



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
[Письмо Минобрнауки РФ №13-6518 от 01.12.2015]**

№ 4 • 2016

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 первое полугодие 2017 г. Подписаться на журнал можно в любом отделении связи по Объединенному каталогу «Пресса России». Подписной индекс 70658 [Договор № 7652 от 29 апреля 2016 г.].

Петербургский экономический журнал: научно-практический рецензируемый журнал / Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения. – СПб., 2016. – № 4. – 194 с.

Подписано в печать 23.12.2016. Формат 60 × 84 1/8.
Объем 24,25 печ. л. Тираж 500 экз. Заказ 2014.

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.

Барсуков Дмитрий Петрович – главный редактор, проректор по учебной 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.

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

Кузнецов Сергей Валентинович – директор Института проблем региональной экономики РАН, 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.

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

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.

Barsukov, Dmitriy Petrovich – Chief Editor, Pro-rector for Academic Affairs, 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.

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.

Kuznetsov, Sergey Valentinovich – Director of the Institute of Regional Economy Problems of RAS, 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 RAN, Chairperson of Scientific Council on Economic Issues and Intellectual Property, Deputy Chairperson of the National Committee on System Analyses at the Presidium of RAN, Director of the Central Economic and Mathematical Institute of RAN, Chief Editor of the Economics and Mathematical Methods Journal of RAN, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Member of the Russian Academy of Science (RAS).

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

Редакционная коллегия

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

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

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

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

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

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

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

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

Editorial College

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

Актуальные проблемы

социально-экономического развития общества, пути их решения

Харламова А. А. Глобализация и процесс обеспечения экономической безопасности государства 6

Шестакова Н. Н. Социально-экономические аспекты сохранения и использования человеческого капитала старших поколений: положение в сфере труда и занятости..... 12

Бородин А. Н. Государственное регулирование деятельности транснациональных корпораций в России 24

Теория и практика управления организационно-экономическими системами

Скобелев В. Л. Идеальное состояние экономической системы: моделирование и метод определения.....31

Соколов А. Г. Развитие парадигмы управления пространственно распределенными организационно-техническими системами и территориями42

Инновационное развитие экономики и социально-культурной сферы

Федорков А. И., Федорков А. А., Бирюков О. А. Использование цифровых технологий в развитии промышленного производства в условиях международных санкций и импортозамещения 51

Киседобрев В. П., Киседобрев А. В. Состояние, проблемы и возможности инновационного развития экономики России..... 57

Инвестиционные аспекты развития экономики и социально-культурной сферы

Елисеева Ю. А., Антонова И. М. Оценка экономического потенциала и конкурентоспособности предприятий индустрии развлечений..... 62

Алексеева П. А., Покидко В. В. Основные направления совершенствования системы государственной поддержки кинематографии 69

Региональная экономика

Алтухова Н. В., Шпырко О. А. Определение приоритетных направлений развития экономики города Севастополя 79

Рыночная организация экономики и обеспечение ее конкурентоспособности

Евменова Н. И., Рахимова Ю. Ф. Институциональные факторы и детерминанты развития рынка товаров и услуг в рамках социально-экономических межтерриториальных связей..... 91

CONTENTS

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

Kharlamova A. A. Globalization and the Economic Security Ensuring Process of the State 6

Shestakova N. N. Socio-Economic Aspects of Conservation and Human Capital Usage of Older Generations: Situation in the Labor and Employment Field..... 12

Borodin A. N. State Regulation of Activities of Transnational Corporations in Russia..... 24

Theory and Practice of Managing Organizational and Economic Systems

Skobelev V. L. Perfect State Economic Systems: Modeling and Method for Determining 31

Sokolov A. G. Extension Management Paradigm of Spatial Distributed Organizational-Technical Systems and Territories..... 42

Innovative Development of Economy and Social and Cultural Sector

Fedorkov A. I., Fedorkov A. A., Biryukov O. A. Digital Technologies Usage in Development of Industrial Production in the Conditions of International Sanctions and Import Substitution .. 51

Kisedobrev V. P., Kisedobrev A. V. Status, Problems and Prospects of Innovation Development of Russian Economy 57

Investment Development of Economy and Social and Cultural Sector

Eliseyeva Yu. A., Antonova I. M. Companies' Economic Potential and Competitiveness Assessment in the Entertainment Industry..... 62

Alekseeva P. A., Pokidko V. V. Main Directions of State Support System Improvement for Cinematography 69

Regional Economy

Altukhova N. V., Shpyrko O. A. Identification of Priority Directions of Economy Development for Sevastopol City 79

Market Economy and Ensuring Its Competitiveness

Evmenova N. I., Rakhimova Yu. F. Institutional Factors and Determinants of Market Development of Goods and Services Within Social and Economic Interterritorial Communications 91

Гаврильчак И. Н., Рахимова Ю. Ф. К проблеме разработки модели потенциала межтерриториальных экономических связей в сфере развития рынка услуг 97

Аллахвердиева М. А., Алиева С. Г. Регулирование транснационального бизнеса в условиях интеграционных процессов 104

Маслик К. В. Современное состояние и перспективы развития организаций индустрии кинопоказа в России 117

Финансовая и денежно-кредитная сферы

Максимов Ю. А. Направления совершенствования налоговой политики в сфере государственного регулирования внешней торговли для обеспечения экономической безопасности Российской Федерации 127

Экономика и управление хозяйствующими субъектами

Еникеева Л. А., Куляскин Г. В. Моделирование нематериальных составляющих ресурсопотоков для оценки стоимости предприятий целлюлозно-бумажной промышленности на основе ценностно-ориентированного подхода 137

Кузьмина С. Н. К вопросу применения требований профессиональных стандартов для организаций сферы услуг 145

Заставенко В. А. Педагогическое общение в управленческой деятельности руководителя 154

Циммерман А. Л. К вопросу о форме и структуре внешнеэкономического контракта 161

Сабельникова Н. В. Управление эффективностью деятельности в сфере культуры в условиях экономической нестабильности 168

Куляскин Г. В. Использование ценностно-ориентированного подхода в управлении цепями поставок на предприятиях целлюлозно-бумажной промышленности 176

Из истории отечественной экономики

Буторин М. В., Буторин С. М. Становление образования и его роль в развитии предпринимательства на Архангельском Севере России в XIX – начале XX века 182

Научные обзоры, рецензии и отзывы

Список новой литературы 189

Обзор новой литературы 191

Gavrilchak I. N., Rakhimova Yu. F. On Issue of Potential Model Development of Interterritorial Commercial Ties in the Sphere of Market Development of Services 97

Allakhverdiyeva M. A., Aliyeva S. G. Transnational Business Regulation in the Conditions of Integration Processes 104

Maslik K. V. Modern State and Prospects of Development of Cinema Industry Organizations in Russia 117

Financial and Monetary and Credit Sectors

Maksimov Yu. A. Directions of Tax Policy in the Sphere of State Regulation of Foreign Trade to Ensure the Economic Security of the Russian Federation 127

Business Entities Economy and Management

Enikeeva L. A., Koulyaskin G. V. The Need for Components Modeling of Intangible Resource Pool for the Pulp and Paper Industry Valuation Based on Value-Oriented Approach 137

Kuzmina S. N. On Application of Professional Standards Requirements for the Service Trade Organizations 145

Zastavenko V. A. Pedagogical Communication in the Leader's Management Activity 154

Zimmermann A. L. Revisiting the Form and Structure of International Contract 161

Sabelnikova N. V. Performance Management in the Sphere of Culture in Terms of Economic Instability 168

Koulyaskin G. V. Recommendations for the Value-Based Approach Application to Supply Chain Management in the Pulp and Paper Industry 176

History of National Economy

Butorin M. V., Butorin S. M. Formation of Education and its Role in Development of Business in the Arkhangelsk North of Russia in XIX – Beginning of the 20th Centuries 182

Scientific Reviews, Peer Reviews and Opinions

New Literature 189

New Literature Review 191



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

Поздравление ректора Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения Александра Дмитриевича Евменова с Новым годом!

С самыми теплыми чувствами от всего сердца поздравляю преподавателей и сотрудников, студентов и аспирантов, выпускников и ветеранов Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения с наступившим Новым 2017 годом и благодарю за поддержку и искреннюю заинтересованность в реализации планов 2016 года.

Этот год был богат яркими событиями. Нам есть чем гордиться: научные конференции, выставки, конкурсы, фестивали, встречи с представителями власти и бизнеса прошли на высоком уровне и принесли ощутимые результаты. Все успехи не случайны: в нашем институте есть главное – замечательный коллектив преподавателей, сотрудников и талантливых студентов. Я убежден, что наша с вами совместная работа будет успешно продолжена в 2017 году, ведь коллектив уже доказал, что ему по силам решать непростые задачи модернизации высшего образования, когда от всех нас требуется максимум ответственности и профессионализма.

Дорогие коллеги! Благодарю вас за добросовестный труд, за все, что вами сделано в уходящем году. Желаю вам неиссякаемых творческих сил, достижения смелых целей и профессиональных высот, энергии и оптимизма, крепкого здоровья, душевного тепла и согласия в ваших семьях!

А. Д. Евменов

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОЦЕСС ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

GLOBALIZATION AND THE ECONOMIC SECURITY ENSURING PROCESS OF THE STATE

УДК 338.23.001



ХАРЛАМОВА Анна Андреевна

доцент кафедры экономики, организации и управления производством Балтийского государственного технического университета «ВОЕНМЕХ» им. Д. Ф. Устинова, кандидат экономических наук, milly-ann@mail.ru

KHARLAMOVA, Anna Andreyevna

Associate Professor at the Department of Economics, Organization and Production Management, Baltic State Technical University 'VOENMEH' named after D.F. Ustinov, Candidate of Economic Sciences, milly-ann@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются теоретические аспекты влияния глобализации на характер процесса обеспечения экономической безопасности государства. Автором анализируется противоречие, заключающееся в том, что в условиях глобализации возрастает открытость всех хозяйствующих субъектов, прежде всего – государства, с одновременным увеличением уровня экономической опасности. В рамках разрешения указанного противоречия обоснована необходимость усиления роли государственного регулирования на основе диверсификации направлений воздействия регулирующих институтов. Это предполагает высокую степень ответственности государства за нейтрализацию всех видов угроз, особенно тех, которые имеют неэкономическую природу и ведут к терактам и попыткам государственных переворотов. В этих условиях возрастает заинтересованность хозяйствующих субъектов в экономической безопасности и обеспечении факторов экономического роста.

Ключевые слова: глобализация, хозяйствующие субъекты, экономическая безопасность, государство, регулирование, конкуренция.

Abstract.

The article considers the theoretical aspects of globalization impact on the nature of the ensuring process of economic security of the state. The author analyses the contradiction that the openness of all business entities (primarily the state) increases in conditions of globalization, with a parallel growth of the level of economic danger.

Within this contradiction, the necessity of strengthening of state regulation is proved. It is based on the diversification impact of regulatory institutions. This implies a high degree of responsibility of the state for the neutralization of all types of threats, especially non-economic and leading to the terror attacks and coup d'etat attempts. In these conditions there is a rise of interest of economic agents in economic security and providing the factors of economic growth.

Keywords: globalization, economic entities, economic security, state, regulation, competition.

Глобализация, ставшая объективной реальностью с 90-х гг. XX в., сегодня определяет характер абсолютного большинства экономических и неэкономических процессов, охватывающих деятельность всех хозяйствующих субъектов, начиная с домашних хозяйств и заканчивая крупнейшими транснациональными корпорациями. Наиболее существенное влияние глобализация оказывает на государства, определяя их экономическую политику, в том числе – политику обеспечения экономической безопасности.

