 24.07.2019).
12. Приказ Министерства здравоохранения Красноярского края от 10.09.2015 №564-орг «О перечне показателей эффективности деятельности краевых государственных учреждений здравоохранения в части диспансеризации определенных групп взрослого населения». URL: http://www.krasmed.ru/upload/iblock/1cc/prikaz_.564.org_kriterii_effektivnosti_d.pdf (дата обращения: 24.07.2019).
13. Приказ ФОМС от 01.12.2010 № 230 «Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию». URL: <http://www.zms.chita.ru/doc/norm/pffoms230.pdf> (дата обращения: 24.07.2019).
14. Приказ ФОМС от 28.02.2019 № 36 «Об утверждении порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию». URL: <https://www.mgfoms.ru/document/169> (дата обращения: 24.07.2019).
15. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=330131&fld=134&dst=100164,0&rnd=0.656554286464671#0318232122309281> (дата обращения: 24.07.2019).

ФОРМИРОВАНИЕ УСЛОВИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

CONDITIONS FORMATION FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TERRITORIAL SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

УДК 332.05

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.53.59



СОРВИНА Таисия Андреевна

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

SORVINA, Taisiya Andreevna

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

Аннотация.

Актуальность темы статьи определяется тем, что эффективное социально-экономическое развитие Российской Федерации предполагает переход к инновационной модели роста. В то же время в современной научной литературе по вопросам пространственной экономической теории недостаточно внимания уделено региональным проблемам инновационного развития в специфических условиях федеративного государства. В статье проанализированы базовые положения классической и современной теории регионального развития с позиций необходимости их корректировки, отражающей особенности политического и экономического устройства Российской Федерации и ее субъектов. Выявлены особенности подходов к определению сущности и построению процесса формирования полюсов регионального развития. Обоснована необходимость решения проблемы создания полюсов развития на институциональной основе посредством нормативно-правового регулирования мезоэкономических процессов инновационной деятельности в российских регионах.

Ключевые слова: региональная экономика, субъект федерации, инновационная деятельность, диффузия инноваций, полюс развития, институциональное обеспечение.

Abstract.

The relevance of the article is determined by the fact that the effective socio-economic development of the Russian Federation involves the transition to an innovative growth model. At the same time, the modern scientific literature on spatial economic theory does not pay enough attention to the regional problems of innovative development in the specific conditions of the Federal state. The article analyzes the basic provisions of the classical and modern theory of regional development from the standpoint of the need for their adjustment, reflecting the features of the political and economic structure of the Russian Federation and its subjects. The features of approaches to the definition of the essence and construction of the formation process of the regional development poles are revealed. It shows the necessity to solve problems in creation of poles of development in the institutional framework through regulatory mesoeconomic processes of innovative activity in Russian regions.

Keyword: *regional economy, subject of Federation, innovation activity, diffusion of innovations, pole of development, institutional support.*

Ключевым фактором устойчивого экономического роста в современных условиях является радикальная активизация процессов создания научно-технических новшеств и их масштабное применение во всех сферах экономической деятельности в качестве определяющего производственного ресурса, позволяющего создать наиболее эффективные способы удовлетворения потребностей общества. Данное положение обуславливает объективную необходимость перехода экономики Российской Федерации на инновационный тип развития, предполагающий создание и расширение масштабов хозяйствования действующих субъектов, совместно реализующих комплексные процессы создания инноваций. Комплексное построение инновационных процессов, позволяющее охватить все их стадии, обеспечит минимизацию временных разрывов между ними и высокую динамику получения конечных (имеющих потребительскую ценность) результатов.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [1] предполагает создание эффективной

национальной инновационной системы, как совокупности инновационно-ориентированных организаций, создающих и реализующих новые знания и технологии, и институтов, формирующих условия их эффективного взаимодействия. При этом подчеркивается необходимость формирования устойчивого спроса на инновации (в первую очередь, отечественные) со стороны широкого круга отраслей российской экономики и адекватного спросу предложения со стороны фундаментальной и прикладной науки (сектор генерации знаний).

Для государства, основанного на принципах федерализма и обладающего высокой степенью территориального социально-экономического разнообразия, каким является Российская Федерация, основу научного решения проблемы перехода к инновационной модели социально-экономического роста должно составить развитие положений теории размещения производства (пространственной экономики) посредством их корректировки с позиций адекватности современным условиям и требованиям эффективного ресурсопотребления.

Пространственная экономика, как научная дисциплина, посвящена исследованию обобщенных территориальных условий экономической деятельности, которые характеризуются набором определенных параметров (демографических, социально-культурных, природно-климатических и иных) и находятся в процессе непрерывной последовательной трансформации ресурсов в факторы производства и далее в продукты, которые динамично изменяются в результате социального, экономического и технологического развития территории [2]. Ключевой составляющей пространственной экономики является теория регионального развития, положения которой позволяют сформировать методологические основы исследования и регулирования экономического роста территориально и административно обособленных субъектов и предлагают ряд факторных моделей регионального развития, сочетающих пространственные факторы и факторы производственного потенциала [3]. Теория регионального развития предлагает ряд концепций кумулятивного роста [4], общим постулатом которых является обоснование существования процессов, создающих условия для будущего развития региона и формирующих конечный результат, многократно превосходящий первоначальные затраты на их инициацию. Концепции кумулятивного роста получили свое развитие в теории полюсов роста, которая в целом посвящена исследованию условий регионального развития на основе выделения его ключевых факторов, являющихся специфическими для данной территории.

Классическая теория полюсов роста основывается на идее о том, что на любой относительно масштабной территории (региона) существуют естественно возникшие «центральные места», которые представляют собой точки концентрации экономической деятельности, производящие большой объем ключевых

для регионального потребления продуктов и играющие роль стимуляторов развития регионального хозяйства [5]. Основываясь на этой идее французский экономист Ф. Перру [6] впервые предложил понятие «полюс роста» (или, как синоним, «полюс развития»), которое трактовалось как совокупность субъектов хозяйствования, чаще всего принадлежащих к одной отрасли экономики, генерирующих импульс развития региона, действующий как фактор, формирующий пространственную структуру и определяющий динамику развития (социального и экономического) территории (эффект акселерации)¹. Важным положением классической теории полюсов роста является акцентирование внимания на том, что основой пространственной трансформации являются инновации, которые могут быть выражены в форме новых продуктов или (и) технологий и требуют для их производства и реализации взаимодействия большого числа региональных субъектов экономики.

Представленная в исследовании шведского ученого Т. Хагерстранда [7] теория диффузии инноваций устанавливает ключевую значимость инновационных процессов для регионального развития на основе функционирования полюсов роста, в первую очередь, с позиций динамических параметров распространения новшеств. Трактовка понятия «диффузия инноваций», как явления протекающего в пространстве и времени, позволяет сформировать непротиворечивую модель взаимодействия инноватора (источника предложения инновации) и акцептора (источника спроса на инновацию) на заданной территории в течение определенного периода времени на основе коммуникационного механизма (траектория перемещения инновации). Несмотря на определенные допущения, имманентно свойственные моделированию вообще (условное представление территории, единичность диффузионного взаимодействия, отсут-

¹ Отметим, что в данной работе обосновывается определяющая роль государства, в том числе местных (региональных) властей в формировании условий формирования полюсов роста и активизации их воздействия на социально-экономическое развитие территории.

ствие транзакционных проблем и некоторые другие)¹, применение данного представления инновационно-диффузионного процесса позволяет доказать его кумулятивный характер в начале периода диффузии и резкое сокращение числа взаимодействий между инноваторами и акцепторами в его конце. С позиций регулирования инновационного развития региона на основе применения коммуникационных механизмов использование пространственно-временной теории диффузии инноваций позволяет сформировать методологические основы и разработать методические решения по управлению процессом распространения научно-технических новшеств, определяя принципы поддержки и территориального размещения инноваторов по критериям минимизации периода внедрения и влияния их деятельности на социально-экономические показатели развития региона.

Существенное значение для развития теории полюсов роста имеет доказанное в работе французского экономиста П. Потье [9] положение об их взаимодействии, которое приводит к появлению дополнительных факторов развития территорий, расположенных между ними, и формирует «оси развития»: связи между регионами, выраженные материальными и информационными потоками. Для государства с широкими правами территорий, к которым относится Российская Федерация, это положение имеет принципиальное значение, поскольку усиление межрегиональных связей обеспечивает единство страны, основанное на объективной взаимной заинтересованности субъектов Федерации в экономическом развитии каждого из них.

Современная теория полюсов развития развивает классические подходы с позиций отражения реальных современных условий

социально-экономического развития территорий, таких как, например, региональные отраслевые структурные изменения, концентрация производительных сил регионов в городских агломерациях, региональные аспекты развития процессов международной экономической интеграции.

В работе другого французского ученого Ж. Будвиля [10] представлены результаты исследования региональных отраслевых структур, в составе которых выделены те элементы, которые способны быть источником кумулятивного экономического роста территории (пропульсивные отрасли) и оказывать влияние на развитие не только данного, но и окружающих регионов. Такая направленность позволила определить структуру полюса роста как совокупность пропульсивной отрасли и группы отраслей, субъекты которой расположены на данной территории и являются производственными партнерами организаций первой и которые передают импульс развития во внешнюю среду. Данное положение может составить методологическую основу мезоэкономического планирования на уровне субъектов Российской Федерации, поскольку позволяет определить приоритеты трансформации региональной отраслевой структуры, обеспечить ее комплексность и определить целостность принимаемых решений.

Важным объектом современных исследований в области теории полюсов роста являются городские агломерации, которые в ряде работ (например, [11]) при соответствии определенным требованиям (масштабы промышленного производства, уровень его инновационности, профессиональная структура рынка труда и другие) фактически рассматриваются как собственно полюса развития. При этом эффект агломерации, обусловленный в целом

¹ В работе [8] предложен ряд прикладных модификаций модели диффузии инноваций, позволяющих изменять состав ее переменных, например, представляя территорию как неоднородную структуру, рассматривая широкий диапазон диффузионных периодов, изменяя число инноваторов и акцепторов, вводя характеристики чувствительности спроса (реакции акцепторов) к изменению предложения инноваций, задавая требования к содержанию и качеству коммуникаций инноваторов и акцепторов, используя ограничения для описания поведения участников диффузионного процесса и другие.

степенью концентрации экономической деятельности в крупных городах, рассматривается как ключевой фактор модели развития территории, к которому добавляются ценовые характеристики регионального рынка средств производства, региональные условия локализации операционной деятельности и инвестирования и другие параметры, состав которых может меняться в зависимости от социально-экономической специфики региона. Заметим, что учет эффекта агломерации при определении общих подходов к формированию полюсов роста в условиях российской экономики должен рассматриваться в качестве базового решения в тех случаях, когда в данном субъекте Федерации уже имеются и эффективно функционируют города с развитой производственной и финансовой базой. В противном случае данный подход представляется не вполне продуктивным, поскольку искусственное создание городских агломераций представляет собой процесс, экономические и временные характеристики которого противоречат требованиям динамики регионального развития.

В современной теории полюсов роста отражены транснациональные интеграционные тенденции, интенсивность которых постоянно возрастает, что обуславливает необходимость совместного исследования проблем регионального развития и усиления мирохозяйственных связей. В данном контексте в качестве одного из возможных и в ряде случаев наиболее эффективных инструментов регионального развития выступает усиление экспортного потенциала территории, которое позволяет рассматривать в качестве полюса развития комплекс предприятий прямо (конечное производство) или опосредованно (промежуточное кооперированное производство и услуги для производителей конечного

продукта), определяющий производство продуктов, конкурентоспособных на мировом рынке [12]. Данный подход основан на исследовании процессов трансляции импульсов роста тем предприятиям региона, которые ранее не участвовали в создании экспортного продукта и включаются в эту деятельность при расширении ее масштабов и развитии структуры экспортного предложения. Применение моделей формирования полюсов развития на базе развития экспортного потенциала региона в условиях Российской Федерации представляется автору весьма ограниченным, поскольку современное участие в международных экономических процессах концентрируется главным образом в рамках сырьевых рынков, в то время как природные условия большей части субъектов Федерации не позволяют им выступать в качестве экспортеров этого вида продуктов.

Представляется необходимым отметить такую существенную особенность современных зарубежных теоретических исследований в области пространственной экономики в целом и ее регионального направления в частности, как географическая трактовка понятия «регион», согласно которой объектом изучения является территория как пространство в границах измеряемых геодезическими координатами и главными признаками которой являются природно-климатические, демографические и экономические характеристики. При этом административный статус территории фактически игнорируется, что существенно сужает возможности применения таких теорий в условиях государства с развивающейся экономикой, формирующимся федеративным устройством и высокой степенью ответственности регионов (субъектов Федерации) за решение проблем своего развития¹. Важным фактором, определяющим отмеченную осо-

¹ Характерным для зарубежных исследований в данной области является то, что даже в тех случаях, когда они проводятся с использованием данных о государствах с федеративным устройством (США, Германия и другие), объектами изучения являются географические территории, являющиеся частью одного или нескольких субъектов Федерации, однако при этом их специфика, определяемая, например, региональным законодательством, отражается весьма слабо.

бенность зарубежных подходов к развитию теории региональных полюсов роста, является высокий уровень и стабильность институционального обеспечения социально-экономических процессов. В развитых государствах на протяжении исторически значимого периода времени действуют институты, выраженные в совокупности законов, подзаконных актов и регламентов поведения экономических субъектов, эффективность которых доказана [13], что позволяет рассматривать их в качестве постоянной величины, в том числе в пространственных моделях, и, следовательно, не акцентировать внимание на их влиянии на закономерности регионального развития. Доказано, что для развивающихся экономик с неустойчивой институциональной средой ее воздействие на трансформационные процессы является приоритетным фактором роста [14], что обуславливает необходимость его отражения в положениях теории регионального развития на базе формирования и развития полюсов роста.

Отечественные научные исследования в области теории полюсов роста также не в полной мере учитывают как различия в региональном институциональном обеспечении процессов

социально-экономического развития, так и легитимные отличия (в рамках требований федеральных институтов) норм и правил, применяемых в субъектах Федерации, от федеральных. Это положение находит свое отражение, например, в тех определениях понятия «полюс роста», которые предлагают российские ученые (например, [15; 16; 17]).

Помимо недостаточного внимания к институциональным аспектам формирования и функционирования полюсов роста, следует отметить неоправданное отсутствие в анализируемых работах российских ученых ориентации на исследование факторов интенсификации процессов регионального развития, ключевым из которых в соответствии с классической и современной теорией и с актуальными задачами, поставленными перед российской экономикой, является активизация инновационной деятельности. Комплексная разработка проблематики институционального обеспечения и инновационного развития субъектов Российской Федерации представляется объективно необходимой с позиций формирования научной теоретической базы исследований в области развития отечественной пространственной экономики.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р. «Об утверждении концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.». URL: [http:// www.economy. gov.ru](http://www.economy.gov.ru).
2. *Fujita M., Krugman P., Venables A. J.* The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. Cambridge: MIT Press, 1999.
3. *Armstrong H., Taylor J.* Regional economics and policy. Blackwell Publishing, 2000.
4. Факторы экономического роста в регионах РФ. М.: ИЭПП, 2005.
5. *Christaller W.* Central Places in Southern Germany. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1966.
6. *Perroux F.* L'Europe sans rivages. Grenoble: Presses universitaires de Grenoble, 1954.
7. *Hagerstrand T.* Innovation diffusion as a spatial process. Chicago: University of Chicago Press, 1968.
8. *Hägerstrand T.* The propagation of innovation waves. Lund studies in geography: Series B, Human geography, 4. Lund: Royal University of Lund, Dept. of Geography, 1952.

9. *Pottier P.* Axes de communication et développement économique // *Revue économique*. 1963. Т. 14. С. 58–132.
10. *Boudeville J.* Les espaces économiques. Paris Puf, 1970.
11. *Richardson H.* Regional Growth Theory. London, 1973.
12. Ласуэн Х. Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами // *Пространственная экономика*. 2009. № 4. С. 106–125.
13. Балацкий Е., Екимова Н. Оценка качества институционального пространства в России и за рубежом. ЦЭМИ, 2016. URL: http://nonerg-econ.ru/upload/file/obsuzhdenie_institucionalnyh_problem_rossii_proshlo.pdf (дата обращения: 20.06.2019).
14. Клейнер Г. Б., Дементьев В. Е., Ерзнкян Б. А. Институциональная экономика и современное управление / под ред. Г. Б. Клейнера. М.: Издательский дом ГУУ, 2016.
15. Павлов К. В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. М.: Магистр, 2009.
16. Молчан А. С. Формирование точек экономического роста как базовая экономическая стратегия развития и модернизации региональной экономики // *Научный журнал КубГАУ*. 2011. № 67(03). С. 393–416.
17. Раевский С. В. Формирование и развитие точек роста в промышленности региона. М.: Изд-во «Экономическое образование», 2015.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕПОТРЕБЛЕНИЯ ФУТБОЛЬНЫХ ТРАНСЛЯЦИЙ В РОССИИ

TRENDS ANALYSIS IN THE DEVELOPMENT OF FOOTBALL BROADCASTS TELEVISION CONSUMPTION IN RUSSIA

УДК 654.197

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.60.67



ГОМОН Юрий Борисович

доцент кафедры телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат технических наук, доцент, urgom77@rambler.ru

ГОМОН, Yuri Borisovich

Associate Professor at the Department of Television, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Technical Sciences, Associate Professor, urgom77@rambler.ru



КОЖЕВНИКОВ Никита Михайлович

магистрант кафедры телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, kozhevnikov_23@mail.ru

KOZHEVNIKOV, Nikita Mikhailovich

Graduate Student at the Department of Television, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, kozhevnikov_23@mail.ru

Аннотация.

В данной статье описываются основные тенденции развития футбольной индустрии, выделена ее социальная составляющая. Проведен анализ мировых тенденций развития телепотребления футбольных трансляций. Выделена особая роль футбольного контента как лидера медиасреды. Указаны тенденции роста популярности футбольных трансляций как телевизионного контента. Даны характеристики основных факторов успешности телевизионных трансляций и основные направления развития телевещательной отрасли в современных условиях.

Ключевые слова: телепотребление, медиасреда, телеконтент, футбол, футбольная трансляция, футбольный контент, рейтинг футбольных трансляций.

Abstract.

This article describes the main trends in the development of the football industry, highlights its social component. It analyzes global trends in the development of television consumption of football broadcasts. The special role of football content as a leader of the media environment is highlighted. It shows the trend of the growing popularity of football broadcasts to television content. The characteristics of the main factors of success of television broadcasts and the main directions of development of the broadcasting industry in modern conditions are given.

Key words: *television consumption, the media environment, TV content, football, football stream, football content, football broadcasts rating.*

Футбол является всенародной игрой, его по-другому называют «спорт номер один в мире» [1]. Этот вид спорта популярен в любой стране и имеет полное право называться самым зрелищным видом спорта в мире с множеством международных турниров как на клубном уровне, так и на уровне национальных сборных [2].

Международные организации, крупные международные корпорации, государственные структуры активно участвуют в развитии футбольной индустрии, что определило необходимость потребления соответствующего телеконтента в силу зрелищности данного вида спорта.

Международный футбольный союз (ФИФА) и мероприятия, проводимые под его патронажем, по масштабам трудно сравнить с другими, даже крупными международными организациями.

ФИФА (Fédération Internationale de Football Association, сокр. «FIFA») – главная футбольная организация, являющаяся крупнейшим международным руководящим органом в футболе, футзале и пляжном футболе. Штаб-квартира ФИФА находится в г. Цюрих.

ФИФА объединяет шесть региональных конфедераций, которые представляют практически все географические зоны (таблица 1).

На сегодняшний день в международную футбольную организацию входят 211 фут-

больных ассоциаций, то есть именно столько стран являются членами этой организации [3].

Для сравнения, Международный олимпийский комитет (МОК) насчитывает 206 стран-участников, Организация Объединенных Наций (ООН) – 193 страны. Под эгидой ФИФА проходят такие крупные футбольные турниры, как чемпионат мира по футболу, Лига чемпионов «УЕФА» и т. п. [3].

Эти мероприятия также являются лидерами по количеству участников, зрителей, частных организаций, задействованных в них, включая различные компании, телеканалы и СМИ [3; 4].

Если рассматривать самые крупные и дорогие мероприятия, проводимыми во всем мире, то без сомнения в первую семерку входят спортивные мероприятия, при этом больше половины этих мероприятий представляют футбольные турниры [4]. В таблице 2 представлены показатели результативности региональных спортивных мероприятий по всему миру за 2018 г.

Отрыв футбола в популярности от других видов спорта объясняется тем, что он пользуется спросом во многих частях света, в частности в Европе, Азии и Латинской Америке, к тому же эта игра доступна для всех слоев населения, от самых бедных до самых богатых. Что касается других видов спорта, таких

Таблица 1

Список региональных футбольных конфедераций всего мира [3]

Полное название конфедерации	Сокращенное название конфедерации	Дата образования
Футбольная конфедерация Южной Америки (Confederación Sudamericana de Fútbol)	КОНМЕБОЛ (CONMEBOL)	1916
Союз европейских футбольных ассоциаций (Union des Associations Européennes de Football)	УЕФА (UEFA)	1954
Азиатская футбольная конфедерация (Asian Football Confederation)	АФК (AFC)	1954
Конфедерация футбола стран Северной, Центральной Америки и Карибского залива (Norte Confederación Centroamericana y del Caribe de Fútbol)	КОНКАКАФ (CONCACAF)	1961
Футбольная конфедерация Океании (Oceania Football Confederation)	ФКО (OFC)	1966
Конфедерация футбола стран Африки	КАФ (CAF)	1957

Таблица 2

Показатели результативности региональных спортивных мероприятий всего мира за 2018 год [5; 6; 7;8]

Спортивные мероприятия	Призовой фонд, млн долл. США	Бюджет, млрд долл. США	Количество зрителей (включая телезрителей, финальный матч), млрд человек
Лига чемпионов «УЕФА»	77,0	1,5	0,3
Европейский чемпионат по футболу УЕФА	33,0	1,2	0,9
Чемпионат мира по футболу ФИФА	31,0	1,1	1,5
Суперкубок. Американский футбол	15,5	0,54	0,1
Мировая серия. Бейсбол	14,8	0,45	0,9
Лига Европы УЕФА	9,0	0,91	0,2
Кубок Стенли	8,7	0,25	0,9

как американский футбол или хоккей, то они недоступны для бедных слоев населения, так как требуют немалых затрат, чтобы заняться этим спортом [1; 2].

К тому же они популярны лишь в определенных странах, например, в американский футбол играют в большей степени в Соединен-

ных Штатах Америки, хоккей также в США, Российской Федерации и в некоторых странах, где климатические условия позволяют заниматься этим спортом.

В результате становится очевидным, что футбол сегодня превратился в лидера медиа-среды, крупнейшую индустрию, которая

объединяет сотни стран, миллионы человек, компании, которые работают в данном сегменте. К тому же футбол выполняет социальные функции, так как благодаря этому виду спорта более миллиона человек обеспечены работой, миллионы детей в мире занимаются таким престижным видом спорта [9].

УЕФА выпустил десятый «сравнительный отчет по лицензированию клубов» [9]. На этот раз подробную бухгалтерию сезона 2016/17 дополнила ретроспектива перемен в европейском футболе за последние 10 лет. И это, конечно, панегирик деятельности УЕФА. Введенный в 2011 г. финансовый фейр-плей (FFP), заставивший клубы соотносить расходы с доходами, постепенно превратил проблемную индустрию в успешную. Так, в 2017 г. «Еврофутбол» впервые за 10 лет показал общую чистую прибыль – 615 млн евро. Совокупная выручка команд составила 20,1 млрд евро, что на 77% больше показателей 2008 г. Выросли и другие важные показатели. Например, посещаемость. В сезоне 2017/18 более 100 млн человек увидели матчи клубных турниров с трибун (+6,4 % за год), а 15 команд преодолели цифру в 1 млн зрителей за сезон [4].

Многие косвенные показатели также свидетельствуют об экономическом благополучии клубного футбола в Европе. Продукт интересен иностранным инвесторам (в 20 лигах они контролируют один или больше клубов топ-лиги) и спонсорам (56 команд в 25 лигах рекламируют на майках компании не из Европы). Клубы активно вкладываются в инфраструктуру: второй год подряд общий объем инвестиций в стадионы и другие материальные активы команд европейских топ-лиг превысил 1 млрд евро.

Главной целью введения финансового фейр-плей было сбалансировать доходы и расходы клубов, особенно затраты на игроков. И хотя зарплаты футболистов постоянно растут (+6,7% в 2017-м), средний показатель доли зарплатной ведомости к выручке достиг рекордного минимума – 61,3%. Операционные расходы тоже сократились в среднем до 32% от совокупного дохода.

Все суммарные значения в отчете УЕФА говорят о том, что европейский футбол в от-

личной форме. Однако если изучить слагаемые финансового успеха, картина перестает быть такой безоблачной. Из 615 млн евро чистой прибыли 549 млн евро генерирует английская премьер-лига, которая как раз с сезона 2016/17 живет по условиям нового телевизионного контракта. Трехлетнее соглашение стоило Sky и British Telecom 5 млрд фунтов, еще 3 млрд фунтов платят лиге иностранные вещатели. В топ-20 рейтинга по выручке 10 мест занимают английские команды, а по доходам от теле-трансляций – 17-е место: скромные «Борнмут» (144 млн евро) и «Суонси» (127 млн евро) зарабатывают на трансляциях внутреннего чемпионата больше «Ювентуса» (122 евро).

Конкуренцию англичанам на первых строчках сводных таблиц могут составить только суперклубы из других лиг. «Реал» и «Барселона» больше всех тратят на зарплаты – 406 млн евро и 378 млн евро соответственно. Дортмундская «Боруссия» лидирует по средней посещаемости – 79 496 зрителей за матч в сезоне 2017/18, как и бундеслига в целом – 44 511. У «ПСЖ» самый высокий показатель «доходности» болельщика на трибунах – 86,9 евро с посетителя.

Практически у всех показателей роста «Еврофутбола» есть важное уточнение о «соавторах» красивых цифр. Например, 49% от 2,9 млрд евро всей билетной выручки генерируют 20 топ-команд, а 40% от 6,3 млрд евро спонсорских и коммерческих доходов обеспечивают 38 клубов из высших дивизионов Англии и Германии. 55% от совокупной выручки европейского футбола приносят три лиги – английская (27%), немецкая и испанская (по 14%). А, например, вклад России составляет 4%.

При этом в отчете УЕФА имеются и радостные цифры для российского футбола. К примеру, билетная выручка выросла на 37% и составляет 52 млн евро (в Англии, для сравнения, 695 млн евро) – спасибо чемпионату мира и построенным к этому событию стадионам. «Зенит» отметился в топ-30 по общей выручке – 168 млн евро и 28-е место, а в рейтинге роста доходности лиг Россия заняла высокую 6-ю строчку – плюс 460 млн евро год, в основном за счет увеличения спонсорского

участия. На 6-й позиции российский чемпионат и в списке зарплатных расходов – 582 млн евро. Но это опасные 72% от совокупной выручки. При этом лишь половина клубов РПЛ прибыльна.

Компания «Deloitte» ежегодно составляет рейтинг самых экономически успешных футбольных клубов мира – «Football Money League». Свежий отчет посвящен итогам сезона 2017/18 и в очередной раз фиксирует рост совокупного дохода команд из топ-20: с 7,9 млрд фунтов до 8,3 млрд фунтов. Его обеспечили представители пяти ведущих лиг: 9 клубов из Англии (6 – в первой десятке), 4 – из Италии, по 3 – из Испании и Германии, а также французский гранд «ПСЖ» [5].

На первую строчку списка спустя два года вернулся «Реал» – с рекордной выручкой в 750,9 млн евро. Феноменальному росту (+75 млн евро за год) во многом способствовали победы в Лиге чемпионов (третья подряд) и в Клубном чемпионате мира (а это 5 млн долл. призовых). Кроме того, финансовую стабильность обеспечивают долгосрочные контракты с «Adidas» и «Emirates». Благодаря международной популярности «Реал» зарабатывает на коммерции (включая спонсорские сделки, мерчендайзинг и предсезонные туры) больше всех в футболе – 356,2 млн евро (47% совокупного дохода). Однако летом 2018 г. «Реал» потерял свою главную звезду – Роналду, что негативно скажется на маркетинговом потенциале клуба.

Второе место рейтинга досталось «Барселоне». 690,4 млн евро выручки – итог роста коммерческих доходов (стартовал новый «маечный» контракт с японской компанией «Rakuten»), успешного предсезонного турне по США и победы в чемпионате Испании. В сезоне 2018/19 у «Барсы» есть все шансы улучшить свои показатели: начнут действовать реструктурированное соглашение с «Nike» и новая сделка с производителем бытовой техники «Веко».

«Манчестер Юнайтед», два года подряд возглавлявший рейтинг, опустился на третью позицию (666 млн евро выручки), хотя впервые за несколько лет играл в Лиге чемпионов

(выбыл в 1/8 финала). На сезон 2018/19 аналитики прогнозируют «Юнайтед» рост доходов (до 615–630 млн фунтов) за счет коммерческих источников: долгосрочных контактов с «Adidas» и «Chevrolet», новых глобальных и региональных партнерств, а также первого «нарукавного» спонсорского соглашения (Kohler). Но закрыть отставание от лидеров вряд ли получится без успехов в чемпионате Англии и Лиге чемпионов.

«Ювентус» впервые с сезона 2011/12 выпал из первой десятки рейтинга, несмотря на чемпионский титул в Италии и рост коммерческих доходов (+19% за счет нейминговой сделки по стадиону с Allianz, «маечного» (размещение рекламы на майках спортсменов) контракта с Sugames и бонусов от мерчендайзинга и лицензирования, которыми теперь занимается сам клуб). Однако более ранний вылет из Лиги чемпионов и удачное выступление там «Ромы» сильно сократили телевизионные доходы «Ювентуса». Катализировать финансовый рост призван Криштиану Роналду. Его покупка – важная инвестиция и с точки зрения футбольного результата, и с точки зрения клубной экономики.

Главный прорыв в рейтинге-2019 совершила «Рома» – с 24-го места на 15-е. Дойдя до четвертьфинала Лиги чемпионов, команда получила 83,8 млн евро от УЕФА и довела сумму доходов от бродкастинга до 166,8 млн евро (67% от общей выручки). Но сейчас, пока не готов новый стадион «Ромы» (обещают к сезону 2020/21), финансовый успех клуба напрямую зависит от выступления в Лиге чемпионов.

В России футбольная индустрия также развивается. Россию в отчете Deloitte несколько лет подряд представляет «Зенит». На этот раз 168 млн евро совокупного дохода (из них 144,9 млн евро – спонсорские) обеспечили команде только 25-е место. При этом аналитики прогнозируют клубу рост «матчдэй-выручки» на новом стадионе и увеличение доли доходов от трансляций (с сезона 2018/19 стартует новый телевизионный контракт РПЛ). Однако

Таблица 3

Показатели популярности телевизионных передач в России 2018 г.

Дата	Телевизионные передачи	Каналы	Доля зрительской аудитории, %	Рейтинг	Время трансляции
07.07.2018	Футбол. ЧМ 2018 Россия–Хорватия	Первый	63,6	20,2	20:40
01.07.2018	Футбол. ЧМ 2018 Россия–Испания	Россия 1	57,7	18,6	16:45
15.07.2018	Футбол. ЧМ 2018 Финал	Россия 1	53,9	16,2	17:45
19.06.2018	Футбол ЧМ 2018 Россия–Египет	Россия 1	47,4	15,8	20:45
31.12.2017	Новогоднее обращение президента РФ	Первый	33,9	15,1	23:55
14.06.2018	Футбол ЧМ 2018 Россия–С. Аравия	Первый	48,3	14,1	17:55
25.02.2018	ОИ 2018. Финал хоккей. Россия–Германия	Первый	52,3	12,8	8:45
25.06.2018	Футбол. ЧМ 2018. Россия–Уругвай	Первый	48,4	11,8	16:40
01.01.2018	Последний богатырь	Россия 1	32,2	11,8	20:30
9.05.2018	Военный парад в ДЕНЬ ПОБЕДЫ	Первый	39,4	11,7	10:00
01.07.2018	Вести. Спец выпуск. ЧМ 2018 Россия-Испания	Россия 1	36,1	11,4	19:55
9.05.2018	Новости. День Победы	Первый	39	10,6	11:10
25.02.2018	Новости. ОИ 2018. Россия–Германия	Первый	38	10,5	10:25
22.03.2018	«Путин»	Россия 1	29,8	9,8	21:00
31.12.2017	Новогодняя ночь на «Первом»	Первый	23,4	9,2	23:00
25.02.2018	ОИ 2018. Лучшие моменты	Первый	47	8,9	8:40
17.05.2018	ОИ 2018. Хоккей Россия–США	Россия 1	29,7	8,7	16:45
6.07.2018	Футбол. ЧМ 2018. Бразилия–Бельгия	Россия 1	31,2	8,7	20:45
4.12.2017	Пусть говорят. ДНК-тест сына Мишулина	первый	22,3	7,9	19:50
31.12.2017	«Иван Васильевич меняет профессию»	первый	20,7	7,9	21:15

вернуться в топ-20 поможет только успешное выступление в Лиге чемпионов.

Для сравнения рассмотрим показатели популярности телевизионных передач и ТВ – трансляций в России. Как видно из таблицы 3, футбольные трансляции расположились на первых строчках самых популярных передач сезона 2018 г.

Рейтинг четвертьфинала ЧМ-2018 Россия – Хорватия на Первом канале превысил 20%. В пересчете на количество человек это около 24 млн зрителей. Финал турнира, матчи сборной России с Испанией и Египтом обогнали новогоднее обращение Президента на Первом канале. Россия – Испания и Россия – Хорватия попали в первую пятерку самых рейтинговых футбольных трансляций XXI в. в стране: впереди только полуфинал Евро-2008 с испанцами и матч группового этапа ЧМ-2002 с японцами [9; 10].

В топ-20 передач также повтор хоккейного финала Олимпиады в Пхенчхане – решение Первого канала показать его почти сразу после прямой трансляции оказалось верным. Вставать в 7 утра по московскому времени ради хоккея предпочли меньше зрителей, чем посмотреть повтор, уже зная о победе сборной России над Германией. Среди трансляций других спортивных форумов лидирует показ женской произвольной программы чемпионата Европы по фигурному катанию на Первом канале (рейтинг 5,1%, доля 15,7%).

По данным TVbytheNumbers и Sportsmediawatch, продажа прав на трансляции всего европейского футбола принесет правообладателям в 2016–2017 гг. около 11,4 млрд евро. Это сопоставимо с годовым оборотом таких крупных российских компаний, как ГК «Норильский никель» или «Башнефть» [10].

Большая часть этого «пирога» – 37% приходится на английскую премьер-лигу (АПЛ), рынок продажи прав в которой достиг 4 млрд долларов. 2 млрд евро получает УЕФА за показ Лиги чемпионов и Лиги Европы, это 18%, что в два раза меньше АПЛ. 15% или 1,7 млрд остается за испанской ЛА Лигой (La Liga, Primera) [10]. Порядка 3,2 млрд евро делят между собой

остальные лиги. Для сравнения, в год образования АПЛ (1992 г.) стоимость ТВ-прав составляла 20 млн евро, через пять лет она равнялась уже 120 млн, а еще через 10 – 780 млн [10].

Стремительный рост доходов от футбольных телетрансляций обусловлен ростом цен для подписчиков платных трансляций, а на определенных этапах и некоторым повышением стоимости самого футбольного контента. По уровню проникновения платных футбольных телеканалов Англия является бесспорным европейским лидером. Сейчас он составляет более 65%, а в 2005 г. он был равен около 50%. Непосредственно подписка на пакеты, в зависимости от их комбинаций, для жителя Британии обходится в 15–65 фунтов в месяц.

Если смотреть цену за матч, то одна игра АПЛ обходится в 10,5 млн евро, еврокубки – в 6 млн, испанская лига стоит 4,4 млн за матч. Основой у большинства чемпионатов является именно «домашний рынок». Около 7 млрд евро европейские лиги (топ-20) зарабатывают «у себя дома», это более 71%. Англия получает в Британии 60% выручки, а Испания генерирует «дома» 61% выручки. Это единственные страны ниже «линии тренда», то есть интерес к лигам растет. Но даже они получают из-за рубежа менее 50%.

Что касается международных продаж, на них европейские лиги заработали 2,6 млрд евро. 1,6 млрд из этого, более 61% также заработала АПЛ. ЛА Лига заработала еще 611 млн (24%). Получается, что на английско-испанскую долю приходится более 85% всех международных продаж европейского футбола.

Все это позволяет сделать вывод об актуальности и высокой потребности футбольного контента в телевизионной индустрии. Высокий спрос на трансляции вызывает потребность в детальном повторе с экспертным мнением, а также детальном тактическом и статистическом разборе, что говорит о необходимости телевизионных обзорных, анонсирующих и развлекательных передач о футболе с участием лидеров медиасреды среди людей, причастных к футбольной тематике, а также авторитетных экспертов.

Список литературы

1. Андрианов П. Футбол. Подробный путеводитель. М.: АСТ, 2012. 208 с.
2. Хабибуллин А. Б., Сафина Л. Р. Футбол – народная игра. Зарождение и развитие футбола в России // Наука и образование: новое время. 2019. № 2. С. 1–4.
3. Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 в России™. URL: <https://ru.fifa.com/worldcup/matches/match/300331543/#uruguay-v-france-antoine-griezmann-of-france-scores> (дата обращения: 20.05.2019).
4. Бизнес, миллиардеры, новости, финансы, инвестиции, компании. URL: <https://www.forbes.ru> (дата обращения: 19.05.2019).
5. Deloitte Football Money League 2019. URL: https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/OfficialDocument/uefaorg/Clublicensing/02/53/00/22/2530022_DOWNLOAD.pdf (дата обращения: 19.05.2019).
6. The European Club Footballing Landscape. URL: <https://ru.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/club-licensing/news/newsid=2530183.html> (дата обращения: 20.05.2019).
7. Медиалогия – Соцмедиа и СМИ мониторинг. URL: <https://www.mlg.ru> (дата обращения: 19.05.2019).
8. Официальный сайт европейского футбола. URL: <https://ru.uefa.com> (дата обращения: 20.05.2019).
9. Актуальность футбольной индустрии в мире. URL: <https://articlekz.com/article/18966> (дата обращения: 20.06.2019).
10. Цены на футбольные трансляции бьют рекорды за счет пользователей. URL: https://1prime.ru/consumer_markets/ (дата обращения: 20.06.2019).

ВИДЕОРЕКЛАМА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

VIDEO ADVERTISING AS AN EFFECTIVE MARKETING TOOL FOR THE ENTERTAINMENT INDUSTRY ENTERPRISES PROMOTION

УДК 339.138

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.68.76



БАЙКОВА Ирина Александровна

доцент кафедры медиакоммуникационных технологий Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат политических наук, irenez@yandex.ru

BAIKOVA, Irina Alexandrovna

Associate Professor at the Media Communication Technologies Department, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Political Sciences, irenez@yandex.ru



ПЕТРОВ Артём Игоревич

магистрант Санкт-Петербургского филиала Высшей школы экономики, petrovtim96@hotmail.com

PETROV, Artem Igorevich

Undergraduate Student of the Saint Petersburg Branch of the Higher School of Economics, petrovtim96@hotmail.com

Аннотация.

Видеореклама в контексте ее использования для продвижения предприятий сферы развлечений является перспективным направлением рекламной деятельности. Несмотря на свою короткую историю, которая насчитывает менее 20 лет, видеореклама смогла быстро стать популярной в российской рыночной экономике. В настоящее время интерес предпринимателей к рекламному видео превысил внимание к телевизионной рекламе, которая являлась лидером в течение многих лет. С учетом этого в статье автором рассматриваются классификация, особенности и преимущества основных форматов видеорекламы. Приводятся характеристика основных разновидностей предприятий сферы развлечений, специфика их деятельности и перспективы развития. На конкретных примерах петербургских парков развлечений автором обосновываются эффективность и перспективность применения видеорекламы в их деятельности.

Ключевые слова: видеореклама, видеоролики, индустрия развлечений, форматы видеорекамы, интернет-площадки.

Abstract.

Video advertising in the context of its use to promote entertainment companies is a promising area of advertising activity. Despite its short history of less than 20 years, video advertising was able to quickly become popular in the Russian market economy. Currently, the interest of entrepreneurs in advertising video has exceeded the attention to television advertising, which has been a leader for many years. With this in mind, the author discusses the classification, features and advantages of the main formats of video advertising. The characteristics of the main varieties of entertainment enterprises, the specifics of their activities and prospects for development are given. On specific examples of St. Petersburg amusement parks, the author substantiates the effectiveness and prospects of the use of video advertising in their activities.

Key words: video advertising, videos, entertainment industry, video formats, Internet platforms.

Каждое средство распространения рекламы занимает определенный объем на рынке в зависимости от количества финансовых средств, вложенных рекламодателями. По итогам первого полугодия 2018 г., по данным Ассоциации коммуникационных агентств России, первое место занимает Интернет – 90,5–91,5 млрд рублей. Далее с небольшим отставанием располагается телевидение – 90,0–91,0 млрд рублей [1]. Другие средства в гораздо меньшей степени привлекают рекламодателей.

Интернет-сегмент рекламного рынка развивается быстрее остальных его составляющих. Интерес представляет то, что его показатели продолжали улучшаться во время экономических кризисов, тогда как рынок в целом демонстрировал отрицательную динамику [2, с. 213]. Так, например, за первое полугодие 2018 г. цифровой сегмент вырос на 21%, тогда как весь рынок – на 13%.

В сети Интернет размещаются различные виды рекламы, каждый из которых имеет свои особенности, стратегию размещения,

применяется для определенных целей. В настоящее время наиболее быстрорастущим сегментом рынка онлайн-рекламы является видеореклама. Специалисты отмечают, что сегмент видеорекамы в Интернете в 2017 г. вырос на 26%. По их мнению, эта положительная тенденция будет сохраняться и в будущем [3, с. 267]. Динамичный рост рынка видеорекамы аналитики объясняют несколькими причинами.

Во-первых, видеореклама обладает таким важным, уникальным преимуществом перед другими видами рекламы, как многокомпонентность. Видеореклама оказывает воздействие на слух и зрение одновременно, то есть содержит аудио- и визуальный компоненты.

Следующим преимуществом видеорекамы можно назвать ее информативность. Видеоролик позволяет рассказать о свойствах товара, максимально приблизив их к реальным, показать продукты в различной обстановке, продемонстрировать, каким образом они производятся, функционируют в процессе использования. Содержанием ролика также

может быть рассказ о сотрудниках предприятия. Данный формат позволяет открыто показывать производственные процессы и напрямую обращаться к покупателям.

Для рекламодателя важной характеристикой видеорекламы является возможность взаимодействия, диалога между потенциальным клиентом, просмотревшим видеоконтент, и компанией, размещающей рекламу. Важно то, что видеореклама демонстрируется на площадках, которые имеют многочисленную аудиторию, например, социальные сети «ВКонтакте», «Фэйсбук», видеохостинг «YouTube». Пользователи имеют возможность выразить свое мнение о рекламируемом продукте или услуге, написав отзыв или поставив лайк или дизлайк. Заказчик видеоролика оценивает его эффективность, анализируя данные о количестве просмотров видеозаписи, составе аудитории по месту проживания, числе просмотров по дням. Эта информация необходима для определения конверсии, которая является одним из показателей результативности рекламного видеоконтента. По мнению экспертов, потребители предпочитают аудиовизуальный контент. Статистика говорит о том, что в 70% случаев просмотр рекламного видео заканчивается покупкой или каким-либо другим действием пользователя [4]. Например, это может быть регистрация на странице или подписка на почтовую рассылку.

Общепринятой классификации видеорекламы не существует, но возможна ее систематизация по нескольким признакам. В качестве критериев для классификации видеорекламы специалисты используют формат размещения и площадки, на которых она демонстрируется. Рекламные агентства, занимающиеся видеорекламой, адаптируют для своей работы уже имеющиеся классификации или создают новые [3, с. 268].

По формату размещения видеореклама бывает in-stream и out-stream [2, с. 216]. In-stream – это показ видеорекламы в потоке видео. In-stream реклама занимает 80–90% рынка видеорекламы [5]. Она может доводиться до потребителя с помощью следующих платформ:

персонального компьютера, мобильного телефона или технологии Smart TV [6]. По отношению к видео, которое запросил пользователь, in-stream реклама воспроизводится перед ним (pre-roll), в середине (mid-roll), после ролика (post-roll), а также загрузка рекламы возможна при нажатии на паузу (pause-roll). Пользователь может пропустить рекламу через пять секунд после ее начала. Рекламодатель платит за рекламу в том случае, если пользователь смотрел видеоролик более 30 секунд, досмотрел его до конца или совершил действие – кликнул по нему, на оверлей с призывом к действию или на подсказку [7].

Преимущество данного формата размещения видеорекламы состоит в том, что существует возможность адресовать его целевой аудитории, сегментировав ее с высокой точностью. Недостатком in-stream рекламы считается элемент навязанности, который может вызывать недовольство пользователей [8].

Формат размещения out-stream создавался специально для мобильных телефонов, но сейчас используется на сайтах, страницах социальных сетей, видеохостингах. Out-stream занимает в настоящее время 10–15% рынка [5]. Это видеореклама, которая демонстрируется вне потока видео. Видеоролик размещается в тексте статьи, внутри баннера, на странице социальной сети. Попав в зону видимости, сообщение автоматически воспроизводится без звука. Если пользователь заинтересовался сообщением, то он включает звук и смотрит ролик, таким образом, исключается навязывание рекламы. Кроме того, если объявление соответствует тематике просматриваемого пользователем контента, хорошо его дополняет, то оно воспринимается как нативная (естественная) реклама. Для того, чтобы повысить вероятность привлечения внимания к сообщению, реклама располагается в таких частях сайта, где заканчивается одна часть информации и начинается другая (например, между главами статьи). Рекламодатель оплачивает out-stream рекламу по цене за тысячу показов в видимой области экрана. Сообщение считается попавшим в поле зре-

ния пользователя в том случае, если не менее 50% сообщения находилось на экране не менее двух секунд. Экспертная оценка показывает, что out-stream имеет по сравнению с in-stream лучший показатель видимости (viewability), но уступает по глубине просмотра [5]. Поэтому для получения большего числа досмотров рекомендовано размещать в формате out-stream видеоролики, длина которых не превышает 10–15 секунд. Рекламодатели интересуются форматом out-stream потому, что для его размещения не требуется видеоконтент. Кроме того, существует возможность размещать ролики в социальных сетях и, таким образом, привлекать новых пользователей.

Видеореклама размещается на различных интернет-ресурсах. К ним относятся социальные сети, видеохостинги, мобильные приложения, онлайн-кинотеатры, сайты телеканалов, информационные и развлекательные сайты.

Для предприятий индустрии развлечений наиболее актуальными являются первые две из перечисленных площадок, поэтому целесообразно уделить большее внимание их характеристике.

Широкий охват аудитории социальными сетями позволяет использовать эти интернет-ресурсы для привлечения клиентов. Основным преимуществом размещения рекламы в социальных сетях считается возможность сегментирования аудитории по широкому набору критериев – от социального статуса до хобби, потому что пользователи размещают на страницах свои анкетные данные, например, пол, возраст, место жительства. Таким образом, рекламное сообщение будет адресным и его увидит именно целевая аудитория рекламодателя. Еще одним преимуществом можно назвать широкий выбор способов организации рекламной кампании, что делает возможным использование этого интернет-ресурса как начинающим предпринимателям, так и крупным коммерческим предприятиям. Размещение сообщения в тематических группах и сообществах дает возможность делать нативную рекламу, поскольку объявление

выглядит естественно на фоне релевантной информации. Заинтересовавшиеся пользователи захотят прокомментировать сообщение, поделиться им с друзьями, таким образом, будет происходить вирусное распространение рекламной информации.

Социальные сети при схожести формата их деятельности в целом, имеют отличия. В частности, для рекламодателя при принятии решения о выборе рекламной площадки имеет значение состав ее аудитории.

Например, сеть «ВКонтакте» – один из самых популярных сайтов в России и в странах СНГ. В «ВКонтакте» ежедневно заходит 60 миллионов пользователей. Основную часть аудитории составляет молодежь, большая часть которой в возрасте от 25 до 30 лет. По гендерному признаку распределение пользователей равномерное с незначительным преимуществом у женщин. По географическим характеристикам 24% пользователей проживают в Москве и 11% в Санкт-Петербурге [9]. С учетом имеющейся информации можно рекомендовать размещать рекламу «ВКонтакте» тем рекламодателям, которые имеют бизнес в Москве или Санкт-Петербурге, планируют выходить на рынки стран СНГ, чьи товары и услуги интересны в первую очередь молодежи.

Еще одним востребованным интернет-ресурсом для размещения видеорекламы являются видеохостинги. Видеохостинг – это веб-сервис, предназначенный для загрузки и просмотра видео в браузере, например, через специальный проигрыватель [10]. Пользователи могут не только просматривать видео с видеохостинга, но и загружать на него свои ролики. В России первым видеохостингом стал сервис «YouTube», принадлежащий корпорации Google. Сегодня аудитория «YouTube» насчитывает около сорока миллионов пользователей. Основной целью размещения видеорекламы на площадке видеохостинга является привлечение интереса целевой аудитории для того, чтобы перенаправить потенциальных клиентов на главный сайт компании [11]. Пользователь, посмотрев привлекательное видео, проявит интерес к автору, зайдет на его

сайт и, вероятно, станет постоянным посетителем. Существует два основных способа размещения рекламы на «YouTube». Это создание собственного видеоканала или распространение рекламной информации через известных видеоблогеров.

В том случае, если компания внимательно и серьезно отнесется к работе с видеохостингом, учтет особенности функционирования этой площадки, будет получен положительный результат в виде знакомства потенциальных клиентов с товарами или услугами компании, привлечения подписчиков и налаживание с ними доверительных отношений.

Для того, чтобы видеоролик, размещенный в сети Интернет, достиг своей рекламной цели, необходимо иметь представление о том, какие задачи он должен выполнить и какие художественные и технические средства нужно применять при его создании. В свою очередь, для получения этого представления, необходимо использовать классификацию видеороликов.

Рекламные агентства, которые занимаются видеорекламой, адаптируют для своей работы уже имеющиеся классификации или создают новые. Чаще всего видеоролики разделяют на группы в зависимости от цели. Например, классификацию видеороликов известной студии видеомаркетинга Vimplify можно назвать клиентоориентированной, поскольку она основана на целях, которые ставит заказчик перед маркетологами. Выделяются три основных формата видеороликов в зависимости от цели, которую они должны достичь: рекламные ролики, видеопрезентации и имиджевые ролики [10].

Рекламные ролики производятся с расчетом на аудиторию, которая незнакома с компанией, поэтому они должны за короткое время привлечь внимание пользователя. Соответственно, их длительность составляет от 15 до 30 секунд. Видео содержит одну основную идею, имеет сюжет, который рассказывает на положительном эмоциональном фоне (сопровождается яркими зарисовками, энергичной музыкой). Рекламное видео способно решить задачу привлечения пользователей

на площадку рекламодателя, стимулировать активность аудитории по совершению целевых действий, например, по подписке на сайт, установке приложения или покупке товара в интернет-магазине, повысить узнаваемость марки, товара или услуги.

Видеопрезентации предназначаются для тех пользователей, которые уже информированы о компании из какого-либо источника и заинтересованы в получении более подробных сведений о ней. Ролик убеждает в уникальности предложения, помогает пользователю принять окончательное решение о покупке или услуге. Таким образом, ролик должен содержать развернутую информацию о продукте, рациональную, убедительную аргументацию его достоинств. Видеореклама в этом случае размещается на сайте компании, на ее страницах в социальных сетях.

Имиджевые ролики направлены на формирование положительного образа компании. Позитивный имидж является важным конкурентным преимуществом в современных рыночных условиях. Образ компании складывается у потребителей, конкурентов, партнеров на основе ассоциаций, возникающих при упоминании бренда. Благоприятный имидж способствует повышению лояльности клиентов, ускорению принятия решения о покупке в случае первого обращения и повышению вероятности повторного контакта пользователя с компанией. Имиджевый ролик не содержит прямую информацию о преимуществах бренда. Размещается видео на странице в социальной сети, на сайте компании, на корпоративном канале видеохостинга.

С учетом всего вышеизложенного рассмотрим специфику применения видеорекламы в сфере индустрии развлечений.

Основными трендами, характерными для нее, по мнению экспертов, считаются следующие.

Во-первых, на рынке развлечений происходит укрупнение объектов. В настоящее время такие укрупненные развлекательные комплексы предлагают потребителям разнообразный набор услуг для проведения досуга,

получения удовольствия. Они, как правило, имеют сложную структуру, позволяющую сочетать аттракционы, спортивные, зрелищные, оздоровительные мероприятия.

Во-вторых, развлечения внедряются в другие отрасли, образуя с ними взаимовыгодные предприятия. К таким объединениям относится интеграция с торговыми центрами, учебными учреждениями, спортивными комплексами, оздоровительными центрами.

К примеру, по данным экспертов, торговый комплекс, в структуре которого имеется зона развлечений, посещают на 20–30% больше людей, соответственно доходность такого торгово-развлекательного центра (ТРЦ) увеличивается на 30–35% [12, с. 21]. Например, в Санкт-Петербурге все крупные парки развлечений в качестве «якоря» используют площадки ТРЦ.

Другим примером взаимного влияния развлечений и другого рода деятельности называют тенденцию обучения в процессе развлечения, игры. Особенно актуально это для детской и семейной аудитории, когда дети с участием родителей в процессе игры приобретают новые знания и навыки. Например, детский развлекательный центр «КидБург» в Санкт-Петербурге, который называют «городом профессий», в увлекательной игровой форме с использованием интерактивных технологий знакомит детей от 1,5 до 14 лет с различными профессиями.

В-третьих, все большую популярность приобретают спортивно-развлекательные комплексы или активити-парки, предлагающие потребителям различные формы двигательной активности, требующие определенных физических качеств – силы, ловкости, выносливости. Из аттракционов можно привести в качестве примера веревочные парки, скалодромы, батутные парки, ниндзя-квесты.

Четвертым направлением, позволяющим существенно повысить конкурентоспособность рассматриваемых предприятий, считается тематизация организаций сферы развлечений. Такой подход к организации досуга подразумевает под собой объединение всех

предлагаемых услуг одной темой, которая охватывает все стороны деятельности предприятия: оформление интерьера, название аттракционов, форму персонала, содержание риторики, сценарии мероприятий и т. д. Это позволяет создать особенную атмосферу, увеличить время пребывания гостей в парке. Так, известно, что в 2019 г. планируется открытие тематического парка «Остров мечты» на территории Нагатинской поймы на юге Москвы, который пополнит число крупнейших парков развлечений мира.

Также сфера развлечений активно привлекает для своих нужд технологии виртуальной реальности, которые помогают завлечь аудиторию, вызывают у потребителей эмоции удивления, восхищения, восторга. Происходит виртуализация развлекательного бизнеса. Основными направлениями являются аттракционы виртуальной реальности или VR (от английского *virtual reality*) и видеомэппинг. Главная задача VR – создание ощущения присутствия в игре. Желаемый результат достигается с помощью специального VR-шлема с наушниками, имитации тактильных ощущений, создаваемых спецэффектами. Игроки чувствуют дуновение ветра, тяжесть оружия, перепады температуры, вибрацию, запах и т. д. Видеомэппинг (от англ. *video* – видео, *mapping* – отражение, проецирование) представляет собой аудиовизуальную технологию, суть которой заключается в 3D-проекции изображения на какие-либо предметы окружающей среды. В сфере развлечений используется интерактивный видеомэппинг. В этом случае люди имеют возможность быть не только зрителями, но и принимать активное участие в аттракционе, своими движениями влияя на ход игры. Наиболее популярные аттракционы – это «живые рисунки», интерактивный пол, песочница, «волшебное зеркало». Видеопроекцию можно создавать в любом помещении, потому что в этом случае не требуется оформлять интерьер. Необходимы один или несколько проекторов и компьютер.

Новые технологии делают возможной модернизацию стандартных аттракционов, их видоизменение, тем самым повышение

интереса потребителя. Объекты развлечений ближайшего будущего – это сочетание видеомэппинга, виртуальной реальности и активити-зон [13].

При определении роли видеорекламы в продвижении предприятий сферы развлечений необходимо принимать во внимание преимущества и классификацию видеорекламы, схему процесса удовлетворения потребности в развлечении, структуру объектов сферы развлечений, основные тренды, характерные для данного рынка.

Особенность продвижения услуг в сфере развлечений, в том числе парков развлечений, определяется спецификой предлагаемого потребителям продукта [14, с. 251]. Продуктом, как было сказано выше, является удовольствие, впечатление, получаемое потребителем в процессе развлечения. Развлечение обладает всеми качествами, присущими услуге, а именно:

- оно нематериально;
- его невозможно хранить, запастись впрок;
- процесс предоставления и потребления совпадает по времени;
- потребитель и продавец сильно вовлечены в процесс предоставления услуги, оба являются ее частью;
- имеется трудность процесса стандартизации и оценки качества.

Основной целью парков развлечений можно назвать предоставление услуги, результатом которой является впечатление, соответствующее ожиданию потребителя. В ходе ее продвижения необходимо информировать потенциального клиента таким образом, чтобы он принял решение получить услугу именно в предлагаемом объекте, мотивировать, заинтересовать и убедить в том, что его ожидания будут оправданы. Таким образом, подход к продвижению парков развлечений можно определить, как клиентоориентированный. Клиентоориентированный подход предполагает выяснение мотивов, желаний, ожиданий, предпочтений потребителей.

Зная ожидания потребителей, необходимо при создании рекламы использовать это знание, делая акцент на одном или нескольких

преимуществах парка. Например, потребитель может видеть доброжелательного сотрудника, объясняющего правила пользования аттракционом или развлекающего компанию, празднующую день рождения.

Видеореклама обладает преимуществом многокомпонентности и информативности. Существует возможность продемонстрировать процесс пользования аттракционом с акцентом на его технологические качества: скорость электромобиля, виды прыжков на батуте, варианты передвижения по скалодрому и т. д. Кроме того, смотря видеоролик, потребитель может оценить размер помещения (комнаты для празднования дня рождения), цветовую гамму интерьера, контингент посетителей и др.

Видеореклама способна представить не только материальные объекты, но показать также эмоциональную, нематериальную составляющую процесса получения услуги. Интервью с посетителем, только что сошедшим с экстремального аттракциона, непосредственно описывающим недавно пережитые эмоции, произведет более яркое и убедительное впечатление, чем письменный отзыв на странице в социальной сети.

Рассмотрим на конкретных примерах продвижение петербургских парков развлечений посредством видеорекламы.

Так, например, контент сайта развлекательного комплекса «GorillaPark» не содержит конкретную видеорекламу. Пользователь может заметить ее, только пройдя по ссылкам, расположенным на главной странице, на социальные сети «ВКонтакте» и «Facebook», а также на видеохостинг «YouTube». В 2018 г. было выложено 82 ролика, тогда как в 2017 г. – 11. Видеореклама демонстрируется вне потока видео и, таким образом, относится к out-stream рекламе. Проведенный анализ видеорекламы парка развлечений «GorillaPark» позволяет сделать вывод о том, что большая часть видеоконтента размещена на странице социальной сети «ВКонтакте», соответственно, меньшая часть располагается на странице «Facebook» и канале видеохостинга «Youtube». Что касается соотношения представленных роликов

по цели создания, то в порядке убывания их можно распределить следующим образом: презентационные, рекламные, имиджевые.

Видеорекламу «Angry Birds Activity Park» можно найти, пройдя по ссылкам, размещенным на официальном сайте, на страницах социальных сетей «ВКонтакте» и «Facebook», а также на канале видеохостинга «YouTube». Видео контент размещается на стене и в разделе видеозаписи. В 2018 г. было выложено 94 видео в формате out-stream, то есть примерно 8–9 роликов в месяц. Здесь представлены все виды видеорекламы по классификации студии видеомаркетинга Vimply. Что касается объема, то равные доли составляют рекламные ролики и презентации. Имиджевое видео занимает малую долю от всего контента. Тематики презентаций являются аттракционы, магазины, кафе, правила посещения парка. Презентационные видео сделаны в жанре видеоклипа или истории, причем к первому виду относится подавляющее большинство роликов. Что касается рекламных видео, то спектр их тематики расширяется за счет анонсов мероприятий. Необходимо отметить, что основными героями видеороликов являются сотрудники парка в тематических костюмах, одни или вместе с детьми. Взрослые посетители парка редко попадают в кадр. Обращает внимание то, что только единичные ролики имеют голосовое сопровождение, что приводит к недостатку эмоциональной составляющей видео.

После просмотра страницы социальной сети «Facebook» с полным основанием можно полагать, что администрация «Angry Birds Activity Park» не отводит ей главную роль в видеорекламе. Для нее не создается отдельный видеоконтент, за исключением видеообложки. «Angry Birds Activity Park» в качестве основной площадки для размещения рекламных роликов использует страницу в социальной сети «ВКонтакте».

На официальном сайте парка развлечений «MazaPark» видеореклама также не размещена. Ее можно увидеть, перейдя по ссылкам на страницы парка развлечений в социальных сетях «ВКонтакте», «Facebook» и на видеохо-

стинге «YouTube», которые выступают в качестве площадок размещения видеорекламы. Видеорекламу «Maza Park» можно охарактеризовать как out-stream рекламу, размещаемую на страницах в социальных сетях и видеохостинге. Представлены все виды видеороликов, большую часть из которых составляет презентационное видео. Темы презентационных роликов включают в себя все составляющие пирамиды продукта развлекательного центра, тем самым решают рекламную задачу третьего этапа пути потребителя к выбору парка развлечений, на котором он сравнивает имеющиеся варианты между собой, делает окончательный выбор.

Таким образом, в ходе анализа особенностей видеорекламы петербургских парков развлечений было выявлено, что все объекты придерживаются одинакового подхода. Видеореклама парков относится к формату out-stream, то есть демонстрируется вне потока видео. Площадками для размещения роликов служат страницы в социальных сетях «ВКонтакте» и «Facebook», а также канал на видеохостинге «YouTube». Основной рекламной площадкой является «ВКонтакте». Присутствуют все виды роликов по классификации студии видеомаркетинга Vimply, но большую часть объема видеоконтента занимают презентационные видео, содержащие рациональную и эмоциональную составляющие.

Подводя итоги изложенному выше, отметим, что развлекательные объекты в современных условиях испытывают сложности в привлечении потребителей, поскольку потребность в развлечении не является базовой, а расходы на досуг при планировании бюджета – первоочередными. Кроме того, большое разнообразие возможностей для развлечения увеличивает конкуренцию между предприятиями этой сферы. С учетом этого можно сделать обоснованный вывод, что видеореклама должна быть обязательным структурным элементом маркетинговой системы продвижения предприятий сферы развлечений, а в целом ряде случаев она может быть одним из ведущих ее компонентов.

Список литературы

1. Объем рекламы в средствах ее распространения в I полугодии 2018 года / Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id8424 (дата обращения: 13.05.2019).
2. Радкевич А. Л. Российский рынок интернет-рекламы: особенности современного этапа // Российский рекламный ежегодник 2016. М., 2017. С. 210–239. URL: <http://www.akarussia.ru/download/rre17.pdf> (дата обращения: 26.05.2019).
3. Радкевич А. Л. Рынок интернет-рекламы готов стать лидером // Российский рекламный ежегодник 2017. М., 2018. С. 262–269. URL: <http://www.akarussia.ru/download/rre18.pdf> (дата обращения: 23.05.2019).
4. Видеомаркетинг: 10 наиболее распространенных ошибок. URL: <https://www.komdir.ru/article/2234-videomarketing> (дата обращения: 23.05.2019).
5. Обзор рынка видеорекламы в Рунете 2017–2018. URL: <https://www.cossa.ru/news/218933/> (дата обращения: 23.05.2019).
6. Реклама в линейном видео – In Stream. URL: <https://yandex.ru/support/partner2/video/products-instream/about.html> (дата обращения: 13.06.2019).
7. Видеореклама в Google AdWords: обзор и настройка. URL: <https://convertmonster.ru/blog/kontekstnaya-reklama-blog/videoreklama-v-google-adwords-obzor-i-nastroika/> (дата обращения: 13.06.2019).
8. Как продвигать видео: обзор рекламных возможностей. URL: <https://netology.ru/blog/kak-prodvigat-video> (дата обращения: 13.06.2019).
9. Реклама в соцсетях: гайд для начинающего рекламодателя. URL: <https://rb.ru/opinion/razmeshenie-reklamy-v-socsetyah/> (дата обращения: 13.06.2019).
10. Что такое видеохостинг. URL: <https://semantica.in/blog/chto-takoe-videokhosting.html> (дата обращения: 13.06.2019).
11. Овчинникова Е. С. Особенности использования видеохостинга Youtube для продвижения бренда // Наука. Общество. Государство: электрон. науч. журн. 2017. Т. 5. № 4 (20). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ispolzovaniya-videohostinga-youtuve-dlya-prodvizheniya-brenda> (дата обращения: 01.06.2019).
12. Стальная В. А. Индустрия развлечений в мировой экономике: современные тенденции и перспективы развития // Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 2. С. 17–24.
13. Видеомэппинг: вау-эффект гарантирован. URL: <http://blog.viabowling.ru/oborudovanie-i-novinki/interactivnij-videomepping/> (дата обращения: 23.05.2019).
14. Разумовская А. Л., Янченко В. М. Маркетинг услуг. М.: Вершина, 2006. 496 с.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБМЕНА С СОГЛАСОВАННЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ИНТЕРЕСАМИ ДЛЯ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

MODEL OF ECONOMIC RELATIONS OF EXCHANGE WITH AGREED ECONOMIC INTERESTS FOR ANALYSIS OF COMPETITIVE RELATIONS OLIGOPOLISTIC MARKET SUBJECTS

УДК 339.1:338.24

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.77.85



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, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, vskobelev0804@gmail.com

Аннотация.

В статье представлено исследование применения модели экономических отношений обмена с согласованными экономическими интересами субъектов рынка для анализа обменных и конкурентных отношений на олигополистическом рынке. Отношения обмена и конкуренции субъектов олигополистического рынка являются предметом классических моделей рыночного поведения компаний-олигополистов (А. Курно, Дж. Нэша, Э. Г. Чемберлина, Г. Штакельберга и др.). Предложенная автором модель обменных процессов для анализа равновесного состояния и оценки оптимального поведения субъектов рынка олигополистической конкуренции в системе согласованных экономических интересов дополняет аналитические возможности классических моделей, делает анализ более обоснованным с точки зрения справедливости экономических отношений. На примере численного эксперимента выявлены особенности поведения компаний-олигополистов для разных случаев: равновесия по модели Курно-Нэша в системе интересов равносильных дуополистов; равновесия по модели Штакельберга в системе интересов дуополистов, представленных лидером и последователями; равновесия по модели олигополистического «лимитирующего

ценообразования» в системе интересов олигополистов с конкурентным окружением и свободным входом. Определены параметры оптимального (гармоничного) состояния олигополистического рынка с минимальными системными рисками несогласованности экономических частных и коллективного интересов участников рынка.

Ключевые слова: рынок олигополистической конкуренции, управление экономической системой компании-олигополиста, экономические отношения обмена и конкуренции, экономические интересы, эквивалентный обмен.

Abstract.

The article presents a study of the application of the model of economic relations of exchange with the agreed economic interests of market entities developed by the author for the analysis of competitive relations in the oligopolistic market. The relations of exchange and competition of subjects of the oligopolistic market are the subject of classical models of market behavior of oligopolistic companies (A. Cournot, J. Nash, E. G. Chamberlin, G. Stackelberg, etc.). The model of metabolic processes proposed by the author for analyzing the equilibrium state and evaluating the optimal behavior of oligopolistic competition market entities in a system of coordinated economic interests supplements the analytical capabilities of classical models and makes the analysis more reasonable from the point of view of fairness of economic relations. On the example of a numerical experiment, the features of the behavior of oligopolistic companies for different cases are revealed: Cournot-Nash equilibrium in the system of interests of equivalent duopolists; balance according to the Stackelberg model in the system of interests of the duopolists, represented by the leader and followers; equilibrium according to the model of oligopolistic "limiting pricing" in the system of interests of oligopolists with a competitive environment and free entry. The parameters of the optimal (harmonious) state of the oligopolistic market with minimal systemic risks of inconsistency of the economic private and collective interests of market participants are determined.

Key words: oligopolistic competition market, managing the economic system of an oligopolistic company, economic relations of exchange and competition, economic interests, equivalent exchange.

Настоящая статья основана на результатах авторских исследований теории (модели) согласования экономических интересов субъектов экономической системы (компании, фирмы, группы компаний, отрасли). Согласование экономических интересов субъектов рынка понимается автором как механизм справедливых экономических отношения обмена и

конкуренции. Эта модель и методология отношений обмена могут быть полностью использованы для анализа олигополистических конкурентных отношений и оценки гармоничного (оптимального) состояния компаний-олигополистов на рынке олигополистической конкуренции. Решение этой научной задачи представлено в настоящей статье.

Применение предложенной модели обмена, исследованное на примере известных моделей рыночного поведения фирм-олигополистов, разработанных А. Курно [1; 2, с. 181–192], Дж. Нэшем [2, с. 245–252; 3], Э. Г. Чемберлином [3, с. 107–110; 2, с. 192–195], Г. Штакельбергом [2, с. 195–200; 4], П. Сраффа [5], Дж. Робинсон [6] и др., позволило выявить особенности выбора оптимального (гармоничного) состояния рынка олигополистической конкуренции и поведения его субъектов с учетом согласования их экономических интересов. Анализ был осуществлен на основе численного эксперимента – тестового примера с заданными функциями спроса, предложения и структурой олигополистического рынка, характерной для телевещательной отрасли. Она отличается наличием немногочисленной лидирующей конкурентной группы компаний с присутствием явного или неявного лидера, лидирующей группы и группы аутсайдеров. По причине немногочисленности крупных компаний-олигополистов на рынке и неопределенности функции цены спроса на продукцию олигополиста, он должен просчитывать возможную реакцию конкурентов-олигополистов на принимаемые им рыночные решения [7, с. 309]. Таким образом, принимая решение о цене своей продукции, олигополист должен согласовывать свои экономические интересы с интересами других участников олигополистического рынка, а также с учетом коллективного (институционального) интереса [8, с. 221].

Классические модели выбора оптимального олигополистического поведения построены в системе частных экономических интересов фирм-олигополистов с учетом их реакции на действия конкурентов со стороны конкурентного окружения, то есть имеет место быть горизонтальное согласование частных интересов олигополистов. При этом классические модели оптимизации олигополистического рыночного поведения не принимают во внимание вертикальные взаимодействия (слабые информационно-координационные или сильные договорные, устанавливающие определенные правила рыночной игры) между продавцами-олигополистами и группами потребителей с позиции согласования их част-

ных экономических и коллективного (внутри-системного институционального) интересов, которые неизбежно возникают с появлением лидера или лидирующей группы олигополистов. Также не учитываются вертикальные регулирующие отношения олигополистов с государством, призванным отстаивать коллективные (общественные) интересы через институциональные механизмы.

Таким образом, существующие модели олигополии (дуополии) позволяют оптимизировать горизонтальное взаимодействие частных экономических интересов конкурентов, а предложенная автором модель обменных процессов добавляет к этому анализу возможность оптимизации вертикального взаимодействия, а также позволяет внести некоторые дополнения и уточнения в существующие теории монополистической конкуренции.

А. Курно, решая задачу оптимизации поведения дуополистов, начинал этот анализ с монопольного состояния как исходного состояния системы, то есть уже в экспозиции отражал крайний частный интерес каждого из участников дуополии. Э. Чемберлин справедливо утверждал, что любой продавец независимо от состояния конкуренции, то есть изначально, стремится к монополизации тех или иных конкурентных преимуществ.

В предлагаемом анализе исходное монополистическое поведение олигополиста, помимо стремления максимизировать прибыль, дополняется стремлением (интересом) к минимизации экономических рисков. Это критериальное отличие также определяет особенности применения модели отношений обмена в анализе олигополистических конкурентных отношений. В этом состоит научная новизна данных исследований.

На первом этапе рассмотрим анализ равновесия Курно-Нэша в системе согласованных интересов равносильных дуополистов.

Для определения олигополистического равновесия Курно-Нэша в системе согласованных частных и коллективного интересов применяется тот же аппарат, что и для системы частных интересов, но вместо функций рыночных цен спроса и предложения используются функции «эквивалентных» цен.

Понятие «эквивалентная» цена спроса и предложения представляет собой уровень цены товара 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» на рынке 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 [9, с. 19].

Использование эквивалентной цены связано с тем, что функции рыночных цен в системе согласованных частных и коллективного интересов показывают верхний уровень цен, при котором исходное монопольное состояние и равновесное состояние Курно-Нэша находятся в зоне маловероятных (абсолютно рисковых) значений объемов купли-продажи товара, то есть в состоянии, определенном нами как «пульсатор излучения» [10, с. 115–116]. Значит, олигополистическое равновесие не может быть определено по функциям рыночных цен только в системе частных интересов. Требуется оценка равновесия в системе согласованных интересов, что возможно только с применением функций эквивалентных цен спроса и предложения.

Прямая формализация функций реагирования, если следовать логике модели обменных

процессов, является достаточно сложной математической операцией, поэтому, в целях упрощения, расчетные линии (функции) эквивалентных цен спроса и предложения в системе согласованных интересов были описаны на рабочих участках этих линий с минимальной ошибкой аппроксимации, а именно в интервале объемов $2000 \text{ ед.} \leq q \leq 3750 \text{ ед.}$:

- функция эквивалентной цены спроса $P_{md}(n(q))_{ч-к}$:

$$P_{md}(n(q))_{ч-к} = 275,05 - 0,0493 \cdot q_d,$$

где q_d – объем спроса;

- функция эквивалентной цены предложения $P_{ms}(n(q))_{ч-к}$:

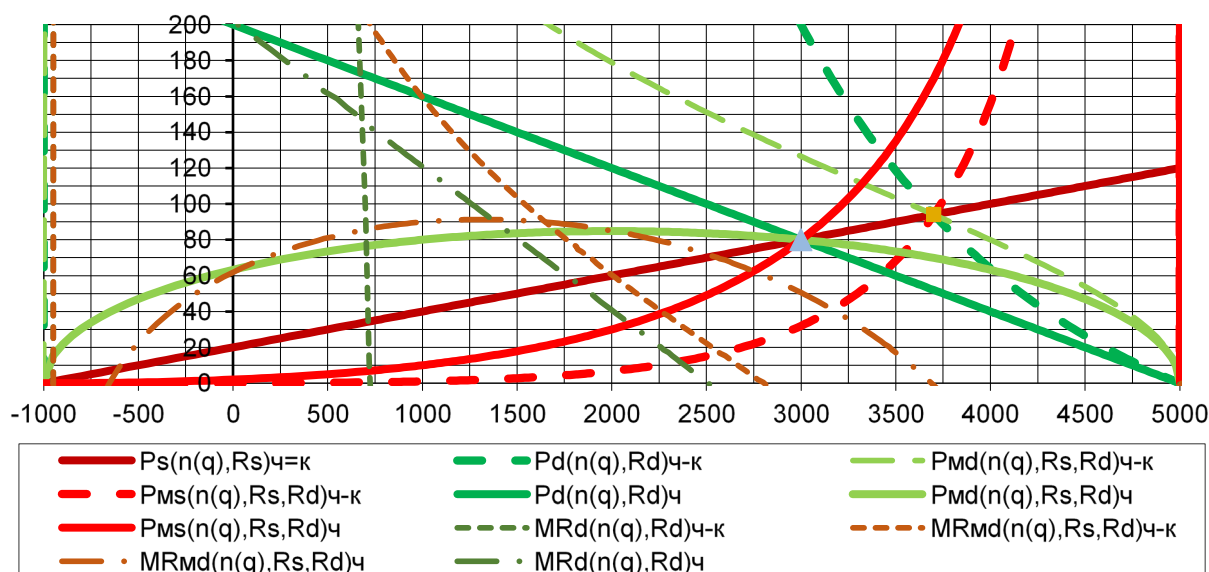
$$P_{ms}(n(q))_{ч-к} = 0,00003 \cdot q^2 - 0,148 \cdot q + 170,16,$$

где q_s – объем предложения.

Выведенные функции и расчетные линии эквивалентных цен в системе согласованных интересов, определенные на тестовом примере, продемонстрированы на рисунке [6, с. 106].