Проблема экономической безопасности государства была и остается актуальной в разные периоды исторического развития. Сегодня возникает необходимость в ее теоретическом осмыслении и разработке практических рекомендаций и инструментов, использование которых обеспечит повышение уровня экономической безопасности государства. Следует обратить внимание на возникающее противоречие, заключающееся в том, что в условиях глобализации происходит усиление открытости всех хозяйствующих субъектов, прежде всего государства, с одновременным увеличением уровня экономической опасности. Наличие указанного противоречия не означает, что глобализация есть процесс, несущий в себе разрушение национальной экономики. В новых условиях его следует трактовать как необходимость поиска новых индивидуальных и коллективных механизмов обеспечения экономической безопасности государства и всех национальных хозяйствующих субъектов, включая фирмы и домашние хозяйства. Решение связанных с этим задач сегодня осложняется отсутствием

универсальных инструментов. Это зависит от влияния множества факторов, определяемых внутренней и внешней политикой государств, которая отражает их позиции в глобализирующемся мире [1].

Роль ключевых игроков на глобальном рынке принадлежит, прежде всего, промышленно развитым странам, в то время как развивающимся приходится занимать второстепенные позиции. Основываясь на анализе современной мировой ситуации, можно говорить о том, что именно экономически развитые страны становятся основными бенефициарами преимуществ глобализации. В силу несправедливого распределения благ в ходе глобализации возникают новые угрозы, провоцирующие региональные, национальные и международные конфликты, обусловленные экономическим неравенством. Экономический смысл так называемого нового неравенства состоит в том, что развитые страны получают дополнительные импульсы роста за счет разработки и внедрения инноваций, совершенствования человеческого капитала и расширения сферы услуг, что характерно для постиндустриального этапа развития, в то время как экономика развивающихся стран, включая Россию, продолжает функционировать за счет традиционного, зачастую устаревшего, производства и экспорта природных ресурсов [2]. В условиях поляризации доходов бедные страны, даже обеспечивая экономический рост, все больше отстают от глобальных лидеров. Увеличение разрыва в благосостоянии может усилить недовольство стран-аутсайдеров и спровоцировать различные конфликты, что и наблюдается в последнее время.

Принимая это во внимание, можно представить глобализацию как комплекс неких новых возможностей, обеспечивающих интеграцию страны в мировое пространство, исходя из приоритетов ее развития. Инструменты интеграции могут существенно различаться в зависимости от внутренней и внешней политики того или иного государства. Это означает, что наблюдающиеся сегодня тенденции поляризации мировой экономики являются следствием реализации национальных экономических интересов. Исходя из этого, приходится признать, что в обозримом будущем человеческое сообщество, очевидно, не сможет справиться с неравенством и избежать социальных взрывов и потрясений.

Возрастающая степень открытости экономики, как важнейшая черта глобализации и ее необходимое условие, влечет за собой ряд противоречивых эффектов. В то время как при снижении различных барьеров между странами происходит оптимизация международного разделения труда, сопровождающаяся экономией на масштабе, сокращением издержек и увеличением притока инвестиций, возникают и новые формы расслоения, выражающиеся в неравномерности общественного развития.

Это обусловлено усилением зависимости внутренних рынков от мировой конъюнктуры, заставляющей производить продукцию в объеме, значительно превышающем внутреннее потребление, что существенно увеличивает степень экономической опасности для той или иной территории, отрасли и страны. Решить возникающие при этом проблемы, используя те инструменты, которыми располагают правительства отдельных стран, сегодня, как правило, не удастся. Усиливающаяся зависимость от глобального рынка способствует передаче ряда регулирующих функций с национального на межгосударственный уровень. Это, с одной стороны, позволяет смягчать последствия глобальных кризисов, а с другой – снижает уровень национального экономического суверенитета, увеличивая масштабы угроз, обусловленных межгосударственным взаимодействием. Складывающиеся в этих условиях представления об экономической опасности требуют разработки новых форм ее преодоления [3].

В то время как на ранних этапах глобализации в экономических интересах государств преобладала возможность выхода на международные рынки и интеграции в общемировые процессы, сегодня лидирующие страны стремятся к укреплению собственных позиций и увеличению благосостояния, наращивая тем самым получение ключевых преимуществ от глобализации. В этой ситуации отстающие государства видят собственные интересы в противодействии увеличению внешней зависимости, влекущей за собой нарушение фундаментальных макроэкономических пропорций и необратимые структурные сдвиги, вплоть до потери независимости национальной экономики. Таким странам становится все труднее осуществлять контроль над внутренним рынком, противостоять размещению на их территориях вредных и экологически грязных производств, защищать национальные продукты и бренды и т. д.

Наличие негативных эффектов глобализации не означает, что развивающимся странам следует идти по пути изоляции, с которой связаны не менее серьезные проблемы в сфере экономической безопасности. Это требует поиска компромисса, который будет снижать риски и угрозы экономической безопасности, одновременно стимулируя рост национальной экономики.

При этом глобальные угрозы существуют даже для экономически сильных государств. Подтверждением этого могут служить последние события в Великобритании, связанные с проведенным в июне этого года референдумом по ее выходу из Евросоюза. Как известно, сторонники выхода набрали большинство, что привело к колоссальным изменениям как в составе правительства, так и в экономике (снижение биржевых индексов, падение курса фунта стерлингов, прогнозируемая аналитиками утрата Великобританией статуса мирового финансового центра и многое другое). Недаром новый премьер-министр Великобритании Тереза Мэй уже говорит о том, что переговоры с ЕС о выходе должны быть долгими и взвешенными. В противном случае Великобритания может столкнуться с новыми опасностями, вплоть до выхода из ее состава Шотландии [4].

При анализе экономической опасности нельзя обойти вниманием и такую важную проблему, как глобальная конкуренция. Ее обострение требует не только постоянной борьбы за собственные позиции и место в международном разделении труда, но и поиска направлений повышения национальной конкурентоспособности. Обеспечивающими это механизмами могут служить:

- предоставление государственных гарантий на выполнение заказов;
- стимулирование научных исследований и проведения НИОКР;
- государственная поддержка инновационной деятельности;
- снижение налоговой нагрузки на бизнес;
- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- защита интересов инвесторов;
- совершенствование человеческого капитала;
- повышение уровня жизни населения;
- разработка и реализация экологических программ и др.

Особое место здесь принадлежит инновационному развитию, с которым связаны конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов в условиях, когда в товарном составе международной торговли преобладают наукоемкая, высокотехнологичная продукция, современные услуги и информационные технологии. В условиях масштабного перемещения финансовых и информационных потоков глобальная конкурентоспособность определяется возможностью быстрой обработки поступающей информации и генерирования ее новых объемов в целях минимизации экономической опасности для государства.

При использовании сложных комбинаций финансовых, информационных и человеческих ресурсов развитыми странами увеличивается степень их экономической безопасности; в то же время усиливается разрыв между ними и прочими странами. Это ведет к возникновению внутренней и региональной нестабильности, порождающей угрозы конфликтов, вплоть до вооруженных столкновений и террористических атак. Подтверждением этому могут служить события последних лет

в Сирии, приведшие к открытым военным действиям, в которых, в целях восстановления мира в регионе, принимает участие целый ряд государств, в том числе и Россия. Обращает на себя внимание и обострившаяся обстановка в Европе, террористические акты во Франции, Бельгии, Армении, попытка вооруженного переворота в Турции и многие другие недавние события, затронувшие и текущий 2016 год.

Это актуализирует деятельность национальных, а также международных организаций, способствующих формированию универсального, справедливого, открытого и надежного глобального пространства и обеспечивающих отсутствие дискриминации и защиту национальных хозяйствующих субъектов от различных источников опасности. Наиболее важным является снижение уровня опасности в области реализации макроэкономической политики, в сфере международной торговли и научно-технического сотрудничества. Это обеспечивает устойчивое развитие стран и повышение уровня жизни их граждан на основе увеличения реальных доходов, повышения объема совокупного спроса и достижения экономического роста [5].

Среди действующих сегодня международных экономических организаций особое место принадлежит Всемирной торговой организации (ВТО), Всемирному банку (ВБ), Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Международному валютному фонду (МВФ), Международному банку реконструкции и развития (МБРР), осуществляющим регулирование глобальных экономических процессов на основе перераспределения доходов, льготного кредитования наименее развитых стран, определения масштаба рынков, установления стандартов и тарифов и т. д.

Принимая во внимание события последних лет, следует признать, что указанные организации далеко не всегда учитывают национальные интересы отдельных стран, предпочитая действовать в интересах группы государств, занимающих лидирующее положение в мире. Так, признавая положительную роль МВФ и МБРР в регулировании мирового рынка, нельзя не заметить участие этих организаций в эксплуатации экономического потенциала

отдельных стран (причем не только развивающихся, но и входящих в состав Евросоюза) путем стимулирования внешних займов. С учетом этого, сегодня возникают и развиваются новые, альтернативные международные институты, среди которых следует выделить такие организации, как Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Экономическое развитие нашей страны предполагает активное сотрудничество со всеми международными организациями, однако в период действия международных экономических санкций и ответных мер, принятых российским правительством, заметно возрастает интерес к взаимодействию в рамках ЕАЭС. Формально это объединение стран функционирует с 1 января 2015 г., когда его членами стали четыре государства – Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация и Республика Армения. С 12 августа 2015 г. полноправным членом Союза стало пятое государство – Кыргызстан. Данное интеграционное объединение ориентировано на обеспечение экономических интересов всех его участников на основе согласованной макроэкономической политики и единых принципов функционирования экономики государств-членов Союза, а также разработки общих ориентиров для прогнозирования социально-экономического развития участников. Например, что касается трудовой миграции, то в целях расширения сферы возможного трудоустройства трудящихся государств-членов будет предоставлена возможность осуществления ими трудовой деятельности не только по трудовым, но и по гражданско-правовым договорам. Кроме того, не будут применяться ограничения, установленные законодательством государств-членов в целях защиты национального рынка труда [6].

Помимо международных организаций экономической направленности, в рассматриваемой сфере действует и Организация Объединенных Наций (ООН), которая, будучи неэкономической организацией, занимается решением экономических проблем мирового масштаба, особенно – связанных с предоставлением помощи беднейшим странам.

В компетенцию ООН входят и глобальные вопросы стандартизации, обеспечения населения стран-членов продовольствием и медикаментами, развития рынка труда, совершенствования здравоохранения и образования и др. Учитывая международный потенциал и степень влияния ООН в мире, невозможно переоценить роль этой организации в обеспечении экономической безопасности.

Наряду с возрастанием роли международных организаций, политическая сторона глобального развития характеризуется расширением числа неправительственных и межправительственных организаций, а также международных движений. Если в период, предшествующий Первой мировой войне, в мире насчитывалось около 50 межправительственных организаций, то уже к началу нашего столетия их стало более 300, а неправительственных организаций, таких, как Межпарламентский союз, Интерпол, Комитет по изучению космического пространства и др. – несколько тысяч [7]. Ряд межправительственных организаций, ориентированных ранее исключительно на решение внутриполитических проблем, сегодня выходят на международную арену и участвуют в экономических процессах, дополняя функции правительств тех или иных стран или территориально-национальных образований и решая задачи в области обеспечения региональной безопасности. Указанные международные институты оказывают заметное влияние не только на процесс нейтрализации различного типа угроз, но и на процесс их возникновения. Однако характер осуществляемых при этом действий далеко не всегда обеспечивает эффективность нейтрализации угроз, что свидетельствует о возрастании требований к государству, как регулирующему центру.