На рисунке показаны разным цветом линии функций рыночных и эквивалентных цен, а также линии предельной выручки в системе частных интересов и приведенные к системе коллективного интереса:

- функция цены предложения $P_s(n(q), R_d)_{ч=к}$;
- функции цены спроса $P_d(n(q), R_d)_ч$ и $P_d(n(q), R_d)_{ч-к}$;
- функции эквивалентной цены спроса $P_{md}(n(q), R_s, R_d)_ч$ и $P_{md}(n(q), R_s, R_d)_{ч-к}$;
- функции эквивалентной цены предложения $P_{ms}(n(q), R_s, R_d)_ч$ и $P_{ms}(n(q), R_s, R_d)_{ч-к}$;
- функция предельной выручки от реализации товара по цене спроса в системе частного интереса и та же функция, приведенная к системе коллективного интереса, $MR_d(n(q), R_d)_ч$ и $MR_d(n(q), R_d)_{ч-к}$;
- функция предельной выручки от реализации товара по эквивалентной цене спроса в системе частного интереса и та же функция, приведенная к системе коллективного интереса $MR_{md}(n(q), R_s, R_d)_ч$ и $MR_{md}(n(q), R_s, R_d)_{ч-к}$;
- точка рыночного равновесия в системе частных интересов ($q_{eq} = 3000 \text{ ед.}$) обозначена треугольным маркером;



Рисунок

Расчетные функции (линии) рыночных, эквивалентных цен и предельной выручки при взаимодействии частных экономических и коллективного (институционального) интересов

- точка согласованного (гармоничного) равновесия в системе частного интереса, приведенного к коллективному интересу ($q_{\text{еч-к}} = 3702,5$ ед.) обозначена квадратным маркером.

Определение равновесия Курно-Нэша на тестовом примере дало следующие результаты:

- равновесие достигается при объеме продаж i -й компании лидера и j -х компаний конкурентного окружения $q_i = q_j = 1871,5$ ед.;
- суммарный равновесный объем анализируемой i -й компании и других j -х компаний составил $Q_{\text{еч-к}} = 3743$ ед., но с учетом его корректировки на величину ошибки аппроксимации общий объем равен: $Q_{\text{еч}} = q_i + q_j = 3701,2$ ед., что соответствует равновесному объему на совершенно конкурентном рынке в системе согласованных интересов.

Этот важный результат позволяет сделать следующие выводы:

1. Состояние взаимодействия равносильных дуополистов при согласованных интересах, производящих обмен по эквивалентным ценам спроса и предложения, соответствует

состоянию равновесия при совершенной конкуренции двух одинаковых продавцов, то есть эти субъекты рынка делят равновесный объем продаж, достигаемый в случае идеального равновесного состояния, пополам.

2. Из первого пункта следует, что эквивалентные цены, определенные с учетом согласования интересов субъектов олигополистического рынка, действительно являются оптимальными и взаимосогласованными не только по частным интересам, но и с позиции коллективного интереса, то есть удовлетворяют достижению коллективной цели – минимизации рисков.

Такой подход существенно корректирует общепринятое понимание эквивалентных цен. Эквивалентные цены спроса и предложения в системе согласованных интересов являются тем невидимым компромиссом между частно-оптимальными и коллективными целями, к которому должно стремиться взаимодействие субъектов олигополистического рынка.

3. Предыдущий вывод подтверждает мнение Э. Чемберлина [3, с. 93–94] о том, что каждый

продавец формирует за счет дифференциации продукта и услуг свой собственный субрынок, на котором он выступает как частичный монополист, регулирующий цену, устанавливая ее несколько выше, чем при «чистой» конкуренции при некотором занижении объема предложения товара. Цель частичной монополизации состоит не столько в росте дохода, возможно, временно она имеет место быть, хотя и перекрывается ростом издержек, требуемых для обеспечения дифференциации продукции, а в том, что, создавая свой субрынок, компания обеспечивает себе необходимую стабильность, то есть снижает риски бизнеса.

Э. Чемберлин не мог доказать это утверждение, так как при анализе рыночного конкурентного поведения не учитывал фактор системного риска – риска несогласованности частных экономических и коллективного (институционального) интересов, а, значит, не учитывал вертикальное согласование интересов участников рынка.

Предложенная модель отношений обмена предоставляет такую возможность. Различие двух состояний равновесия – в системе частных интересов, с одной стороны, и в системе согласованных частных и коллективного интересов, с другой стороны, соответствует разности равновесных объемов $\Delta Q_{e\text{ ч-к}}$. Для тестового примера она составит:

$$\Delta Q_{e\text{ ч-к}} = Q_{e\text{ ч-к}} - Q_{e\text{ ч}} = 3701,2 - 3000 = 701,2 \text{ ед.},$$

при разности цен

$$\Delta P_{d\text{ к-ч}} = 94 - 80 = 14 \text{ тыс. руб./ед.}$$

Эта разность количественно показывает влияние фактора риска, который в этом случае перекладывается на дуополистов (монополистов) и государство, если оно заинтересовано в регулировании рынка с позиции общественных (коллективных) интересов.

Естественно, возникает вопрос: каким будет состояние рынка, если выявленные риски будут переложены с монополистов на покупателей? Предложенная модель обмена дает возможность сделать такую оценку.

В случае чистой монополии оптимальные объем продаж и эквивалентные цены при

условии $MR_d(n(q))_{\text{ч-к}} = MC(n(q))_{\text{ч-к}} = P_{MS}(n(q))_{\text{ч-к}}$ (здесь MR_d – предельная выручка; MC – предельные затраты; $P_{MS}(n(q))_{\text{ч-к}}$ – эквивалентная цена предложения) составят исходя из расчета тестового примера:

- объем $Q_{\text{мк-ч}} = 756,2 \text{ ед.}$;
- эквивалентные цены спроса – $P_{\text{мд ч-к}} = 169,7 \text{ тыс. руб./ед.}$ и предложения – $P_{\text{мс ч-к}} = 35,1 \text{ тыс. руб./ед.}$

Ясно, что такое теоретически возможное состояние системы является маловероятным и рискованным (вероятность такого состояния системы – 0,2).

В случае олигополии, состоящей из двух равносильных соперников (дуополистов), при условии, что все системные риски будут переложены на потребителей, можно предположить, что при линейных функциях предельной выручки и предельных затрат, рассчитанных из эквивалентных цен спроса и предложения по модели Курно-Нэша, общий объем дуополистов составил бы $Q_{C-N} = 4/3 \cdot Q_{\text{мч-к}}$, то есть четыре третьих части от оптимального объема монополиста на этом рынке.

Учитывая нелинейность вышеуказанных функций в тестовом примере, объем дуополии в этом случае составил с учетом ошибки аппроксимации функций эквивалентных цен $Q_{C-N} = 1019 \text{ ед.}$, что соответствует нижней границе вероятности реализации коллективного интереса дуополистов (реализации импульса интересов) – $\psi(I_{PS,md}(n(q))_{\text{ч-к}}) = 0,25$, соответствующей граничному – четвертьволновому состоянию системы.

В отличие от линейной версии решения системы уравнений реагирования, описанной в модели Курно-Нэша (индекс в формулах C-N), автором на тестовом примере было произведено решение системы нелинейных уравнений реагирования:

$$q_{i(C-N)} = (1/2 \cdot 3 \cdot 10^{-5}) \cdot (0,0494 + (0,0494 \cdot q_i^2 + 4 \cdot 3 \cdot 10^{-5} \cdot (104,89 - 0,0493 \cdot q_i))^{1/2}),$$

$$q_{j(C-N)} = (1/2 \cdot 3 \cdot 10^{-5}) \cdot (0,0494 + (0,0494^2 + 4 \cdot 3 \cdot 10^{-5} \cdot (104,89 - 0,0493 \cdot q_j))^{1/2}).$$

Решение равновесия Курно-Нэша, в отличие от его линейной версии, дало четыре действительных корня, каждый из которых имеет свой

экономический смысл в системе согласованных интересов субъектов рынка:

- первый корень $q_{м\ ч-к} = 756,2$ ед. показывает величину оптимального объема монополиста, полностью переложившего риски на потребителей;

- второй корень $q_i = q_j = 1871,2$ ед. показывает величину оптимального объема равносильных дуополистов в случае перенесения ответственности за риски на дуополистов и государство, и с учетом корректировки этого объема на величину ошибки аппроксимации, он составит $q_i = q_j = 1850,6$ ед., что соответствует, как было показано выше, половине равновесного объема в системе согласованных интересов;

- третий корень $q_i = 2536,9$ ед. показывает оптимальный объем (q_i) лидера-олигополиста в случае перенесения на него всей ответственности за риски, о чем будет сказано ниже, и с учетом корректировки объема на ошибку аппроксимации при описании функций эквивалентных цен спроса и предложения, он составит $q_i = 2571,3$ ед., что соответствует подтвержденному ранее оптимальному объему монополиста;

- четвертый корень равен величине общерыночного равновесного объема в системе согласованных интересов $Q_{ч-к} = 3701,2$ ед., то есть общему объему, который распределяется между олигополистами.

На втором этапе рассмотрим анализ равновесия по модели Штакельберга в системе интересов дуополистов, представленных лидером и последователями.

Используя известную модель Г. Штакельберга, определим на тестовом примере оптимальные объемы продаж олигополистов (лидера и его последователей) в системе согласованных интересов:

1. Случай продаж по рыночным ценам спроса и предложения, отражающих верхний их уровень в системе согласованных интересов, при котором риски бизнеса переносятся на потребителя:

а) объем продаж лидера равен оптимальному объему монополиста, то есть составит $q_{ч-к}^L = 756,7$ ед. = $Q_{м\ ч-к}$, а с учетом корректировки на величину ошибки аппроксимации – $q_{ч-к}^L = 710,0$ ед.;

б) определение объема последователя представляется достаточно сложным решением, поэтому оценим его укрупненно, зная из модели Штакельберга, что объем последователя при одинаковой с лидером себестоимости продукции равен половине объема лидера – $q_{ч-к}^f = 0,5 * q_{ч-к}^L = 710/2 = 355$ ед.;

в) общий объем дуополистов составит:

$$Q_{ч-к}^{L,f} = 710 + 355 = 1065 \text{ ед.}$$

Этот объем с учетом ошибки аппроксимации функций равен объему монополиста для такого случая. Значит, последователь будет довольствоваться остаточным объемом $q_{ч-к}^f = 1019 - 710 = 309$ ед. Разница в 46 единиц составляет ошибку укрупненного расчета.

2. Случай продаж по эквивалентным ценам спроса и предложения, отражающим нижний уровень цен в системе согласованных интересов, когда риски бизнеса переносятся на олигополистов и государство:

а) оптимальный объем продаж лидера, исходя из критерия максимизации прибыли, равен оптимальному объему монополиста:

$$q_{ч-к}^L = 2571,2 \text{ ед.};$$

б) оптимальный объем продаж последователя составляет: $q_{ч-к}^f = 989$ ед.;

в) общий объем равен: $Q_{ч-к}^{L,f} = 3560,2$ ед., но не более равновесного объема в системе согласованных интересов.

На третьем этапе рассмотрим анализ равновесия по модели олигополистического «лимитирующего ценообразования» в системе согласованных интересов субъектов с конкурентным окружением и свободным входом.

Для классической модели «лимитирующего ценообразования», предполагающей ценовую координацию компаний-олигополистов, входящих в доминирующую группу, характерны два варианта поведения лидирующего предприятия:

а) лидирующая компания, имея значительные конкурентные преимущества по себестоимости продукции, реализует поведение монополиста;

б) лидирующая компания, имея незначительные преимущества в затратах перед компаниями с конкурентным предложением,

даже при ценовом лидерстве и применении ценолимитирующего ценообразования, в целях ограничения входа аутсайдеров на рынок, вынуждена координировать свое поведение с участниками доминирующей олигополистической группы и вступать с ними в неформальные или формальные договорные связи.

Напомним, что предельные возможности олигополистического поведения с лимитирующим ценообразованием ограничены снижением цены предложения до величины ее эквивалентной цены. Для модели обмена, учитывающей согласование частных и коллективного интересов субъектов рынка, картина поведения олигополистов будет несколько отличаться от классической модели.

Учитывая, что максимально возможная средняя цена на олигополистическом рынке со свободным входом при согласованных интересах формируется из условия соблюдения равенства предельной выручки и рыночной цены спроса, и что это согласованное равновесное состояние предполагает взаимосвязанность (сходимость) оптимальных состояний чистой монополии и чистой конкуренции, в рассматриваемой ситуации может эффективно реализоваться только один вариант олигополистического поведения. Лидирующее предприятие займет монопольный объем ($q_{м ч-к}$), соответствующий равенству предельной выручки от продаж по эквивалентным ценам спроса и предложения в системе согласованных интересов:

$$MR_{md}(n(q^L))_{ч-к} = P_{ms}(n(q^L))_{ч-к}.$$

Конкурентное окружение займет объем $q_{ко ч-к}$ не более величины остаточного спроса, равной разности между равновесным объемом при согласованных интересах $Q_{е ч-к}$ и вышеуказанным оптимальным объемом монополии $q_{м ч-к}$, то есть $q_{ко ч-к} \leq (Q_{е ч-к} - q_{м ч-к})$.

Зная о необходимости ценовой координации, из конкурентного окружения выделится группа последователей, которая, обладая конкурентным преимуществом перед остальным окружением, примкнет к лидеру и образует неформальную доминирующую группу олигополистов.

Поведение доминирующей группы с объемом $q_{дг ч-к}$ будет соответствовать рассмотренной выше модели Штакельберга в системе согласованных частных и коллективного интересов лидера и компаний-последователей, входящих в доминирующую группу:

$$q_{дг ч-к} = q^L_{ч-к} + q^f_{ч-к},$$

где $q^L_{ч-к} = q_{м ч-к}$.

Для тестового примера

$$q_{дг ч-к} = 2571,2 + 989 = 3560,2 \leq 3701,2 \text{ ед.}$$

Остаточный объем для прочего конкурентного окружения – компаний аутсайдеров составит

$$q_{а ч-к} \leq 3701,2 - 4560,2 = 141 \text{ ед.}$$

Необходимо дать пояснения относительно приведенного неравенства и объемов группы аутсайдеров. Ранее было показано, что согласованное по интересам равновесное состояние, наблюдаемое в точке $E_{ч-к}$, (см. рисунок), является «супероптимальным» (с минимальным риском) и было названо гармоничным состоянием, при котором отношения обмена признаются максимально справедливыми, и которое определяется в виде интервала объемов с минимальными системными рисками. Если объемы доминирующей группы попадают в интервал гармоничного состояния, то ее поведение признается «супероптимальным». Но, так как система является открытой, то аутсайдеры, если они обладают конкурентными возможностями, могут войти в рынок с объемами, не занятыми доминирующей группой. При этом в зависимости от формирования объемов доминирующей группы в этом интервале будет изменяться и остаточный объем спроса, который потенциально могут занять аутсайдеры.

Из приведенного анализа конкурентных отношений в системе согласованных экономических и коллективного интересов субъектов олигополистического рынка следует основной вывод об особенностях практического применения предложенной модели обмена.

Данная модель может быть наиболее эффективно реализована при наличии следующих элементов олигополистической рыночной структуры:

- доминирующей группы олигополистов, которая состоит из доминирующего лидера, имеющего конкурентные возможности для монопольного поведения, и последователей, обладающих необходимыми конкурентными преимуществами по затратам пред осталь-

ным конкурентным окружением (аутсайдерами);

- группы аутсайдеров;
- государственного института и соответствующей институции как механизма регулирования и согласования экономических интересов субъектов рынка, который реально обеспечивает благоприятные экономические условия («правила игры») для поддержания гармоничного состояния олигополистической рыночной системы.

Список литературы

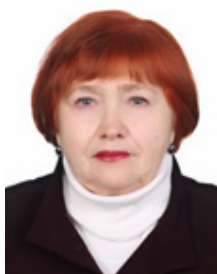
1. Cournot A. Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses. Paris, 1938. Ch. VII.
2. Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: в 2 т. / общ. ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1997. Т. 2.
3. Чемберлин Э. Теория монополярной конкуренции (Реориентация теории стоимости): пер. с англ. / под ред. Ю. Я. Ольсевича. М.: Экономика, 1996.
4. Stackelberg H. von. Marktform und Gleichgewicht. Wien; Berlin, 1934.
5. Сраффа П. Производство товаров посредством товаров: прелюдия к критике экономической теории / пер. с англ. под ред. И. И. Елисеевой. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 1999.
6. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
7. Gravelle H., Rees R. Microeconomics. London; New York, 1990.
8. Скобелев В. Л. Теория согласования экономических интересов: механизм справедливых экономических отношений. Рига: Lambert Academic Publishing, 2018. 264 с.
9. Скобелев В. Л. Моделирование отношений обмена при согласовании экономических субъектов рынка // Петербургский экономический журнал. 2014. № 2. С. 27–43.
10. Скобелев В. Л. Новые подходы к моделированию оптимального состояния экономической системы компании на рынке // Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 101–118.

АУТСОРСИНГ КАК ФОРМА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВЫХ ОБЪЕКТОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

OUTSOURCING AS A FORM OF PARTNERSHIP RELATIONS AND PERSPECTIVES OF THE ACCOUNTING NEW OBJECTS FORMATION

УДК 657.1 (075.8)

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.86.94



КАРПОВА Татьяна Петровна

профессор кафедры бухгалтерского учета и анализа Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор, t.p.karpova@gmail.com

KARPOVA, Tatyana Petrovna

Professor at the Accounting and Analysis Department, Saint Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor. t.p.karpova@gmail.com

Аннотация.

Формирование понятийного аппарата и его применение во время исследования экономической сущности партнерских отношений при аутсорсинге имеет большое значение в части организации бухгалтерского учета затрат на передачу и исполнение доли управленческих функций, активов, подразделений, технологических операций и т. п. Представленные в работе результаты исследования позволили сформулировать в данной статье четкое определение понятий «аутсорсер», «заказчик услуг аутсорсинга», «услуги аутсорсинга» и представить характеристики отличительных черт аутсорсинга в сравнении с содержанием технологических операций «подряда, дополнительных аудиторских процедур, совместной деятельности». Особо выделены наличие рисков нарушения конфиденциальности информации и отсутствие методик оценки способности аутсорсера в части качественного исполнения им переданных заказчиками бизнес-функций и расчета эффективности аутсорсинговых операций как со стороны заказчика, так и со стороны организации-аутсорсера.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, бухгалтерский учет, новые объекты управленческого учета, процедуры аутсорсинга, содержание системы аутсорсинга, требования заказчика, способности аутсорсера.

Abstract.

The formation of the conceptual apparatus and its application in the study of the economic nature of partnerships in outsourcing is of great importance in terms of the organization of accounting costs for the transfer and execution of the share of management functions, assets, departments, technological operations, etc. The results of the study presented in this paper allowed us to formulate a clear definition of the capacity of the concepts: «outsourcer», «customer outsourcing services», «outsourcing services», and to present the characteristics of the outsourcing distinctive features in comparison with the content of technological operations «contract, additional audit procedures, joint activities». The presence of risks of confidentiality information violation and the lack of methods for assessing the ability of the outsourcer in terms of quality performance of the business functions transferred by the customers and the calculation of the effectiveness of outsourcing operations on the part of the customer and the outsourcing organization are highlighted.

Key words: *outsourcing, outsourcer, accounting, new objects of management accounting, outsourcing procedures, content of the outsourcing system, customer requirements, capabilities of the outsourcer.*

Существующие в настоящее время реалии хозяйствования побуждают собственников и менеджмент всех звеньев управления основное внимание уделять снижению затрат, понесенных корпорациями в условиях оптимизации своей деятельности. Новые обстоятельства хозяйственного управления определяют иные тенденции, главной из которых выступает то условие, что синергизм деятельности крупных предприятий со специализированными организациями малых и средних организационно-правовых форм часто становится эффективнее конкуренции, так как последние отличаются определенной гибкостью и реакцией на динамику специфического спроса.

Данные условия приводят к усложнению бизнес-процессов, возникновению совершенно иных взаимоотношений, которые в свою очередь требуют других, чем применяемые до сих пор методы управления, принятия управленческих решений относительно исполнения процедур либо не свойственных организации, либо немногочисленных и экономически за-

тратных или трудоемких управленческих и технологических операций.

В таких условиях преимущество в реорганизации порядка сбора и обработки информации, ее систематизации отводится совершенствованию механизмов взаимодействия участников хозяйственного процесса, включая организации, выступающие в качестве заказчика, и организации, представляющие собой исполнителей. И здесь постулирует новый объект управления и, естественно, бухгалтерского учета – аутсорсинг, который способствует дальнейшему разделению труда, углублению специализации деятельности организаций, опережающему развитию производства.

В связи с продолжающимся в нашей и других странах экономическим кризисом возникла необходимость в определении условий передачи дел бухгалтерии для обработки и систематизации информации сторонним компаниям в целях предотвращения отвлечения работающих сотрудников организации от выполнения не свойственных им функций. При

этом составление финансовых отчетов является основным видом деятельности названных компаний. В то же время, как показывает исследование практики аутсорсинга, требуется тщательность в процессе изучения сущности понятия «аутсорсинг» и его особенностей, характеризующих его современное состояние, а также требуется рассмотреть соответствующие основные понятия и категории, получившие распространение в практике менеджмента бухгалтерского учета и используемые как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе.

Термин «аутсорсинг» (англ. *outsourcing*; *outer-source-using*) означает использование внешнего источника [1], который часто применяется в широком смысле для описания множества форм сотрудничества, связанных с увеличением ценности или повышением конкурентоспособности организации путем передачи имущества, перевода персонала, переноса бизнеса в другие страны и т. д. Так как перечень операций достаточно большой, то в определениях аутсорсинга встречаются разночтения.

Необходимо отметить, что «аутсорсинг» – это искусственное слово, которого до начала 90-х гг. XX в. не было ни в одном языке мира. В настоящее время существует множество определений аутсорсинга. Большинство авторов используют термин «аутсорсинг» в значении «на стороне» или «за пределами». В экономических словарях «аутсорсинг» трактуется как передача подрядчику бизнеса или частей бизнес-процессов организации с целью повышения производительности работы и снижения издержек производства. При этом нет однозначного мнения, что же считать аутсорсингом, в силу различий в определениях и понятиях основной цели этого действия.

Аутсорсинг как вид экономических отношений обладает способностью реформировать деловые связи: формирование нового класса бизнес-систем, проявление независимости в экономике, разработка и осуществление новой конфигурации разделения труда, усиление уровня специализации, развитие инфраструктуры организации.

Если рассматривать деятельность корпорации любой отрасли экономики в совокупности с возникающими взаимоотношениями между предприятием-аутсорсером и заказчиком с точки зрения длительности их взаимоотношений, то можно констатировать, что это сложная система, состоящая из отдельных компонентов. Элементы (компоненты) системы тогда реальны, когда взаимоотношения имеют длительный срок взаимодействия, экономические связи стабильны, взаимодействующие стороны остаются юридически независимы. В этом случае новацией управления и организации бизнеса выступают аутсорсинговые отношения, направленные на повышение эффективности деятельности организации путем снижения управленческих и транзакционных затрат при отказе от некоторых функций.

И здесь следует обратить внимание на тот факт, что аутсорсинг имеет другую экономическую сущность, нежели подряд или сопутствующие аудиторские услуги, совместная деятельность, консалтинговые операции и др. Данный постулат может иметь пояснение, когда будет проведен анализ состава определения «аутсорсинг», сформулированного разными авторами (рисунок 1). С этой целью мы разбили дефиниции, представленные ниже, на экономически однородные группы, согласно своей характеристике [2; 3].

Первая точка зрения нашла свое отражение в трудах Сбах Каддури [4, с. 10], Е. А. Уткина [5], В. Люкса, П. Шоена [6; 7], С. Н. Сайфиевой, М. А. Быкадорова [8, с. 80] и др., где обосновано участие аутсорсера в выполнении определенных управленческих функций (реально переданных заказчиком). Вторая точка зрения, которой придерживаются современные авторы, имеет отношение только к бухгалтерскому учету. Здесь предусматривается передача операций сбора, транспортировки и обработки бухгалтерской информации и выдачи результатов исполнения процесса бухгалтерского учета согласно требованиям совместно разработанных Программ.

Передача исполнения технологических операций в большей мере относится к отраслям экономики с прерывным характером производ-

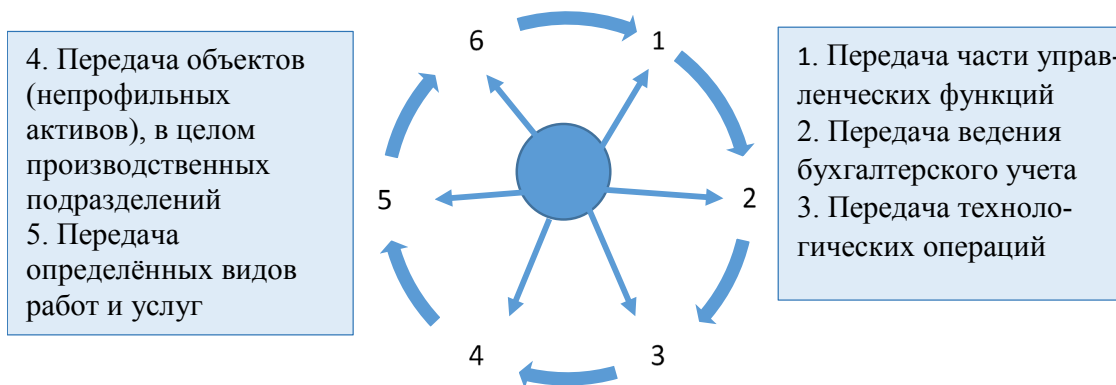


Рисунок 1
Точка зрения автора на состав аутсорсинговых отношений

ства. Особенности такого рода аутсорсинговых отношений достаточно полно рассмотрены в трудах В. Люкса, П. Шоена [7], Е. Захна, К. Сохнле [9], Уи. Морриса [10, с. 115], Варфоломея и К [11, с. 11] и словарях, например в словаре-справочнике «Менеджмент» [12].

Передача объектов (непрофильных активов) и, в целом, производственных подразделений относится к следующему виду аутсорсинговых отношений. Довольно полно и объективно данные отношения представлены в трудах Д. В. Хейвуда [13, с. 176], Р. Евераерта [14, с. 265], Ж.-Л. Бравара, Р. Моргана [6, с. 288], П. Готшталька Сетера [15, с. 390] и др. [16; 17].

К пятому виду отношений, возникающих при аутсорсинге, когда происходит передача определенных видов работ и услуг, проанализированы в трудах К. М. Джилли [18, с. 765], Имад Сабиха [11, с. 22]

Многообразие единично возникающих отношений аутсорсинга или их создание на основе постоянно-сохраняющих условий создают организации возможность формировать своеобразные экономические системы, в основу которых заложены принципы установленной целостности, единства подходов, объединения множества элементов, находящихся во взаимосвязи друг с другом. Примером могут служить современные информационные бизнес-процессы. Здесь источником информационного обеспечения си-

стемы управления выступает бухгалтерский учет, так как исторические данные используются не только для оперативного анализа, но и для бюджетирования затрат, планирования деятельности организация на перспективу, контроля и принятия обоснованных управленческих решений.

Новации в отношении методологии бухгалтерского учета порождают необходимость разработки отдельных методик для ведения как всей системы бухгалтерского учета, так и отдельных его участков, и их фиксации в главном внутреннем стандарте, а именно учетной политике организации.

Можно констатировать наличие в литературе разных трактовок содержания аутсорсинга. В частности, содержащих такие трактовки, которые направлены на анализ предпосылок динамичного роста бухгалтерского аутсорсинга как инструмента оптимизации расходов и обеспечения своевременной информацией решения стратегических задач развития организации.

Несколько в сжатом виде здесь представлены разные определения авторов содержания понятия «аутсорсинг» (рисунок 2). На основании результатов рассмотрения авторских дефиниций мы можем сделать вывод и сформулировать собственное мнение о понятии «аутсорсинг» и его использовании в бухгалтерском учете.

«Аутсорсинг (outsourcing – потоки из-за рубежа) качественно отличается от сотрудничества и субподряда, поскольку компания-поставщик, оставаясь юридически независимой, в определенной степени включена в корпоративную структуру клиента с целью выполнения последним как основных, так и второстепенных бизнес-функций заказчика за определенную плату, что приводит к реорганизации и оптимизации предпринимательской деятельности»

Е. В. Карашевич

«Перевод внутреннего подразделения организации и всех связанных с ним активов на организацию поставщика услуг, предлагающего предоставление определенной услуги за определенный период по фиксированной цене»

Сбах Каддури

«Использование внешней организации (поставщика) для обработки банковских данных и других финансовых данных при проведении деловых операций; аутсорсинг всегда означает участие в выполнении функций корпоративного управления, специализирующихся на конкретном типе деятельности»

Д. В. Хейвуд

«Контрактное использование материальных активов, имущества и ноу-хау третьей стороны на гарантированном уровне качества, гибкости и критериев стоимости и оценки для предоставления услуг, ранее предоставляемых внутренними силами компании, с возможностью передачи существующих сотрудников поставщику услуг и/или процесса передачи/продления и технологий, поддерживающих бизнес»

Ж.-Л. Бравар, Р. Морган

«Бизнес-технологии, предоставляющие аутсорсинг специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям), процессам или функциям внутри их бизнеса, а также ответственность за результаты этих операций»

Д. М. Михайлов

Рисунок 2

Определения дефиниции «аутсорсинг»

Трактуя содержание аутсорсинга, высказываются множество концепций, имеющих мало отношения к современным реалиям. В первом определении акцент сделан на разделении функций между заказчиком и аутсорсером. При этом обе организации остаются юридически самостоятельными, но в то же время аутсорсер выполняет внутренние функции управления заказчика. Гораздо глубже представлена передача не только функций управления, но и структурных подразделений со всеми его активами. Следует отметить, что в этом случае возникает достаточно много вопросов относительно эффективности использования активов и своевременного контроля за их рациональным использованием, соблюдения аутсорсером практических условий применения, которые были предусмотрены Программой и Договором.

Договор на аутсорсинг рассматривается как акт оформления партнерских отношений, в котором должно быть четко прописано, какие процедуры или какие технологические операции передаются и к какому сроку должна быть сформирована информация об этих объектах. Рассмотрим третью группу авторов, представителем которых нами выбран Дж. Хейвуд. Он дал одну из наиболее распространенных интерпретаций аутсорсинга, а также концепцию его развития. Дж. Хейвуд определяет аутсорсинг как: «...передачу структурной единицы или филиала организации и всех родственных ресурсов сторонней организации для выполнения бизнеса и услуг в течение некоторого времени по согласованной цене» [19]. По мысли Дж. Хейвуда: «...аутсорсингу свойственно высвобождение отдельных функций деятельности заказчика и повышение качества переданного на аутсорсинг бизнес-процесса при одновременном снижении затрат. Кроме того, соглашение об управлении мощностями предусматривает переложение ответственности за управление персоналом, собственностью и оборудованием на стороннюю организацию» [19, с. 150–176].

Обращаясь к глубинным исследованиям этого понятия, можно найти следующие трактовки. Например, Д. Б. Хейвуд определяет аутсорсинг как: «...перевод внутреннего под-

разделения или нескольких подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [19].

Вышепредставленные дефиниции позволяют констатировать в них расплывчатость определения, отсутствие четкости установления понятия, терминология содержит большой разброс значений и сфер воздействия начиная от аутсорсинга персонала до операций по материально-техническому обеспечению. Отсюда аутсорсинг операции может трактоваться как передача функций производства как частично, так и полностью. Общим в трактовках авторов, посвятивших свои исследования аутсорсингу во всех его формах, является то, что этот вид деятельности осуществляется внешними организациями на возмездной основе профессионалами высокой квалификации, гарантирующими надлежащее качество исполнения услуг. Все сходятся во мнении, что любой организационный формат предусматривает при аутсорсинге выполнение задачи или функции управления либо части технологического процесса сторонней организации это дает реальную возможность контролировать результат и снизить совокупные расходы.

При этом следует принять во внимание отличие аутсорсинга от кооперации субподряда. Кооперация – это форма сотрудничества и взаимодействия организации и закупочной организации – поставщиков готовой продукции (запасные части, машины, основные средства, агрегаты, и т. д.), а субподряд – внешние услуги для внедрения технологических процессов производственного процесса. Например, промышленные организации заказывают и принимают исполнение услуг по разработке и печати лейбл бренда или рекламное агентство размещает заказ в типографии для предоставления печатных материалов клиенту [6; 20; 21; 22].

Аутсорсинг бухгалтерских операций является частным случаем аутсорсинга бизнес-процессов и одним из способов бухгалтерского обеспечения принятия управленческих решений. Здесь подразумевается передача функций, связанных с организацией, ведение

бухгалтерского учета и составление отчетности на предприятии за пределы компании, передача их для исполнения аутсорсером. К тому же, в отличие от операций обработки бухгалтерской информации, совершаемых специализированными организациями, аутсорсинг бухгалтерского учета предусматривает взаимодействие внешней компании и компании-заказчика в процессах бизнеса в качестве функционального подразделения, оставаясь при этом самостоятельными как в юридическом, так и организационном плане.

Проведение анализа научных источников, а также исследование действующего российского законодательства позволило сделать следующие выводы: наличие достаточно частых изменений в экономической конъюнктуре, неопределенность системы микроэкономики, законодательство, регулирующее бухгалтерский учет в организациях, диктует основные направления реформирования отечественного учета и индивидуальной отчетности в целях соответствия содержания международным стандартам, характеризует возможности применения отраслевых схем аутсорсинга бухгалтерских услуг.

Несмотря на то, что в настоящее время увеличилось количество публикуемой информации об аутсорсинге бухгалтерского учета и его отдельных участков, механизма и содержательной структуры порядка обобщения

учетно-отчетных данных предприятий разных отраслей не выработано. Область аутсорсинга бухгалтерских услуг остается нестандартизированной. К тому же, данное положение усугубляется отсутствием сформированных принципов, методов и подходов к организации и проведению работ по аутсорсингу бухгалтерского учета на международном уровне, а также неоднозначностью переводов международных оригинальных нормативных или рекомендательных документов.

И все-таки аутсорсинг бухгалтерских услуг может быть целесообразен, являться эффективной формой оптимизации структуры и компетенций бухгалтерских работников предприятий разных организационно-правовых форм. Это связано с перспективами аутсорсинга бухгалтерских услуг, позволяет решать множество проблем, повысить качество ведения бухгалтерского учета, открыть дополнительные сервисы обслуживания, в том числе для бухгалтерских услуг. Следовательно, перед принятием решения о передаче бухгалтерской информации на аутсорсинг заказчиком должны быть проведены расчеты на предмет доходности в рамках принятой учетной политики и установлены границы риска конфиденциальности, а аутсорсером определена степень предпринимательского риска во всех его проявлениях.

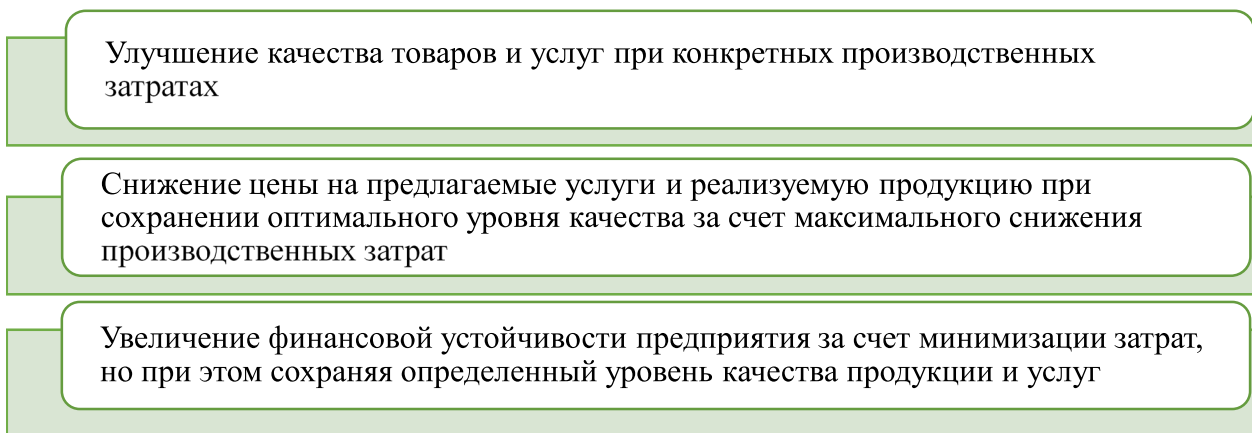


Рисунок 3
Основные задачи аутсорсинга

Это утверждение подтверждается опубликованными мнениями зарубежных экспертов по аутсорсингу, где они отмечают комплексность передачи финансовых функций вместе с процессами управления финансами. Уточняя задачи аутсорсинга, которые выглядят следующим образом (рисунок 3), появилась возможность более всеобъемлюще сформулировать дефиницию аутсорсинга.

Отсюда основная цель аутсорсинга заключается в сокращении времени и денег с одновременной концентрацией внимания организации на своей профильной деятельности. Таким образом, суммируя все теоретические изыскания, предлагаем следующее определение: «... аутсорсинг – это передача набора отношений в рамках управленческой стратегии, возникающих между заказчиком и исполнителем в процессе исполнения условий договора о предоставлении услуг по аутсорсингу, а также передача отдельных функций или всего про-

цесса ведения, на долгосрочной и возмездной основе, специализированным третьим лицам».

Названная дефиниция применима к принятию управленческих решений, направленных на повышение эффективности производства путем освобождения части ресурсов из вспомогательных процессов и фиксирования внимания на основные профильные процессы. Содержание аутсорсинга позволяет предприятию-заказчику и аутсорсеру гармонизировать идеологию аутсорсинга с принимаемыми управленческими решениями. Однако, несмотря на кажущуюся эффективность аутсорсерских услуг, ее признание зависит от величины рисков и способов управления рисками, которые возникают при данной бизнес-модели. И все-таки аутсорсинг как особая форма отношений в условиях современных реалий бизнеса обеспечивает требуемую эффективность и видимый результат оптимизации внутренних процессов организации.

Список литературы

1. Аутсорсинг обслуживания и его влияние на процессы безопасности в промышленности: дис. на соискание ученой степени доктора. Париж: Ун-т Тулузы, 2008. 11 с.
2. Вахрушина М. А., Карпова Т. П., Сидорова М. И., Карпова В. В. Современные тенденции развития бухгалтерского учета и экономического анализа. Теория и практика / под редакцией М. А. Вахрушиной. М., 2009.
3. Карпова Т. П. Структуризация информации о затратах по инвестиционным проектам // Петербургский экономический журнал. 2018. № 2. С. 58–65.
4. *Sbah Kadwry*. Международные стандарты бухгалтерского учета и их влияние на реформы системы бухгалтерского учета в экономика Ирака // Сеть иракских экономистов. 2012. 10 с.
5. *Utkin E. A.* Business management. Outsourcing and development of the company // Handbook of the Economist. 2004. № 1. URL: <http://www.itbc.ru/articles/outsorsing.html> (дата обращения: 15.03.2019).
6. Бравар Ж.-Л., Морган Р. Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений: пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 288 с.
7. *Lux W., Schoen P.* Outsourcing der Datenverarbeitung: von der Idee zur Umsetzung. Berlin: Springer, 1997.
8. Сайфиева С. Н., Быкадоров М. А. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журнал экономической теории. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. 2006. № 3. С. 77–91.
9. *Zahn E., Soehnle K.* Outsourcing – Wege zu besserer Arbeitsteilung // IHK Magazin Wirtschaft, 51. Jg. 1995, Nr. 7–8. S. 18–19.

10. *Morris William*. The American Heritage dictionary of the English language. (b. 1913,: Houghton Mifflin (Boston)). 1978.
11. *Imad Al-C*. Development of the strategic perspective of accounting // Journal of Al Mansour. 2009. Issue (12). 22 p.
12. *Саркисов С. Э.* Менеджмент: словарь-справочник. М.: Ан-кил, 2005. 808 с.
13. *Хейвуд Дж. Брайан* Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд / пер. с англ. Н. Е. Метоль, И. С. Половицы. М.: Вильямс, 2004. 176 с.
14. *Everaert P., Sarens G., Rommel J.* (2006). Outsourcing of Accounting Tasks in SMEs: An extended TCE Model (Working Paper No. 2004/403). Gent: Univeersiteit Gent.
15. *Готтишальк П., Солли-Сетер Х.* ИТ-аутсорсинг: построение взаимовыгодного сотрудничества: пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 390 с.
16. *Карпова Т. П., Верецук И. И.* Взаимосвязь управленческих технологий и содержания управленческого учета // Научные труды Международной научно-практической конференции ученых МАДИ (ГТУ), РГАУ-МСХА, ЛНАУ 2012. С. 53–56.
17. *Карпова Т. П.* О согласовании методологии трех бухгалтерских систем в процессе формирования единого учетного пространства // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 45–50.
18. *Gilley K. M., Rasheed A.* (2000). Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance // Journal of Management. 26(4). P. 763–790.
19. *Хейвуд Дж.* Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. М.: Вильямс, 2004. 176 с.
20. *Васильев А. М., Турчанинова Т. В.* Субконтрактинг и аутсорсинг – экономические инструменты повышения эффективности функционирования судоремонта на Кольском полуострове // Арктика: общество и экономика. 2011. № 6. С. 111–114.
21. The principle of «bounded rationality» is from the work of Herbert Alexander Simon, Nobel Prize in Economics in 1978, his work on the theory of decision // Theories of decision-making in economics and science Behaviors. 1959.
22. *Савченко О. С.* Аутсорсинг и субконтрактинг, как формы взаимоотношений в рамках комплексного хозяйствующего субъекта // Журнал правовых и экономических исследований. 2011. № 1. С. 183–186.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В МЕЖДУНАРОДНОМ АУТСОРСИНГЕ НЕФИНАНСОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

CURRENCY RISKS CLASSIFICATION IN THE INTERNATIONAL OUTSOURCING OF NON-FINANCIAL ENTERPRISES

УДК 339

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.95.103



КОМАРОВ Сергей Михайлович

аспирант Тульского государственного университета, komars1982@mail.ru

KOMAROV, Sergey Mikhailovich

Post-graduate Student, Tula State University, komars1982@mail.ru

Статья посвящена валютным рискам в международном аутсорсинге. Предложена классификация валютных рисков международного аутсорсинга нефинансовых предприятий, отражающая различия валютного риска в международном аутсорсинге и валютного риска в международном финансовом менеджменте и торговле. Автор указывает, что предлагаемый подход к определению валютного риска как вероятности наступления только неблагоприятного результата противоречит отношениям, возникающим в процессе структурной координации между заказчиком и аутсорсером. Также автор указывает на то, что подход к определению экономического валютного риска, принятого в классификациях, используемых в международном финансовом менеджменте и торговле, не отражает экономического валютного риска в международном аутсорсинге.

Ключевые слова: аутсорсинг, валютный риск, экспозиция, валютный курс, волатильность, нефинансовые предприятия.

Abstract.

The article is devoted to currency risk in international outsourcing. The currency risks classification of international outsourcing of non-financial enterprises is proposed, reflecting the differences of currency risk in international outsourcing

from currency risk in international financial management and trade. The author points out that the proposed approach to the definition of currency risk as the probability of only an adverse result contradicts the relations arising in the process of structural coordination between the customer and the outsourcer. The author also points out that the approach to the definition of economic currency risk adopted in the classifications used in international financial management and trade does not reflect the economic currency risk in international outsourcing.

Key words: outsourcing, exchange risk, exposure, exchange rate, volatility, non-financial enterprises.

В условиях международного разделения труда, обусловленного специализацией отдельных стран на производстве определенных видов продукции и глобализации экономики, международные компании, осуществляющие передачу части своих производственных и бизнес-процессов для выполнения подрядчиками, находящимися за пределами страны заказчика, а также сами подрядчики, осуществляющие выполнение этих процессов для заказчика, подвержены спекулятивному валютному риску, влияющему на результаты хозяйственной и инвестиционной деятельности.

Движущими факторами развития международного аутсорсинга являются глобализация и стремление компаний снизить свои расходы. Нестабильность обменного курса порождает неопределенность, влияющую как на расходы, так и на доходы компании, переносящей свои производительные силы за пределы страны.

К сожалению, российские исследователи недостаточно уделяют внимания теме валютного риска в международном аутсорсинге, а также при проведении анализа видов и классификации финансовых рисков не выделяют валютный риск в отдельную группу, в то время как за рубежом теме валютного риска в международном аутсорсинге уделено достаточное количество исследований. Например, «The Economist» провело исследование, при участии

500 респондентов из числа руководителей глобальных компаний, отвечающих за управление рисками. Данное исследование показало, что в 2009 г. волатильность курса валют была признана вторым фактором риска наряду с неопределенностью спроса из-за экономического спада [1]. Также Коэн Де Беккер в своей работе «Решоринг: миф или реальность?» утверждает, что ослабление курса доллара явилось одним из факторов, повлиявшим на международный аутсорсинг, побудив компании вернуть ранее переданные бизнес-процессы обратно в США. Он пишет: «В частности считается, что переориентация на Соединенные Штаты выиграла от ослабления доллара» [2]. Ведущий научный сотрудник Центра денежно-кредитных и валютно-финансовых проблем ИЕ РАН Кирилл Гусев в своей аналитической записке сделал вывод о том, что за последние 25 лет Российская Федерация не смогла привлечь ожидавшийся объем производительных иностранных инвестиций, в том числе из-за обвального падения курса рубля в 2014 г. [3]. Исследование влияния валютного риска на международный аутсорсинг, принятие решений на основе данной информации позволит компании не только планировать свои действия при наступлении негативного эффекта валютного риска, но и планировать мероприятия, направленные на достижение положительного эффекта от валютного риска. Однако данное

событие невозможно до тех пор, пока не будут определены различия валютного риска в международном аутсорсинге нефинансовых предприятий от валютного риска в международном финансовом менеджменте и торговле.

Целью данной работы является изучение работ зарубежных исследователей, занимающихся анализом вопросов международного финансового менеджмента, торговли и аутсорсинга для выявления основных существующих концепций, определяющих основные различия валютного риска в международном финансовом менеджменте, торговле и аутсорсинге, и последующей разработкой классификации валютных рисков в международном аутсорсинге.

Согласно системе национальных счетов, все предприятия делятся на финансовые и нефинансовые. В число нефинансовых предприятий входят, в том числе, нефинансовые предприятия под иностранным контролем. Основная функция всех категорий нефинансовых предприятий – рыночное производство товаров и нефинансовых услуг с целью получения прибыли или иной финансовой выгоды для владельцев. Производство товаров и оказание нефинансовых услуг, а именно услуг, влияющих на изменение конечной ценности, значительно отличается по количеству процессов от производства финансового продукта и оказания финансовых услуг, которые сами по себе являются конечной ценностью, но при этом используются в цепочке создания конечной ценности нефинансовых предприятий, тем самым увеличивая количество элементов в процессе ее создания нефинансовыми предприятиями, а значит, увеличивают неопределенность в процессе создания ценности.

Например, нормативный источник указывает, что «риск – следствие влияния неопределенности на достижение поставленных целей» [4].

Вследствие этого анализ риска позволяет прогнозировать условия и вероятность его наступления, что в свою очередь снижает неопределенность и позволяет планировать действия, направленные на снижение расходов, вызванных наступлением события риска.

Следует выделять такое понятие, как «Экономический риск – это объективно-субъек-

тивная экономическая категория в деятельности субъектов хозяйствования, которая связана с преодолением неопределенности и конфликтности в ситуации неизбежного выбора и отражает степень отклонения от целей, желаемого результата в неблагоприятную сторону, степень убытков, неудачи с учетом влияния управляемых и неуправляемых факторов, прямых и обратных связей» [5].

Для определения основных различий в концепциях валютного риска, используемых в международном финансовом менеджменте, торговле и аутсорсинге нефинансовых предприятий, прежде всего необходимо определить, что такое валютный риск.

Однако на сегодняшний день существует два различных подхода к определению валютного риска. Первый подход подразумевает получение как положительного, так и отрицательного эффекта при наступлении события риска. Второй подход к определению валютного риска подразумевает только получение отрицательного эффекта при наступлении события риска, а значит, отрицает его спекулятивность.

В международной торговле и финансовом менеджменте при определении валютного риска используется в основном второй подход. Для того чтобы определить, является ли валютный риск спекулятивным в международном аутсорсинге нефинансовых предприятий или же он влечет только негативные последствия, необходимо рассмотреть некоторые особенности, возникающие в отношениях между заказчиком и аутсорсером, а именно противоречие интересов заказчика и аутсорсера.

Если исходить из утверждения П. Бенерджи, озвученного в статье «Strategies of Outsourcing: From De-Risking to Uncertainty» о структурной координации, а именно спрос на аутсорсинг генерируется потому, что есть структурные несоответствия между клиентом и поставщиком, например, он пишет: «Для того, чтобы предоставлять услуги аутсорсинговой структуры поставщика, необходимо в каком-то смысле бороться со структурой клиента, поскольку то, что было передано на аутсорсинг, является бизнес-процессом» [6, с. 77], то валютный риск

поставщика в международном аутсорсинге для заказчика приобретает значение, равное как для самого себя, так как поставщик, координируя свои действия с заказчиком, преследует свои собственные интересы, в том числе в части, касающейся управления валютными рисками. Однако следуя утверждению Х. Ловелса, который пишет о том, что «при рассмотрении валютного риска заказчик, как правило, больше озабочен тем, чтобы избежать повышения платы, когда доллар США снижается, чем в предотвращении получения неожиданной прибыли поставщиком, когда доллар США укрепляется. Это связано с тем, что клиент обычно гораздо больше озабочен блокировкой сокращения расходов и получением бюджетной определенности, чем участием в каждой прибыли, которую может реализовать поставщик услуг. Аналогичным образом поставщик услуг также больше обеспокоен снижением доллара США из-за того, что он обнаружит уменьшение прибыли вследствие изменения курсовых разниц, поставщик услуг может даже понести убытки, потому что он больше не сможет покрывать свои расходы после конвертации платы за услуги в местную валюту» [7, с. 2], следовательно, можно сделать вывод, что для исполнителя валютный риск не будет иметь такое же равное значение, как для заказчика, что может повлечь спекулятивные действия, направленные на извлечение прибыли. В этих действиях и будет проявляться ранее обозначенная спекулятивность данного риска.

Цуган Лю и Анна Нагурни в своем исследовании «Аутсорсинг цепочки поставок в условиях валютного риска и конкуренции», изучая влияние валютного курса, неопределенности и интенсивности конкуренции на цепочки поставок фирм, которые занимаются офшорной аутсорсинговой деятельностью, выделяют две группы фирм:

- нейтральные к риску;
- не склонные к риску.

В данном исследовании они показывают, что глобальные компании предпринимали различные действия, направленные на смягчения последствий повышения волатильности обменного курса, в зависимости от отношения к валютному риску.

Они установили, что если фирма больше озабочена риском, то ей следует попытаться дифференцировать свои продукты от продуктов конкурентов, поскольку жесткая конкуренция приведет к уменьшению прибыльности и повышению риска. Кроме того, она должна также поддерживать «internal production capacity» («внутренние производственные мощности» – перевод автора) для целей оперативного хеджирования, когда неопределенность обменного курса высока.

Фирмам, которые не чувствительны к риску высокого обменного курса, неопределенность может дать возможность получить преимущество в конкуренции с фирмами, более подверженными риску. Например, когда изменчивость обменного курса относительно высока, они должны расширить свои аутсорсинговые операции, чтобы получить большую долю рынка у более чувствительных к риску конкурентов, что может помочь им увеличить среднюю прибыль. Однако фирмы, которые используют эти возможности, должны понимать, что такие стратегии также могут вызвать значительный риск и потери.

Таким образом, можно утверждать, что в международном аутсорсинге нефинансовых предприятий применим первый подход к определению валютного риска, а это значит, что валютный риск относится к группе спекулятивных рисков, который может нести как потери, так и прибыль по отношению к ожидаемому результату. Таким образом, валютный риск по характеру последствий можно разделить на положительный и отрицательный. Кроме того, все организации, подверженные валютному риску, можно условно разделить на активно рискующие, т. е. организации, намеренно использующие волатильность курса валют для получения положительного результата, и пассивно рискующие, т. е. организации, которые осуществляют действия, направленные на предотвращение или снижение негативного эффекта. Следовательно, сам риск можно разделить на активный и пассивный. Определив валютный риск международного аутсорсинга нефинансовых предприятий как спекулятивный риск и разделив риск по действиям субъекта в отношении объекта риска

на активный и пассивный, следует рассмотреть существующие концепции разделения риска на виды по воздействию. Исследователь Ж. Перар выделяет следующие группы валютных рисков:

- валютный риск по сделке;
- консолидированный валютный риск;
- валютный экономический риск.

Согласно Перар «риск по сделке возникает с того момента, как компания определила стоимость на свои товары или услуги, предназначенные на экспорт» [8, с. 84]. Исследователь А. Шапиро [9] дополняет это утверждением, что изменение объема будущих операционных денежных потоков вызвано изменением обменного курса. Результирующая курсовая прибыль определяется изменениями в будущей конкурентной позиции фирмы и является настоящей. Измерение операционного воздействия является перспективным по своему характеру, так как оно основано на деятельности в будущем. Данный риск Шапиро выделяет как операционный по способу воздействия.

«Консолидированный валютный риск возникает при сведении финансовых состояний дочерних компаний многонациональных корпораций». А. Шапиро дополняет данное утверждение Ж. Перар утверждением: что «консолидированный валютный риск есть изменения статей “отчета о прибылях и убытках” и балансовой стоимости балансовых активов и обязательств, вызванные изменением курса обмена». Полученные курсовые прибыли и убытки определяются правилами бухгалтерского учета и являются только бумажными. Измерение учетной экспозиции является ретроспективным, так как оно основано на деятельности, которая произошла в прошлом. Данный риск по способу воздействия А. Шапиро выделяет как «трансляционный», изменение балансовой стоимости активов или обязательств, выраженных в иностранной валюте и подлежащих переоценке при составлении консолидированной отчетности.

Также А. Шапиро выделяет еще один риск по способу воздействия на денежный поток и не рассмотренный Перар. Это транзакционный риск, а именно изменения в стоимости непогашенных контрактов, деноминирован-

ных в иностранной валюте (т. е. контрактов, которые приводят к будущим денежным потокам в иностранной валюте), вызванные изменением обменного курса. Полученные курсовые прибыли и убытки определяются характером уже заключенных контрактов и являются реальными. Измерение подверженности транзакциям является ретроспективным и перспективным, поскольку оно основано на деятельности, которая имела место в прошлом, но будет урегулирована в будущем. Контракты, уже включенные в балансовый отчет, являются частью учетной экспозиции, в то время как контракты, еще не включенные в балансовый отчет, являются частью операционной экспозиции.

Несмотря на то, что А. Шапиро выделяет транзакционный риск из операционного риска, на сегодняшний день большинство исследователей выделяют только транзакционный риск, хотя оба этих риска являются рисками по сделке, т. е. по сути рисками от операций, выраженных в валюте. Однако, если разделить валютный риск по времени возникновения на ретроспективный и перспективный, как это делит сам А. Шапиро, то оба этих риска по воздействию можно обозначить как операционный для перспективного по времени возникновения риска и трансляционный для ретроспективного по времени возникновения риска.

Следующий вид риска по воздействию, который выделяют все исследователи, является экономическим риском. Тут, как и в случае с валютным риском, существует два различных широкораспространенных подхода.

Первый из них фокусируется на влиянии изменения обменного курса на будущие денежные потоки. То есть экономический риск зависит от того, в какой степени стоимость фирмы – измеряемая Present Value (PV) настоящей величиной ее ожидаемых будущих денежных потоков — изменится при изменении обменных курсов. В частности, если PV – это текущая стоимость фирмы, то эта фирма подвергается валютному риску, если $\Delta PV / \Delta e$ (e is spot rate (dollar price) – расшифровка автора статьи) не равен нулю, где ΔPV есть изменение текущей стоимости фирмы, связанное с изме-

нением обменного курса, Δe . Валютный риск, в свою очередь, определяется как изменчивость стоимости валюты, вызванная изменениями валютного курса. «Таким образом, валютный риск рассматривается как возможность того, что колебания валютных курсов могут изменить ожидаемые суммы или изменчивость будущих денежных потоков» [9–13].

Второй определяет экономический валютный риск как вероятность неблагоприятного воздействия изменений обменного курса на экономическое положение компании, например, вероятность уменьшения объема товарооборота или изменение цен компании на факторы производства и готовую продукцию по сравнению с другими ценами на внутреннем рынке.

В международной торговле и финансовом менеджменте при определении экономического валютного риска используется в основном первый подход. Однако второй подход подразумевает такую особенность валютного риска, как косвенное, неочевидное воздействие на деятельность компании. Нефинансовые предприятия в процессе своей хозяйственной деятельности могут подвергаться воздействию внешней среды. Если для финансовых предприятий изменение курса валюты отразится только на операциях, проводимых самой организацией с иностранной валютой, то для нефинансовых предприятий изменение курса валюты может отразиться на снижении покупательной способности конечного потребителя, приобретающего конечную ценность, что безусловно спровоцирует увеличение остатков готовой продукции на складе, что повлечет за собой рост убытков от нереализованной продукции. При этом одновременно показатель $\Delta PV / \Delta e$ или PV/e за год, в котором имело место быть косвенное воздействие валютного риска, может показывать очень низкий показатель или даже 0. В данном случае характер воздействия валютного риска носит скрытый характер, в отличие от явного риска, возникающего при операциях, осуществляемых нефинансовым предприятием, выраженных в иностранной валюте. Данное обстоятельство указывает на то, что при рассмотрении экономического ва-

лютного риска использование только первого подхода недопустимо, так как косвенное экономическое воздействие изменения валютного курса может оказаться значительно большим, чем прямое бухгалтерское воздействие изменения валютного курса на денежный поток за ряд лет. Изучив классификации, представленные этими двумя учеными, а также современные подходы к определению валютного риска и экономического валютного риска, которому подвержены предприятия, вовлеченные в международное разделение труда, валютный риск в международном аутсорсинге можно также разделить на риски по воздействию, по последствию воздействий и по характеру проявления.

По воздействию:

- трансляционные;
- операционные;
- косвенные.

По последствию воздействий:

- бухгалтерские риски;
- экономические риски.

По характеру проявления:

- явный;
- скрытый.

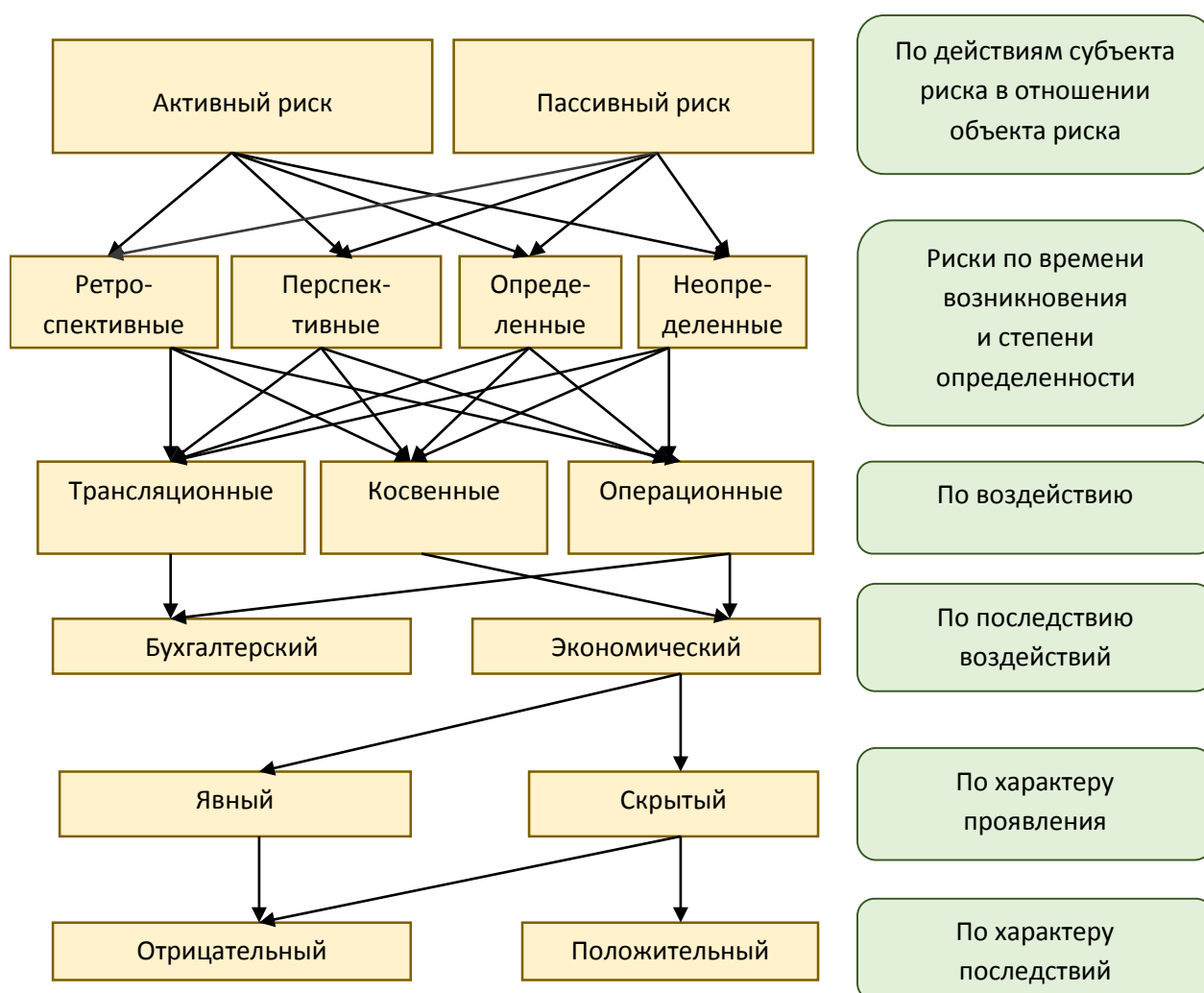
При рассмотрении данной классификации валютного риска прослеживается риск с набором черт, которые исследователи обычно не отражают как валютные риски в международном финансовом менеджменте и торговле, а именно риск, который одновременно является косвенным, экономически скрытым. Однако примером косвенного воздействия, с экономическими последствиями, скрытыми по характеру проявления, может служить кризис конца 2014 г. – начала 2015 г. в России, который описывается Кириллом Гусевым в ранее упомянутой работе «Иностранные инвестиции, курс рубля и структурная перестройка российской экономики», и который повлиял на снижение активности иностранных производственных компаний на территории России. Причиной снижения активности именно иностранных производственных компаний, в том числе автопромышленных компаний на территории России, стала высокая амплитуда колебаний курса резервной валюты по отношению к национальной, что привело не только

к снижению покупательной способности конечного потребителя, но и к невозможности прогнозирования колебаний курса валют, а следовательно, планированию и управлению валютным риском. Это говорит о том, что валютный риск может обладать свойствами детерминированности, а значит, может быть разделен по степени определенности на определенный и неопределенный риск.

На основании проведенного исследования можно представить следующую классификацию валютных рисков (рисунок).

Как видно из результатов исследования, валютные риски в международном аутсорсинге можно разделить на различные группы, основанные на собственном, особом признаке, образующем собственную, отличную от признаков, принятых в международном финансовом менеджменте и торговле, классификацию.

За основу классификации рисков по действиям субъекта риска в отношении объекта риска, а также по характеру последствий было взято утверждение о структурной координации, т. е. потребности структуры в процессе нахождения



Рисунок

Авторская классификация валютных рисков в международном аутсорсинге

соответствия между двумя или более структурами, через движение клиента и поставщика к скоординированному структурному результату, порождаемому противоречием между интересом поставщика и заказчика. Также в основу данной классификации положено утверждение Ловелса, которое указывает на возможность спекуляции поставщика при попустительстве заказчика, что дает возможность разделить организации на активно рискующие и пассивно рискующие. В завершение основы данной классификации составило исследование Цуган Лю и Анны Нагурни, результаты которого наглядно показали различие в стратегии организаций, вовлеченных в зависимости от их предрасположенности к риску.

Классификация рисков по воздействию, по последствию воздействий, по характеру проявления, а также по степени определенности основана на классификации Ж. Перар, и А. Шапиро, а также допущении, что валютный риск может быть выражен через косвенное воздействие внешней среды.

Представленная классификация валютных рисков в международном аутсорсинге показывает отличие валютного риска, принятого исследователями международных финансового менеджмента и торговли как фактора, влияющего на деятельность организаций, на основании подхода к валютному риску, как к риску, имеющему только отрицательные последствия, а также имеющему только явное очевидное проявление через влияние изменения курса валют на операции организации в иностранной валюте и валютного риска в международном аутсорсинге нефинансовых предприятий, имеющему свои собственные особенности, основанные на подходе, учитывающем спекулятивную природу валютного риска, возникающую в противоречии между интересами заказчика и поставщика, порождающими процесс координации структуры, а также учитывающими допущение скрытого, косвенного, экономического воздействия на организацию.

В отличие от финансовых предприятий, нефинансовые предприятия в международном аутсорсинге ведут производственную деятельность, участвуя в продолжительной цепочке

создания конечной ценности, выраженной в вещественной форме. Будучи интегрированными в международный производственный и бизнес-процесс, и заказчик, и аутсорсер вынуждены не просто взаимодействовать как обычный заказчик и поставщик, а учитывать интересы и возможности друг друга, так как повышение вероятности наступления отрицательного результата события риска заказчика влечет пассивные действия по снижению риска, в том числе за счет аутсорсера, в то время как аутсорсер всегда будет преследовать цель извлечения выгоды от наступления положительного результата события риска. При этом, будучи интегрированными в одну общую цепочку создания материальных ценностей, аутсорсер не имеет возможности приостанавливать свою часть процесса до наступления благоприятного ему периода, так как в отличие от обычного поставщика, это отразится на общем для его и заказчика процессе. Однако структурная координация дает возможность извлекать положительный спекулятивный эффект от наступления события риска для любого из участников бизнес-процесса.

Колебания валютных курсов могут оказывать воздействие не только на изменение денежного потока нефинансовой организации, вовлеченной в международное разделение труда и кооперацию, но и оказывать сильное воздействие на внешнюю среду, вызывая скрытое косвенное воздействие на хозяйственную деятельность как заказчика, так и аутсорсера, таким образом рассматривать экономический валютный риск исключительно как $\Delta PV / \Delta e$ в соответствии с подходом, принятым в международном финансовом менеджменте и торговле, недостаточно. Данная классификация указывает на необходимость разделения валютных рисков в международном аутсорсинге по воздействию не только на трансляционный и операционные, но и на косвенный. Допущение о возможности косвенного воздействия валютного риска на процесс создания конечной ценности вызывает необходимость совместных действий, направленных на управление косвенными, скрытыми рисками, которые могут быть не определены в силу невозможности прогнозирования.

Список литературы

1. *Zugang Liu, Anna Nagurney*. Supply Chain Outsourcing Under Exchange Rate Risk and Competition // INFORMS 2011 Northeastern Conference. 2011. p-37.
2. *De Backer K.* et al. Reshoring: Myth or Reality? OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. No. 27. OECD Publishing, Paris, 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56frbm38s-en> (дата обращения: 06.09.2019).
3. *Гусев К.* Иностранные инвестиции, курс рубля и структурная перестройка российской экономики: аналитическая записка. 2015. № 5. 10 с.
4. ГОСТ Р 51897-2011. Руководство ИСО 73:2009 Менеджмент риска. Термины и определения. URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200088035> (дата обращения: 06.09.2019).
5. *Витлинский В. В., Великоиваненко Г. И.* Рискология в экономике и предпринимательстве. Киев: КНЭУ, 2004. 293 с.
6. Outsourcing and offshoring in the 21st Century: a Socio-Economic Perspective. 2006. 515 p.
7. *Hogan Lovells*. Managing foreign currency exchange risks in offshore outsourcing arrangements. 2007. 4 p.
8. Перар Ж. Управление международными денежными потоками. М.: Финансы и статистика, 1998. 209 с.
9. *Shapiro A.* Multinational Financial Management / A. Shapiro // Hoboken: Wiley, 2013. 729 p.
10. *Витлинский В. В., Верченко П. И.* Анализ, моделирование и управление экономическим риском. М.: Финансы, 2014. 292 с.
11. *Дмитриева М. А.* Валютный риск: от определения к классификации // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. 250 с.
12. *Krapf A., Giaccotto C.* Foreign exchange risk and the term-structure of industry costs of equity / Journal of International Money and Finance. 2015. 456 с.
13. *Потапова Е. В., Степкина Е. А.* Управление валютными рисками // Научные записки. 2010. № 1. С. 62–87.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУРАХ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

CONTROLLING SYSTEM IMPROVEMENT IN ENTREPRENEURIAL STRUCTURES UNDER DIGITALIZATION

УДК 65.011

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.104.114



ПИМЕНОВА Анна Лазаревна

заместитель заведующего кафедрой бухгалтерского учета и анализа Санкт-Петербургского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор, anna_pimenova7@bk.ru

PIMENOVA, Anna Lazarevna

Deputy Head of the Department of Accounting and Analysis, Saint Petersburg State University of Economics, Doctor of Economics, Professor, anna_pimenova7@bk.ru



ЭСАУЛОВ Константин Андреевич

старший преподаватель кафедры информационно-вычислительных систем и сетей Военно-космической академии им. А.Ф. Можайского, home5263@yandex.ru

ESAULOV, Konstantin Andreevich

Senior Lecturer at the Department of Information and Computer Systems and Networks, Military Space Academy named after A.F. Mozhaisky, home5263@yandex.ru



ЯХВАРОВ Егор Константинович

соискатель кафедры бухгалтерского учета и анализа Санкт-Петербургского государственного экономического университета, egor248-21@mail.ru

YAKHVAROV, Egor Konstantinovich

Applicant at the Department of Accounting and Analysis, Saint-Petersburg State University of Economics, egor248-21@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматривается методика внедрения автоматизированной управленческой информационной системы контроллинга в производственную систему предприятия в условиях цифровизации. Проанализированы задачи контроллинга в современных условиях «Индустрии 4.0», рассмотрены основные составляющие автоматизированной управленческой информаци-

онной системы контроллинга. Описанные этапы развития «Индустрии 4.0» используются как ориентиры в алгоритме, основанном на функционально-стоимостном анализе. Функциональные модели в соответствии с этапами функционально-стоимостного анализа вариантов автоматизированной управленческой информационной системы позволяют выбрать подходящий вариант системы контроллинга. Произведена оценка экономического эффекта от внедрения автоматизированной управленческой информационной системы контроллинга.

Ключевые слова: индустрия 4.0, контроллинг, информационная система руководителя, информационное хранилище, функционально-стоимостной анализ, производственная система.

Abstract.

The article deals with method of an automated control system implementation into production system of the enterprise in the digital processing. The tasks of controlling in the modern conditions of Industry 4.0 are analyzed, the main components of the automated management information system of controlling are considered. The given stages of the Industry 4.0 development are used as guidelines in the algorithm based on the functional-cost analysis. Functional models in accordance with the stages of the functional-cost analysis of the automated management information system options allow you to choose the appropriate version of the controlling system. The paper estimates economic effect of the introduction of the automated management information system of controlling.

Key words: industry 4.0, controlling, automated management information system, decision support system, manager information system, information storage, functional cost analysis, production system.

В новых условиях цифровизации мировой экономики приобретает актуальность вопрос эффективного управления в предпринимательских структурах, в том числе на предприятиях машиностроительной отрасли, что невозможно без адаптирующейся к изменяющимся условиям системы контроллинга. В рамках устойчивого развития предприятия система контроллинга является инструментом для решения задач по достижению целей в ус-

ловиях неопределенности. Внедрение системы контроллинга в деятельность промышленного предприятия улучшит его функционирование, процесс управления и, соответственно, процесс принятия решений [1]. Процесс цифровизации производственных систем диктует новые требования ко всей системе управления, в том числе к осуществлению контроля на предприятиях. На пороге Четвертой промышленной революции («Индустрии 4.0»),

по данным группы Научно-промышленного исследовательского альянса Acatech (Industry-Science Research Alliance) [4], внедрение технологий, основанных на интернете вещей (IoT), когнитивных технологиях (cognitive technology), робототехнике, меняет подходы по интеграции системы контроллинга в систему управления предприятием в целом. Исходя из изменяющихся условий функционирования системы контроллинга, возникает вопрос: как внедрять систему контроллинга на предприятии в соответствии с требованиями «Индустрии 4.0»?

В рамках проведенного исследования была разработана методика по внедрению автоматизированной управленческой системы контроллинга в производственную систему предприятия в соответствии с требованиями «Индустрии 4.0». Понятие «контроллинг», используемое в новой концепции управления, в условиях цифровизации пока не имеет единого определения, поэтому для наиболее точного определения данного термина сформулируем его для предприятия в соответствии с новой концепцией «Индустрии 4.0».

Таким образом, по мнению авторов, контроллинг – это концепция системы управления, состоящей из подсистем информационной, аналитической, методической и инструментальной поддержки руководителя, которая реализована в соответствии со всеми этапами развития «Индустрии 4.0», которые обеспечивают успешное функционирование организационной системы предприятия в долгосрочной перспективе, интерактивность планирования, контроля исполнения, принятия корректирующих решений, а также создание информационной системы, соответствующей задачам целевого управления. «Индустрии 4.0» – это комплексная концепция, имеющая следующие тенденции в производственном и других секторах экономики, которые заключаются в интеграции набора технологий в интеллектуальных (IoT), автономных (цифровых близнецов) экосистемах, а также на децентрализованных предприятиях (предприятия с интеллектуальными машинами, способные принимать решения в автоматическом режиме) с технической помощью

(замена людей кибер-физическими машинами для выполнения операций D3 (D-cube)) [2]. Термин «Индустрия 4.0» определяется как новый уровень организации и контроля по всей цепочке создания стоимости продукции в процессе всего его жизненного цикла [3]. Интеграционный путь развития к «Индустрии 4.0» может быть разделен на вертикальный и горизонтальный. Вертикальный – указывает на расширение обмена информацией и сотрудничества между различными уровнями иерархии (управление, корпоративное планирование, планирование производства) внутри предприятия. Горизонтальный путь описывает тесное сотрудничество между несколькими предприятиями в рамках одной сети создания стоимости. Этапы развития «Индустрии 4.0» приведены на рисунке 1 [4].

Согласно исследованиям, основная задача системы контроллинга предприятия состоит в информационном обеспечении менеджмента для эффективного принятия решения, чтобы сохранить или повысить его конкурентоспособность [5]. В условиях внедрения современных цифровых технологий, ведущих к ускорению корпоративных процессов управления, система контроллинга должна отвечать новым вызовам концепции «Индустрии 4.0», где взаимосвязь технологических и организационных компонентов системы должна обеспечить необходимую гибкость предприятия.

В цифровой модели предприятия система контроллинга обеспечивает информацией все подразделения в режиме on-line.

В общепринятом смысле к задачам контроллинга производства относится управление рентабельностью капитала. В задачи контроллинга также включается недопущение остановки производственного процесса из-за сбоя в работе оборудования. Инструменты концепции «Индустрии 4.0» будут способствовать большей гибкости, адаптируемости системы контроллинга, а значит, повышению эффективности системы управления предприятием в целом [6; 7].

Развитие информационных систем устанавливает новые требования к совершенствованию системы контроллинга. Стержнем развития информационных систем в системе



Рисунок 1
Этапы развития «Индустрии 4.0» [4]

контроллинга является концепция развития интегрированных автоматизированных систем, ориентированных на поддержку управления бизнесом. Автоматизированные управленческие информационные системы (АУИС) являются связующим звеном при выборе стратегии бизнеса, изменении управления, организации целенаправленной работы с персоналом. Они играют большую роль в успешной реализации стратегии предприятия в целом. Основой АУИС системы контроллинга служит система поддержки принятия решений (СППР), которая является надстройкой над учетными внутрифирменными информационными системами. Главными функциями СППР являются:

- сбор и обработка статистических данных;
- сопоставление планов, анализ первопричин на базе цифровой модели производственных систем (ПС);
- формирование моделей и прогнозов экономических процессов;
- реализация моделей экономических процессов.

Особый статус в системе контроллинга имеет информационная система руководителя (ИСП), которая обеспечивает доступ лиц, при-

нимающих решения, к данным, отражающим ситуацию на предприятии. Таким образом, ИСП обеспечивает руководителя оперативной информацией, объединяя все информационные ресурсы предприятия.

Эффективную работу перечисленных систем обеспечивает система хранения данных (СХД), в которой представлена информация в аналитическом виде с использованием процедур свертки-развертки. СХД включает в себя несколько компонентов: подсистема хранения данных, подсистема метаинформации, менеджер хранилища, менеджер загрузки, менеджер запросов. Подсистема хранения данных предназначена непосредственно для хранения данных. При организации подсистемы хранения данных могут быть использованы различные структуры хранения. В настоящее время используются три способа хранения данных:

- Многомерный способ хранения (Multidimensional) – исходные и агрегатные данные хранятся в многомерной базе данных.
- Реляционный способ (Relational) – исходные данные хранятся в реляционной базе данных, где они изначально находились. Агрегатные же данные помещаются в специально созданные таблицы.

- Гибридный (Hybrid) – исходные данные хранятся в той же реляционной базе данных, где они изначально находились, а агрегатные данные хранятся в многомерной базе данных. Выбор способа хранения зависит от объема и структуры исходных данных, требований к скорости выполнения запросов и частоты обновления.

Одним из наиболее важных компонентов информации являются метаданные. Метаданные характеризуют:

- источники информации в СХД (происхождение и структура системы записей);
- текущие описания данных в СХД;
- предыстория изменения существующих данных в СХД.