Подводя итог анализу современных процессов в области экономической безопасности, следует подчеркнуть, что если в последнее десятилетие наблюдалось снижение регулирующей роли государства, сопровождающееся передачей ряда его функций на межгосударственный уровень, то в настоящее время складываются противоположные тенденции. Это свидетельствует о необходимости более

активных действий в области обеспечения экономической безопасности и защиты национальных интересов. Речь при этом не должна идти только об административной системе регулирования. Предполагается дальнейший поиск компромисса между использованием административных и экономических методов

для защиты национальных экономических интересов и осуществления действий, не ущемляющих интересы других стран. В условиях глобализации только такой комплексный подход сможет обеспечивать высокий уровень экономической безопасности и устойчивые темпы экономического роста.

Список литературы

1. Харламова А. А. Трансформация экономической безопасности в условиях глобализации // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2016. № 1. С. 16–19.
2. Барсуков Д. П., Шиндина Ю. А., Шогенова З. Х. Бизнес-планирование как инструмент достижения стратегических целей организации // Научные известия. 2015. № 1. С. 33–37.
3. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем: монография / под ред. С. А. Дятлова и Д. Ю. Миропольского. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014.
4. «Брекзит». Последствия. Что происходит в Великобритании после исторического референдума. URL: <https://meduza.io/feature/2016/06/27/brekzit-posledstviya> (дата обращения: 01.07.2016).
5. Харламов А. В., Харламова Т. Л. Глобализация и системные изменения в управлении российской экономикой // Проблемы современной экономики. 2015. № 2 (54). С. 121–124.
6. Евразийская политическая экономия: учебник / под ред. И. А. Максимцева, Д. Ю. Миропольского, Л. С. Тарасевича. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 767 с.
7. Тураев В. А. Глобальные вызовы человечеству. М.: Логос, 2002. 194 с.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОХРАНЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СТАРШИХ ПОКОЛЕНИЙ: ПОЛОЖЕНИЕ В СФЕРЕ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ*

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF CONSERVATION AND HUMAN CAPITAL USAGE OF OLDER GENERATIONS: SITUATION IN THE LABOR AND EMPLOYMENT FIELD

УДК 331.101.234:264 : 364.65 (364.01)



ШЕСТАКОВА Наталия Николаевна

старший научный сотрудник Института проблем региональной экономики РАН, кандидат технических наук, доцент, nnshestakova@gmail.com

SHESTAKOVA, Natalia Nikolaevna

Senior Research Fellow of Institute of Problems of Regional Economy of the Russian Academy of Science, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, nnshestakova@gmail.com

Аннотация.

В статье исследованы место и роль пожилых людей в современном российском обществе вообще и в сфере труда и занятости в частности. Установлены территориальные различия вовлеченности пенсионеров в общественное производство. Рассмотрены различные стратегии поведения представителей старших поколений, выбираемые ими по завершении официально уставленного возраста трудоспособности. Заявленные аспекты проанализированы как на уровне статистических показателей по стране в целом, так и на материалах проведенного социологического опроса.

Ключевые слова: человеческий капитал старших поколений, старение населения, население старшего трудоспособного возраста, трудоспособность населения старших возрастов, вовлеченность населения старших возрастов в общественное производство.

* Статья подготовлена в рамках проекта 16-02-00495 РФФИ «Человеческий капитал старших поколений: сбережение и использование».

© Шестакова Н. Н., 2016.

Abstract.

The article investigates issues about place and role of the elderly in modern Russian society in general and in the labor and employment field, in particular. It establishes territorial differences of pensioners' involvement in social production. It also considers different behavior strategies of older generations that they have chosen at the conclusion of official age laden with disability. Stated aspects are analyzed at the level of statistical indicators for the country as a whole and on data of sociological survey.

Keywords: *human capital of older generations; population aging; population of working age; labor ability of elder population; involvement of elder people in social production.*

Происходящее в развитых и большинстве развивающихся государств в последние десятилетия перераспределение возрастного состава и структуры населения в пользу лиц старших возрастных групп, а также значительное продление посттрудового периода их жизни обостряют проблему определения места и роли пожилых людей в современном обществе. Актуальной является такая постановка вопроса и для Российской Федерации: численность пожилых (60 лет и старше) составляет сегодня 29 млн человек и по прогнозам продолжит увеличиваться, достигнув к 2021 г. 39,5 млн человек, или более четверти (26,7%) всего населения страны.

Согласно национальному законодательству, возраст наступления нетрудоспособности (что, по сути, равнозначно фактической констатации старости) и, соответственно, назначения пособия/пенсии по старости в нашей стране наступает в 55 лет для женщин и 60 лет для мужчин. «Сегодня увеличение продолжительности жизни людей означает только одно – продление срока их пассивного существования на пенсии, в положении людей, исключённых из полноценной и равноправной с другими возрастными категориями жизни, в роли пациентов соответствующих учреждений», – отмечает, например, заместитель главного редактора журнала «Финансы» Ю. А. Беляев [1, с. 11].

Однако далеко не все жители России выбирают предлагаемый государством путь смены социального статуса и отказ от участия в общественном производстве. Причины подобного поведения наших соотечественников неоднократно исследовались и сегодня уже принципиально установлены. Это: низкий уровень пенсионного обеспечения, желание приносить пользу обществу и желание находиться в коллективе. В то же время после завершения трудовой карьеры и наступления пенсионного возраста зачастую отмечается большее или меньшее снижение востребованности лиц старших возрастов, их постепенная эксклюзия из жизни общества. Очевидно, что не все представители старших возрастов соглашались с подобными перспективами. Многие из них при наступлении пенсионного возраста выбирают альтернативные стратегии.

Вообще исследователи выделяют три основные поведенческие стратегии россиян пенсионного возраста: продолжение допенсионного образа жизни с сохранением установок активного трудоспособного возраста; доживание, сопровождающееся спадом активности во всех сферах жизни, общим падением интереса к жизни; переориентация на социальную и личностную реализацию в новых сферах жизни [2].

Распределение лиц старших возрастов по обозначенным категориям можно почерпнуть,

например, из результатов опроса ВЦИОМ (ноябрь 2015 г.)¹. Согласно полученным данным, более трети (37%) опрошенных, не находящихся на пенсии в момент обследования, на вопрос: «Собираетесь ли Вы работать после выхода на пенсию?» определенно ответили – «да, буду» (в 1990 г. – 15%). Еще 37% допустили для себя такую возможность при наличии «конкретных обстоятельств» (в 1990 г. – 54%). В целом же динамика так и или иначе ориентированных на продолжение трудовой деятельности по окончании официально установленного трудоспособного возраста составила за 1990-2015 гг. +8% (1990 г. – 69%, 2015 г. – 74%). Твердо отказались от такого намерения 11% (в 1990 г. – 13%).

Аналогичную тенденцию, правда, несколько другого порядка, демонстрируют и результаты майского (2016 г.) опроса исследовательского холдинга «Ромир» [4]: каждые трое из пяти (62%) респондентов не собираются прерывать трудовую деятельность по достижении пенсионного возраста. При этом за два года показатель вырос на девять процентных пунктов (в 2013 г. – 53%). То есть динамика доли тех, кто предпочитает оставаться вовлеченным в общественное производство, также имеет выраженную положительную направленность. Противоположную стратегию предпочли, соответственно, 38% опрошенных.

Таким образом, можно сделать вывод, что в любом случае от 2/3 до 3/4 потенциальных пенсионеров не планируют прерывать свою трудовую активность после достижения пенсионного возраста.

Сопоставим намерения, обозначенные еще находящимися в трудоспособном возрасте работниками, с фактическим положением пенсионеров в сфере занятости. Доступ к этой информации легко получить из официальных данных Госкомстата (таблица 1).

Из сведений, представленных в таблице 1, видно, что средний по Российской Федерации

уровень занятости среди населения в возрасте старше пенсионного не достигает третьей его части (29,4%), хотя в двух федеральных округах – Северо-Западном и Дальневосточном он все-таки преодолевает отметку «1/3»: соответственно 33,8 и 35,8%. Происходит это за счет наличия в них значительного – в сравнении с другими округами – числа регионов с высокой занятостью пенсионеров. Отметим, что предельно высок этот показатель в Чукотском АО (66,4%), Магаданской области (55,1%) (к которым примыкает Чеченская Республика, 56,0%, из Северо-Кавказского округа), значительно превышает средний и уровень занятости пенсионеров в Камчатском крае (41,3%), Республике Саха (Якутия) (41,2%) и Санкт-Петербурге (40,0%). Однако только относительно Чукотского автономного округа можно сказать, что там в сферу занятости вовлечены практически все желающие пенсионеры².

Несколько иную картину по стране в целом рисуют данные Пенсионного фонда РФ о занятости пенсионеров (таблица 2)

Согласно данным таблицы 2, при общей устойчивой повышательной тенденции в том же 2014 г. Пенсионным фондом РФ зафиксировано несколько больше (нежели по сведениям Госкомстата), 34,9%, пенсионеров (от общей их численности), занятых в общественном производстве.

В любом случае можно сделать логический вывод относительно существенного (примерно двукратного) расхождения между декларируемыми намерениями и пожеланиями российского населения по поводу продолжения трудовой деятельности по достижении пенсионного возраста (62–74% по разным источникам) и официально зафиксированной их занятостью (29,4–34,9% по различным данным).

Попробуем проанализировать сложившуюся ситуацию.

¹ Обратим внимание, что переключение на личностную самореализацию после выхода на пенсию как вариант поведения пока является среди наших соотечественников скорее исключением из правил, нежели правилом. Это, соответственно, находит свое отражение и в постановках вопросов при социологических исследованиях. См.: [3].

² Безработица среди населения возрастов старше пенсионного составляла в 2014 г. всего 2,4%. См.: [5].

Таблица 1

Показатели, характеризующие занятость населения в возрасте старше трудоспособного¹⁾, по федеральным округам и некоторым входящим в их состав субъектам Российской Федерации, имеющим минимальный и максимальный уровни показателей в 2014 г.

Регион	Уровень занятости, в %	Среднее время поиска работы, мес.
Российская Федерация	29,4	8,1
Центральный федеральный округ	31,5	7,4
<i>Московская область – тах</i>	<i>36,8</i>	<i>7,3</i>
<i>Смоленская область – тах</i>	<i>35,3</i>	<i>7,0</i>
<i>Тамбовская область – тiп</i>	<i>21,4</i>	<i>10,3</i>
Северо-Западный федеральный округ	33,8	7,7
<i>Калининградская область – тах</i>	<i>38,9</i>	<i>9,0</i>
<i>Мурманская область – тах</i>	<i>36,9</i>	<i>8,9</i>
<i>Санкт-Петербург – тах</i>	<i>40,0</i>	<i>6,8</i>
Южный федеральный округ	25,9	9,0
<i>Республика Адыгея (Адыгея) – тiп</i>	<i>20,5</i>	<i>11,9</i>
Северо-Кавказский федеральный округ	31,8	8,8
<i>Чеченская Республика – тах</i>	<i>56,0</i>	<i>5,8</i>
Приволжский федеральный округ	25,9	7,6
<i>Республика Башкортостан – тiп</i>	<i>21,5</i>	<i>6,8</i>
<i>Пермский край – тiп</i>	<i>20,6</i>	<i>9,6</i>
Уральский федеральный округ	28,7	7,2
Сибирский федеральный округ	27,6	8,8
Дальневосточный федеральный округ	35,8	9,3
<i>Республика Саха (Якутия) – тах</i>	<i>41,2</i>	<i>7,0</i>
<i>Камчатский край – тах</i>	<i>41,3</i>	<i>8,3</i>
<i>Магаданская область – тах</i>	<i>55,1</i>	<i>8,5</i>
<i>Сахалинская область – тах</i>	<i>38,1</i>	<i>9,3</i>
<i>Чукотский автономный округ – тах</i>	<i>66,4</i>	<i>7,0</i>

Составлено на основе: [5].

Таблица 2

Удельный вес работающих пенсионеров в процентах к численности пенсионеров, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда Российской Федерации

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
22,4	24,5	26,5	28,4	30,0	31,2	31,2	32,4	33,7	34,9

Источник: [6, с. 16] – на основе данных Росстата.

Для изучения места и роли населения старших возрастов в обществе вообще и сфере труда и занятости в частности в рамках проекта 16-02-00495 РГНФ «Человеческий капитал старших поколений: сбережение и использование» в мае-июле 2016 г. (в Санкт-Петербурге) был организован и проведен экспертный опрос. Использован метод полуструктуризованного интервью. При выборе экспертов (всего 44 человека) был сделан упор на самих представителей старшего поколения, имеющих достаточно высокий образовательный ценз, интеллектуальный уровень и преимущественно относящихся к категории «the Old Old» (или старых пожилых), еще продолжающих трудиться. Такой подход преследовал цели расширения поля проводимых в отношении этой группы населения исследований.

Обратимся к тем полученным нами результатам, которые характеризуют положение старших поколений в сфере труда и занятости.

Как показали результаты опроса, оценки восприятия населения старших возрастов в обществе и сфере труда самими пожилыми некоторым образом различаются. Более того, по мнению опрошенных, оно оказывается несколько различным на уровне (абстрактного) российского общества и на уровне (конкретного) трудового коллектива (таблица 3).

Данные таблицы 3 показывают, что чаще всего отношение общества к *пожилым вообще* опрошенные воспринимают «в безрадостных серых тонах»: практически двое из каждых пяти опрошенных (37,7%) описывают его как снисходительное. И это преобладающее мнение. Пятая часть опрошенных (22,6%)

Таблица 3

Сравнительное распределение ответов на вопросы «Как Вы можете оценить отношение к *людям пожилого возраста* в современном российском обществе?», «Каково в современном российском обществе в целом отношение к *работающим пенсионерам*?» и «Каково, на Ваш взгляд, отношение к *сотрудникам* пенсионного возраста их коллег по работе на Вашем предприятии, в Вашем учреждении, организации?», %

Отношение к пенсионерам	Как Вы можете оценить отношение к <i>людям пожилого возраста</i> в современном российском обществе?	Каково в современном российском обществе в целом отношение к <i>работающим пенсионерам</i> ?	Каково, на Ваш взгляд, отношение к <i>сотрудникам</i> пенсионного возраста их коллег по работе на Вашем предприятии, в Вашем учреждении, организации?
Равноправное, товарищеское	7,5	37,0	48,0
Уважительное, почтительное	22,6	16,7	28,0
Снисходительное	37,7	27,8	8,0
Пренебрежительное	17,0	11,1	6,0
Иное	15,1	7,4	2,0
В разных вопросах по-разному*	x	x	8,0
<i>Итого</i>	100,0	100,0	100,0

* Вариант ответа «В разных вопросах по-разному» предлагался только в последнем из приведенных в таблице вопросов.

полагает, что в современном российском обществе к пожилым людям относятся соответственно их возрастному статусу и традиционным межпоколенным нормам: уважительно и почтительно. Достаточно высока доля тех, кто выбрал ответ «пренебрежительно»: это каждый пятый-шестой (17,0%) эксперт. При этом, по мнению респондентов, равноправными членами общества пожилых считают лишь в 7,5% случаев. Такова точка зрения экспертов относительно самого «верхнего» уровня восприятия пожилых – уровня общества. Обратим внимание, что опрошенными было предложено несколько дополнений к заданному перечню вариантов ответов, причем ни один из них не носил оптимистической коннотации: *«недостаточно внимательное», «равнодушное», «отношение меняется по выгоде: если нужно повысить рейтинг государства, то вспоминают пожилых людей, потом опять все забывается»* и т. п.

Если же мы ограничим категорию «пожилой вообще» и обратимся к оценке той части пенсионеров, которые заняты в общественном производстве, то картина существенно изменится: преобладающим станет уже вариант ответа «равноправное, товарищеское» отношение, на него пришлось почти 2/5 (37,0%) ответов. Однако снисходительность, (вынужденная) терпимость и здесь занимает второе по значимости место – более четверти (27,8%) респондентов предпочли именно такой вариант ответа. Отметим, что на треть (по сравнению с оценкой более широкой категории «пожилых») меньшим оказалось число экспертов, описывающих отношение к работающим пенсионерам как «пренебрежительное» (11,1%). Хотя, несомненно, важны и комментарии участников опроса, связывающие характеристики отношения *«со срезом общества», определяемым «уровнем общей культуры, воспитания, образования и т. д.»*.

Если же мы (еще) сожмем категорию «работающий пенсионер» до понятия «коллега пенсионного возраста» и переместимся на уровень конкретного предприятия, организации, учреждения, то заметим, что 3/4 (76,0%) полученных ответов оказываются сгруппированными в двух сугубо позитивных номи-

нациях: почти половина (48,0%) экспертов оценили отношение к ним как «равноправное, товарищеское» и более четверти (28,0%) как «уважительное, почтительное». В негативный спектр оценок («снисходительное» и «пренебрежительное») попали лишь 14% ответов экспертов.

Таким образом, можно наблюдать реальное смещение оценок по мере понижения уровня оценивания от отвлеченного «общества в целом» и приближения к реальным ситуациям, конкретным людям. Соответственно, можно говорить о существовании в сознании, по крайней мере старшего поколения, разрыва между восприятием конкретного человека и общества как некоей абстрактной совокупности людей¹. И ставить вопрос о целесообразности преодоления этого разрыва путем коррекции восприятия: экстраполяции позитивного на индивидуальном уровне образа человека старшего поколения на уровень общества. Хотя, безусловно, этот вывод может быть обозначен как предварительный и нуждающийся в детальном изучении специалистами из сферы психологии.

В ходе опроса также удалось установить, что практически половина работающих лиц пожилого возраста занята в сферах образования и науки (32,0% + 16,5% = 48,5%), а также услуг (19,4%) и культуры (11,7%). В то же время среди друзей, знакомых, родственников опрошенных оказались пенсионеры, занятые в области информационно-коммуникационных технологий и имеющие собственное дело.

В принципе полученные нами данные в известной степени корреспондируются с результатами других исследований. Например, А. Я. Бурдяк и Е. Е. Гришина отмечают: «Результаты анализа проведенных экспертных интервью с работодателями показали, что положение возрастных работников на рынке труда существенно различается между сферами. Если в образовании и здравоохранении, а также для ряда промышленных предприятий

¹ Возможно, такое противопоставление имеет исторические корни в советском прошлом, на которое пришлось годы воспитания нынешних пожилых.

типична ситуация с продолжением работы специалистов после выхода на пенсию, то в торговле и финансовой сфере это редкость. Именно в образовании, здравоохранении и в отдельных направлениях промышленности ощущается наиболее серьезная нехватка молодых кадров и кадров среднего возраста» [7].

Для того, чтобы получить некие представления об экономической стороне труда занятых в общественном производстве пожилых работников, экспертам был задан вопрос: «Как Вы можете в целом оценить эффективность и результативность труда своих пожилых коллег?» Примечательно, что все участники опроса назвали результаты труда пожилых коллег находящимися «на среднем уровне, нормальными». Однако отдельные участники отметили важность дифференциации суждений в зависимости «от профессиональных и личностных качеств», характера выполняемой работы и сферы деятельности («где требуется быстрота, оперативность, внимательность, то коллеги 60-70 лет только тормозят работу, приходится исправлять ошибки; по житейским вопросам, наоборот, можно узнать что-то интересное»; «есть сферы, где может быть сбой»); и даже от занимаемого статуса («зависит от статуса»).

По мнению 3/4 (75,0%) самих пожилых экспертов, труд работников старших возрастов может использоваться в любой сфере: «в любой сфере деятельности можно найти ниши для представителей старших поколений». Более четверти (27,3%) из них полагают, что самыми подходящими для старших возрастов являются сферы воспитания/наставничества, образования и культуры. Еще один из шести (15,9%) считает, что это может быть любой интеллектуальный труд, и один из семи (13,6%) опрошенных – что это может быть офисный (не физический) труд в любой области. Были внесены и дополнения: «малый бизнес, консалтинг», «наставник/консультант/эксперт».

Только 6,8% респондентов сочли возможным использовать труд пожилых в сферах, связанных с посильным (не тяжелым) физическим трудом. Возможно, полученное распределение ответов можно связать с характером предыдущей деятельности опрошенных: прак-

тически все они являются представителями интеллектуального труда. Важно отметить, что ни один из экспертов не выбрал ответ: «Нет, я таких сфер назвать не могу», а также не затруднился с ответом. То есть абсолютно все эксперты рассматривают сам факт возможного продолжения трудовой деятельности и соотносят его с какой-либо из областей.

Ориентированность пожилых на выполнение обучающих, воспитательных, сопровождающих, проверочно-контрольных функций нашла свое подтверждение и при ответах на вопрос: «В каком направлении можно реализовать имеющийся у пожилых людей потенциал?» Так, более половины, 56%, опрошенных видят в качестве такого направления именно работу консультанта, эксперта, наставника.

Остановимся еще на двух вопросах, касающихся трудоустройства лиц старших возрастов. Первый из них звучал так: «Если бы Вы (как пожилой человек) независимо от Вашего места работы и статуса, лишились работы, смогли бы вновь трудоустроиться?» Распределение ответов на него приведено в таблице 4.

Как видно из данных таблицы 4, пенсионеры в целом оказались большими оптимистами, чем можно было ожидать: семеро из каждых 10 опрошенных (71,3%) с той или иной степенью уверенности рассуждают о возможностях трудоустройства в пенсионном возрасте. А если соотнести полученные результаты этого с официальными данными о фактической занятости пенсионеров в Санкт-Петербурге (40,0%, 2014 г.), то оптимизм граждан старших возрастов становится еще более удивительным. Ведь только 17,4% усомнились в своих перспективах относительно нахождения новой работы либо отказались бы от продолжения трудовой деятельности.

Интересны и предпочтительные варианты потенциального трудоустройства лиц старших возрастных групп (таблица 5).

Как видно из таблицы 5, 3/4 (75,0%) полученных ответов (сумма вариантов (выбрал бы) «работу того же профиля, профессии, специальности» и (выбрал бы) «аналогичную работу, но с неполной занятостью») указывают на тяготение пожилых к известному, выполнявшемуся ими ранее виду профессио-

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос: «Если бы Вы (как пожилой человек) независимо от Вашего места работы и статуса, лишились работы, смогли бы вновь трудоустроиться?»

Ответ	Процент от суммы ответов
1. Да, наверняка	13,0
2. Скорее всего, да	28,3
3. Смог бы, но потребовались бы значительные усилия	30,4
4. Вряд ли	10,9
5. Решил бы не продолжать трудовую деятельность	6,5
6. Трудно сказать	10,9
<i>Итого:</i>	100,0

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос: «Если бы Вы решили трудоустроиться, то что бы Вы выбрали?»

Ответ	Процент от суммы ответов
1. Работу того же профиля, профессии, специальности	40,4
2. Аналогичную работу, но с неполной занятостью	34,6
3. Получил дополнительное образование и сменил профессию	1,9
4. Изменил бы сферу деятельности	11,5
5. Занялся бизнесом	7,7
6. Иное	3,8
<i>Итого:</i>	100,0

нальной деятельности. И это вполне понятно (в силу наличия у них накопленных профессиональных знаний, навыков, умений, опыта, контактов и проч.). Как понятно и желание 1/3 (34,6%) из них сократить нагрузку. Намерение изменить сферу деятельности, предваряемое получением дополнительного образования (1,9%) или без оно (11,5%), выразил лишь каждый седьмой (13,4%) опрошенный. Еще 7,7% экспертов планируют заняться бизнесом. В категорию «иное» попал «крик души» редкого пессимиста: «работы нет никакой».