Основными функциональными особенностями СХД являются:

- сбор данных в согласованной, единой и удобной для использования в управленческом анализе форме;
- интегрированность – хранение информации в едином общепринятом хранилище;
- неизменность после внесения информации в СХД и доступность только в режиме чтения;
- поддержание хронологии и соответствующей структуризации за длительный период.

Учет всего комплекса организационных, экономических факторов. Необходимость улучшения организации производства становится обязательным аргументом при выборе вариантов технической системы. Много в этом плане сделано в области теории и практики технико-экономического анализа, своеобразной разновидностью которого можно считать функционально-стоимостной анализ (ФСА). Для оценки эффективности внедрения единой информационной системы контроллинга производственной системы на предприятии в условиях цифровизации используем метод ФСА. Целью ФСА АУИС контроллинга ПС является выявление резервов экономии и повышение ритмичности производства путем определения необходимого количественного и качественного состава функций, реализующих их элементов и рациональных сочетаний в пространстве и во времени. Предлагается следующий алгоритм

проведения ФСА АУИС контроллинга ПС. В алгоритме проведения ФСА АУИС контроллинга ПС можно выделить следующие шаги: построение карты функциональных состояний, построение матрицы функциональной связанности, а также построение структурно-функциональной модели, которые будем выполнять в соответствии с этапами «Индустрии 4.0» (рисунок 2).

В пункте «выбор объекта» первоочередным является АУИС контроллинга, функционирующая на ПС. Этап сбора и анализа планово-экономических и технологических данных выполняется на основе анализа научно-технической и патентной информации, отчетных статистических данных о потребностях, спросе, технико-экономических показателях изделий-аналогов. Исходная информация фиксируется в специальных таблицах [8]. Внешняя модель ПС должна отражать особенности специализации кооперирования данной системы, а также связи с обслуживающими и управляющими системами.

Структурная модель АУИС с ее структурным и функциональным описанием выстраивается исходя из требований к изделию и оценке их значимости. Структурное описание приводится в виде производственной и организационной структуры, где указываются состав и подчиненность элементов ПС, а также состав и размер подразделений, формы построения и взаимосвязи. В функциональном описании определяется главная функция, отвечающая специализации ПС. Второстепенные функции определяются в зависимости от коммуникационных связей ПС.

Далее строятся карты функциональных состояний и матрицы функциональной связанности для построения функциональной модели, соответствующие этапам «Индустрии 4.0». В таблице указан фрагмент распределения функций АУИС контроллинга, соответствующих этапам «Индустрии 4.0». Распределение проводилось по иерархии от главной функции к одной из второстепенных функций, от второстепенной к основным и от основных к ее вспомогательной. Каждая функция имеет свой коэффициент значимости и свои допустимые затраты на реализацию.

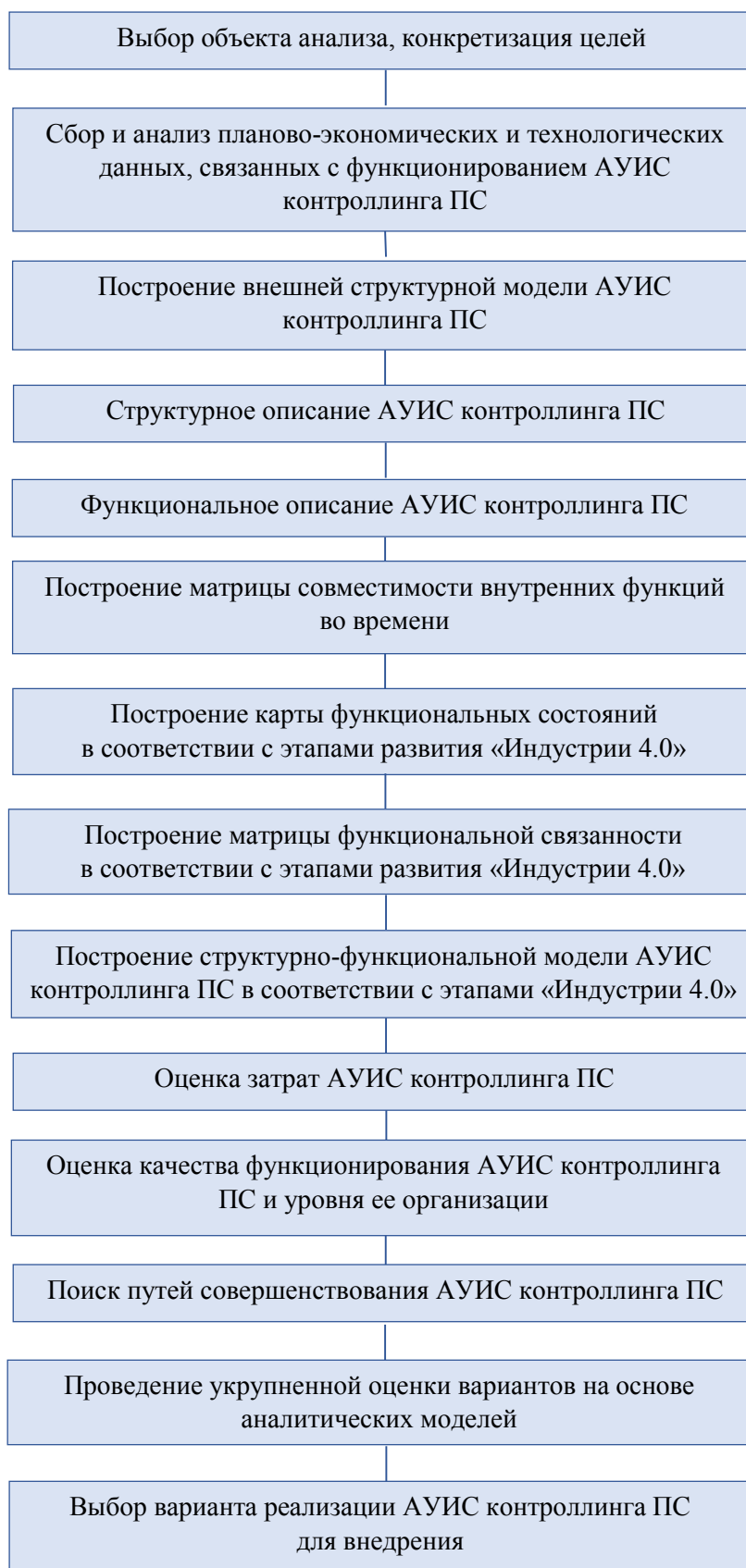


Рисунок 2
Алгоритм проведения ФСА АУИС предприятия

Таблица

Распределение функций системы контроллинга в соответствии с этапами «Индустрии 4.0»

	Название функции	Значимость функции	Допустимые затраты на функцию	Этап соответствующий «Индустрии 4.0»
F _{гл.}	Главная функция. Предоставление аналитической информации о производственной системе (на основе АУИС) высшему менеджменту для принятия управленческих решений.	$r_{F_{гл}}$	$z_{тех.}$	Самокоррекция (6-й этап)
F ₁	Второстепенная функция. Реализация моделей экономических процессов с СППР (система поддержки принятия решений). Технология искусственного интеллекта)	r_{F_1}	x_1	Самокоррекция (6-й этап)
f1	Основная функция. Формирование моделей и прогнозов экономических процессов.	r_{f12}	x_2	Предсказуемость (5-й этап)
f12	Основная функция. Сопоставление планов. Анализ первопричин, на базе цифровой модели ПС.	r_{f13}	x_3	Проницаемость (4-й этап)
f13	Основная функция. Формирование цифровой модели ПС	r_{f14}	x_4	Наглядность (3-й этап)
f14	Основная функция. Сбор информации на базе технологии IoT «Интернет вещей».	r_{f15}	x_5	Связанность (2-й этап)
f15	Вспомогательная функция. Числовое программное управление производственных мощностей.	r_{f16}	x_6	Информатизация (1-й этап)

Главной функцией АУИС контроллинга является предоставление аналитической информации о производственной системе руководству предприятия для принятия управленческих решений. Одной из второстепенных функций F₁ является поддержка принятия решений. В состав второстепенных функций АУИС контроллинга также входят: функция F₂, объединение всех информационных ре-

сурсов предприятия, обеспечивая руководителя оперативной информацией, функция F₃ – хранение информации в аналитическом виде с использованием процедур свертки-развертки данных, отражающих ситуацию на предприятии. Состав необходимых основных и вспомогательных функций можно выявить путем логического анализа. Значимость функций определяется экспертным путем.

Затраты оцениваются путем соотнесения затрат со всей совокупностью функций по схеме: элемент-состояние-функция(1) [8–12].

$$Z_{\text{тех.}} = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_n x_n, \quad (1)$$

где $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$ – коэффициенты уравнения;
 x_1, x_2, \dots, x_n – отобранные основные параметры анализируемого объекта (аппаратная часть, программное обеспечение, линии связи и т. д.).

Обобщающим показателем, имеющим экономическое содержание и позволяющим судить о результатах и затратах, произведенных в системе, и степени использования в пространстве и во времени основных элементов производства, может служить коэффициент организации (2) [8]:

$$k_{\text{опс}} = \frac{(\Phi_{\text{осн}} k_{\text{оф}} + \Phi_{\text{об}} k_{\text{об}}) P_{\text{ф}} + \Phi_{\text{зп}} k_{\text{н}}}{(\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{об}}) P + \Phi_{\text{зп}}} \quad (2)$$

где $\Phi_{\text{осн}}$ – стоимость основных производственных фондов;

$\Phi_{\text{об}}$ – стоимость нормируемых оборотных фондов;

$\Phi_{\text{зп}}$ – фонд заработной платы;

$k_{\text{оф}}, k_{\text{об}}, k_{\text{н}}$ – соответственно коэффициенты использования рабочей силы основных и оборотных фондов.

Произведем расчет коэффициента организации после внедрения АУИС контроллинга (3) $k_{\text{оауис}}$:

$$k_{\text{оауис}} = \frac{(\Phi_{\text{осн}}' k_{\text{оф}}' + \Phi_{\text{об}}' k_{\text{об}}') P_{\text{п}} + \Phi_{\text{зп}} k_{\text{н}}'}{(\Phi_{\text{осн}}' + \Phi_{\text{об}}') P + \Phi_{\text{зп}}} \quad (3)$$

где $\Phi_{\text{осн}}'$ – стоимость основных производственных фондов после внедрения АУИС контроллинга;

$\Phi_{\text{об}}'$ – стоимость нормируемых оборотных фондов после внедрения АУИС контроллинга;

$\Phi_{\text{зп}}'$ – фонд заработной платы после внедрения системы АУИС контроллинга;

$k_{\text{оф}}', k_{\text{об}}', k_{\text{н}}'$ – соответственно коэффициенты использования основных и оборотных фондов и рабочей силы после внедрения АУИС контроллинга;

$P, P_{\text{п}}$ – нормативная и прогнозируемая рентабельность производственных фондов после внедрения АУИС контроллинга.

Если $k_{\text{оауис}} > k_{\text{опс}}$, то производственная система с АУИС контроллинга является более организованной (частными показателями организации ПС служат такие принципы, как специализация, непрерывность, ритмичность, параллельность, прямоточность, автоматичность, надежность), чем производственная система до внедрения АУИС контроллинга.

Если $k_{\text{оауис}} \leq k_{\text{опс}}$, то производственная система с АУИС контроллинга является менее организованной производственной системы до внедрения АУИС контроллинга. Проводимые мероприятия по внедрению АУИС контроллинга являются неэффективными.

Формирование исходного множества вариантов ведется методом мозгового штурма, морфологического анализа или их комбинацией.

Основным критерием выбора варианта рационализации служит минимум (min) приведенных затрат (4)(С):

$$C = S_L + \sum_1^m S_{\text{н.об}} + S_{\text{пл}} + \sum_1^n S_{\text{ож}} + E(Z_{\text{ц}} + Z_{\text{с}} + K_{\text{доп}}), \quad (4)$$

где S_L – затраты на оплату труда;

$S_{\text{н.об}}$ – затраты, связанные с простоями оборудования;

$S_{\text{пл}}$ – затраты на планирование и учёт;

$S_{\text{ож}}$ – затраты с ожиданием обслуживания i -го рабочего места;

m, n – количество видов оборудования и рабочих мест;

$Z_{\text{ц}}, Z_{\text{с}}$ – незавершенное производство (цеховые и складские запасы);

$K_{\text{доп}}$ – дополнительные капитальные вложения.

Экономический эффект от внедрения АУИС контроллинга складывается из организационного и эксплуатационного компонентов, а общий экономический эффект определяется, как разность дохода, полученного в результате использования системы и затрат на ее внедрение(5), (6)

$$\Delta\Phi_{\text{АУИС}} = \Delta_{\text{экс.орг.}} - Z_{\text{введ.}}, \quad (5)$$

где $\Delta\Phi_{\text{АУИС}}$ – экономический эффект от внедрения АУИС;

$\Delta_{\text{экс.орг.}}$ – доход организации от АУИС;

$\Delta_{\text{внед.}}$ – затраты на внедрение АУИС.

$$\Delta\Phi_{\text{АУИС}} = (\Delta\Phi_{\text{экс}} + \Delta\Phi_{\text{орг}}) - ((\Delta_{\text{тех}} + \Delta_{\text{орг}}) + \Delta_{\text{проч}}), \quad (6)$$

где $\Delta\Phi_{\text{экс}}$ – эксплуатационный компонент экономического эффекта, включающий функциональный потенциал и научно-технический уровень АУИС;

$\Delta\Phi_{\text{орг}}$ – организационный компонент экономического эффекта, включающий изменение подходов к структуре взаимодействия элементов системы руководства предприятием;

$\Delta_{\text{тех}}$ – затраты на внедрение технической составляющей АУИС включают затраты, связанные с системообразующей составляющей, затраты, направленные на реализацию требованиям соответствия техническим особенностям организации формула (7);

$\Delta_{\text{орг}}$ – затраты организационной составляющей от внедрения АУИС включают упущенную выгоду организации, затраты, связанные с отвлечением сотрудников от выполнения должностных обязанностей;

$\Delta_{\text{проч}}$ – прочие затраты от внедрения АУИС.

$$\Delta\Phi_{\text{АУИС}} = (\Delta\Phi_{\text{фп}} K_{\text{НТ}} + \Delta\Phi_{\text{эл.об}} + \Delta\Phi_{\text{лик}}) - ((\Delta_{\text{тех}} + \Delta_{\text{орг}}) + (\Delta_{\text{об.}} + \Delta_{\text{инс.}} + \Delta_{\text{ад.}})), \quad (7)$$

где $\Delta\Phi_{\text{фп}}$ – эффект от применения функционального потенциала АУИС;

$K_{\text{НТ}}$ – коэффициент научно-технического уровня АУИС. Представляет собой матрицу из элементов, определяющих научно-техническую составляющую АУИС;

$$K_{\text{НТ}} = \begin{bmatrix} K_{11} & K_{12} & \dots & K_{1n} \\ K_{21} & K_{22} & \dots & K_{2n} \\ K_{31} & K_{32} & \dots & K_{nn} \end{bmatrix} - \text{коэффициент}$$

научно-технического уровня АУИС;

$K_1, K_2, K_3 \dots \dots K_4$ – элементы матрицы, программно-аппаратная часть, уровень защиты информации от несанкционированного доступа, соответствие системы техническим особенностям организации и т. д.;

$\Delta\Phi_{\text{эл.об}}$ – экономический эффект от электронного документооборота;

$\Delta\Phi_{\text{лик}}$ – экономический эффект от ликвидации и перераспределения функций;

$\Delta_{\text{об.}}, \Delta_{\text{инс.}}, \Delta_{\text{ад.}}$ – затраты на обучение сотрудников, установку и адаптацию АУИС.

Таким образом, в результате проведенного исследования в области системы контроллинга на предприятиях машиностроительной отрасли в новых условиях цифровизации «Индустрии 4.0» были выявлены следующие зависимости:

1. Внедрение АУИС связано с необходимостью выбора одной из альтернатив, отличающихся экономическим эффектом, использование ФСА позволяет обосновать выбор за счет оптимизации функционального потенциала и ликвидации ненужных функций.

2. Общий экономический эффект от внедрения АУИС будет зависеть от коэффициента научно-технического уровня ($K_{\text{НТ}}$).

Вышеприведенные зависимости позволили разработать методику по внедрению автоматизированной управленческой системы контроллинга в производственную систему предприятия в соответствии с требованиями «Индустрии 4.0».

Таким образом, подходы, описанные в статье, могут быть использованы на предприятиях для обоснования затрат в условиях цифровой трансформации по этапам «Индустрии 4.0».

В статье обосновано применение метода внедрения информационной системы контроллинга в производственную систему предприятия в новых условиях цифровизации «Индустрии 4.0». Метод основан на функционально-стоимостном анализе системы в соответствии с этапами развития «Индустрии 4.0». Проводя, в соответствии с алгоритмом ФСА, оценку качества функционирования и уровень организации производственной системы, были разработаны, апробированы и введены в практику деятельности предприятия критерии эффективности производственной системы для проекта внедрения АУИС контроллинга. Основным критерием выбора эффективного варианта проекта является критерий «минимум приведенных затрат».

Экономический эффект от внедрения АУИС контроллинга складывается из организационного и эксплуатационного компонентов, а общий экономический эффект определяется, как разность дохода, полученного в результате использования системы и затрат на ее внедрение.

Таким образом, используя предлагаемую методику, можно повысить уровень автоматизации системы контроллинга ПС, выполняющей функции мониторинга и контроля в общей системе управления предприятия. Внедрение АУИС повысит оперативность принятия управленческих решений, что позволит своевременно реагировать на динамически

изменяющиеся показатели факторов внешней и внутренней среды предприятия.

Методика позволит принимать более точные управленческие решения в условиях цифровизации – это повысит эффективность управления предприятием и в конечном итоге приведет к увеличению его стоимости, что является центральной задачей любой коммерческой организации.

Применение данной методики будет дополнительным шагом на пути цифровой трансформации предприятия машиностроительной отрасли, которая приведет к изменению организационной структуры и управленческих процессов.

Список литературы

1. Контроллинг: теория и практика: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. С. В. Осипова. М.: Юрайт, 2018. 145 с.
2. Production revolution: Michael E. Porter, James E. Huppelmann. Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2015/10/how-smart-connected-products-are-transforming-companies> (дата обращения: 07.06.2019).
3. Schuh G., Kampke A. Strategie and Management produzie-render Untermehmen. Berlin: Heidelberg Springer-Verlag, 2011.
4. Acatech. Akzeptanz von Industrie 4.0. 2019. URL: <https://www.acatech.de> (дата обращения: 03.06.2019).
5. Контроллинг: учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жеваго, Н. Ю. Иванова; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
6. Шигаев А. И. Контроллинг: стратегии развития предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 352 с.
7. Ивашкевич В. Б. Оперативный контроллинг. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. 160 с.
8. Ковалев А. П., Моисеева Н. К., Сысун В. В., Карпунин М. Г., Майданчик Б. И. Справочник по функционально-стоимостному анализу. М.: Финансы и статистика, 1988. 431 с.
9. World Economical Forum. Digital Transformation Initiative. May 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/DTI_Maximizing_Return_Digital_WP.pdf (дата обращения: 03.06.2019).
10. World Economical Forum. Digital Transformation Initiative. January 2017. URL: <https://www.weforum.org/whitepapers/digital-transformation-initiative> (дата обращения: 07.06.2019).
11. The Boston Consulting Group. REVIEW. Обозрение. Ноябрь 2017 г. URL: http://image-src.bcg.com/Images/BCG_Review_November-2017_tcm27-178366.pdf (дата обращения: 07.06.2019).
12. The Boston Consulting Group. Россия онлайн. Четыре приоритета для прорыва в цифровой экономике. Октябрь. 2017 г. URL: http://image-src.bcg.com/Images/Russia-Online_tcm27-178074.pdf (дата обращения: 07.06.2019).

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТЕЛЕВИЗИОННОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ

TELEVISION ADVERTISING FEATURES OF DEVELOPMENT IN RUSSIA

УДК 659

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.114.119

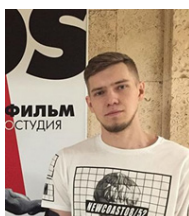


МИХАЙЛОВ Владимир Алексеевич

доцент кафедры телевидения, кандидат технических наук Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доцент, vam55@mail.ru

MIKHAILOV, Vladimir Alekseevich

Associate Professor at the Department of Television, Candidate of Technical Sciences, Saint Petersburg State University of Film and Television, Associate Professor, vam55@mail.ru



ТЮРИН Анатолий Максимович

магистрант кафедры телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, grockstur@mail.ru

TYURIN, Anatoly Maksimovich

Graduate Student at the Department of Television, Saint Petersburg State Institute of Film and Television, grockstur@mail.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены особенности развития современного российского рынка телевизионной рекламы, обозначены его перспективы. Дана сравнительная характеристика основных этапов развития отечественной рекламы на телевидении с 1960-х гг. и по настоящее время. Определена специфика создания видеорекламы в России. Показано, как изменялся формат рекламы на телевидении на разных этапах его развития. Произведена оценка эффективности российской видеорекламы как на телевидении, так и в сети Интернет.

Ключевые слова: реклама, телевидение, теле вещание, телепродукция, рейтинг, Интернет.

Abstract.

The article discusses the features of the development of the modern Russian market of television advertising; its prospects are outlined. It presents comparative characteristics of the main stages of the domestic advertising development on television from 1960s to the present. The paper specifies video ads creation in Russia. It is shown how the format of advertising on television changed at different stages of its development. The efficiency of Russian video advertising both on television and on the Internet is evaluated.

Key words: advertising, television, broadcasting, TV production, rating, Internet.

Актуальность исследования рынка телевизионной рекламы и видеорекламы связаны с тем, что количество пользователей сети Интернет растет из года в год бурными темпами, при этом целевая аудитория распространения видеорекламы также расширяется, постепенно меняясь в связи с происходящими различными политическими событиями и протекающими экономическими процессами в обществе.

В данной статье авторами поставлена цель определить специфику создания российской телевизионной видеорекламы, проследить этапы развития телевизионной рекламы, наложив ее развитие на все периоды существования телевидения в России, оценить современную российскую видеорекламу как на телевидении, так и в сети Интернет.

Сегодня телевидение – это динамично развивающаяся индустрия, которая имеет свою огромную аудиторию благодаря многомиллионному населению страны, которая выходит постепенно за пределы вещания на ТВ-волнах и перемещается в сеть Интернет. И в такой мощной индустрии, как телевидение, соответственно есть свой рынок рекламы, который постоянно меняется со временем и приобретает различные формы в условиях цифровизации общества. Телевизионная реклама, собственно, и обеспечивает в основном существование телевидения, которое живет за счет средств, получаемых от рекламодателей.

Необходимо уточнить само определение термина «реклама». Данное определение формируется относительно того, как оплаченные средства не прямых коммуникаций между производителем (т. е. рекламодателем) и покупателем (иными словами, потребителем) реализуют достижение поставленных маркетинговых целей (как правило, увеличения продаж).

Определение «телевизионная реклама» неоднозначно и может трактоваться как платное аудиовизуальное, однонаправленное, неличное сообщение, проводимое на телевидении в пользу товара, услуги или компании. А может трактоваться как источник развития телевизионной индустрии [1; 2].

Развитие телевизионной рекламы в России условно можно разделить на несколько этапов (рисунок).

Ранняя реклама советского периода. История создания российской ТВ-рекламы относится к временам существования СССР. Первая реклама была запущена в 1960-х гг. Назвать тот аудиовизуальный продукт, который производился и размещался на советском телевидении, рекламой в современном смысле этого слова нельзя. Конкуренции между товаропроизводителями как таковой в те времена не было, а рыночных отношений еще не существовало. Идеологически советская реклама носила лишь информирующий или пропагандистский характер. Для телезрителей того времени реклама была своего рода небольшим развлекательным роликом и не воспринималась, как руководство к приобретению товаров. Даже в первое время транслирования рекламы по телевидению в газете, в рубрике телевизионной программы передач, печаталось время той или иной рекламы. Длительность рекламного ролика порой доходила до 10 минут [1; 4].

Реклама эпохи гласности. Основной точкой отсчета развития телевизионной рекламы многими экспертами считается Первый всесоюзный смотр-конкурс рекламных фильмов, который проходил в 1984 г. [1–4].

Далее, в 1985 г., М. С. Горбачев объявил начало политики гласности в СССР, которая привела к преобразованиям не только в стране, но и затронула все средства массовой информации (СМИ), в том числе произошли структурные изменения на телевидении. В эти годы телевидение становится не только основным средством информации, но и основным средством рекламы. Уже в 1987 г. создатели рекламы на телевидении собрались на второй смотр-конкурс. Таким образом, было положено начало развитию процесса создания профессиональной телевизионной рекламы. Тем не менее реклама еще оставалась недостаточно востребованной, скорее в силу функционирования плановой экономики, а большая ее часть была ориентирована на зарубежную аудиторию [1–4].

Реклама эпохи перемен. После распада СССР началась новая эра развития медиаиндустрии. Следующий этап создания российской телевизионной рекламы пришелся на эпоху перемен,



Рисунок
Основные этапы развития телевизионной рекламы в России [3]

когда СССР уже не существовало, а к власти пришел Борис Ельцин. СМИ получили независимость. Телеканалы полностью потеряли финансирование из государственного бюджета, Гостелерадио больше не существовало, а единственным средством выживания для каналов стала как раз-таки рекламная деятельность. На рынок вышли иностранные агентства, а либерализация в стране открыла новые возможности для создания новых форматов телевизионной рекламы. В этот момент проявились две основные проблемы: отсутствие квалифицированных российских специалистов по рекламе и системы их подготовки и полная неподготовленность отечественного потреби-

теля рекламы и средств массовой информации к экспансии мировых товарных марок на российский рынок. Почти 85–90% рекламы была посвящена иностранным товарам. Помимо этого, в начале своего существования российская телевизионная реклама не только не выполняла функцию социального стабилизатора, которая отведена ей «во всем цивилизованном мире», все происходило наоборот. Грубо нарушая два главных правила рекламодателя – «информатор должен идентифицировать свои интересы с интересами “простых людей” и “рекламное сообщение не должно быть агрессивным”», – она вносила дополнительную дестабилизацию в общество [5; 7; 8].

Но уже в это время на российский рынок выходили западные сетевые рекламные агентства, такие как BBDO, Young&Rubicam, Ogilvy&Mather. Все шло к тому, что в новой России начнут появляться специалисты в сфере рекламы, поскольку в России появились потребности в специалистах в сфере рекламы.

Следующий этап развития рекламы можно обозначить с 1992 по 1998 г. Это расцвет ТВ-рекламы для нашей страны. Период «коммерциализации и концентрации». Началось все с экономических потрясений, которые стали следствием шоковой терапии Егора Гайдара. В то же время началась чеченская война, оставившая огромный след в истории российского телевидения. СМИ раскритиковали действующую власть, многие телеканалы демонстрировали антимилицаристские и противоправительственные настроения. Это была первая крупная массовая акция СМИ против правительства, которая имела определенный вес и давление на политические элиты. Такая активность не могла остаться незамеченной. На различные рода СМИ, а в частности на ТВ, свой взор обратили власти и владельцы крупного бизнеса, которые стали инвестировать в телеканалы [9].

В это время на бурное развитие рекламного рынка на ТВ повлияли финансовые пирамиды. Сначала они резко появились и заняли практически все рекламное время в эфире. Так в 1994 г. первые несколько мест по тратам на рекламу занимали именно финансовые организации. Лидером несомненно являлась АО «МММ». Режиссер Бахыт Килибаев снял целый мини-сериал, состоящий из 16 роликов общим хронометражем около 10 минут. Главным героем всех роликов был персонаж Леня Голубков, который создавал образ среднестатистического русского мужчины, а его семья напоминала большинство семей в России. Именно на такой близости с потребителем и сыграла рекламная кампания Мавроди. Люди видели в Лене «своего парня» и легко расставались со своими накоплениями.

В 1995 г. финансовые пирамиды оказались под запретом, телевизионные эфиры освободились и сразу же заполнились рекламой крупных экономических игроков. Правда,

большинство рекламы приходилось на западные компании, связано это было с тем, что в сознании отечественного рекламодателя реклама остается затратной статьей бюджета, воспринимается как излишество, которым можно пренебречь и финансировать по остаточному принципу. Поэтому в первой пятёрке рекламодателей находились Procter&Gamble, Mars, Stimorol, Wrigley и Panasonic.

Именно этот этап сыграл ключевую роль в карьере известного российского режиссера Тимура Бекмамбетова. В период с 1992 по 1997 г. он снял знаменитую серию рекламных видеороликов «Всемирная история» для банка «Империал». Люди с интересом смотрели эти мини-фильмы, такая реклама не надоела потребителю. Т. Бекмамбетов завоевал различные международные награды в сфере телевизионной рекламы. В итоге он решил попробовать себя в полнометражном кино, и у него получилось.

Закончился этот этап развития телевидения так же, как и начался – экономическим потрясением. В 1998 г. произошел дефолт в России. Объемы рынка рекламы упали в разы. Все это связано с тем, что рекламная индустрия напрямую зависит от экономической ситуации. Если в стране кризис, то бизнес первым делом урезает бюджеты на рекламу, если же наоборот – экономический подъем, то бюджеты увеличиваются. Уже через 8 лет рынок телевизионной рекламы в России не просто восстановился, а вырос в десять раз.

С конца девяностых годов российский потребитель стал привыкать к рекламе, менталитет начал изменяться, а соответственно западные рекламные форматы плотно прижились на нашем телевидении и стали близки и понятны нашему человеку. В нулевых рынок ТВ-рекламы в России развивался стремительно, наполнив его действительно качественной видеорекламой.

Начался новый этап развития рекламы – к началу нулевых ситуация стабилизировалась. В России стали появляться свои специалисты в сфере рекламы, усилились позиции национальных рекламодателей, а доля региональной телевизионной рекламы увеличивается. В последующие годы российский рынок ТВ рекламы только наращивал обороты.

В период с 1999 по 2006 г. рекламный рынок увеличил объемы практически в 10 раз – с 270 млн долл. США до 3 млрд и 150 млн долл. США. Резкое и многократное увеличение рекламных бюджетов привело к значительному повышению рыночной капитализации средств распространения рекламы, т. е. СМИ. К примеру, сделка по покупке 75% акций телеканала МУЗ ТВ холдингом «Комерсантъ» обошлась в 300 млн долл. США, хотя буквально пять лет назад в 2002 г. Игорь Крутой за этот же пакет акций заплатил только 25 млн долл. США [7].

На данном этапе многие телекомпании увидели свою нишу в регионах России. Благодаря тому, что территория Российской Федерации имеет огромные масштабы, на рынке телевизионной рекламы появилась еще одна особенность – региональное ТВ и реклама на нем. Первым такую возможность увидело руководство «ТВ-6 Москва». После огромную долю рынка забрали компании «СТС», «РЕН-ТВ» и «ТНТ», которые создавались в условиях конкуренции и ограниченности финансовых ресурсов в отличие от федеральных ТВ-каналов. Они изначально были ориентированы на определенную целевую аудиторию и в итоге вошли в ТОП-лист российских каналов. Часть эфирного времени каналы продавали региональным телекомпаниям, как это происходит и по сей день. Не имея средств и возможностей создания отдельного вещательного канала, региональные СМИ несколько раз в сутки выходят в эфир крупных российских телеканалов, часть времени занимая региональной рекламой.

С конца девяностых годов российский потребитель стал привыкать к рекламе, менталитет начал изменяться, а соответственно западные рекламные форматы плотно стали понятны нашему человеку. В нулевых рынок ТВ-рекламы в России развивался стремительно, наполнив его действительно качественной видеорекламой.

Реклама напитка «Fanta» с девизом «Это переворот!», которая демонстрировала типичных студентов, делающих ремонт в общепитии, и располагала к себе молодежь. Ролик про сок «Моя семья», который запомнился зрителю диалогом отца в исполнении Александра Половцева с дочкой:

- Ты же лопнешь, деточка!
- Пап, а ты налей и отойди.

Также не стоит забывать о рекламе сыра Хохланд с сюжетом про инопланетян. Все эти ролики остались в сознании отечественного зрителя и по сей день.

Один из самых успешных рекламных кейсов того времени – реклама Dirol 2008 г. Все видео данной рекламной кампании показывали двух симпатичных девушек, которые боролись с проблемами ротовой полости человека и символизировали две подушечки жевательной резинки. Запомнились они диалогом:

- Привет подушка!
- Привет подружка!

Главным результатом, которого и хотели добиться PR-специалисты, была достигнута – в сознании человека была заложена мысль, что разовая порция жевательной резинки оставляет две подушечки, вместо привычной одной. Таким образом, потребление и продажи данного продукта увеличились, соответственно и увеличилась прибыль. Правда, в итоге этот результат ассоциировался не только с продукцией Dirol, а вообще для всех производителей жевательных резинок.

Начиная с 2010 г. в России происходит подъем интереса к Интернету, а рост пользователей Рунета растет в геометрической прогрессии. Уже через несколько лет Интернет начинает влиять и на телевидение, в том числе и рекламу. В такой ситуации был и большой плюс: ведь если реклама вызовет большой интерес, то интернет-пользователи могут ее распространить бесплатно. Некоторые рекламные ролики становились запоминающимися всем пользователям Рунета. Яркий тому пример – реклама геля для душа «Palmolive» с песней о самом геле и ролик про сок J7 также с песней и знаменитой фразой «Ты только делаешь глоток, и в это же мгновение».

Многие рекламодатели стараются следовать трендам, которые порождает интернет-общество. Рекламные кампании, созданные для телевидения, начинают выходить на просторах Сети. Происходит некий симбиоз двух площадок: ТВ и Интернет. У рекламодателей есть в большинстве случаев два варианта: следовать трендам или создавать их. Первый

вариант более легкий, второй сложный, но запоминающийся [5].

Также для исследования были использованы данные так называемой системы «Нейровизор», которая помогает оценить предпочтения и потребительское поведение, которые изучаются при помощи специальных приборов и инструментов психофизиологии. Реклама оценивается по нескольким критериям: внимание, интерес, эмоциональная вовлеченность, запоминаемость. Таким образом изучается реакция потенциальных потребителей, а на основе полученной информации улучшается аудиовизуальная реклама.

Как показывает статистика, большинство рекламных видеороликов, попавших в топ-лист «Нейровизора», становится популярной и в Интернете. К примеру, в 2017 г. видеоролик Рulру – «Палпическое настроение» стал очень запоминающимся для аудитории Сети, а другой лидер рейтинга Мираторг – «Особый вкус для особых моментов» со своими знаменитыми близнецами и «чевапчичами» стал сверхраспространяемым в интернет-аудитории.

В результате за достаточно небольшую историю развития российской телевизионной рекламы, которая прошла путь от советской рекламы начала второй половины двадцатого века до сегодняшних дней, произошел рост качества аудиовизуального продукта, а объем рынка телевизионной рекламы увеличивается в год от года. Так, объемы рекламного рынка в сегменте телевидения увеличились в два раза

с 2008 по 2012 г. И по сей день цифры растут: в 2018 г. объемы рынка увеличились на 13% по сравнению с предыдущим годом. Реклама в Интернете показывает еще большие результаты. За десятилетний период с 2008 по 2018 г. объемы рекламного рынка в Интернете выросли в 68 раз – с 2,9 млрд долл. США до 198 млрд долл. США [10].

Таким образом, российская телевизионная реклама на данный момент имеет благоприятные условия для развития и может соревноваться по качеству исполнения с западной телевизионной рекламой, но при этом она имеет свои особенности, связанные с культурой и менталитетом населения России. Качество телевизионной рекламы с каждым годом улучшается и может конкурировать с лучшими зарубежными образцами.

Объемы российского рекламного рынка в Интернете увеличиваются ежегодно и уже обгоняют по показателям телевидение. В данной ситуации появляются новые компании, которые предлагают доступное производство видеорекламы и его последующие размещение на площадках в Сети, что впоследствии приводит к разнообразию медиаконтента и увеличению объемов рынка.

В условиях достаточно большой конкуренции различных рекламных кампаний на телевидении и в Интернете происходит рост качества российской рекламы, что однозначно положительно сказывается на тенденции развития рекламного рынка в России в целом.

Список литературы

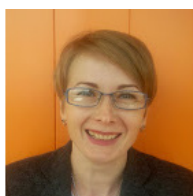
1. Полукаров В. Л. Телевизионная радиовещательная реклама. М.: Полипресс, 2010.
2. Смирнова Ю. Реклама на телевидении: разработка и технология производства. М.: Омега-Л, 2011.
3. Корнилова Е. Е. Телевизионная реклама. М.: СПб., 2002.
4. Назаров М. Зарубежные рынки телевизионной рекламы. М.: НИПЦ, 2011.
5. Оямаа П. Торговая реклама в кино и на телевидении. М.: Экономика, 1975.
6. Ромат Е. В. Реклама. СПб.: Питер, 2003. 556 с.
7. Ученова В. Реклама: палитра жанров. М.: Инфра-М, 2012. 150 с.
8. Рошупкин С. Культурно-зрелищная реклама: учебное пособие. М., 1996. 61 с.
9. Телерекламный бизнес / сост. и общ. ред. В. П. Коломиец. М.: МИР, 2001. 392 с.
10. Ассоциация коммуникационных агентств России. URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size (дата обращения: 20.05.2019).

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МОНИТОРИНГА В СФЕРЕ ПЕРЕРАБОТКИ ТВЕРДЫХ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ

MONITORING INDICATORS SYSTEM DEVELOPMENT IN THE FIELD OF SOLID MUNICIPAL WASTE PROCESSING

УДК 338.2

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.120.130



ГОРЯЧЕВА Ольга Евгеньевна

доцент кафедры экономики и международного бизнеса горно-металлургического комплекса Института управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета, г. Красноярск, кандидат экономических наук, olga.e.goryacheva@gmail.com

GORYACHEVA, Olga Evgenyevna

Associate Professor at the Department of Economics and International Business of Mining and Metallurgical Complex, Institute of Business Process Management and Economics, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Candidate of Economic Sciences, olga.e.goryacheva@gmail.com



СМИРНОВА Татьяна Анатольевна

доцент кафедры экономики и управления АПК Ачинского филиала Красноярского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук, доцент, smirtatan@yandex.ru

SMIRNOVA, Tatyana Anatolyevna

Associate Professor at the Department of Economics and Management of Agriculture, Achinsk Branch of Krasnoyarsk State Agricultural University Russia, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, smirtatan@yandex.ru



ГОВОРИНА Ольга Владиленовна

старший преподаватель кафедры экономики и управления бизнес-процессами Института управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета, г. Красноярск, ovlad13@yandex.ru

GOVORINA, Olga Vladilenovna

Senior Lecturer at the Department of Economics and Management of Business Processes, Institute of Business Processes Management and Economics, Siberian Federal University, Krasnoyarsk, ovlad13@yandex.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены основные проблемы по организации обращения с твердыми коммунальными отходами. Проведен анализ нормативно-правовой базы по вопросам обращения твердых коммунальных отходов в РФ. Представлено обоснование необходимости создания комплексной системы показателей оценки по обращению с твердыми коммунальными отходами. Указано на необходимость совершенствования системы мониторинга в данной сфере. Результаты мониторинга могут быть использованы при разработке региональных программ экологического развития в рамках реализации стратегии устойчивого развития территорий.