В рассматриваемом контексте важно – хотя бы коротко и конспективно – остановиться на зависимости между потребностью пожилых трудиться, возрастом и состоянием их здоровья. В принципе, наличие такой связи

не вызывает сомнений. Тем не менее проиллюстрируем ее данными, полученными, например, в исследовании А. Я. Бурдяк и Е. Е. Гришиной: «Степень готовности работать естественным образом снижается с возрастом респондента, имеющего ограничения по здоровью. В младшем пенсионном возрасте, 60–69 лет, каждый четвертый незанятый респондент согласился бы работать на посильной ему должности, тогда как в переходном к пенсионному возрасту 50–59 лет каждый третий из незанятых инвалидов готов вернуться к работе, возможно, более простой, чем у него была до ухода на пенсию. <...> Не готовы идти даже на посильную для них работу <...> 57% из числа 50–59-летних и уже 72% когорты 60–69 лет. Самые пожилые люди с ограниче-

ниями по здоровью понимают, что никакая работа им уже не под силу» [7]. Очевидно, что с этой реальностью нельзя не считаться.

Еще одним аспектом, который хотелось бы затронуть с точки зрения положения в сфере труда и занятости, является совокупность позиций, поименованных самими пожилыми в рамках вопроса: «Обозначьте, пожалуйста, основные проблемы населения старших возрастов в настоящее время (в сфере труда)». Отметим, что на этот вопрос дали ответ более половины, 59,1%, респондентов. Большая часть выявленных проблем – это проявление эйджизма или дискриминации по возрасту.

Все мнения можно разделить на четыре принципиальные группы. Первая из них объединяет суждения по поводу формального приема на работу и увольнения пожилых. На наличие таких проблем прямо или завуалированно («затруднен найм на работу», «есть ограничения по возрасту, не проходят уровень заполнения анкет», «все больше возрастных ограничений при приеме на работу», «при приеме на работу предпочтение отдают молодым соискателям», «сокращение штатов, как правило, распространяется на людей старшего возраста, это не всегда справедливо») указали четверть (25,0%) экспертов.

Ко второй группе мы отнесли те мнения, которые отражали эйджизм не в его формализованном виде, но в качественных проявлениях. Последние имели место как с точки зрения общей нужности, востребованности пожилых работников в сфере труда и занятости («невостребованность тех, кто еще может и готов трудиться», «трудно найти достойную работу», «приемлемую область труда»), так и с позиций достигнутого ими уровня квалификации («трудоустройство высококвалифицированных специалистов», «как правило, предлагается низкооплачиваемая (низкоквалифицированная) работа – кроме случаев известности/ конкретного опыта в конкретной области»). Такого рода проблемы отметили примерно 15,9% респондентов. Третья группа объединила взгляды абсолютных оптимистов (6,8%), полагающих, что «для данного возраста особых проблем нет», «нет специфических проблем».

И последняя группа мнений (6,8%) имеет сборный характер, так или иначе отражающих возрастные особенности («трудности изменения места работы и перехода к новым технологиям работы, безработица при потере работы», «изменившаяся мотивация», «здоровье»).

Тем не менее проведенный опрос позволяет безусловно констатировать: большинство граждан пенсионного возраста и тем более те из них, которые обладают высоким уровнем образования и интеллекта, готовы продолжать трудиться и после окончания официально установленного трудоспособного возраста. Учитывая высказанные экспертами пожелания относительно предпочтительных сфер продолжения трудовой деятельности (выполнение обучающих, воспитательных, сопровождающих, проверочно-контрольных функций), остановимся на возможных вариантах таковой.

Представляется, что из множества предлагаемых в теории и практике разнообразных путей сохранения вовлечения и/или пожилых в сферу занятости наиболее перспективными являются следующие.

Так, во-первых, следует сказать о развертывающемся с 2013–2014 гг. в России движении «Компании для всех возрастов». Принципиально это движение представляет собой одну из вариаций на тему реализации идеи общества для всех возрастов¹ (понятие введено в Мадридском международном плане действий по проблемам старения, 2002) в части сочетания интересов старших и младших членов общества в сфере труда и занятости. В текущем году при поддержке Фонда Тимченко опыт работы реальных российских разновозрастных команд (подобного рода практикой располагают, как правило, крупные компании; в данном случае речь идет о компаниях МГТС, МТС, «Ростелеком», «Балтийский завод – судостроение», «Сан Мишель»,

¹ В значительной степени эта идея воплощает один из принципиальных подходов к сбережению и рациональному использованию человеческого капитала старших поколений.

«Омскэнерго») обобщен в аналитическом сборнике «Опыт как ценность» [8].

На основе реальной аналитики и представления лучших практик и программ по использованию потенциала специалистов старших возрастов демонстрируются достигнутые результаты повышения эффективности бизнеса в части: роста лояльности сотрудников и их мотивации, роста продаж в сегменте 50+ потребительских рынков, снижения текучести персонала и т. д. В некотором смысле это позволяет рассматривать выпущенный сборник и как просветительский проект, иллюстрирующий эффективность использования сотрудников старших возрастов наряду с молодыми кадрами, продвигая идеи общества для всех возрастов и позволяя тем самым бороться с возрастной дискриминацией и развивать идеи *agediversity* в бизнес-сегменте.

Сообщество работодателей, накопивших опыт эффективной организации работы с сотрудниками зрелого возраста, постоянно пополняется. К нему, помимо упомянутых в сборнике, присоединились «Росатом», Metlife, ООО «Страховая компания “Эрго Жизнь”» и пр.

Вторым вариантом направления сил работников пенсионного возраста в конкретное общественно полезное русло с учетом их желаний представляется нестандартный подход, получающий в настоящее время распространение в Израиле [9]. В этой стране вполне благополучные в карьерном отношении высокодоходные специалисты и руководители старших возрастов (экономисты, банкиры, программисты, военные, ветеринары и т. д.) осознанно и целенаправленно прерывают в старших возрастах свои карьеры и переходят работать в школы простыми учителями. Только за последние два года их число составило почти четыре тысячи человек.

«<...> учителя, которые пришли из других профессий <...> это успешные люди со своим видением мира, опытом и подходом к педагогике. И у нас теперь почти нет дефицита кадров», – говорит директор школы Дорит Сирабела. «То, что все больше профессионалов приходят из других сфер в школы, говорит об изменении системы ценностей. Многие отка-

зываются от высоких зарплат ради того, чтобы быть причастными к развитию общества», – комментирует менеджер школы Итай Леви.

Программа переобучения потенциальных учителей, разработанная в израильских колледжах, рассчитана на один год. Она сочетает лекционный курс и практические занятия в школах. Конкурс при этом составляет пять человек на одно учительское место. В год отбирается всего порядка 30 студентов.

Последний подход как раз позволяет решить две смежные проблемы: трудоустройство лиц старших возрастов (при условии их дообучения) и ликвидация нехватки педагогических кадров в отечественной средней общей и, возможно, средней профессиональной школе. Очевидно, такого рода шаги должны не только сопровождаться, но и предваряться специальной пропагандистской кампанией.

Условно могущий быть названным «педагогическим», опыт подобного рода, правда, на несколько другом уровне существует в нашей стране. В частности, в Иркутской области в рамках проекта «Бабушка рядом» местных пенсионеров (после специального отбора) трудоустраивают бюджетными нянями к младшим школьникам [10]. В Ивановской области к участию в проекте «Бюро бабушкиных услуг» привлечены бывшие педагоги с большим опытом работы с детьми (10 женщин пенсионного возраста), каждая из которых опекает 2–3 «внуков» [11]. Там же, в Иваново, в рамках проекта «Шаг навстречу» на базе Центра временного проживания (приюта) для женщин, оказавшихся в кризисной ситуации без крыши над головой, организованы курсы по домоводству и рукоделию для 15 женщин с младенцами, проживающих в приюте, и 25 матерей, находящихся на учете в центре соцзащиты населения, которые патронируются группой из 12 женщин пенсионного возраста (волонтеров) для молодых матерей [11].

В непедagogических сферах трудоустройство при условии доучивания, а в некоторых случаях и без такового, предоставляется сегодня пожилым и в области страхования (ООО «Страховая компания “Эрго Жизнь”» в 42 городах России), библиотечного дела (библиотека № 97 им. О. Мандельштама, г. Мо-

сква), бухгалтерского дела, финансов и маркетинга. Иногда это реализуется на условиях фрилансерства (свободной работы).

В то же время ясно, что во всех приведенных (отечественных) примерах счет идет на единицы, в лучшем случае – на десятки человек, и – ни в коем случае – не на сотни и сотни тысяч вовлеченных в общественное производство пенсионеров.

Таким образом, накладывая друг на друга два полученных/принципиальных вывода (относительно пожеланий трудиться по окончании официально установленного трудоспособного возраста и возможностей реализовать это намерение с точки зрения как реальной занятости пожилых, так и с позиций состояния здоровья), можно прийти к однозначному выводу, что реальным кадровым ресурсом экономики являются так называемые молодые пожилые¹ (в возрасте 60–65 лет). «В нашей стране слой населения «the Young Old» действительно полностью не сформиро-

вался, но говорить об [его] отсутствии вообще не правомерно. По результатам исследований ИСЭПН РАН, до 18% пожилых горожан обладают ресурсным потенциалом <...> Это пока немногочисленное, но уже демографически значимое поколение пожилых людей в России» [13]. И потенциальные пути для этого уже проторены.

Более того, в качестве вывода хочется искренне разделить утверждение по поводу вовлеченности пожилых в общественное производство, приведенное в терминологическом разделе сайта Forex [14]: «Работающие пенсионеры очень выгодны для страны. Мало того, что они не просят у государства, а зарабатывают сами, но еще и отработывают пенсию, делая взносы в Пенсионный фонд. Использование потенциала пожилых людей является определенной базой для дальнейшего развития, поскольку у общества в результате появляются дополнительные ресурсы, а у пожилых людей – возможность к самореализации».

Список литературы

1. Беляев Ю. А. Предложения по реализации программы научных исследований: «Определение практических мер по радикальному продлению активного периода полноценной трудовой деятельности физически здоровых людей пенсионного возраста» и проведению в рамках этой программы эксперимента «Исследование возможности и экономической целесообразности переобучения физически здоровых специалистов с высшим образованием и их долговременного участия в общественном производстве». М., 2007–2009. 35 с. URL: <http://www.yur.ru/Belyaev/Predlojenie.PDF> (дата обращения: 15.08.2016).
2. Основные направления социальной политики в поддержку старшего поколения пора менять, считают исследователи. URL: www.asi.org.ru/ASI3/rws_asi.nsf/va_WebPages/1E1D5E2AF27F816344257B8F00474318Rus (дата обращения: 30.09.2016).
3. Выход на пенсию – не повод бросать работу? // Пресс-выпуск №2978 (19.11.2015). URL: wciom.ru/index.php?id=236&uid=115470 (дата обращения: 30.09.2016).
4. Поздняя пенсия – «за» и «против». URL: romir.ru/studies/790_1464642000/ (дата обращения: 15.08.2016).
5. Показатели, характеризующие занятость населения в возрасте старше трудоспособного по субъектам Российской Федерации в 2014 году (по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/generation/# (дата обращения: 15.10.2016).

¹ Так называемые «the Young Old» согласно классификации американских геронтологов Б. Нейгартена и Э. Шанаса. См.: [12].