Ключевые слова: твердые коммунальные отходы, переработка, утилизация, государственное регулирование, окружающая среда, обращение с отходами, территории, региональное управление.

Abstract.

The article deals with the main problems in the organization of solid municipal waste management. It analyzes legal framework for the treatment of solid municipal waste in the Russian Federation. The substantiation of the need to create a comprehensive system of evaluation indicators for the management of solid municipal waste is presented, the need to improve the monitoring system in this area is indicated. The results of the monitoring can be used in the development of regional environmental development programs within the framework of the strategy of sustainable development of territories.

Key words: solid municipal waste, processing, utilization, state regulation, environment, waste management, territories, regional management.

Современный этап развития экономики РФ характеризуется возрастающим интересом к проблемам, связанным с выбором подходов к управлению отдельными российскими регионами и территориями с целью достижения сбалансированности и устойчивого развития страны [1]. Для обеспечения устойчивого развития необходимо поддерживать равновесие между социально-экономическими и природно-экологическими факторами развития регионов. Важной составляющей развития регионов является организация обращения с твердыми коммунальными отходами (ТКО). При отсутствии реально эффективных мероприятий обращения с ТКО, возрастающие объемы накопленных отходов для большин-

ства регионов России продолжают увеличивать нагрузку на окружающую среду, что может привести к росту числа конфликтов и превышению порога эпидемиологического риска. Существующая система обращения с ТКО в нашей стране ведет к загрязнению окружающего воздуха, грунтовых вод, почвы и, как следствие, – к снижению качества жизни, что не согласуется с принципами устойчивого развития территорий. Во многих субъектах РФ наблюдается бесконтрольный рост несанкционированных свалок и легальных полигонов, которые не отвечают как экологическим, так и санитарным требованиям [1; 2].

На сегодняшний день формирование системы государственного регионального

управления по стимулированию сокращения накопления количества отходов – важная задача национальной экономики. При этом эффективное обращение с твердыми коммунальными отходами способствует не только улучшению природных санитарно-гигиенических условий, но и обеспечивает их использование в качестве вторичных материальных ресурсов.

Зарубежные страны уже давно научились обращаться с отходами так, чтобы не только не приносить ущерб, но и одновременно извлекать из этого выгоду, поэтому отходы нужно рассматривать как специфический товар, который необходимо вовлекать в хозяйственный оборот. По этой причине в ряде технологически развитых стран Евросоюза переработка отходов уже стала самостоятельной подотраслью [2]. Прежде всего, это связано с ростом потребления, а также с возрастанием потребности в сырье на фоне его значительного удорожания. Например, в Германии (Гамбург) утилизация отходов составляет 100% [3].

Ежегодное увеличение объемов твердых бытовых отходов негативно влияет на социальные и экономические сферы общества, оказывая отрицательное воздействие на социально-экономическое развитие территорий. Для решения возникающих проблем и в целях совершенствования государственного регулирования обращения твердых коммунальных отходов необходимо иметь комплексную оценку по данному направлению. В связи с этим возникает необходимость мониторинга накопления отходов на территориях с учетом возможности их переработки, которая в ближайшей перспективе станет неизбежностью.

В настоящее время ст. 1 закона № 89 – ФЗ закреплены основные понятия обращения с ТКО, которые подразумевают уменьшение их количества, а именно: утилизация (переработка), обезвреживание и обработка отходов [4].

В соответствии с ГОСТ 30772-2001 (Постановление Госстандарта России от 28.12.2001 № 607-ст) [5] «переработка отходов» считается деятельностью, связанной с выполнением технологических процессов по обращению с отходами для обеспечения повторного ис-

пользования в народном хозяйстве полученных сырья, энергии, изделий и материалов, что подразумевает деятельность по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов. 25 января 2018 г. в России была принята Стратегия развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления, в том числе твердых коммунальных отходов. Период реализации, закрепленный в утвержденной Стратегии, предполагает ее действие вплоть до 2030 г. Стратегия, прежде всего, определяет этапы реализации политики государства в сфере развития и формирования данной отрасли в долгосрочной перспективе [6].

В рамках государственной федеральной программы «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы», подпрограмм «Регулирование качества окружающей среды» и «Приоритетный проект “Чистая страна”», приняты целевые показатели (индикаторы) в сфере обращения с отходами, выполнение которых позволит уменьшить объем образующихся отходов [7; 8].

Согласно упомянутой государственной программе, целевым индикатором является снижение объема образованных отходов всех классов опасности на единицу валового внутреннего продукта в 1,2 раза [7].

По мнению авторов, существующая система показателей федерального уровня имеет ряд недостатков, которые отражены в таблице 1.

Необходимо отметить, что показатели подпрограммы «Регулирование качества окружающей среды» (таблица 1), задачей которой является снижение негативного воздействия отходов производства и потребления на окружающую среду, отражают лишь динамическое изменение накопленных, обезвреженных и утилизированных отходов производства и потребления. Кроме того, ожидаемый результат проекта «Чистая страна» противоречит положениям программы «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы», предполагающий уменьшение негативного воздействия на окружающую среду за счет строительства и эксплуатации 5 объектов по термическому обезвреживанию твердых коммунальных отходов (4 объекта в Московской области и 1 объект в

Таблица 1

Комментарии к целевым показателям Государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы» (наименование показателей согласно программе)

Целевые показатели	Программа	Авторский комментарий
П.7. Численность населения, качество жизни которого улучшится в связи с ликвидацией и рекультивацией объектов накопленного вреда окружающей среде	Государственная программа Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 гг.»	Отсутствует методика оценка целевого показателя
П.1.13. Доля обработанных твердых коммунальных отходов в общем количестве образованных твердых коммунальных отходов	Подпрограмма «Регулирование качества окружающей среды» государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 гг.»	Незначительное место целевых показателей, отражающих обращение с твердыми коммунальными отходами
П.1.14. Объем образованных отходов I–IV классов опасности по отношению к 2007 г.	Подпрограмма «Регулирование качества окружающей среды» государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 гг.»	Показатели П.1.14, П.1.15–П.1.23 отражают лишь экологические аспекты относительно образующихся отходов по классам опасности
П.1.15–1.18. Объем образованных отходов (каждого класса опасности) по отношению к 2007 г.		
П.1.19. Объем образованных отходов I–IV классов опасности, которые не были обезврежены и утилизированы, по отношению к 2007 г.		
П.1.20–1.23. Объем образованных отходов, которые не были обезврежены и утилизированы каждого класса опасности, по отношению к 2007 г.		
П.1. Доля приоритетных объектов, на которых ликвидирован накопленный вред окружающей среде, в общем числе таких объектов	Подпрограмма «Приоритетный проект “Чистая страна”»	Не ясна методика определения целевого показателя подпрограммы «Приоритетный проект “Чистая страна”»

Республике Татарстан), которая ставит целью утилизацию и вторичное использование отходов и даже не упоминает сжигание мусора. В целом, данная подпрограмма коснулась лишь крупных городов, таких как Москва, Санкт-Петербург, Казань.

Таким образом, анализ сведений о показателях государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды на

2012–2020 годы» показал необоснованность плановых и прогнозных целевых значений, а также невыполнение некоторых целевых показателей федеральной программы.

Наряду с выявленными недостатками, при оценке целевых индикаторов необходимо отметить недостаточность финансирования реализации госпрограммы. Так, Министерство природных ресурсов и экологии РФ в 2018 г.

реализовало 26 проектов, связанных с ликвидацией накопленного экологического вреда в 12 регионах России. На эти проекты из федерального бюджета было предусмотрено более 2,7 млрд рублей. В то время как по оценкам экспертов только рекультивация и дегазификация полигона «Кучино» оценивалась в 6 млрд рублей [9]. Как видно из представленных данных, выделенного бюджета категорически недостаточно для реализации программы утилизации уже имеющихся отходов на полигонах в регионах РФ.

По мнению авторов, переработка и утилизация твердых коммунальных отходов – это отдельная масштабная задача жилищно-коммунального хозяйства и промышленности в стране. Прежде всего, речь должна идти о построении новой модели взаимодействия в области переработки ТКО, создание которой позволит вовлечь во вторичный оборот дополнительные ресурсы, что, прежде всего, приведет к снижению объемов отходов, предназначенных для захоронения.

К сожалению, существующие методики оценки накопления отходов не дают точного прогноза относительно того, какой объем накопления предполагается в перспективе через десятилетия, а динамика накоплений образующихся отходов ставит под угрозу улучшение качества жизни в регионах в рамках устойчивого развития территорий.

Красноярский край не является исключением из субъектов, в которых остро стоит задача мониторинга результативности применения территориальной схемы обращения с коммунальными отходами. Для оценки эффективности схемы обращения с отходами в Красноярском крае используется система индикаторов, которая соответствует показателям программы «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы» [10] (таблица 2).

Анализ значений целевых показателей государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы» в Красноярском крае показал существенное увеличение объема образованных отходов I–V классов опасности. В свою очередь, доля использованных и обезвреженных отходов производства и потребления в общем количестве образующихся отходов I–IV класса опасности по годам составляет около 60% [8].

В таблице 3 представлена система показателей, на основании которых определяется доля использованных и обезвреженных ТКО в общем объеме образованных твердых отходов, которая разработана в соответствии с целями и задачами проектов «Генеральные схемы очистки территорий населенных пунктов Западного, Восточного, Центрального макрорайонов Красноярского края» [11] и «Генеральные схемы очистки территорий населенных пунктов Северных и Южных тер-

Таблица 2

Целевые показатели эффективности территориальной схемы обращения с отходами производства и потребления в Красноярском крае [10]

Наименование показателя	Индикатор
Доля использованных и обезвреженных отходов производства и потребления в общем количестве образующихся отходов I–IV класса опасности	Оценка значения индикаторов выполняется на основании форм статистической отчетности 2-ТП (отходы)
Объем образованных отходов I–IV класса опасности, в том числе по классам опасности	
Объем образованных отходов I–IV класса опасности, которые не были обезврежены и использованы, в том числе по классам опасности	

Таблица 3

Целевые показатели, определяющие долю использованных и обезвреженных ТКО в ТСО в Красноярском крае [12]

Наименование показателя, %	Характеристика	Методика расчета
Доля ТКО, направляемых на захоронение	Характеризует то, как регион справляется с задачей перехода на иной способ утилизации отходов помимо захоронения	Отношение количества ТКО, идущих на захоронение, к общему количеству образовавшихся ТКО
Доля ТКО, подвергающихся обезвреживанию в общей массе образовавшихся ТКО	Характеризует степень негативного воздействия отходов на здоровье человека и окружающую среду	Определяется как отношение количества ТКО, подвергающихся обезвреживанию, к общему количеству образовавшихся ТКО
Доля ТКО, подвергающихся термическому обезвреживанию (сжиганию) в общей массе образовавшихся ТКО	Характеризует наличие в регионе мусоросжигательных заводов, их мощность	Определяется как отношение количества ТКО, подвергшегося термическому обезвреживанию, к общему количеству образовавшихся ТКО
Доля ТКО, использованных в качестве энергетических ресурсов	Характеризует степень ресурсосбережения	Отношение количества ТКО, использованных в качестве энергетических ресурсов, к общему количеству образовавшихся ТКО
Доля ТКО, использованных в качестве вторичного сырья	Характеризует качество процесса переработки, количество образующихся хвостов в процессе переработки, вовлечение образующихся отходов в хозяйственный оборот, а также определяет спрос на вторичное сырье	Определяется как отношение количества вторичного сырья, полученного путем переработки из ТКО, к общему количеству первичного и вторичного сырья

риторий Красноярского края» [12] с учетом специфики региона и рекомендуемых способов обращения с ТКО.

По мнению авторов, упомянутый выше перечень федеральных и региональных показателей в сфере обращения с отходами содержит ряд неточностей и некорректных формулировок, а также не является исчерпывающим по причине того, что не

охватывает смежные эффекты оценки социально-экономического развития региона с учетом переработки отходов на территории. В настоящее время большинство показателей федерального и регионального уровней попадают в ту группу, которая отражает лишь экологические эффекты. Однако, как показывают исследования, экология тесно связана с такими составляющими развития региона, как

социальная и экономическая, и достигнуть баланса между ними – важная задача территориального управления.

В свою очередь, результативность регионального управления отдельных направлений территориального развития зависит от разработанности и полноты целевых индикаторов, а эффективность государственного управления в целом определяется, в первую очередь, успешностью мероприятий органов государственной власти на уровне региона, что обуславливает необходимость выявления и исследования проблем взаимосвязи региональной экономики и региональной политики [13].

Анализ стратегии и существующих программ привел к заключению, что комплексная система показателей, характеризующая состояние в сфере переработки ТКО, отсутствует. Таким образом, целесообразным представляется разработка и внедрение комплексной системы показателей, которые бы могли охарактеризовать состояние сферы переработки ТКО в субъекте с учетом не только влияния

на состояние экологии, но и социально-экономическое развитие региона. При формировании такой системы, по мнению авторов, целесообразно учесть такие направления регионального развития, как экологическое, экономическое, социальное. Авторами предлагается объединение показателей, так или иначе связанных с переработкой ТКО в регионе, в соответствующие группы (рисунок).

На основании предложенной группировки показателей появляется возможность оценки эффектов от переработки ТКО в разрезе наиболее важных факторов устойчивого развития территорий. Так в блок «Экологические» включены показатели, характеризующие следующие показатели по направлениям оценки (таблица 4).

Не менее важной является экономическая составляющая процесса переработки ТКО в регионе (таблица 5). Переработка ТКО с экономической точки зрения связана не только с возможностью сокращения вывода из землепользования земель под полигоны для

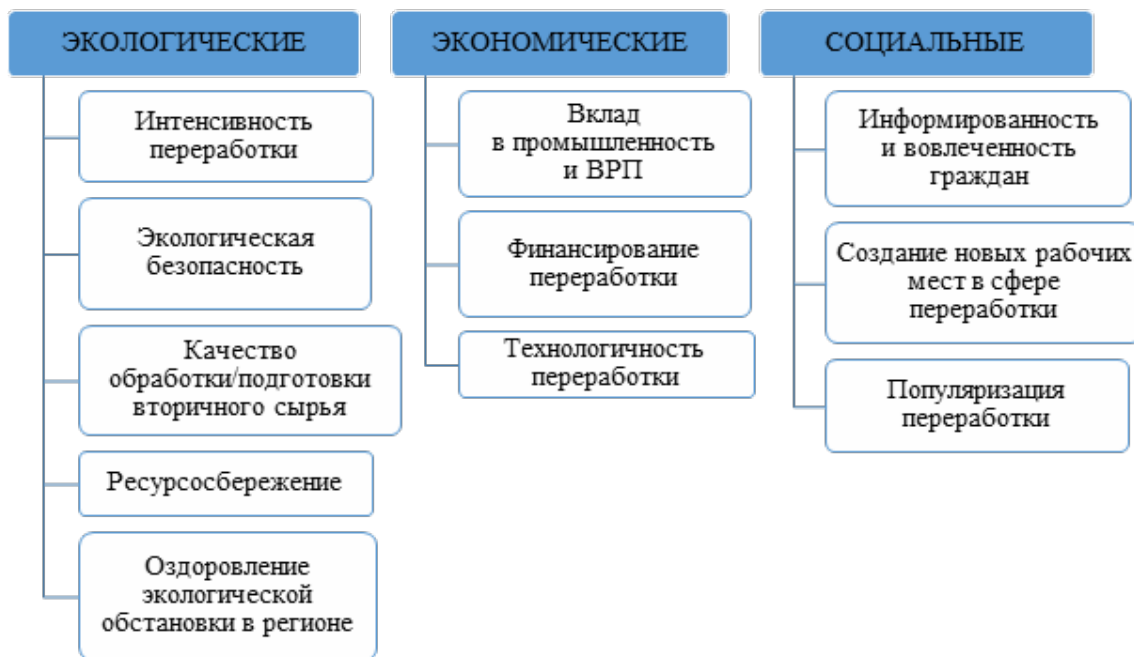


Рисунок
Классификация показателей переработки ТКО по группам

Таблица 4

Группа экологических показателей по направлениям оценки переработки ТКО в регионе

№	Показатель	Ед. изм.	Описание
Интенсивность переработки			
1	Доля ТКО, направляемых на переработку	%	Отношение количества направленных на переработку ТКО к общему количеству образующихся ТКО в регионе
2	Доля ТКО, использованных в качестве вторичного сырья	%	Отношение количества использованных ТКО в качестве вторичного сырья к общему количеству образующихся ТКО в регионе
Экологическая безопасность			
3	Доля ТКО, направляемых на захоронение*	%	Отношение количества ТКО, направляемых на захоронение, к общему количеству образующихся ТКО в регионе
4	Количество рекультивированных объектов накопленного экологического ущерба на территории субъекта	ед.	Определяется по завершении процесса рекультивации объектов накопленного экологического ущерба
5	Площадь рекультивированных объектов накопленного экологического ущерба	га	Определяется исходя из утвержденной проектной документации по рекультивации объектов накопленного экологического ущерба с учетом выполнения показателя
Качество обработки/подготовки вторичного сырья			
6	Доля твердых коммунальных отходов, направленных на обработку, в общем объеме ТКО, вывезенных с мест накопления	%	Отношение количества ТКО, направленных на обработку, к общему объему отходов, вывезенных с мест накопления
Ресурсосбережение			
7	Доля ТКО, использованных в качестве энергетических ресурсов	%	Отношение количества ТКО, использованных в качестве энергетических ресурсов, к общему количеству образующихся ТКО
8	Количество образующихся ТКО на душу населения	кг/чел.	Отношение количества образующихся ТКО к численности населения за период
9	Количество ТКО, направляемых на захоронение	тыс. т	Статистический сбор данных Росприроднадзора на основе данных первичного учета за период

Таблица 5

Группа экономических показателей по направлениям оценки переработки ТКО в регионе

№	Показатель	Ед. изм.	Описание
Вклад в промышленность и ВРП			
1	Доля перерабатывающей промышленности в структуре отрасли субъекта	%	Отношение количества предприятий по переработке ТКО к общему количеству предприятий промышленного производства в регионе
2.	Доля продукции, произведенной из переработанных ТКО в ВРП региона	%	Отношение произведенной продукции из переработанных ТКО к общему объему произведенной продукции в регионе
Финансирование отрасли по переработке ТКО			
3	Доля внебюджетных средств в общем объеме привлеченных средств в отрасль переработки ТКО	%	Отношение объема привлеченных внебюджетных средств на реализацию мероприятий по выполнению целевых показателей к общему объему финансирования отрасли
Технологичность переработки			
4	Количество продукции, получившейся из тонны переработанных ТКО	т	Определяется на основании декларирования производителями, импортерами товаров, подлежащих утилизации, количества выпущенных в обращение на территории Российской Федерации за предыдущий календарный год продукции
5	Валовой продукт отрасли по переработке ТКО, получившийся из тонны переработанных ТКО	тыс. руб.	Определяется на основании статистических данных, предоставляемых Федеральной службой государственной статистики

захоронения отходов, но и представляет возможности расширения сырьевой базы и обеспечения других предприятий территории материальными и энергетическими ресурсами.

Переработка отходов относится к процессам, которые с точки зрения социальной адаптации медленно «приживаются» в обществе и часто связаны с непониманием важности процесса переработки ТКО со стороны населения. В целях популяризации процессов переработки и отдельного сбора ТКО среди населения страны, авторы считают необхо-

димым включить в систему оценивания блок показателей, характеризующих социальные эффекты от внедрения системы переработки ТКО (таблица 6).

Определение и обоснование целевых показателей в сфере переработки отходов для экологического мониторинга является важной составляющей при разработке и стандартизации региональных программ в сфере переработки твердых коммунальных отходов. Таким образом, практическая значимость по направлениям применения

Таблица 6

Группа социальных показателей по направлениям оценки переработки ТКО в регионе

№	Показатель	Ед. изм.	Описание
Информированность и вовлеченность граждан в переработку			
1	Доля охвата населения регулярной системой очистки	%	Определяется на основании данных, предоставляемых ежегодно региональными операторами по зонам ответственности
Создание новых рабочих мест в сфере переработки			
2	Количество рабочих мест в сфере переработки ТКО	ед.	Определяется на основании статистических данных, предоставляемых федеральной службой государственной статистики
3	Доля рабочих мест в сфере переработки ТКО от общего количества рабочих мест	%	Отношение количества рабочих мест в сфере переработки ТКО к общему количеству рабочих мест в регионе
Популяризация переработки отходов			
4	Количество мероприятий, направленных на популяризацию переработки отходов	ед.	Определяется на основании открытых источников информации, порталов региональных и муниципальных ведомств, НКО.

целевых индикаторов переработки может быть следующей:

- разработка рейтинга территорий в сфере переработки твердых коммунальных отходов с определением веса для каждой группы и подгруппы;
- реализация программ переработки твердых коммунальных отходов и экологизация территорий;
- обоснование предоставления субсидий территориям в зависимости от эффективности реализации программ и достижения плановых значений;
- пополнение базы данных статистической информацией (Росстат, экологический мониторинг);
- включение показателей в единую информационную базу – электронную модель по обращению с отходами.

Апробация предлагаемой системы показателей в сфере переработки твердых

коммунальных отходов в настоящее время затруднительна по причине отсутствия необходимых сведений для заполнения данных о показателях переработки.

Таким образом, ввиду постоянного увеличения образования отходов производства и потребления, а именно твердых коммунальных отходов, являющихся основными источниками образования новых объектов захоронения и несанкционированных свалок, необходимо вывести переработку ТКО на иной уровень и выделить как отдельную масштабную задачу промышленности в стране.

Проблема формирования эффективно функционирующей системы управления ТКО должна рассматриваться с позиции формирования сложного инфраструктурного комплекса и реализации экономических, социальных, природоохранных, санитарно-эпидемиологических направлений территориального развития.

Список литературы

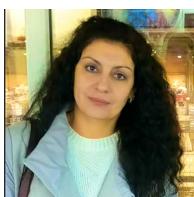
1. Зандер Е. В., Лобкова Е. В., Смирнова Т. А. Региональные исследования и новые подходы к оценке социально-экономического развития территорий // Вопросы региональной экономики. 2014. № 3 (20). С. 46–52.
2. Сагдеева Г. С., Патракова Г. Р. Переработка отходов производства и потребления с использованием их ресурсного потенциала // Вестник Казанского технологического университета. 2014. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pererabotka-othodov-proizvodstva-i-potrebleniya-s-ispolzovaniem-ih-resursnogo-potentsiala> (дата обращения: 04.06.2019).
3. Пахомов М. А. Современный опыт энергосбережения зарубежных стран // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2019. №1. С. 156–157.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 24.06.1998 №89 – ФЗ (ред. от 25.12.2018 г.). «Об отходах производства и потребления». URL: <http://www.consultant.ru>. (дата обращения: 31.05.2019).
5. ГОСТ 30772-2001. Межгосударственный стандарт. Ресурсосбережение. Обращение с отходами. Термины и определения. Введ. 2001-12-28. М.: Издательство стандартов, 2002. 20 с.
6. Стратегия развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 года от 25 января 2018 г. № 84-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/y8PMkQGZLfbY7jhn6QMruaKof erAowzJ.pdf> (дата обращения: 31.05.2019).
7. Постановление Правительства РФ от 31.03.2017 № 397 «О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации «Охрана окружающей среды на 2012–2020 годы». URL: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 25.11.2018).
8. Государственный доклад Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2017 году». URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения: 29.04.2019).
9. Рекультивация всех свалок в России потребует около 1 трлн рублей / ТАСС: информационное агентство России. URL: <http://tass.ru/obschestvo/5120145> (дата обращения: 15.12.2018).
10. Территориальная схема обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами, для территории Красноярского края / Министерство экологии и рационального природопользования Красноярского края // КГБУ «ЦРМПиООС»: URL: <http://www.krasecology.ru/About/Terschema>. (дата обращения: 11.01.2019).
11. Генеральные схемы очистки территорий населенных пунктов Западного, Восточного, Центрального макрорайонов Красноярского края. Отчет по результатам выполнения работ 2 этапа Государственного контракта от 06.03.2014 № 326/13. Раздел 3, Книга 1 / ООО «ИПЭиГ». СПб., 2014. 108 с.
12. Генеральная схема санитарной очистки муниципальных образований Красноярского края в рамках подпрограммы «Обращение с отходами на территории Красноярского края» государственной программы Красноярского края «Охрана окружающей среды, воспроизводство природных ресурсов». Отчет по результатам выполнения работ 2 этапа Государственного контракта от 27.03.2015 № 99. «Проведение комплекса натурных и аналитических исследований. Обработка результатов исследований. Обоснование принципов разработки ГСО. Согласование используемой дорожной сети». Книга 1, Разделы 1–2 / ООО «ИПЭиГ». СПб., 2015. 193 с.
13. Зандер Е. В., Лобкова Е. В., Смирнова Т. А. Разработка подхода к формированию системы мониторинга социально-экономических процессов на территории регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 2 (277). С. 13–26.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИТ-АУТСОРСИНГА В РОССИИ С УЧЕТОМ РИСКОВ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ANALYSIS OF THE IT OUTSOURCING DEVELOPMENT IN RUSSIA REFERRING RISKS OF ITS USE

УДК 338

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.131.138



БОРКОВА Елена Аркадьевна

доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, e.borkova@mail.ru

BORKOV, Elena Arkadevna

Associate Professor of General Economic Theory and History of Economic Thought, Saint Petersburg State University of Economics, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, e.borkova@mail.ru

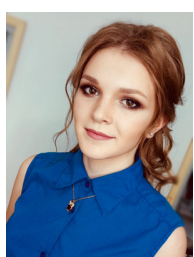


МАНЖУКОВА Дарья Тахировна

магистрант кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета в направлении «Национальная экономика», dmanzhukova@yandex.ru

MANZHUKOVA, Daria Takhirovna

Undergraduate Student at the Department of Economics and Quality Management, Saint Petersburg State University of Economics in the direction of the National Economy, dmanzhukova@yandex.ru



МЕДВЕДЕВА Надежда Дмитриевна

магистрант кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета в направлении «Национальная экономика», nadysha2015med@med@mail.ru

MEDVEDEVA, Nadezhda Dmitrievna

Undergraduate Student at the Department of Economics and Quality Management, Saint Petersburg State University of Economics in the direction of the National Economy, nadysha2015med@med@mail.ru

Аннотация.

В статье проведен анализ состояния ИТ-аутсорсинга в России. Выделены основные риски компаний при работе с организациями, предоставляющими ИТ-услуги на аутсорсинге. Рассмотрена специфика рынка ИТ-аутсорсинга в России. Обозначены современные тенденции развития ИТ-аутсорсинга в России. Даны рекомендации по его использованию.

Ключевые слова: ИТ-инфраструктура, ИТ-услуги, ИТ- аутсорсинг, риски использования ИТ-аутсорсинга, аутсорсеры, сервисные контракты, комплексные услуги.

Abstract.

The article analyzes the state of IT outsourcing in Russia. The main risks of companies when working with organizations that provide it services on outsourcing are identified. The specificity of the IT outsourcing market in Russia is considered. The modern tendencies of development of IT outsourcing in Russia are designated. Recommendations on its use are given.

Key words: IT infrastructure, IT services, IT outsourcing, risks of using IT outsourcing, outsourcing, service contracts, complex services.

В современных условиях развития цифровой экономики многие компании сталкиваются с информационным давлением со стороны ИТ-рынка. Для достижения успеха и поддержания эффективности развития компаний необходимо сокращать операционные издержки производства, при этом сохраняя высокое качество товаров и услуг. Аутсорсинг представляет собой инструмент, позволяющий передать часть функций по обслуживанию другой организации, являющейся исполнителем. Б. А. Аникин, И. Л. Рыжевский предлагают классифицировать аутсорсинг по областям использования: ИТ-аутсорсинг, бухгалтерский, кадровый, производственно-хозяйственный, транспортный, клиринговый аутсорсинг и др. [1]. Именно качественная работа ИТ-систем позволяет справиться с очень большими объемами информации разного рода в самых разных отраслях. Следовательно, в условиях цифровизации эффективность работы компании зависит и от того, в каком состоянии находится ИТ-инфраструктура. По мнению Йордона Эдварда, для России появилась возможность использовать сильные стороны национальной ИТ-экосистемы [2].

Оценить динамику развития ИТ-аутсорсинга на рынке России возможно, обращаясь к ста-

тистическим данным Национального Исследовательского Института. Основой данного графика (рисунок 1) являются исследования, проведенные с 2012 по 2018 г. [3].

Представленные ниже показатели отображают значительный рост ИТ-аутсорсинга в экономике России (рисунок 1, 2).

Ежегодно ИТ-аутсорсинг стремительно набирает обороты.

В связи с тем, что за последние годы происходят существенные изменения в технологиях хранения, обработки и предоставления информации, стремительно возрастают объемы корпоративной и внешней информации. Меняется сама платформа ИТ-области, и компьютер рассматривается как источник информации абсолютно любой области и средство автоматизации важных действий. Поэтому современная ИТ-система ориентирована на модернизацию приложений, главной целью которой является извлечение экономической выгоды. Для любой компании расходы на информационную сферу сейчас составляют значительную долю затрат. В основном сейчас крупные организации в сфере ИТ-аутсорсинга предоставляют потребителю широкий круг услуг, заключающихся в поддержке компьютерного оборудования, проектировании и внедре-

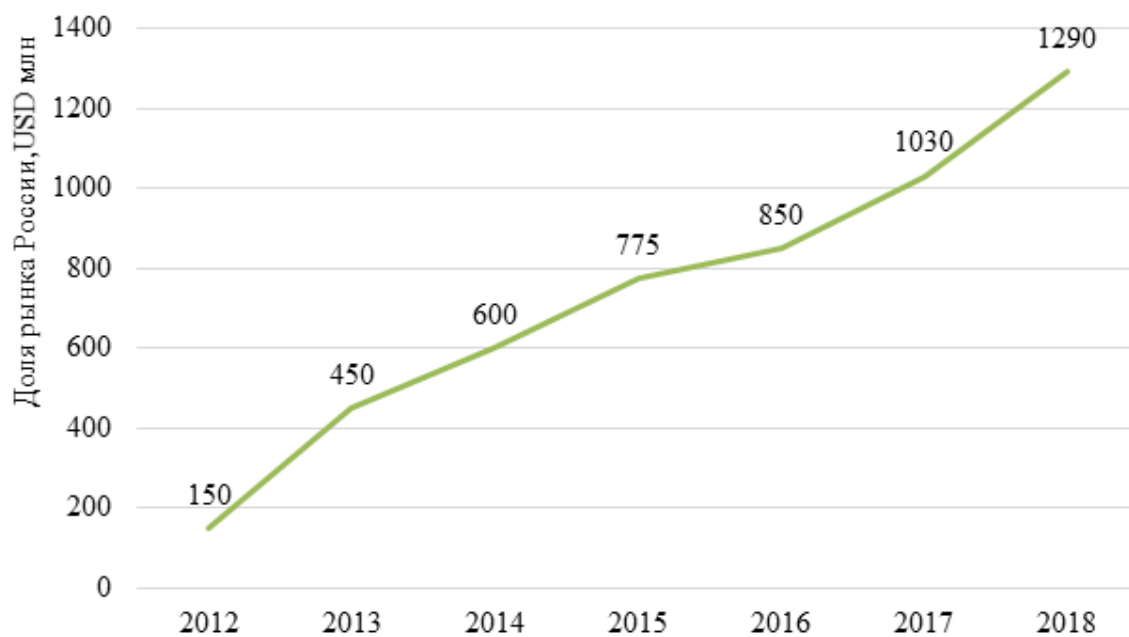


Рисунок 1
Динамика рынка IT-аутсорсинга в России 2012–2018 гг. [3]

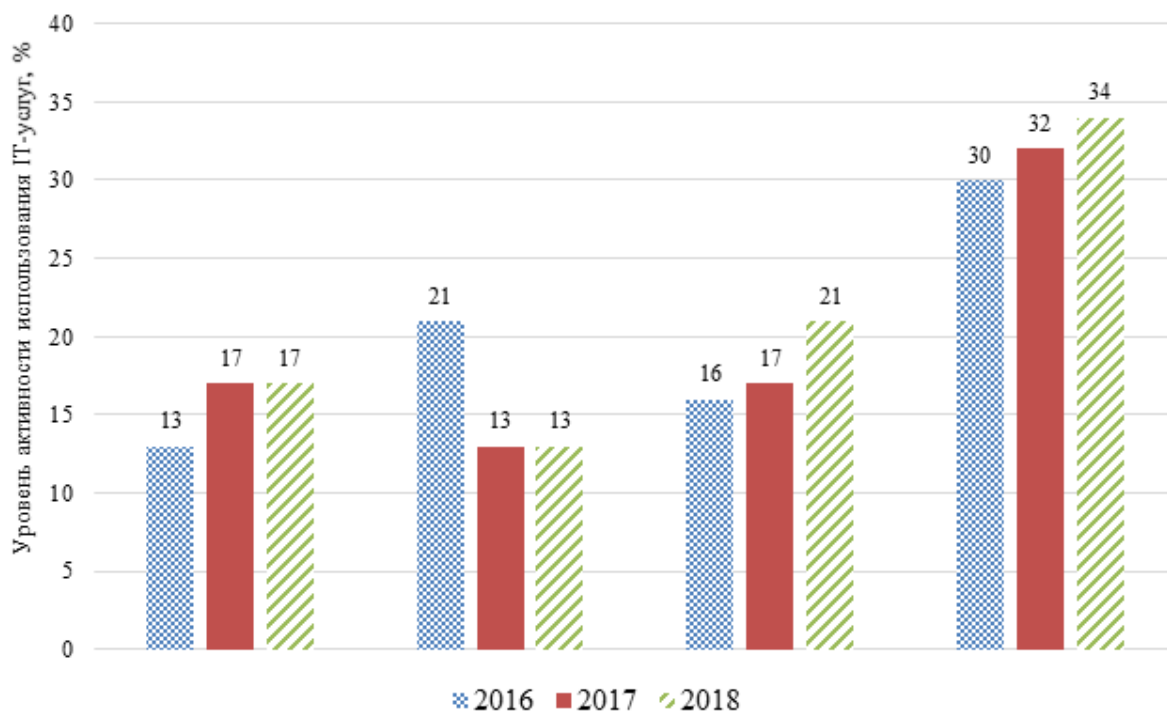


Рисунок 2
Динамика доли доходов от услуг IT-аутсорсинга, 2016–2018 гг. [3]

нии корпоративных информационных систем и сетей, распределении сред обработки данных и облачных вычислений [4]. IT-аутсорсинг является очень выгодным как для клиента, так и для исполнителя. Аутсорсинг позволяет компании направить основные силы на ключевые направления деятельности, не допуская отпустить незначительные обязанности на исполнение посторонней компании; в сжатые сроки получать квалифицированную помощь в IT-области; свести к минимуму денежные затраты на обеспечение и контроль работы IT-систем.

Деятельность компаний, предоставляющих услуги IT-аутсорсинга, имеет внушительный уровень доходов, что в свою очередь стимулирует экономику страны. По результатам данных Национального Исследовательского Института, динамика доли доходов от услуг IT-аутсорсинга в 2015–2018 гг. имела следующий вид, представленный на графике (рисунок 2) [3]. За последние три года количество компаний, чей уровень дохода составляет ниже 50%, значительно снижается, а число компаний с доходом выше 50% увеличивается.

Рынок российского IT-аутсорсинга находится на стадии активного развития. Обслуживание информационной системы компании – процесс ответственный и требующий действительно грамотной оценки при принятии решений. Ключевым моментом остается все-таки оценка возможных рисков и способы их преодоления. Можно выделить ряд основных проблем и их решений, с которыми сталкивается компания-потребитель, пользующаяся услугами IT-аутсорсинга. Самыми главными рисками на сегодняшний момент остаются [5]:

- утечка конфиденциальной информации организации. В данном случае должно быть дано очень точное определение рамок критичной информации и прописаны обязанности сторон по ее защите;
- недостаточная возможность контролировать процессы, проводимые обслуживающей компанией. В этом случае провайдер и его действия должны быть подкреплены отчетами, выполненные работы строго документированы;

- недостаточная квалификация компании, предоставляющей услуги аутсорсинга, поэтому оценка клиентской базы IT-компании, проведение тестовой программы и предоставление испытательного срока может значительно снизить этот риск [6];

- ожидание немедленного и желаемого результата. Потенциальную конфликтную ситуацию нужно объективно оценивать в самом начале сотрудничества: четкие критерии оценки результатов и проведение IT-аудита;

- вероятность прекращения контракта с аутсорсером (окончание деятельности компании-исполнителя, возвращение функций IT-поддержки внутреннему подразделению компании и т. п.).

Поэтому в договоре нужно заранее предусмотреть возможную процедуру прекращения действия договора и правила урегулирования вопросов разных областей.

Приведенные выше риски до сих пор называют «особо опасными», так как, например, утечка конфиденциальной информации нанесет серьезный урон и компании, и клиенту. В последнее время организации доверяются мошенникам, а не квалифицированным провайдерам IT-аутсорсинга. Подобные проблемы исходят от того, что не осуществляется достаточный контроль со стороны компании-заказчика. На этой основе авторы выше указали возможные решения для предотвращения рисков.

В 2017 г. крупная компания России, предоставляющая IT-услуги, КРОК провела исследование на выявление основных причин отказа организаций от использования аутсорсинга в области IT (рисунок 3). По результатам изучения данного вопроса были выделены следующие риски, представленные на графике. Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что наибольший процент пользователей IT-аутсорсинга склонны к тому, что данный вид удаленной работы не несет в себе положительного финансового значения для компании. Также не менее значимыми являются факторы, занимающие второй и третий уровень на диаграмме, а именно неосведомленность и отсутствие опыта работы в данном направлении.