6. Трубин В., Николаева Н., Палеева М., Гавдифаттова С. Социальный бюллетень Пожилое население России: проблемы и перспективы. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации (март 2016). 45 с.
7. Бурдяк А. Я., Гришина Е. Е. Пожилые в России: неравенство доступа к современному стандарту потребления. URL: regconf.hse.ru/uploads/4b61ae79026efd616f26639b96d3ef562a3289f9.pdf (дата обращения: 06.02.2016).
8. Опыт как ценность. Деловое сообщество «Компании для Всех Возрастов»: аналит. сб. 2016. 31 с. URL: <http://www.youblisher.com/p/1408115> (дата обращения: 02.10.2016).
9. В Израиле тысячи успешных и обеспеченных людей бросают карьеру, чтобы стать простым учителем (22 марта 2016). URL: www.1tv.ru/news/2016/03/22/154105-v_izraile_tysyachi_ushpeshnyh_i_obespetchennyh_lyudey_brosayut_karieru_chtoby_stat_prostym_uchitelem (дата обращения: 16.04.2016).
10. Дети: Эффект бабушки. URL: baba-deda.ru/news/1053 (дата обращения: 16.04.2016).
11. В Ивановской области реализуются уникальные программы для людей старшего поколения. URL: <http://izvestia.ru/news/553528#ixzz4LITzMCZF> (дата обращения: 16.04.2016).
12. Neugarten B. L. Age groups in American Society and the Rise of the Young Old // Political Consequences of Aging, Annals of the American Academy of Social and Political Science. 1974, Volume 415.
13. Доброхлеб В. Г. Ресурсный потенциал и занятость пожилых людей в современной России. Ярославль: Лад, 2004. С. 78–80.
14. Пенсионер. Материалы сайта Forex. URL: http://forexaw.com/TERMs/Society/Culture/1984_%D0%9F%D0%B5%D0%BD%D1%81%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80_Pensioner_%D1%8D%D1%82%D0%BE (дата обращения: 17.10.2016).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ

STATE REGULATION OF ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN RUSSIA

УДК 338.1



БОРОДИН Артём Николаевич

аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета, artemborodin78@gmail.com

BORODIN, Artem Nikolayevich

Post-graduate Student, Saint-Petersburg State University of Economics, artemborodin78@gmail.com

Аннотация.

В статье освещаются вопросы, связанные с воздействием транснациональных корпораций на функционирование национальных экономик. Рассматривая влияние транснациональных корпораций на развивающиеся экономики, автор указывает, что оно проявляется как фактор, трансформирующий хозяйственную систему и делающий ее более уязвимой в условиях глобализации. В этой связи возрастают требования к качеству государственного регулирования, обеспечивающего защиту от негативного воздействия транснациональных корпораций и нейтрализации возможных последствий. Особенно актуальным это становится для России в условиях действия экономических санкций. В то же время возникает необходимость в оценке и использовании положительных эффектов, которыми сопровождается присутствие транснациональных корпораций в национальной экономике, для улучшения инвестиционного климата и деловой активности в стране.

Ключевые слова: экономические отношения, национальная экономика, глобализация, транснациональные корпорации, конкурентоспособность, хозяйственная система, государственное регулирование, экономическое развитие.

Abstract.

The article highlights the issues related to the impact of transnational corporations on the functioning of national economies. The author considers the influence of transnational corporations on the developing economies as a factor transforming the economic system and making it more vulnerable in the conditions of globalization. In this context the demands on the quality of government regulation increase. It should provide the protection from the negative impact of transnational

corporations and the neutralization of the potential consequences. This issue becomes especially relevant for Russia in terms of economic sanctions. At the same time, there is a need to assess and use the positive effects that accompany the presence of transnational corporations in the national economy to improve the investment climate and business activity in the country.

Keywords: *Economic relations, national economy, globalization, transnational corporations, competitiveness, economic system, state regulation, economic development.*

Под влиянием процесса глобализации, являющегося сегодня доминирующим направлением мирового развития, трансформируются национальные системы экономических отношений. Это происходит за счет активизации деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и расширения масштабов принадлежащей им зарубежной собственности в рамках дальнейшей концентрации производства [1]. Проявлением этих процессов является формирование широкой сети специализированных филиалов ТНК, что оказывает воздействие на трансформацию национальных экономических отношений в принимающих странах.

Эффективным инструментом, обеспечивающим проникновение на зарубежные рынки, становится использование трансграничных слияний и поглощений, при которых объектами сделок выступают местные фирмы, обладающие известными товарными знаками. Это существенно экономит материальные, финансовые и временные ресурсы, необходимые ТНК для строительства и оснащения производства, проведения НИОКР, а также рыночной адаптации производимой продукции с учетом специфики местных потребителей и каналов сбыта.

Результатом таких слияний и поглощений становятся рационализация и реорганизация всех производственных и управленческих процессов. В частности, происходит локализация производства и исследований, сокращаются иерархические звенья управления, оптимизируются все виды издержек, применяются современные адаптивные управленческие структуры. Это позволяет рассматривать расширение собственности ТНК как элемент

глобального разделения труда, при котором снижаются различные экономические барьеры за счет осуществляемого ТНК контроля процессов международной кооперации.

Представить объективную оценку роли ТНК и их влияния на характер и направленность развития национальных экономических отношений невозможно без анализа их глобальной стратегии развития, органически связанной с системой отношений собственности на национальном и международном уровнях. В процессе интернационализации формируются крупные производственно-экономические системы, и происходит концентрация многочисленных звеньев международного разделения труда в рамках ТНК. На основе глобальной стратегии ТНК, направленной на расширение объема присутствия данных структур за рубежом, происходит трансформация в системе национальных экономических отношений принимающих стран.

Говоря о нашей стране, следует отметить, что процессы, протекающие в российской экономике, претерпевают глубокие изменения, обусловленные влиянием глобальной стратегии ТНК. Особенно заметными процессы транснационализации были в период с середины 90-х гг. XX в. до 2014 г. Их проявлением стало формирование и распространение на территории России транснациональных производственных структур, что привело к ориентации ряда отраслей на решение задач ТНК. Как показывает опыт последних лет, нередко принятие экономических решений осуществлялось в интересах ТНК, что зачастую наносило ущерб национальным интересам. Действительно, на основе глобальной

стратегии ТНК сегодня складывается новая система экономических отношений, имеющая безусловные международные приоритеты и обеспечивающая для ТНК доступ к ресурсам, которыми обладают принимающие страны. Это может быть проиллюстрировано начальными этапами использования соглашения о разделе продукции [2].

В то же время функционирование ТНК оказывает положительное влияние на деятельность местных органов государственной власти, способствуя улучшению налогового режима и инвестиционного климата в целом. Нередко под воздействием ТНК происходит либерализация хозяйственной деятельности в принимающей стране на основе реформирования административного аппарата и пересмотра нормативных и законодательных актов, регулирующих деятельность хозяйствующих субъектов. Это повышает прозрачность экономических процессов, делая страну более привлекательной для инвесторов, прежде всего – иностранных [3].

Не менее важным компонентом глобальной стратегии ТНК являются специфические экономические связи, обслуживающие внутрикорпоративные отношения. С расширением объема зарубежной собственности ТНК, в систему этих связей включаются и субъекты принимающих стран. В силу специфики, обусловленной сочетанием как рыночных, так и нерыночных методов взаимодействия, внутрикорпоративные связи существенно отличаются от традиционных рыночных связей. Дело в том, что внутрикорпоративные отношения в рамках ТНК предполагают активное использование таких методов регулирования деятельности, как централизация финансов, применение трансфертных цен, перераспределение ресурсов между структурами ТНК, перемещение капиталов, поддержка низко-рентабельных и убыточных предприятий и др. Очевидно, что большинство из перечисленных методов не могут быть отнесены к рыночным.

На основе интеграции рыночных и административных подходов к регулированию деятельности ТНК и их отдельных подраз-

делений в структуре глобальной экономики формируется качественно новое экономическое пространство, действующее в рамках специфических экономических связей. По масштабам экономической деятельности это пространство сопоставимо с национальными экономиками крупных государств, к тому же постоянно происходит его дальнейшее расширение. Сегодня ТНК – это почти половина промышленных производств, 2/3 мировой внешней торговли, до 80% технологических нововведений, почти 90% прямых зарубежных инвестиций (рисунок 1). Вполне закономерно, что весомая доля товаров на рынке (25%) выпускается несколькими транснациональными корпорациями. До 1/3 продукции международных корпораций относится к выпуску зарубежных структур в составе ТНК, объем продаж которых уже превысил мировой экспорт. Американские и зарубежные ТНК осуществляют 50% экспортных операций в США. В экспорте Великобритании на долю корпораций приходится до 80%, а в экспорте Сингапура – до 90% [4].

При включении предприятий принимающих стран в систему внутрикорпоративных отношений ТНК на них автоматически распространяются методы прямого, достаточно жесткого регулирования. Тем самым происходит перераспределение ВВП принимающих стран в интересах ТНК. Так, распространенной практикой ТНК является занижение реальных объемов реализации и налоговой базы путем использования механизма трансфертных цен в странах с высоким налогообложением, а также использование преимуществ оффшорных зон. Отмечаются даже случаи нелегитимного перераспределения объектов государственной собственности принимающих стран в пользу ТНК, что характеризуется как вторжение в хозяйственные процессы таких стран, оказывающее деструктивное воздействие на их развитие. Кроме того, действия ТНК предполагают самостоятельное определение специализации и отраслевой структуры экономики принимающих стран, а также определенный диктат относительно

способа и характера их участия в глобальном разделении труда.

При рассмотрении данного аспекта в деятельности ТНК необходимо принимать во внимание существующие стандарты взаимодействия между ТНК и хозяйствующими субъектами принимающих стран. Характер взаимодействия определяется уровнем экономического развития принимающей страны. Если и страны базирования ТНК, и принимающие страны относятся к группе индустриально развитых стран, взаимодействие между ними строится преимущественно на основе равноправия, что компенсирует возникающие негативные эффекты глобальной стратегии.

Иначе выглядит ситуация взаимодействия, если принимающими оказываются развивающиеся страны или страны с переходной экономикой (к последним относится и Россия). Различия в условиях участия в международном разделении труда между индустриально развитыми и развивающимися странами, сформировавшиеся в ходе реализации глобальной стратегии, становятся постоянно действующим фактором, ослабляющим роль развива-

ющихся стран и закрепляющим их пассивное участие в международном взаимодействии. Такие страны постепенно утрачивают функции активных участников международного разделения труда, лишаясь возможности воздействия на территориальную и отраслевую специализацию национальных предприятий, интегрированных в структуры ТНК. Подтверждением этого становятся возникающие в последнее время устойчивые тенденции в сфере международного разделения труда, которые определяют и закрепляют специализацию национальных производственных структур в индустриально развитых и развивающихся странах. Эти тенденции сохраняют и усиливают технологическую и экономическую зависимость развивающихся стран и стран с переходной экономикой от ТНК.

Будучи крупнейшими собственниками, ТНК получают возможность не только определять специализацию собственных предприятий на территории принимающих стран, но и формировать отраслевую структуру последних. Как свидетельствует международная практика, ТНК заинтересованы, в основном, в развитии

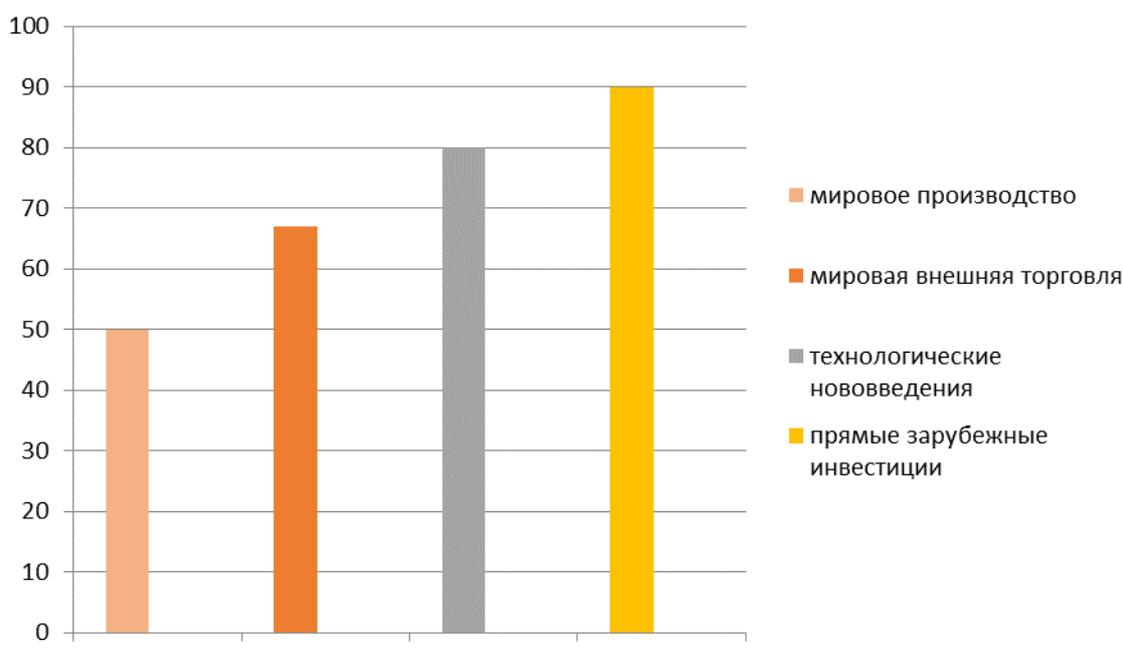


Рисунок 1
Масштабы ТНК в глобальной экономике, % [4]

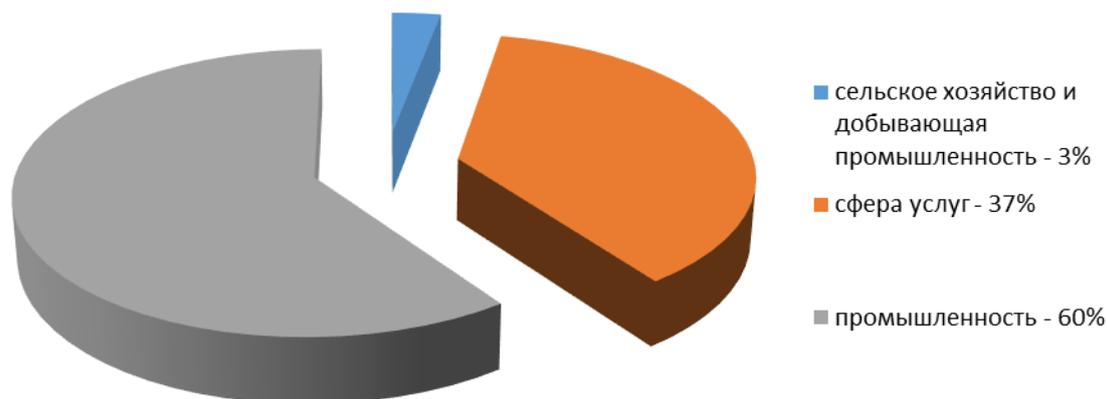


Рисунок 2
Распределение ТНК по отраслям [6]

отраслей сырьевого комплекса, обладающих выраженной экспортной специализацией, а также в выпуске промежуточной или готовой стандартизированной продукции и размещении экологически грязных или трудоемких производств и т. д. [5]. Общая структура распределения деятельности ТНК по отраслям представлена на рисунке 2 [6].

Отмечены случаи, когда деятельностью ТНК был нанесен колоссальный ущерб природным комплексам принимающих государств, что привело к необратимым последствиям в виде нарушения экологического баланса. Неслучайно большинство транснациональных гигантов стремятся перенести на территорию развивающихся стран, в том числе нашей страны, производство в таких отраслях, как горнодобывающая, лесная, химическая промышленность, рыбное хозяйство и т. д.

Исходя из сложившейся практики, можно говорить о том, что ТНК, действующие на территории России, не идут по пути создания здесь производств полного цикла, включающего все стадии выпуска готовой продукции. Это во многом связано с преимущественно экспортной ориентацией отечественного сырьевого сектора и вынужденной ориентацией внутреннего рынка на импорт товаров народного потребления, что обеспечивает перераспределение в пользу ТНК существенной доли имеющейся природной ренты.

Нельзя не отметить и то, что политика научно-технического развития ТНК предполагает ограничение доступа национальных хозяйствующих субъектов к разработке и использованию инноваций, что демонстрирует негативные проявления современной глобальной стратегии ТНК. Это воспроизводит неэффективные, неконкурентоспособные и даже морально устаревшие национальные производственные структуры в условиях, когда инновационные процессы уже стали ключевым фактором экономического роста во всех развитых и в большинстве развивающихся стран [7]. За счет этого страны-лидеры обеспечивают собственный высокий уровень экономического развития и экономической безопасности, в то время как в России продолжает преобладать экспорт природных ресурсов и использование устаревших технологий. Это ведет к снижению глобальной конкурентоспособности нашей страны и углублению ее зависимости от ведущих индустриальных держав.

Особенно остро эта проблема выглядит на фоне введенных по отношению к нашей стране секторальных санкций. В последние два года наблюдаются отрицательные темпы развития отечественной экономики, а также снижение темпов деловой активности, сокращение инвестиций и ухудшение благосостояния граждан. Это свидетельствует о том,

что ТНК устойчиво закрепились в российской экономике, и полные или частичные ограничения их деятельности вследствие санкций во многом сдерживают экономическое развитие страны [8].

Усиление экономической и технологической зависимости России от индустриально развитых стран влечет за собой расширение набора методов подчинения отечественных предприятий транснациональным корпорациям. Монополизация ТНК и их доминирование в научно-технической сфере обеспечивает влияние, масштаб которого превосходит степень их участия в акционерном капитале национальных предприятий. Если говорить о России, то специализация отечественных предприятий на выпуске промежуточной продукции, первичной переработке сырья, сборке готовой продукции из импортных деталей обеспечивает полный контроль над ними со стороны ТНК, в его более дешевых и менее рискованных формах, определяемых монопольным положением ТНК в системе международного разделения труда. В то же время нельзя отрицать и роль прямых зарубежных инвестиций, закрепляющих за ТНК права собственности на национальные предприятия, как важнейших механизмов глобальной стратегии, а также перераспределения собственности и внутрикорпоративного регулирования деятельности предприятий.

Таким образом, можно заключить, что процессы транснационализации оказывают противоречивое воздействие на российскую экономику. Их позитивное влияние проявляется в том, что участие отечественных предприятий в международном разделении труда способствует формированию в нашей стране прогрессивных тенденций в сфере научно-технического развития. Реализация глобальной стратегии ТНК предполагает осуществление масштабных инвестиций в экономику принимающей страны, что формирует мощные импульсы развития территорий на базе освоения инновационных продуктов и технологий. Вместе с тем в России существуют и проявления негативного воздействия транснационализации на принимающую страну. Реализуя глобальную стратегию, ТНК осуществляют

экспансию и внедряются в отечественную воспроизводственную структуру, будучи собственниками предприятий, находящихся на российской территории.

Формирующееся при этом влияние ТНК на экономику нашей страны несет существенные риски, прежде всего – с позиций обеспечения национальной экономической безопасности. Нарастающее влияние транснациональных корпораций нередко сопровождается стремлением к созданию новых каналов перемещения финансовых и информационных ресурсов, частично выводимых из сферы контроля национального государства. В современных условиях глобализации характер информационных и финансово-экономических потоков трансформируется под влиянием крупнейших транснациональных и наднациональных игроков. Это формирует новые, масштабные риски для экономического и политического суверенитета государства и отдельных национально-территориальных структур.

Завершая анализ рассматриваемой в данной статье проблемы, следует обратить внимание на требования, связанные с повышением качества государственного регулирования в области работы с ТНК. Это предполагает деятельность как минимум по двум направлениям. Первое из них связано со стимулированием прихода ТНК в российскую экономику. Размещение на нашей территории предприятий полного цикла будет обеспечивать производство продукции, востребованной как российскими, так и зарубежными потребителями. Второе направление должно объединять шаги по минимизации возможных негативных последствий деятельности ТНК, в частности, устранения ими российских конкурентов, и укреплению их заинтересованности в сотрудничестве с российскими компаниями.

Реализация указанных направлений позволит обеспечивать развитие российской экономики на основе удовлетворения интересов абсолютного большинства национальных хозяйствующих субъектов, а также интересов ТНК, что можно рассматривать как важный вклад в построение эффективной хозяйственной системы в условиях глобализации.

Список литературы

1. Харламов А. В., Харламова Т. Л. Глобализация и системные изменения в управлении российской экономикой // Проблемы современной экономики. 2015. № 2 (54). С. 121–124.
2. Илюхин Р. В. Раздел продукции: основополагающие принципы и условия // Российское предпринимательство. 2002. № 5 (29). С. 85–91.
3. Ушивец Е. Н. Анализ инновационного климата и управление экономическим развитием Санкт-Петербурга // Петербургский экономический журнал. 2016. № 1. С. 61–67.
4. Сабурова И. ТНК в экономике. URL: <http://fb.ru/article/194249/tnk-v-ekonomike-tnk---eto> (дата обращения: 12.05.2016).
5. Кузнецов А. Транснациональные корпорации в мире // Мировое и национальное хозяйство. 2014. № 2 (29). URL: <http://www.mirec.ru/2014-02/transnacionalnye-korporacii-v-mire> (дата обращения: 18.04.2016).
6. Матвейчук Л. И. ТНК в мировой экономике. URL: http://prezentaciya_quottnk_v_mirovoj_ekonomikequot__skachat_prezentacii_po_ekonomike (дата обращения: 20.09.2016).
7. Харламова А. А. Экономический рост и региональная политика // Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов. 2008. № 19. С. 94–108.
8. Плотников В. А., Вертакова Ю. В. Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России // Экономика и управление. 2014. № 11 (109). С. 38–47.

ИДЕАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ: МОДЕЛИРОВАНИЕ И МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ

PERFECT STATE ECONOMIC SYSTEMS: MODELLING AND METHOD FOR DETERMINING

УДК 330.342 : 338.24



СКОБЕЛЕВ Владимир Леонидович

доцент кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, vskobelev0804@gmail.com

SKOBELEV, Vladimir Leonidovich

Associate Professor at the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, vskobelev0804@gmail.com

Аннотация.

В статье представлены результаты теоретического решения актуальной научной проблемы и даны ответы на ключевые вопросы управления экономическими системами. Какое состояние экономической системы может быть идеальным ориентиром ее деятельности? Как количественно оценить такое идеальное состояние системы и риски отклонения фактического состояния от идеального состояния экономической системы? Обоснованы основные положения экономико-математического моделирования идеального состояния экономической системы (на примере компании) с абсолютно согласованными экономическими интересами субъектов рынка.

Ключевые слова: управление экономическими системами, экономические отношения; экономические интересы, экономическая справедливость, оценка рисков экономической системы.

Abstract.

The article presents the results of a theoretical solution of timely scientific problems and provides answers to the key questions of economic systems management: What kind of state of the economic system may be the perfect guide of its activities? How to quantify such an ideal state of the system and the risk of deviation of timely state of the ideal state of the economic system? The author substantiates main provisions of the economic and mathematical modeling of the ideal state of the economic system (for example, companies) with absolutely consistent economic interests of market participants.

Keywords: management of economic systems, economic relations; economic interests, economic justice, a risk assessment of the economic system.

Настоящая статья является продолжением публикаций автора на тему «Моделирование поведения экономической системы предприятия с согласованными экономическими интересами ее участников и справедливыми экономическими отношениями» [1, с. 87–95; 2, с. 12–27; 3, с. 27–43; 4, с. 101–118; 5, с. 98–109].