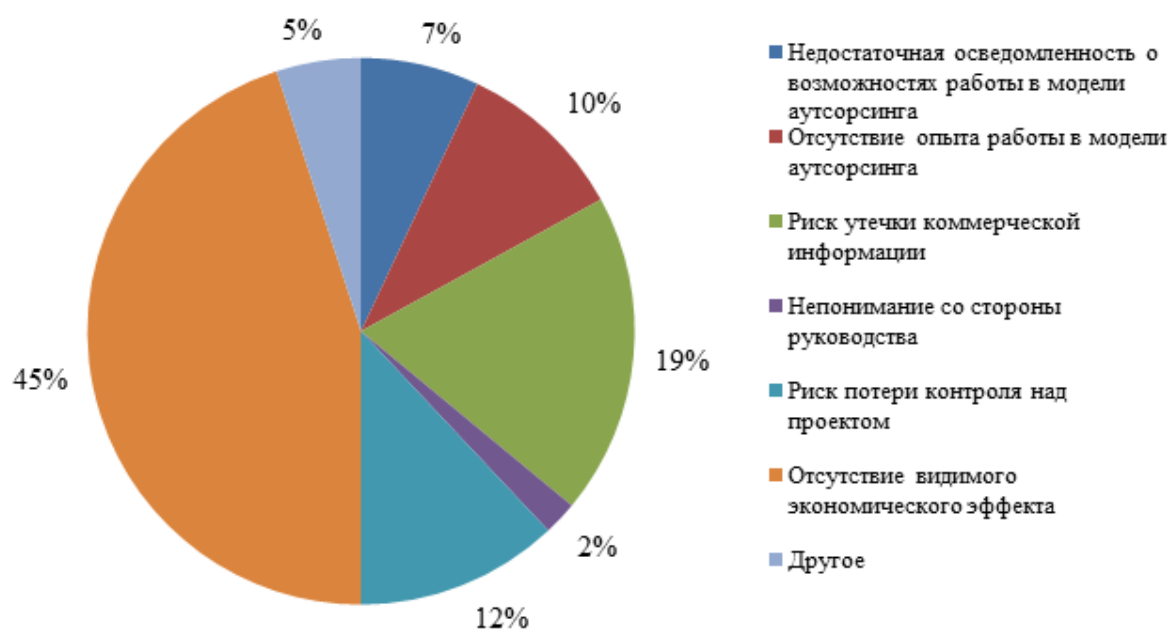


Рисунок 3
Риски использования IT-аутсорсинга по данным IT-компании КРОК(CROC Digital) за 2017 г.

Данная тенденция связана с тем, что компании не обладают должным представлением об эффективном применении IT-аутсорсинга. Данная осведомленность может быть получена после предварительного расчета общего уровня потерь применения IT-аутсорсинга потребителем (R) (1):

$$R = \sum_{i=1}^n P_i \times C_{Bi}$$

где R – общий размер потерь, тыс. руб.;

P_i – вероятность наступления i -го риска в работе потребителя-заказчика в результате применения аутсорсинга;

C_{Bi} – размер потерь, которые может понести организация за время наступления i -го риска аутсорсинга, тыс. руб.;

N – число рисков при использовании аутсорсинга.

После получения значения общего размера потерь R по формуле следует определить уровень риска, опираясь на значение данного показателя. Риск является допустимым, если $R < \Delta R$ предельного уровня риска потерь (ΔR), также риск становится критическим при $R = \Delta R$. Риск можно считать катастрофическим, если $R > \Delta R$ [7].

На данный момент IT-аутсорсинг динамично развивается. Такое положение несомненно связано с увеличением перспектив при использовании данных услуг в компаниях. Основной положительной стороной IT-аутсорсинга является возможность уделять большую часть времени и сил работе с главными функциональными задачами компании [8]. Помимо этого, аутсорсинг в сфере IT обладает следующими преимуществами [9]:

- освобождение от обязанности подбирать рабочих с знаниями IT-систем;

- способность корректирования и снижения отведенного бюджета на ИТ-услуги;
- получение высококвалифицированной ИТ-помощи и т. д.

Успешность использования ИТ-аутсорсинга можно наблюдать в исследованиях АСТРА за 2018 г. (рисунок 4). Более 50% пользователей определили, что все цели, поставленные перед аутсорсинговой компанией, были полностью выполнены. Это свидетельствует о высоком уровне предоставления ИТ-услуг в России.

Если грамотно оценивать возможные риски и уметь их снижать, то ИТ-аутсорсинг действительно имеет выгодные перспективы на российском рынке. По этому поводу в декабре 2016 г. состоялось обсуждение об уровне использования российского ИТ-аутсорсинга на конференции Russian Information Services Summit (RISS) 2016, проведенной еженедельником PC Week [10]. ИТ-директор CarPrice.ru Илья Пятин убежден, что будет происходить интеграция определенных сервисов от разных поставщиков услуги. Михаил Петров, директор программ и проектов по технологи-

ям «Российской венчурной компании» (РВК), высказал мысль о том, организации будут неизбежно обращаться в аутсорсинговые компании, но для расширения рынка потребуется повысить уровень квалификации аутсорсеров [10].

По мнению экспертов исследовательского отдела «Астра» (Ассоциация Стратегического аутсорсинга), развитие российского аутсорсинга будет значительно опережать мировые темпы. Этап становления будет пройден гораздо быстрее, чем в США, так как данные за 4-й квартал 2018 г. показывают, что рынок ИТ-аутсорсинга вырос на 7% [11].

Многие организации заинтересованы в данной услуге. К тому же компании-аутсорсеры уже обращаются к мировому опыту в решении ключевых вопросов, при этом подключая отечественные схемы [12].

Аутсорсинг способствует продвижению импортозамещения. Зарубежный производитель, в связи со сложной геополитической ситуацией, предпочитает отказаться от поддержки своих товаров, тем самым заставляя потреби-

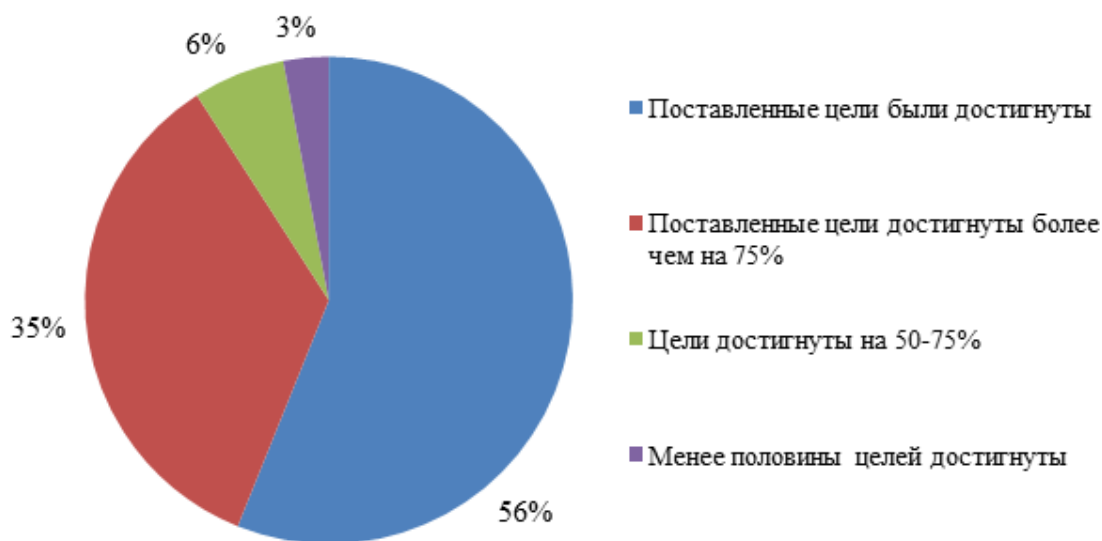


Рисунок 4
Успешность аутсорсинговых контрактов в российских компаниях [10; 11]

теля проявить интерес к отечественным компаниям. Содействие аутсорсеров заключается в том, что они предлагают высококачественные услуги в различных сферах деятельности тех или иных организаций.

Эксперты уверены, что даже кризис не смог помешать развитию ИТ-аутсорсинга. Этому содействовало наполнение рынка инфраструктурой, при том, что стоимость поддержки все больше стала превалировать над инвестициями, и компании акцентировали внимание к аутсорсингу, как средству оптимизации и контроля таких расходов [13].

Аналитическое агентство TAdviser за 2016–2017 гг. сформулировало основные тренды российского ИТ-аутсорсинга [13]:

1. Сервисные услуги более высокого уровня. Это связано с переходом некоторых информационных систем в облачные среды. Подобные задачи повышенной сложности требуют понимания системы бизнеса заказчика и детальной проработки их решения.

2. Комплексные услуги. Сейчас появляется потребность передать внешнему провайдеру комплексные услуги. Тем самым они расширяют свои компетенции и делают акцент на разработке комплексных серверов.

3. Единые сервисные контракты. Среди тенденций на рынке ИТ-аутсорсинга появляется желание заказчиков, уже пользующихся аутсорсингом, заключать единые сервисные контракты. Данная модель предполагает, что компания взаимодействует с одним провайдером услуг, который, в свою очередь, отвечает за предоставление необходимых сервисов и работу всех подрядчиков [14].

В то же время такой подход позволяет организациям сфокусироваться на своих бизнес-задачах, сократить издержки на взаимодействии с множеством подрядчиков, изменив методологию решения ИТ-задач на формат «единого окна».

Авторами выделены основные риски (рисунок 5).

Данные факторы становятся препятствием при внедрении ИТ-аутсорсинга для отдельных организаций. Именно поэтому необходимо обратить отдельное внимание на данные риски, чтобы исключить их при работе с организациями, предоставляющими услуги в сфере ИТ.

По мнению авторов, ИТ-аутсорсинг может являться грамотным методом распределения работы в компаниях при должном расчете



Рисунок 5

Основные риски компаний при работе с организациями, предоставляющими ИТ-услуги на аутсорсинге

рисков перед его внедрением. Несмотря на все риски и препятствия, возникающие при внедрении аутсорсинга в области информационных технологий, авторы придерживаются позиции, что ИТ-аутсорсинг имеет положительные перспективы совершенствования в дальнейшем.

К основным тенденциям развития можно отнести сервисные услуги более высокого уровня, комплексные услуги и единые сервисные контракты.

Дальнейшее развитие ИТ-аутсорсинга уже становится необходимостью, так как это позволит выдержать конкуренцию россий-

ским компаниям на мировом рынке. Эффект будет получен, если придерживаться ориентации как на клиента и его потребности, так и на формы организации хозяйственного механизма. Профессионально сформированное сообщество экспертов готово к созданию собственных высокотехнологичных товаров и услуг.

Действительно, развитие аутсорсинга в сфере информационных технологий открывает хорошие возможности создать в России инновационную индустрию, ведь российский ИТ-аутсорсинг обладает значимыми преимуществами развития, улучшения и расширения.

Список литературы

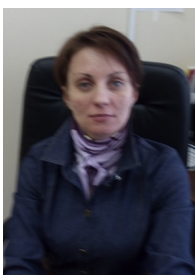
1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. М.: ИНФРА-М, 2016. 288 с.
2. Йордон Эдвард. ИТ-Аутсорсинг. М.: ЛОРИ, 2016. 370 с.
3. ИТ-аутсорсинг (рынок России). URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 19.04.2019).
4. Барсукова М. А., Боркова Е. А., Ватлина Л. В. Управление экономической устойчивостью в условиях инновационного развития // Известия СПбГЭУ. 2019. № 2. С. 54–58.
5. Miropolskii D. Iu., Selishcheva T. A., Diatlov S. A., Lomakina I. B., Borkova E. A. Regional Supply Chain Structure and Centralization of the Economy of Russia // Exceling Tech. Vol. 7. No. 6. December 2018. С. 684–692.
6. Стапран Д. А. Аутсорсинг: страхи и возможности // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 12. С. 1497–1504.
7. Одегов Ю. Г., Долженкова Ю. В., Малинин С. В. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум. М.: Юрайт. 2015. 390 с.
8. Малютина О. Н., Москвина И. А. Аутсорсинг в развитии делового партнерства. М.: Инфра-М, 2016. 240 с.
9. Борисенко Я. М. Роль аутсорсинга управления знаниями в глобальной экономике // Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 7. С. 877–886.
10. Готтшальк Петер, Солли-Сетер Ханс. ИТ-аутсорсинг. Построение взаимовыгодного сотрудничества. М.: Альпина Паблицер, 2015. 394 с.
11. Василенко Л. А. Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. М.: Наука, 2016. 216 с.
12. Борисов О. Е. Гносеология развития практического аутсорсинга как формы разделения труда // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 16. С. 1915–1924.
13. Боркова Е. А., Гильманов Д. В. Социально-экономические аспекты инновационного развития Ленинградской области. В двух частях. СПб., 2017. Ч. II. 183 с.
14. Календжян С. О., Стапран Д. А. Три постулата теории аутсорсинга и делегирования полномочий // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 18. С. 2415–2432.

РОЛЬ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

THE INFLUENCE OF PROCESS APPROACH IN MANAGEMENT ON ECONOMIC SAFETY OF THE ORGANIZATIONS

УДК 658.512

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.139.149



ШЕХОВЦОВА Анна Викторовна

доцент кафедры экономической безопасности Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, an-ale@ya.ru

SHEKHOVTSOVA, Anna Victorovna

Associate Professor at the Department of Economic Security, Saint Petersburg University of Architecture and Civil Engineering, Candidate of Economic Sciences, an-ale@ya.ru



ЛЕЛЯВИНА Татьяна Анатольевна

доцент кафедры экономической безопасности Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, tatile@bk.ru

LELYAVINA, Tatyana Anatolievna

Associate Professor at the Department of Economic Security, Saint Petersburg University of Architecture and Civil Engineering, Candidate of Economic Sciences, tatile@bk.ru



РОВДО Ирина Олеговна

специалист по экономической безопасности ООО «СервисМонтаж-СПб», rovara1290@gmail.com

ROVDO, Irina Olegovna

Specialist in Economic Security of ServisMontazh-SPb, LLC, rovara1290@gmail.com

Аннотация.

В статье проведено исследование целесообразности использования процессного подхода для повышения уровня экономической безопасности строительной организации. Обосновано использование процессного подхода для оптимизации ее бизнес-процессов. Рассмотрены особенности, связанные со спецификой строительно-инвестиционной деятельности. В результате

экономическая безопасность строительной организации предполагает наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры строительного предприятия его стратегическим целям и задачам. Сделан вывод о положительном влиянии использования процессного подхода для управления экономической безопасностью строительной организации.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, процессный подход, бизнес-процесс, проектный подход.

Abstract.

The article investigates the feasibility of using a process approach to improve the level of economic security of the construction organization. The use of a process approach to optimize its business processes is justified. The features related to the specifics of construction and investment activities are considered. As a result, the economic security of the construction company assumes the presence of competitive advantages due to the compliance of material, financial, human resources, technical and technological potential and organizational structure of the construction company to its strategic goals and objectives. The conclusion is made about the positive impact of the process approach for the management of economic security of the construction organization.

Key words: economic security, financial security, process approach, business process, project approach.

Экономическая безопасность является сложной категорией, так как может быть применима ко многим объектам, таким как: экономическая система, общество, государство, регионы, хозяйствующие субъекты или индивид [1].

Важность обеспечения экономической безопасности в государственных масштабах подкрепляется тем, что в Российской Федерации разработана Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 г., согласно которой под экономической безопасностью понимается «состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации» [2].

Говорить об экономической безопасности строительной организации можно в случае, если соблюдаются следующие условия:

- строительная организация является экономически самостоятельным участником рынка, обладает всеми необходимыми ресурсами и кооперационными связями;
- строительная организация экономически устойчива, что означает наличие у нее способности адаптироваться к меняющимся условиям внешней и внутренней среды, стабильное функционирование и прибыльность на протяжении длительного времени, наличие конкурентных преимуществ;
- строительная организация способна к развитию и прогрессу, т. е. постоянно идут процессы инновационных преобразований в соответствии с тенденциями развития конъюнктуры рынка и отрасли.

Главной целью системы экономической безопасности строительной организации является обеспечение ее защищенной деятельности и формирование условий для достижения поставленных целей. Экономическая безопасность предприятия должна строиться на принципах комплексности и системности, приоритета мер предупреждения, непрерывности, законности, плановости, экономичности, взаимодействия, компетентности, сочетания гласности и конфиденциальности.

В общем случае экономическая безопасность строительной организации может включать в себя несколько составляющих:

- 1) реализация и защита экономических интересов;
- 2) защита против экономических преступлений;
- 3) состояние эффективного использования ресурсов;
- 4) состояние защищенности от внутренних и внешних угроз;
- 5) наличие конкурентных преимуществ.

Таким образом, все компоненты экономической безопасности тесно связаны между собой и поэтому должны рассматриваться в системе с учетом их связей и взаимного влияния. Следует отметить, что персонал организации также принимает участие в обеспечении всех функциональных составляющих экономической безопасности.

К тому же экономическая безопасность состоит в предотвращении опасных ситуаций, которые могут оказать негативные последствия на работу строительной организации.

К элементам экономической безопасности следует относить: 1) обеспечение безопасности имущественного комплекса; 2) обеспечение безопасности использования интеллектуальных и трудовых ресурсов; 3) обеспечение защиты финансовых ресурсов организации; 4) обеспечение защиты информационных ресурсов организации [3].

Важность обеспечения экономической безопасности строительной организации объясняется тем, что она обеспечивает развитие инновационных и инвестиционных процессов; устойчивость кадрового потенциала; устойчивость и эффективность ресурсного

обеспечения и кооперации; стабильную динамику производства и сбыта продукции, воспроизводственный процесс; финансовую устойчивость.

Обеспечение экономической безопасности строительной организации характеризуется принятием решений, основанных на прогнозировании развития внешней и внутренней среды предприятия.

Механизм обеспечения экономической безопасности выполняет следующие функции: защитную (предотвращение внутренних и внешних угроз); регулятивную (регулирование состояния среды функционирования); превентивную (прогнозирование ситуации и ее предупреждение), инновационную (разработка и реализация инновационных решений); социальную (достижение высокого уровня жизни владельцев и сотрудников) [4].

Таким образом, механизм обеспечения экономической безопасности является органическим дополнением механизма стратегического управления строительной организации. Обеспечение экономической безопасности возможно через создание ее системы в организации. С этой целью необходимо сначала провести подготовительные мероприятия, которые включают исследование окружающей среды на макро- и микроуровне, изучение деловых партнеров строительной организации, их финансового положения и деловой репутации, а также анализ финансового положения, ресурсов и возможностей. Далее происходит формирование общей стратегии развития строительной организации, которая также должна включать стратегию и концепцию экономической безопасности.

В рамках разработки мероприятий по реализации стратегии и с учетом концепции экономической безопасности следует разработать план реализации механизмов и мероприятий по обеспечению экономической безопасности. В ходе его реализации важно отслеживать правильность его выполнения, а затем оценить эффективность и новый уровень экономической безопасности. Таким образом, в основе действенной и эффективной системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта лежит определенная концепция,

являющая собой цель, задачи, принципы, по которым функционирует данный инструмент, иными словами, должна быть тактика и стратегия действий, максимальное внимание, направленное к элементам и инструментам внутреннего контроля, и контакт хозяйствующего субъекта с органами государственной власти [4].

Базовым понятием, используемым в процессном подходе, является бизнес-процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя [5].

Бизнес-процессы также ассоциируют с управленческими функциями, наиболее часто

среди управленческих функций выделяют планирование, организацию деятельности, мотивацию и контроль. Это первичные процессы управления, которые взаимосвязаны через процессы коммуникации и принятия решений.

Универсальная структурная схема бизнес-процесса отражена на рисунке 1.

Для того, чтобы точнее понять сущность процессного подхода, следует сравнить его с другими подходами к управлению организацией – функциональным и проектным (таблица).

Как видим, каждый из указанных подходов к управлению организацией не противоречит, а дополняет другой. Тем не менее для управления операционной деятельностью

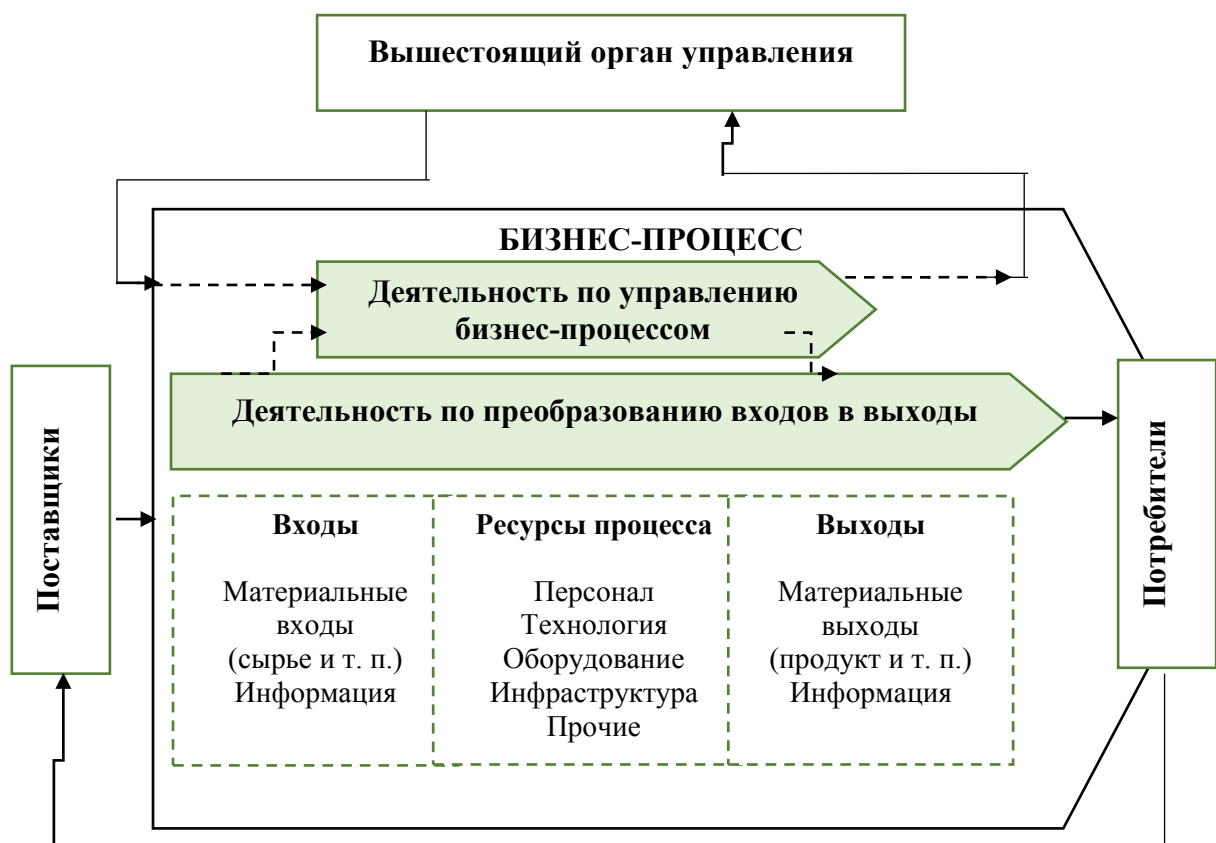


Рисунок 1
Структурная схема бизнес-процесса [6]

Таблица

Сравнительный анализ процессного, функционального и проектного подходов

Процессный подход	Функциональный	Проектный подход
Представляет деятельность организации в качестве совокупности бизнес-процессов	Управление организацией строится через функции, выделенные по принципу схожести работ	Рассматривает функционирование организации как совокупность проектов, уникальных по своей сути и ограниченных во времени
Применим к операционной деятельности, рассчитан на неоднократность, повторяемость процессов	Применим к операционной деятельности	Предполагает уникальную деятельность, подходит для мероприятий, которые осуществляются впервые или имеют существенные отличия от предыдущей деятельности предприятия
Характерно иерархическое управление при развитых горизонтальных связях	Опирается на строгую иерархическую подчиненность и жесткое разделение труда	Использует командное управление
Применяется в стабильных условиях, но при ожидании негативных тенденций	Применяется в стабильных условиях	Применяется в условиях высокой степени неопределенности и риска, нового, меняющегося окружения
Бизнес-процессы рассматриваются не по отдельности, а в совокупности похожих, образующих единую группу бизнес-процессов	Процессы, реализуемые в рамках функционального подхода, очень фрагментированы	Все этапы реализации проекта взаимосвязаны между собой, представляют единый комплекс действий
Использует организационные схемы	Использует иерархические структуры	Использует специальные инструменты проектного менеджмента (диаграмм Ганта, сетевых диаграмм и т. д.)
Применяется при неизменном графике работ для каждого бизнес-процесса	Используется для выполнения стабильных, рутинных операций	Обладает гибкостью, возможностью изменения последовательности работ под влиянием обстоятельств
Эффективность достигается при совершенствовании отдельных бизнес-процессов, а через них и всей операционной деятельности	Эффективность достигается за счет оптимизации отдельных функций	Эффективность достигается при реализации проекта как уникального комплекса действий

строительной организации на сегодняшний день процессный подход является более предпочтительным.

Процессный подход устраняет этот недостаток благодаря целевой направленности на создание ценности конечного потребителя,

что особенно важно в современных условиях деятельности, где наиболее конкурентоспособными являются клиенториентированные организации.

Основными чертами процессного подхода являются: широкое делегирование полномо-

чий и ответственности исполнителям; сокращение количества уровней принятия решений; повышенное внимание к качеству продукции или услуг в работе строительной организации; формализация технологий выполнения бизнес-процессов с целью их автоматизации [7].

Что касается использования процессного подхода для улучшения финансовой составляющей экономической безопасности, то его воздействие можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, процессный подход, используемый в различных функциональных областях – производстве, снабжении, маркетинге и т. д., позволяет повысить эффективность деятельности организации, т. е. увеличить объемы получаемой прибыли на единицу используемых ресурсов, таким образом, влияние процессного подхода на финансовые результаты и экономическую безопасность предприятия носит опосредованный характер. С другой стороны, внедрение процессного подхода в процессы финансового менеджмента позволяют напрямую влиять на финансовую составляющую экономической безопасности за счет совершенствования процессов планирования и контроля в финансовом менеджменте.

Рассмотрим особенности внедрения процессного подхода в управление строительной организацией.

Предпосылками к использованию процессного подхода строительной организацией с целью улучшения финансовой составляющей экономической безопасности являются: внедрение новых технологий производства и управления; нехватка данных или дублирование финансовых данных в организации; сложности в отслеживании бизнес-процессов финансового менеджмента; использование разных методов и методик управления в разных подразделениях организации; несоответствие внедренных информационных систем существующим процессам [8].

В целом, интеграция процессного подхода в систему управления строительной организацией должна проходить несколько этапов.

На первом этапе внедрения процессного подхода необходимо формулирование долгосрочных и краткосрочных целей организации

для того, чтобы выявить целевую ориентацию внедрения.

На втором этапе происходит определение базовых бизнес-процессов, а также определение необходимого уровня их декомпозиции, при этом бизнес-процессы в зависимости от уровня могут быть верхнего уровня, детальные и элементарные. Затем происходит выявление последовательности бизнес-процессов.

На третьем этапе происходит моделирование бизнес-процессов организации как есть (модель AS-IS). В настоящее время известен ряд методик и инструментов для построения моделей бизнес-процессов. Одним из таких методов является метод построения иерархических моделей, который направлен на описание и анализ бизнес-процессов как элементов экономических систем. В зависимости от вида задач и инструмента построения модели на схемах могут быть отражены: хранилища информационных ресурсов; потоки работ; потоки информации (документов); потоки материальных ресурсов; взаимосвязи между всеми объектами бизнес-процессов [9]. В рамках комплексного подхода к описанию бизнес-процессов строительная организация может рассматриваться как сложная система. Устройство такой системы проще понять, описывая ее процессы по принципу «от общего – к частному». Далее происходит выявление проблем в отдельных функциональных областях, определение ответственных и компетенций по каждому процессу. Процесс определения владельцев бизнес-процессов и моделирование бизнес-процессов строительной организации необходимо осуществлять не последовательно, а параллельно. Выявление владельцев процессов позволяет идентифицировать управляющую, основную технологическую и вспомогательную подсистему в рамках осуществления бизнес-процессов.

На четвертом этапе происходит структурирование бизнес-процессов с помощью модели «как надо» (модель TO-BE), определение необходимых ресурсов для их осуществления. Также определяются критерии результативности бизнес-процессов, методов проведения измерений и методов анализа [10].

После этого происходит реализация и управление бизнес-процессами, контроль и их оценка, определяются и реализуются меры по совершенствованию бизнес-процессов в организации на основе цикла Деминга (PDCA, планирование – Plan, реализация – Do, проверка и анализ – Check, действие – Act). Процессный подход считается внедренным лишь после того, как в организации отлаживается управление процессами [11].

Отметим, что деятельность по оптимизации действующих бизнес-процессов должна носить непрерывный характер, только в этом случае эффективность бизнес-процессов будет поддерживаться на должном уровне, а сами процессы будут адаптироваться к изменениям внешней среды.

В целом, авторами предлагается рассматривать интеграцию процессного подхода в управление строительной организации в качестве проекта с конкретной целью и результатами, конечными сроками реализации. В современных строительных организациях для внедрения процессного подхода используют специальное программное обеспечение, что позволяет автоматизировать управление бизнес-процессами, облегчить работу персонала в части регламентации и контроля за бизнес-процессами.

Для улучшения финансовой составляющей экономической безопасности процессный подход может использоваться для учета влияния бизнес-процессов на финансовые результаты строительной организации

Процессный подход может также применяться для обеспечения эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области финансовой деятельности. Бизнес-процесс финансового контроля связан с созданием систем внутреннего контроля на предприятии, разделением контрольных обязанностей отдельных служб и финансовых менеджеров, определением системы контролируемых показателей и контрольных периодов, оперативным реагированием на результаты осуществляемого контроля. С финансовым контролем тесно связан и бизнес-процесс проведения финансового анализа отдельных финансовых опера-

ций, результатов финансовой деятельности в целом и в разрезе отдельных направлений, а также выявление причин тех или иных тенденций изменения финансового положения компании.

В результате внедрения процессного подхода для решения задач финансового менеджмента можно ожидать следующих результатов:

- сокращение времени, необходимого для принятия решений в области финансового менеджмента, что позволит увеличить скорость реагирования на потребности внутренних и внешних клиентов;
- ведение точного учета затрат и оценки результатов деятельности каждой бизнес-единицы;
- эффективное распределение финансовых ресурсов среди бизнес-единиц;
- повышение рентабельности деятельности за счет проведения оптимизационных процедур.

Несмотря на все вышеуказанные положительные эффекты от внедрения процессного подхода, сценарий развития ситуации в строительной организации при внедрении процессного подхода может иметь, как минимум, три различных по своей результативности варианта [10]:

- 1) успешное внедрение процессного подхода, когда строительная организация представлена как система (архитектура) бизнес-процессов, прозрачная для понимания целей управления;
- 2) формальное внедрение процессного подхода с целью сертификации в системе менеджмента качества;
- 3) строительная организация имеет потенциал развития, и для реализации выбирается процессный подход к управлению.

Но при практическом внедрении процессного подхода в строительной организации возникают сложности при идентификации бизнес-процессов и построении архитектуры бизнес-процессов из-за многообразия терминологических трактовок.

Можно выделить следующие проблемы внедрения процессного подхода в строительных организациях:

- непонимание на уровне руководства необходимости интеграции процессного подхода в управление организацией, низкая мотивация персонала и нехватка квалифицированных специалистов для реализации методологии процессного подхода;
- неготовность к изменениям в структуре организации, нежелание изменять организационную структуру, вертикальные и горизонтальные связи между подразделениями;
- сложности со сбором информации для описания бизнес-процессов в случае, если процессный подход внедряется приглашенными специалистами;
- сложности с четким определением целей организации и целей интеграции процессного подхода;
- проблемы в построении собственных стандартов по описанию и регламентированию бизнес-процессов;
- ошибки при разработке системы показателей эффективности бизнес-процессов;
- нехватка финансовых, трудовых и организационных ресурсов для внедрения процессного подхода;
- сложности организации постоянного мониторинга и контроля за эффективностью реализуемых бизнес-процессов и обеспечения их непрерывной оптимизации.

Таким образом, все проблемы при внедрении процессного подхода предлагается рассматривать с точки зрения методологии, организации, финансирования и подготовки персонала, а их выделение необходимо для разработки адекватных мер предотвращения указанных проблем.

Так, проблемы методического характера преодолеваются чаще всего путём приглашения консультантов и специалистов по внедрению процессного управления для выработки методических основ и налаживания системы процессного управления организацией на первом этапе.

Организационные проблемы должны решаться путем подготовки персонала к использованию процессного подхода.

Экономические проблемы должны решаться за счет тщательного планирования затрат на внедрение процессного управления с учетом

всех указанных аспектов (покупка специального программного обеспечения (ПО) для автоматизации моделирования бизнес-процессов, затраты на интеграцию ПО с другими информационными системами организации, использование фонда стимулирования персонала и т. п.).

Проблемы восприятия процессного подхода руководством и сотрудниками строительной организации должны решаться через формирование механизмов вовлечения на основе коллективного принятия решения и использования методов активизации творческого мышления. Реализация проекта по интеграции процессного подхода в управление должна сопровождаться возможностью сотрудников вносить свои предложения и корректировки [12].

К указанным сложностям интеграции процессного подхода в управление в строительных организациях добавляются и дополнительные особенности, связанные с характерными чертами строительно-инвестиционной деятельности.

Дело в том, что для строительных организаций характерным является использование проектного подхода для реализации своей деятельности. Проектный подход представляет собой набор способов и инструментов, сосредоточенных на результате проекта при балансе между объемами работы, ресурсами, качеством и рисками. В управленческой литературе зачастую принято противопоставлять между собой проектный и процессный подход [5–10].

Исходя из описания этих подходов, видим, что проектный подход в деятельности строительной организации позволяет достигать уникальной цели проекта. В рамках проектного подхода осуществляется расчет необходимых затрат на реализацию строительного проекта, устанавливается четкий график производства работ, определяются ресурсы и исполнители, необходимые для реализации проекта.

Принцип соотношения проектного и процессного подходов в деятельности строительной организации отражен на рисунке 2.

В строительной организации процессный подход позволяет получить детальную информацию обо всех процессах, касающихся

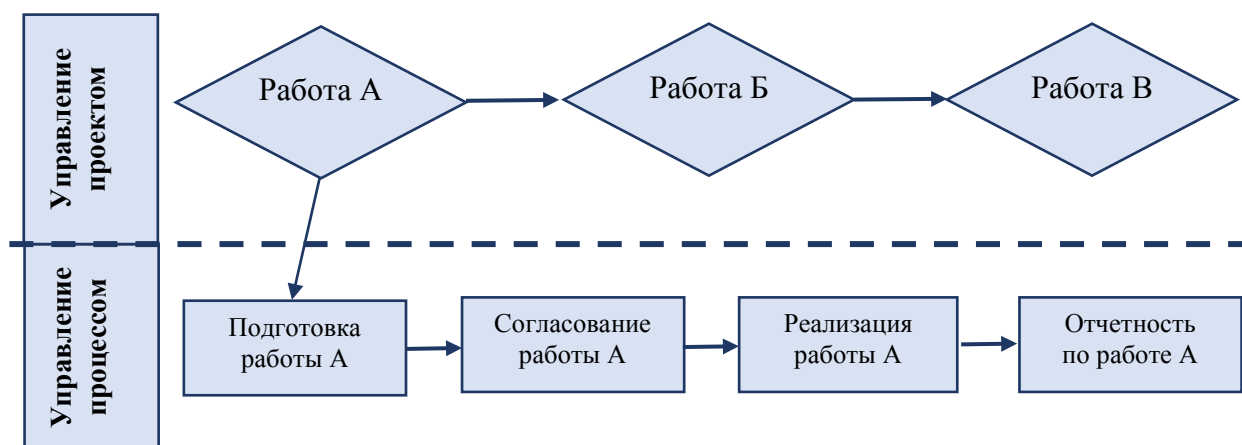


Рисунок 2

Объединение проектного и процессного подходов в строительной организации

реализации данного проекта, и возможность влиять на них. Таким образом, если проектный подход решает глобальные задачи реализации проекта, то процессный обеспечивает выполнение рутинной деятельности для достижения поставленных глобальных целей.

Внедрение процессного подхода для управления финансовой составляющей экономической безопасности строительной организации может способствовать решению следующих проблем: 1) исключить ошибки при составлении проектно-сметной документации, которые могут в дальнейшем потребовать значительных финансовых ресурсов для их устранения; 2) применять дополнительные затраты, связанные с перемещением строительной техники и персонала с одного объекта на другой, а также обустройством объектов строительства, подведением необходимых инженерных коммуникаций; 3) снизить значительную долю затрат на доставку материальных ресурсов к объектам строительства; 4) уменьшить длительный производственный цикл, что сказывается на появлении новых затрат в связи с высоким уровнем риска и неопределенности; 5) определить потребности в заемных финансовых ресурсах, сложности

управления долгом с учетом необходимости минимизации издержек на его обслуживание; 6) снизить затраты, связанные с координацией деятельности подрядных организаций; 7) сократить ошибки при формировании отчетности и т. д.

Именно использование процессного подхода для выполнения указанных рутинных операций позволит «снизить издержки строительной организации и повысить экономическую безопасность в сфере финансовой деятельности» [13, с. 103].

Интеграция процессного подхода в деятельности строительной организации заключается в разработке и оптимизации процедурных моделей управления (кто кому подотчетен, кто какие отчеты подает, по какой цепочке принимаются решения, когда идет обратная связь, кто, когда и в какие сроки должен реагировать), ролевых инструкций, регламентов взаимодействий, типовых шаблонов договоров.

Очевидно, что помимо установления взаимосвязи между процессным управлением и управлением проектами для обеспечения экономической безопасности строительной организации, в том числе в части ее финансовой составляющей, требуются более широкий на-

бор взаимосвязанных систем. Это управление снабжением, бюджетирование, оперативный учет, бухгалтерский и налоговый учет и др.

Если рассматривать интеграцию процессного подхода в деятельность строительной организации с целью обеспечения экономической безопасности, то базовые управленческие процессы будут иметь следующие особенности:

- планирование должно включать в себя составление планов по привлечению новых инвестиционных проектов (заказов), планирование затрат на осуществление конкретных проектов и на обеспечение деятельности самой строительной организации (бюджетирование);

- организация деятельности в строительной организации с точки зрения процессного подхода предполагает эффективное управление материальной базой строительной компании, верное распределение трудовых ресурсов, обеспечение взаимодействия между заказчиком и генеральным подрядчиком, а также подрядными организациями, координацию входящих и исходящих денежных потоков строительной организации;

- мотивация в строительной организации должна осуществляться согласно разработанной системе на основе достижения ключевых показателей эффективности как отдельных проектов, так и деятельности в целом и носить дифференцированный характер для различных групп персонала;

- контроль в строительной организации должен базироваться на системе бюджетирования, а также на календарно-сетевом планировании, и в основе его должно лежать сравнение фактических и плановых показателей деятельности организации в кратко-, средне-, и долгосрочном периодах. Кроме того,

контроль в строительной сфере предполагает также усиленный акцент на качество производимых работ и используемых материалов.

В результате экономическая безопасность строительной организации предполагает наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технико-технологического потенциалов и организационной структуры строительного предприятия его стратегическим целям и задачам.

Процессный подход к управлению строительной организацией является ключевым аспектом к созданию мобильности самого предприятия. Управление через постоянную функцию и действие позволяет достигать некоторых индикаторов-показателей, по достижении которых становится очевидным правильность выбора тактики в достижении цели. В случае сбоя достижения стратегическая цель может быть легко откорректирована, принимая во внимание все внутренние и внешние факторы без потерь каких-либо ресурсов.

Интеграция процессного подхода в управление строительной организацией, его комбинация с проектным подходом позволяет повышать экономическую безопасность строительной организации.

Это происходит за счет того, что процессный подход воздействует на все компоненты экономической безопасности: повышает эффективность использования имущественного комплекса строительной компании, увеличивает производительность труда за счет сокращения времени на осуществление рутинных операций, регламентирует защиту информации и совершенствует процессы финансового менеджмента и бюджетирования.

Список литературы

1. Козаревская Ю. С., Шапиро Н. А. Концепции, факторы и компоненты экономической безопасности предприятия // Наука через призму времени. 2018. № 5 (14). URL: <http://www.naupri.ru/journal/952> (дата обращения: 05.11.2018).
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

3. *Шаило Н. В.* Комплексный подход к обеспечению экономической безопасности предприятий // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 11 (часть 3) С. 668–672.
4. *Серебрякова Н. А., Волкова С. А., Волкова Т. А.* Формирование системы обеспечения экономической безопасности предприятия // *Вестник ВГУИТ*. 2016. № 4 (70). С. 460–465.
5. *Сафронова Ю. И.* Процессный подход в управлении организацией // *Синергия наук*. 2017. № 14. С. 213–217.
6. *Сычева И. Н., Пермякова Е. С.* Процессный подход в управлении предприятием // *Экономика и бизнес: теория и практика*. 2016. № 1. С. 124–127.
7. *Конобеева О. Е., Степанова М. А.* Процессный подход управления фирмой // *Экономическая среда*. 2015. №2 (12). С. 57–63.
8. *Калачева Е. А.* Функциональный и процессный подходы к управлению // *Материалы Международной научно-технической конференции*. 1–5 декабря 2015 г. М.: МИРЭА, 2015. С. 143–146.
9. *Ермолаев Д. В.* Составляющие экономической безопасности предприятия // *Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки*. 2012. № 4. С. 15–17.
10. *Константинова И. В., Чукалина Г. М.* Некоторые аспекты внедрения процессного подхода к управлению на промышленном предприятии // *Экономическая наука и практика: материалы IV Международной научной конференции*. (г. Чита, апрель 2016 г.). Чита: Молодой ученый, 2016. С. 60–62.
11. *Веретенникова Е.П., Лукашева С.О.* Процессный подход – основа принятия управленческих решений // *Инновации в профессиональном и профессионально-педагогическом образовании: материалы 22-й Международной научно-практической конференции*. Екатеринбург, 2017. С. 482–485.
12. *Корнеева Т. А., Степанов А. С.* Проблемные аспекты внедрения процессного подхода в управление промышленными предприятиями // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2014. № 3 (113). С. 30–35.
13. *Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие: сборник статей Международной научно-практической конференции* (г. Барнаул, 8–9 апреля 2015 г.) / под ред. Э. И. Казитовой, Э. И. Рау, Е. И. Роговского. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2015. 220 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ ВРЕМЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ ЦЕПИ ПОСТАВОК С УЧЕТОМ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТАМОЖЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

TIME PARAMETERS OPTIMIZATION OF THE SUPPLY CHAIN CONSIDERING THE USE OF MODERN CUSTOMS TECHNOLOGIES

УДК 658:303.733

DOI: 10.25631/PEJ.2019.3.150.158



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 Affairs, Saint Petersburg State University of Economics, ovsiannikova.ks@gmail.com

Аннотация.

Статья посвящена вопросам оптимизации временных параметров цепи поставок с учетом применения современных таможенных технологий. Рассматривается подход к моделированию цепей поставок с учетом специфики внешнеторговых грузов. Обоснована возможность оптимизации совокупных логистических издержек. Автором представлен алгоритм принятия решений по управлению потоками в цепях поставок внешне-торговых грузов с учетом применения современных таможенных технологий. Разработаны рекомендации по его использованию.

Ключевые слова: внешняя торговля, товарооборот, цепь поставок, внешне-торговые грузы, совокупные логистические издержки, оптимизация временных параметров цепи поставок, таможенные технологии.

Abstract.

The article is devoted to the optimization of time parameters of the supply chain, taking into account the use of modern customs technologies. An approach to modeling supply chains taking into account the specifics of foreign trade goods is considered. The possibility of optimization of total logistics costs is substantiated. The author presents an algorithm for decision - making on the management of flows in the supply chains of foreign trade goods, taking into account the use of modern customs technologies. Recommendations for its use have been developed.

Key words: foreign trade, turnover, supply chain, foreign trade cargo, total logistics costs, optimization of time parameters of the supply chain, customs technology.

В современных условиях глобализации активно развивается международная торговля, развиваются транснациональные корпорации, увеличивается количество звеньев цепей поставок внешнеторговых грузов, уровень сложности их проектирования, в связи с чем увеличиваются и совокупные логистические издержки в цепях поставок, что значительно влияет на конечную стоимость товара для потребителя. Основные показатели внешней торговли Российской Федерации по данным Федеральной таможенной службы за 2013–2018 гг. представлены в таблице 1 и на рисунке 1.

Как следствие, мировой рынок товаров и услуг смещается в сторону конкуренции целых цепей поставок, так как интегрированное взаимодействие всех звеньев цепи способствует оптимизации совокупных логистических издержек.

В таблице 2 представлена доля логистических издержек в валовом внутреннем продукте некоторых стран за 2017 г. по оценке консалтинговой компании «Armstrong and Associates Inc» [2].

Доля логистических издержек в ВВП Российской Федерации составляет 16,1%, в то время как в Германии доля составляет 8,8%, а в

Таблица 1

Итоги внешней торговли Российской Федерации в 2015–2018 гг., млн долл. США [1]

Показатель	2015	2016	2017	2018
Товарооборот	525830,3	468119,3	584049,5	692565,7
Экспорт	343426,7	285772,5	357083,1	452066,1
Импорт	182403,5	182346,9	226966,4	240499,6

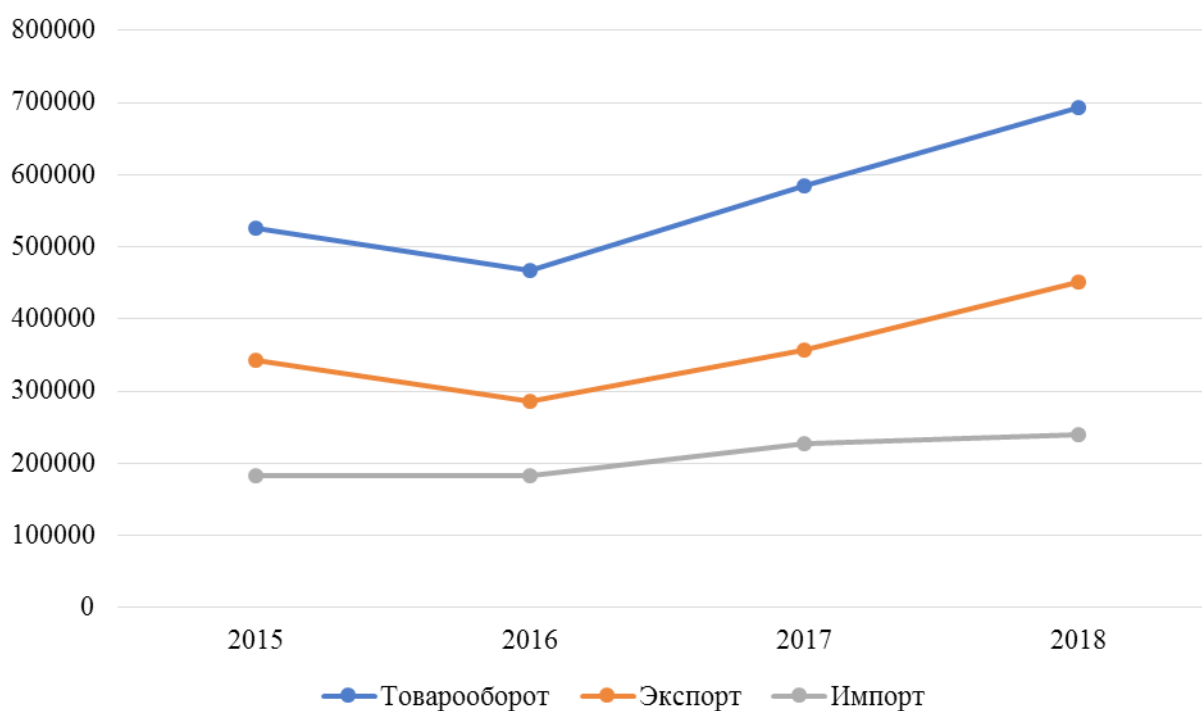


Рисунок 1

Итоги внешней торговли Российской Федерации в 2013–2018 гг., млн долл. США [1]

Таблица 2

Доля логистических издержек в валовом внутреннем продукте (ВВП) некоторых стран за 2017 г. [2].

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

Соединенных Штатах Америки 8,2%. Средний мировой показатель логистических издержек оценивается в 10,9% [2]. Очевидно, что Российская Федерация относится к странам с высоким уровнем логистических издержек, что значительно влияет на цену товаров для конечного потребителя, что обуславливает необходимость развития подходов к рациональному моделированию цепей поставок.

Моделирование цепи поставок внешнеторговых грузов происходит в несколько этапов и по своей специфике отличается от моделирования цепей поставок внутри одной страны.

Первым этапом моделирования является формирование информационной базы и ранжирование критериев выбора оптимальной цепи поставок внешнеторговых грузов. Для определения множества возможных вариантов цепи поставок необходимо выявить функциональные морфологические признаки этой цепи.

В таблице 3 представлены признаки цепи поставок внешнеторговых грузов, в рамках которых необходимо осуществить выбор, а также ряд его различных конкретных вариантов – альтернатив (K_i). Подобный подход был рассмотрен А. А. Носковым в работе [3]. Однако в данном случае функциональные морфологические признаки (Φ_i) выделены с учетом специфики цепей поставок внешнеторговых грузов.

Множество возможных вариантов цепи поставок (M) определяется в соответствии с основным правилом комбинаторики посредством перемножения количества альтернатив

(K_i) по каждому морфологическому признаку (Φ_i), представленным в таблице 1 согласно формуле (1).

$$M = \prod_{i=1}^n K_i, \quad (1)$$

где M – множество возможных вариантов цепи поставок;

K_i – количество альтернатив;

n – количество функциональных морфологических признаков [4].

Определение функциональной ценности множества полученных вариантов цепи поставок основывается на критериальной оценке выбранных альтернатив из морфологической таблицы. Каждому функциональному морфологическому признаку соответствует один или несколько критериев, таких как время, цена, надежность, что представлено в таблице 4.

На основе экспертного подхода, представленного В. В. Лукинским, Ю. В. Малевич и Е. А. Цвиринько в работе [5], по каждому критерию, представленному в таблице 4, определяется ранг, а также весовые коэффициенты W_i , учитывающие степень влияния критериев на интегральную оценку, которые рассчитываются по формуле (2).

$$W_i = \frac{2(Z-r+1)}{Z(Z+1)}, \quad (2)$$

где W_i – весовой коэффициент критерия;

Z – количество критериев;

r – ранг критерия.

Таблица 3

Морфологическая таблица цепи поставок внешнеторговых грузов

№	Функциональный морфологический признак Φ_i	Альтернативы морфологического признака Φ_i	Количество альтернатив K_i
1	Вид перевозки	A_{11} – унимодальная A_{12} – интермодальная A_{13} – мультимодальная A_{14} – смешанная A_{15} – комбинированная	5
2	Вид транспорта	A_{21} – автомобильный A_{22} – железнодорожный A_{23} – морской A_{24} – речной A_{25} – воздушный A_{26} – а/м + ж/д A_{27} – а/м + морской и т. д.	k
3	Тип транспортного средства	A_{31} – универсальный A_{32} – специализированный	2
4	Вид маршрута	A_{41} – без перевалки A_{42} – с перевалкой	2
5	Система доставки	A_{51} – складская A_{52} – транзитная	2
6	Организация доставки	A_{61} – самостоятельно A_{62} – аутсорсинг (частичный) A_{63} – аутсорсинг (от двери до двери)	3
7	Совершение таможенных операций	A_{71} – самостоятельно A_{72} – аутсорсинг	2
8	Место совершения таможенных операций	A_{81} – пункт пропуска на таможенной границе A_{82} – пункт пропуска на таможенной границе + внутренний таможенный пост	2

Далее с помощью экспертов осуществляется оценка альтернатив по каждому критерию. Значение интегральной оценки – рейтинга по каждой альтернативе рассчитывается путем произведения весового коэффициента критерия на ее экспертную балльную оценку по формуле (3).

$$a_{ij} = W_i \cdot A_{ij}, \quad (3)$$

где a_{ij} – интегральная оценка альтернативы;
 A_{ij} – экспертная балльная оценка альтернативы.

На основе полученных интегральных оценок альтернатив осуществляется выбор N -го количества рациональных вариантов цепи поставок. Далее оценивается совокупность альтернатив в каждом из множества N вариантов цепи поставки и выбирается наиболее предпочтительный вариант на основе однокритериальной или многокритериальной оценки. В рамках выбранного варианта происходит уточнение транспортного средства, мест перевалки и хранения товара, определение конкретных логистических и таможенных посредников, а также места пересечения тамо-

Таблица 4
Морфологическая таблица цепи поставок внешнеторговых грузов с выделенными критериями (фрагмент)

№	Функциональный морфологический признак Φ_i	Альтернативы морфологического признака Φ_i	Критерии
1	Вид перевозки	A_{11} – унимодальная A_{12} – интермодальная A_{13} – мультимодальная A_{14} – смешанная A_{15} – комбинированная	Стоимость Время Надежность
2	Вид транспорта	A_{21} – автомобильный A_{22} – железнодорожный A_{23} – морской A_{24} – речной A_{25} – воздушный A_{26} – а/м + ж/д A_{27} – а/м + морской и т. д.	Стоимость Время Надежность
3	Тип транспортного средства	A_{31} – универсальный A_{32} – специализированный	Стоимость
4	Вид маршрута	A_{41} – без перевалки A_{42} – с перевалкой	Надежность
5	Система доставки	A_{51} – складская A_{52} – транзитная	Стоимость Время Надежность
6	Организация доставки	A_{61} – самостоятельно A_{62} – аутсорсинг (частичный) A_{63} – аутсорсинг (от двери до двери)	Стоимость Надежность
7	Совершение таможенных операций	A_{71} – самостоятельно A_{72} – аутсорсинг	Стоимость
8	Место совершения таможенных операций	A_{81} – таможенный орган на таможенной границе A_{82} – таможенный орган на таможенной границе + внутренний таможенный орган	Время Затраты

женной границы и мест совершения таможенных операций.

Далее определяются временные затраты с учетом специфики цепей поставок внешнеторговых грузов определяются по формуле (4), представленной авторами в работе [5]:

$$T_o = \sum_{i=1}^A t_{i,i+1} + \sum_{j=1}^B \tau_j + \sum_{k=1}^C \theta_k,$$

где T_o – общие временные затраты в цепи поставок внешнеторговых грузов;

$t_{i,i+1}$ – время перевозки между i -м и $(i+1)$ -м пунктами;

τ_j – время совершения таможенных операций в j -м пункте;

θ_k – время погрузки, разгрузки и складирования в k -м пункте;

A, B, C – количество участков перевозки, мест совершения таможенных операций,

пунктов погрузки-разгрузки соответственно работе [5].

Следует отметить, что при расчете времени движения между пунктами необходимо учитывать особенности для каждого вида транспорта [6]. Например, для автомобильной перевозки необходимо учитывать ограничения режима труда и отдыха водителя или экипажа согласно Европейскому соглашению о работе экипажей транспортных средств, производящих международные перевозки.

Определение конкретного места пересечения таможенной границы, а также мест совершения таможенных операций выявляет возможность применения той или иной современной таможенной технологии в целях сокращения временных затрат на совершение таможенных операций, тем самым оптимизируя совокупные временные затраты в цепи поставок.

В качестве обоснования представим для сравнения в таблицах 5 и 6 временные показатели действий, связанных с выпуском товара в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита при прибытии

на таможенную территорию ЕАЭС морским транспортом при обычных условиях и при условиях пилотного проекта Балтийской таможни «Прямая выгрузка на транзит».

С момента прибытия судна среднее время нахождения в порту товара, подлежащего выпуску в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, на примере порта «Санкт-Петербург» составляет 56 часов.

В соответствии со средними значениями сроков совершения операций, указанных в Приказе Балтийской таможни, среднее время нахождения товара в порту с момента прибытия судна составит 31,3 часа.

В данном случае при прибытии товара морским транспортом на территорию ЕАЭС с дальнейшим помещением его под таможенную процедуру таможенного транзита оптимизация временных затрат заключается в сокращении времени нахождения товара в порту, так называемого cut off time, так как выгрузка с судна осуществляется на специализированную площадку, откуда в кратчайшие сроки погрузается на автомобильный транспорт [8].

Таблица 5

Среднее время совершения операций, формирующее срок нахождения товара в порту – cut off time (на примере порта «Санкт-Петербург»)

№	Этап	Среднее время, ч
1	Прибытие судна	Точка начала отсчета
2	Выгрузка товаров с борта судна на ЗТК	24
3	Подача транзитной декларации	2
4	Присвоение номера транзитной декларации	2
5	Проверка транзитной декларации, принятие решения о применении мер таможенного контроля, проверка соблюдения условий выпуска товара, принятие решения о выпуске товара в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита	24
6	Подача автомобиля под погрузку, погрузка	4
7	Вывоз товаров из порта, товар покидает таможенный орган отправления	Конец отсчета
	Всего	56

Таблица 6

Среднее время совершения операций, формирующее срок нахождения товара в порту – cut off time в рамках эксперимента Балтийской таможни «Прямая выгрузка на транзит» (на примере порта «Санкт-Петербург») [7]

№	Этап	Значение, ч
1	Прибытие судна	Точка начала отсчета
2	Выгрузка товаров с борта судна на специализированную площадку	24
3	Наложение пломбы на контейнер	0,2
4	Составление реестра УДЛ таможенного органа	0,2
5	Передача реестра контейнеров в отдел таможенного оформления и таможенного контроля	0,5
6	Проверка соблюдения условий выпуска товара	0,9
8	Принятие решения о выпуске товара в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита	1,5
9	Подача автомобиля под погрузку, погрузка	4
10	Вывоз товаров из порта, товар покидает таможенный орган отправления	Конец отсчета
	Всего	31,3

После определения временных параметров цепи поставки осуществляется расчет совокупных логистических издержек с учетом применения возможных логистических технологий.

Ю. В. Малевич в работе [9] предлагает модификацию модели совокупных логистических издержек с учетом специфики цепей поставок внешнеторговых грузов путем выделения отдельно издержек, связанных с транспортировкой, а также с совершением таможенных операций. По мнению автора статьи, помимо издержек, связанных с совершением таможенных операций, при расчете совокупных логистических издержек также необходимо учитывать таможенные платежи.

В этом случае модель совокупных логистических издержек в цепях поставок внешнеторговых грузов будет выглядеть следующим образом, что представлено в формуле (5).

$$\frac{AC_o}{S} + \left(C_n + \frac{C_T(\tau) + C_{там}}{S_i} \right) f \frac{S}{2} \rightarrow \min,$$

$$\begin{cases} C_T(\tau) = E + C_x(\tau) + C_{стр}(\tau) + C_{доп}(\tau), \\ C_{там} = C_{то} + C_{тп}, \end{cases} \quad (5)$$

где A – потребность в продукте;

C_o – затраты на выполнение одного заказа;

S – величина заказа для пополнения запаса;

C_n – цена единицы продукции, хранящейся на складе;

$C_T(\tau)$ – стоимость перевозки;

E – тариф на перевозку;

$C_x(\tau)$ – затраты на хранение во время транспортировки τ ;

$C_{стр}(\tau)$ – затраты на страхование во время транспортировки τ ;

$C_{доп}(\tau)$ – дополнительные затраты во время транспортировки τ ;

$C_{то}$ – издержки, связанные с совершением таможенных операций;

$C_{тп}$ – таможенные платежи, подлежащие уплате;

$C_{там}$ – совокупные затраты в сфере таможенного дела, связанные с перемещением товара через таможенную границу.

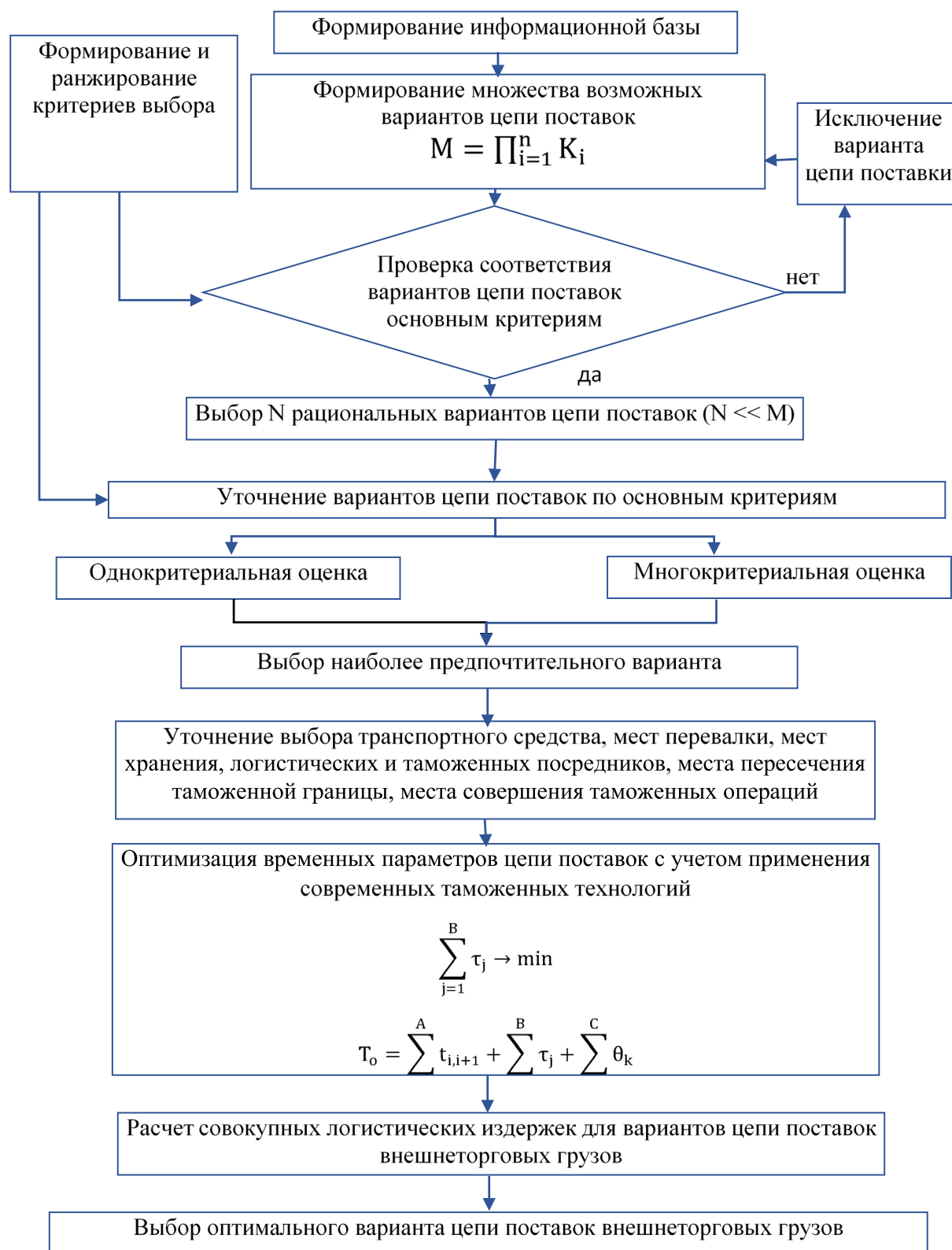


Рисунок 2

Алгоритм принятия решений по управлению потоками в цепях поставок внешнеторговых грузов

Описанные выше этапы моделирования цепи поставок возможно уложить в определенную последовательность действий, которые представлены в алгоритме на рисунке 2.

Специфика представленного алгоритма заключается в учете особенностей цепей поставок внешнеторговых грузов, что проявляется добавлением в морфологическую таблицу функциональных признаков цепи поставок, связанных с совершением таможенных операций. Так как одним из критериев выбора места совершения таможенных операций является «стоимость», целесообразно утверждать, что рациональный выбор места оказывает влияние на общие логистические издержки в цепи поставок. Кроме того, расширение морфологической таблицы позволяет сформировать не только большее количество возможных

вариантов цепи поставок, но и рациональнее подходить к выбору оптимального варианта из полученного множества с учетом минимизации совокупных логистических издержек.

В представленном алгоритме моделирования внешнеторговых цепей поставок выделен этап с оптимизацией временных параметров за счет применения современных таможенных технологий. Возможность применения той или иной современной таможенной технологии зависит напрямую от вида транспорта, на котором товар ввозится/вывозится на/с территории ЕАЭС [10]. Примером подобных технологий является предварительное информирование, автоматическая регистрация и автоматический выпуск, электронное судовое дело, пилотные проекты, реализуемые на разных таможнях и т. д.

Список литературы

1. Федеральная таможенная служба. Итоги внешней торговли субъектов Российской Федерации. URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=250&Itemid=2448 (дата обращения: 16.04.2019).
2. Armstrong & Associates, Inc. Global 3PL Market Size Estimates. URL: <https://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/global-3pl-market-size-estimates/> (дата обращения: 29.04.2019).
3. Носков А. А. Методы оценки эффективности транспортно-логистических операций в цепях поставок: дис. ... канд. экон. наук. СПб.: СПбГЭУ, 2012.
4. Лукинский В. В., Малевич Ю. В., Пластуняк И. А. Модели и методы управления транспортно-терминальными и таможенными операциями в цепях поставок: монография. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 140 с.
5. Модели и методы теории логистики: учебное пособие. 2-е изд. / под ред. В. С. Лукинского. СПб.: Питер, 2007. 448 с.
6. Пластуняк И. А. Актуальные проблемы транспортировки в цепях поставок: теория и практика. СПб.: СПбГЭУ, 2018. 173 с.
7. Приказ Балтийской таможни от 03.02.2017 № 142 «Об утверждении Порядка действий должностных лиц таможни в рамках проведения эксперимента по сокращению сроков совершения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита».
8. Аитова К. А., Лотков Д. А. Современные таможенные технологии для реализации основных направлений повестки ЕАЭС // Научно-практический журнал «Гипотеза». СПб.: СПбГЭУ, 2018. № 3 (4). С. 98–107.
9. Малевич Ю. В. Некоторые аспекты проектирования международных цепей поставок с учетом современных таможенных технологий // Таможенное администрирование в Евразийском экономическом союзе: сборник статей. СПб.: СПбГЭУ, 2017. С. 29–36.
10. Малевич Ю. В., Пластуняк И. А., Аитова К. А. Актуальные вопросы применения современных таможенных технологий при моделировании доставки внешнеторговых грузов // Журнал правовых и экономических исследований. СПб.: ГИФПиТ, 2018. № 3. С. 170–174

СПИСОК НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Алексина Т. А.* Деловая этика: учебник. М.: Юрайт, 2019. 384 с.
- Базилевич С. В.* Количественные методы в управлении: учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 160 с.
- Белый Е. М.* Управление проектами: учебник. М.: КноРус, 2019. 264 с.
- Бирман Л. А.* Лидерство: учебник. М.: КноРус, 2020. 200 с.
- Валишин Е. Н., Иванова И. А., Пуляева В. Н.* Деловая этика: учебное пособие. М.: Русайнс, 2019. 124 с.
- Ворошилов В. В.* Теория и практика массовой информации: учебник. М.: КноРус, 2020. 464 с.
- Григорьев М. Н.* Логистика: учебник. 4-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2019. 836 с.
- Жданкин Н. А.* Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 320 с.
- Жильцов Е. Н., Егоров Е. В.* Экономика и управление социальной сферой: учебник для бакалавров. М.: ИТК Дашков и К, 2018. 496 с.
- Зейналов А. А., Грузина Ю. М.* Краудинвестинг: современная система организации и финансирования проектной деятельности: монография. М.: Русайнс, 2020. 168 с.
- Золотова Т. В.* Методы принятия управленческих решений: учебник. М.: КноРус, 2019. 344 с.
- Зуб А. Т.* Управление проектами: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 422 с.
- Инвестиционное проектирование: учебник / Р. С. Голов [и др.]. 4-е изд. М.: ИТК Дашков и К, 2018. 368 с.
- Инвестиционный менеджмент: учебник / под ред. Н. И. Лахметкина. М.: КноРус, 2020. 264 с.
- Инновационные технологии в маркетинге: учебник / под общ. ред. Н. Н. Никулиной. М.: Русайнс, 2020. 432 с.
- Кафтан В. В.* Теория и практика массовых коммуникаций: учебник. М.: КноРус, 2020. 456 с.
- Кован С. Е.* Антикризисный консалтинг: учебное пособие. М.: КноРус, 2020. 232 с.
- Кочеткова С. А.* Государственно-частное и муниципально-частное партнерство: учебник. М.: КноРус, 2019. 176 с.
- Купцова Е. В., Степанов А. А.* Бизнес-планирование: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 435 с.
- Литвинюк А. А.* Контроллинг и аудит персонала: учебное пособие. М.: КноРус, 2020. 296 с.
- Лыскова И. Е., Рудакова О. С.* Управление проектами: учебник. М.: КноРус, 2019. 192 с.

- Маркетинг медиаиндустрии: учебник / Е. А. Байков [и др.]; под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2019. 440 с.
- Моделирование управления рисками организаций сферы культуры и медиаиндустрии: монография / Е. А. Байков [и др.]; под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 176 с.
- Новиков А. И.* Эконометрика: учебное пособие. 2-е изд., стер. М.: ИТК Дашков и К, 2019. 224 с.
- Оксинойд К. Э.* Организационное поведение: учебник. М.: КноРус, 2019. 472 с.
- Поляков В. А., Романов А. А.* Разработка и технологии производства рекламного продукта: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 514 с.
- Ресурсы кинобизнеса: учебное пособие / под ред. В. И. Сидоренко, П. К. Огурчикова, М. В. Шадринной; ВГИК. М.: Юнити-Дана, 2019. 351 с.
- Савельев И. И.* Менеджмент персонала: основы управления в аспекте организационного поведения: учебно-методическое пособие. М.: Русайнс, 2018. 96 с.
- Сильвестров С. Н.* Экономическая безопасность России: методология, стратегическое управление, системотехника: монография. М.: Русайнс, 2018. 352 с.
- Синяева И. М., Жильцова О. Н., Жильцов Д. А.* Реклама и связи с общественностью: учебник. М.: Юрайт, 2019. 552 с.
- Сметанин С. И.* История предпринимательства в России: учебное пособие. М.: КноРус, 2020. 192 с.
- Соколова Е. В.* Организация и руководство работой студий народного художественного творчества: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2019. 90 с.
- Трофимова Л. А., Трофимов В. В.* Методы принятия управленческих решений: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 335 с.
- Тульчинский Г. Л., Герасимов С. В., Лохина Т. Е.* Менеджмент специальных событий в сфере культуры: учебное пособие. СПб.: Лань, 2019. 384 с.
- Управление проектами: учебник и практикум / А. И. Балашов [и др.]; под общ. ред. Е. М. Роговой. М.: Издательство Юрайт, 2019. 383 с.
- Управление проектами в медиасфере: учебное пособие / В. В. Лавров [и др.]. СПб.: СПбГИКиТ, 2019. 128 с.
- Фадеева, Е. Н., Сафронов А. В., Красильникова М. А.* Связи с общественностью: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2019. 263 с.
- Цветков В. А.* Конфликтология: учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 184 с.
- Чернышова Л. И., Новиков А. В., Киселева Н. И.* Деловые коммуникации: учебник. М.: КноРус, 2019. 288 с.
- Шарков Ф. И.* Рекламная деятельность: учебник. М.: КноРус, 2020. 288 с.
- Широкова Л. В., Астафьева И. А.* Документационное обеспечение управленческих процессов: учебное пособие. М.: Русайнс, 2018. 112 с.

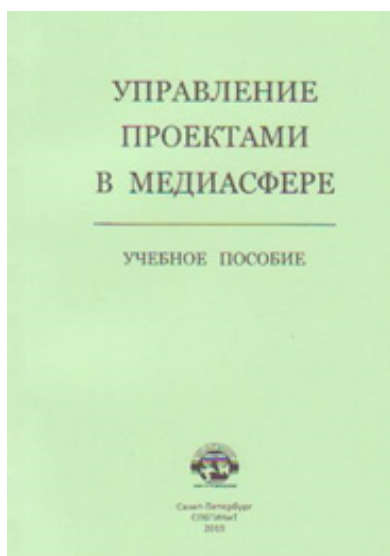
ОБЗОР НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ



Маркетинг медиаиндустрии: учебник / Е. А. Байков [и др.]; под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2019. 440 с.

В учебнике излагаются основные концепции и категории теории маркетинга, вопросы управления маркетинговой деятельностью, информационного обеспечения маркетинга и маркетинговых исследований. Рассматриваются рыночная политика, маркетинговая среда организаций, сегментирование и позиционирование продукции, потребители и конкурентоспособность в маркетинге. Анализируются политики и технологии «маркетинг-микс», связанные с товаром и услугами, ценообразованием, сбытом и маркетинговыми коммуникациями. Отдельно рассматриваются особые виды маркетинга: международный, некоммерческий и политический маркетинг. Все теоретические положения маркетинга излагаются применительно к деятельности предприятий медиаиндустрии. Особое внимание уделяется проблематике маркетинга в социально-культурной сфере.

Учебник соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования нового поколения. Предназначен для студентов профильных высших учебных заведений, обучающихся по направлениям подготовки 42.03.01 – Реклама и связи с общественностью, 42.03.04 – Телевидение, 50.03.01 – Искусства и гуманитарные науки, 51.03.02 – Народная художественная культура, специальности 55.05.04 – Продюсерство, для преподавателей вузов, научных работников, руководителей и специалистов-маркетологов предприятий медиаиндустрии и социально-культурной сферы, а также может быть полезен всем интересующимся проблематикой современного маркетинга.



Управление проектами в медиасфере: учебное пособие / В. В. Лавров [и др.]. СПб.: СПбГИКиТ, 2019. 128 с.

В учебном пособии рассмотрены вопросы планирования и реализации проектов в медиасфере, принципы построения и основные правила разработки сетевого графика проекта, методы оценки проекта и организации работ на стадии разработки проекта, подходы к мониторингу выполнения работ проекта, контролю и регулированию при реализации проекта.

Содержание учебного пособия соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования и методическим требованиям, предъявляемым к учебным изданиям. Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки магистратуры 42.04.04 «Телевидение», а также может быть полезно студентам, обучающимся по другим

направлениями подготовки для формирования у них профессиональных компетенций в сфере управления проектами.



Моделирование управления рисками организаций сферы культуры и медиаиндустрии: монография / Е. А. Байков [и др.]; под общ. ред. А. Д. Евменова. СПб.: СПбГИКиТ, 2018. 176 с.

В монографии проведен всесторонний анализ роли неопределенности и рисков в деятельности организаций сферы культуры и медиаиндустрии, выявлены специфические отраслевые риски. Выполнен обзор международных и российских стандартов управления рисками, исследованы технологии мониторинга рискового потока, подходы к оценке и управлению рисками. В результате исследования выявлены основные факторы и причины возникновения рисков в деятельности организаций сферы культуры и медиа, проведен сравнительный анализ методических подходов к управлению рисками, дана оценка перспектив использования современных методов и моделей управления рисками в организациях сферы культуры и медиаиндустрии. С учетом этого разработана

комплексная модель управления рисками организации, предложены алгоритм интеграции разработанной модели в общую систему управления и механизм контроля и оценки эффективности комплекса мероприятий по управлению рисками.



Ресурсы кинобизнеса: учебное пособие / под ред. В. И. Сидоренко, П. К. Огурчикова, М. В. Шадринной; ВГИК. М.: Юнити-Дана, 2019. 351 с.

Издание продолжает серию учебных пособий, посвященных творческим, технологическим и производственно-экономическим аспектам процесса подготовки и реализации кинопроекта. Рассматриваются основы предпринимательской деятельности в кинопроизводстве, состав и методы формирования активов кинопредприятий, процедуры создания киностудий и продюсерских компаний, системы государственной и региональной поддержки продюсерских проектов. Особое внимание уделяется новым в отечественной практике формам обеспечения фильмопроизводства ресурсами: кинорибейтам, краудфандингу, грантам и др. В пособии излагаются как теоретические аспекты формирования и использования факторов производства, так и практические продюсерские подходы в этом направлении. Излагается опыт ряда европейских стран по ресурсному обеспечению аудиовизуальной сферы. Пособие содержит краткий словарь терминов и понятий.

Для студентов, обучающихся по специальности «Продюсерство» и другим кинематографическим специальностям, слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации продюсеров кино и ТВ, а также для работников сферы культуры, искусства и мультимедиа.

Для студентов, обучающихся по специальности «Продюсерство» и другим кинематографическим специальностям, слушателей курсов переподготовки и повышения квалификации продюсеров кино и ТВ, а также для работников сферы культуры, искусства и мультимедиа.

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. Несоблюдение указанных требований может явиться основанием для отказа в публикации или увеличения срока подготовки материала к печати.

15. 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.

ПОСВЯЩЕНИЕ В СТУДЕНТЫ СПБГИКИТ

Студенчество – самая запоминающаяся пора! Новый этап в жизни, новые открытия, новые эмоции! Отмечая День знаний, Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения вновь открыл свои двери для родных студентов и тепло встретил первокурсников. Бывшие абитуриенты окунулись в творческую атмосферу вуза, познакомились с наставниками и преподавателями, а также принесли торжественную клятву посвящения в студенты.



ISSN 2307-5368



9 772307 536131 >