Идеальное состояние экономической системы – это новое понятие, введенное автором. Нужно было найти слово, наиболее точно характеризующее состояние экономической системы как объекта исследования. В этом состоянии моделируемые отношения обмена становятся абсолютно справедливыми для всех субъектов экономических отношений, что можно представить только теоретически при условии согласованности их частных и коллективного интересов и, соответственно, только при безрисковом состоянии экономической системы, то есть при 100%-й ее устойчивости (надежности). Прилагательное «идеальное», то есть соответствующее идее, совершенное, не существующее в реальности [6] и воображаемое только как математическая модель, наиболее точно интерпретирует смысл «идеального» состояния экономической системы.

Под экономической системой понимается, в принципе, система любого масштаба и уровня управления хозяйством [7, с. 58], а в разрабатываемой модели экономических отношений обмена и в численном эксперименте был принят масштаб и уровень предприятия (компании) как пример объекта экономической системы.

В статье представлены результаты теоретического решения проблемы и ответ на ключевые вопросы управления развитием и функционированием экономической системы компании на отраслевом рынке.

- Какое состояние экономической системы может быть идеальным ориентиром для управления экономической деятельностью?
- Как количественно оценить такое идеальное состояние системы и риски отклонения фактического состояния от идеального состояния экономической системы?

Существует утилитарный ответ на эти вопросы с позиции частных интересов собственников предприятия – это такое состояние,

которое обеспечивает максимум прибыли за анализируемый период, а прибыль, в микроэкономическом подходе, максимизируется в состоянии частного рыночного равновесия, то есть при равенстве функций спроса и предложения. Ответ с позиции коллективного (общественного) интереса, который дает экономическая теория общественного выбора, хотя несколько размыт, то есть не конкретен, применительно к действующему предприятию, сводится к приоритету индивидуального интереса с условием регулирования рынка со стороны государства. К.-Дж. Эрроу – классик теории социального выбора – сначала доказал теорему о невозможности разработать правило рационального общественного выбора, которое учитывало бы интересы всех членов общества. Позже он внес в нее коррективы, предложив концепцию демократического выбора и вменив в обязанность государства поддержку рыночной конкуренции с учетом интересов всех граждан [8, с. 16–17].

Когда речь идет об оптимальном (гармоничном) или идеальном состоянии экономической системы с согласованными частными и коллективными интересами всех ее участников, ответ становится методологически невнятным и количественно неопределенным.

Разберемся в причине этой методологической неопределенности, для чего ниже приведем цепочку причинно-следственных связей основных принципов [2, с. 22–23], формирующих систему управления экономическими отношениями, которые определяют результат моделирования на примере отношений обмена.

Экономическая система как искусственная система экономических отношений является целеполагаемой [1, с. 94]. Целеполагание осуществляется в экономической, то есть производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также социальной и экологической. Системным принципом оптимальных (гармоничных) экономических отношений, как бы ни принижалось или не учитывалось ее значение, является их экономическая справедливость. Системным критерием экономической справедливости является согласованность экономических интересов

всех субъектов и групп субъектов экономической системы. Поведение экономической системы описывается объемными функциями спроса и предложения $P = f(q, n, R)$, то есть зависимостью цены P от объема товара q и количества оборотов n с учетом рисков на рынке предложения R_s и рынке спроса R_d . Объемные функции спроса и предложения позволяют перейти к волновой форме функций, которые можно анализировать в полярной системе координат, и к показателю импульса экономического интереса, определяемого отношением объемных функций предложения и спроса. Критерием согласованности экономических интересов субъектов системы во внутренней и внешней среде является стремление к рыночному равновесию во всех экономических отношениях. В системе частных экономических интересов, то есть при стремлении субъектов удовлетворить какие-либо частные нужды, критерию согласованности соответствует состояние равновесия спроса и предложения № 1 в отношениях обмена между продавцами и покупателями, при котором достигается максимизация прибыли (полезности). В системе коллективного интереса, то есть стремления субъектов иметь благоприятные институциональные условия, критерию согласованности соответствует отличное от первого состояние равновесия спроса и предложения № 2 [3, с. 41–42.]. Так как частные и коллективный интересы субъектов системы не сопоставимы, необходимо привести параметры равновесного состояния № 2 к параметрам равновесного состояния № 1, что при моделировании делается обоснованием подобия разных систем интересов через определение фрактального числа. В результате такого приведения рассчитывается вторая точка согласованного рыночного равновесия (состояние равновесия № 2.1) с позиции коллективного интереса, приведенного к частным интересам (или наоборот, частных интересов, приведенных к коллективному интересу). В интервале объемов и цен товара между точками равновесия № 1 и № 2.1 будет находиться небольшой интервал гармоничного (оптимального) состояния экономической системы, в котором импульс интереса будет соответствовать

числу Фибоначчи («золотому сечению»). В этом случае будет удовлетворяться критерий минимизации рисков отклонения экономической системы от ее идеального состояния, то есть максимальная вероятность достижения гармоничного состояния [4, с. 116–118].

Таким образом, в предлагаемой модели оценка идеального состояния экономической системы как теоретически возможного абсолютного с позиции интересов равновесия является обязательным граничным условием, относительно которого определяются координаты фактического и гармоничного ее состояния. В состоянии идеального равновесия система будет иметь такие параметры ее поведения (параметры функций спроса и предложения), при которых точки равновесия № 1 и 2.1 совмещены.

Математический анализ устойчивости модели отношений обмена показал, что в этом идеальном случае согласованности интересов будет наблюдаться слияние «седла» и «фокуса» модели в точке идеального равновесного состояния, которая также характеризуется как точка бифуркации системы. При этом теоретическом условии с большой вероятностью произойдет, по определению точки бифуркации, качественное изменение экономической системы при неизбежном изменении параметров ее исходного состояния, означающее, что система может перейти к новому (иному) качественному этапу своего развития.

Соответственно, риски системы в этой точке, включая риски неопределенности, равны нулю, и критерий экономической справедливости характеризуется 100%-й вероятностью согласования экономических интересов ее субъектов. В реальности такое идеальное состояние, конечно, невозможно, это математическая абстракция. Но ее оценка принципиально важна наподобие того, как в науке квалиметрии важен выбор эталонного образца товара, удовлетворяющего запросы потребителя на 100%, для определения уровня качества и конкурентоспособности анализируемого товара.

Обратим внимание, что в предлагаемой модели критерий справедливости является

системным и количественно обосновывается комплексом экономических критериев оптимальности состояния экономической системы [3, с. 40]:

1) импульс частных экономических интересов стремится к 1 ($I_u^S \rightarrow 1$, где S означает решение уравнений на плоскости)

$$I_u^S = \frac{\pi \cdot r_{sq}(q, n, R_s)}{\pi \cdot r_{dq}(q, n, R_d)} \rightarrow 1,$$

где r_{sq} и r_{dq} – радиусы, соответствующие величине цены предложения и спроса, являющиеся функциями предложения $r_{sq} = f(q, n, R_s)$ и спроса $r_{dq} = f(q, n, R_d)$ и представленные в виде объемных тел;

2) импульс коллективного интереса, приведенного к частным интересам, стремится к 1 ($I_{u-k}^V \rightarrow 1$, где V означает решение дифференциальных уравнений в трехмерном пространстве):

$$I_s^V = \frac{\pi \int_{q_0}^{q_x} r_{sq}^2(q, n, R_s) dq}{\pi \int_{q_0}^{q_x} r_{mdq}^2(q, n, R_s, R_d) dq} \rightarrow 1,$$

где $\pi \cdot r_{sq}^2$ и πr_{dq}^2 – площади круга в сечении объемных тел, отображающих функции цены предложения $r_{sq} = f(q, n, R_s)$ и «эквивалентной» цены спроса $r_{mdq} = f(q, n, R_s, R_d)$.

Геометрические интерпретации объемных функций спроса и предложения применительно к тестовому примеру имеют следующие формы (при исходных линейных этих функциях): функции рыночных цен спроса и предложения – в виде объемов круглых конусов; объемная функция «эквивалентной» цены спроса – в виде объема эллипсоида, а функция «эквивалентной» цены предложения – объема гиперболоического конуса.

При моделировании отношений обмена ценовой механизм был дополнен «эквивалентными» ценами спроса и предложения товара x и денег y с целью количественной оценки коллективного интереса субъектов экономической системы. «Эквивалентная» цена спроса и предложения – понятие, использованное автором, представляет собой уровень цены при условии проведения «эквивалентного обмена».

Под «эквивалентным обменом» понимается такой его итоговый результат, при котором субъект рынка, 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» соответствует такому его равновесному состоянию (случай абстрактного рынка «совершенной конкуренции»), при котором ни продавцы, ни покупатели не смогли реализовать свои частные интересы, но реализовались их общественные (коллективные) интересы, выражаемые государством и поддержанные институциональными условиями. 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. В средней же ситуации (для среднерыночной стоимости «редуцированного труда») по национальному хозяйству или отрасли в целом сумма прибыльных и убыточных отклонений у субъектов рынка всегда равна нулю [3, с. 19];

3) первому и второму критериям, выраженным в волновой форме, соответствует стремление к нулю частот волновых функций индексов экономических интересов, описывающих поведение системы [4, с. 114–115];

4) риски состояния экономической системы, то есть риски отклонения от идеального равновесного состояния, стремятся к минимуму:

$$R_{u-k} = 1 - p(I_{u-k}^V(q, n)) \rightarrow \min,$$

где $p(I_{u-k}^V(q, n)) \rightarrow \max$ – вероятность согласованности частных и коллективного экономических интересов субъектов системы [4, с. 117];

5) комплекс критериев согласованности экономических интересов дополнен описанием:

- предельного (с согласованными интересами) состояния системы, при котором система становится пульсатором поглощения (полноволновым пульсатором) при волновой функции $\psi(n(q)) = 1$;
- критичного состояния экономической системы (состояния четвертьволнового пуль-

сатора), то есть пульсатора излучения с волновой функцией $\psi(n(q)) = 0,25$, при котором максимально вероятен распад экономической системы в силу игнорирования коллективного интереса и доминирования над ним частных интересов.

При существующей в современном обществе парадигме развития экономической системы любого микро- и макроуровня, основанной на «ссудном проценте», критерий справедливости имеет только частные случаи применения, например, в налогообложении. Он не был количественно обоснован и не применяется как системный критерий, потому что по своей идейной сути категория справедливости при действующей парадигме не нужна. Это ярко подтверждается нерешенной и нерешаемой проблемой развития современного общества – несправедливым распределением экономических ресурсов и результатов труда, в том числе «диким» разделением доходов среди различных групп населения в демократическом обществе [2, с. 15].

В настоящее время неизвестно, какой будет новая экономическая парадигма в постиндустриальной, информационной эпохе общественного развития, но интуиция автора подсказывает, что в основе новой парадигмы будет категория и критерий справедливости. В этом смысле результаты исследования автора не только обладают научной новизной, но и работают также на будущее, что подтверждает их актуальность. Новый взгляд на моделирование отношений обмена субъектов экономической системы в состоянии согласованности их интересов стал возможен благодаря применению в исследованиях феноменологического подхода, что позволило автору обоснованно перенести аппарат физического описания природных систем на экономические системы.

Был проведен численный эксперимент (количественный анализ) влияния исходных параметров спроса и предложения (стартовых рыночных цен спроса P_{do} и предложения P_{so} , коэффициентов угла наклона линий спроса α и предложения β , заданных в процентах от их исходных значений), на достижение идеального состояния экономической системы.

Численный эксперимент был проведен на тестовом примере при исходных (заданных) линейных функциях спроса $P_d(q) = (200 - \alpha \cdot q) \cdot R_d^{1/3}$ и предложения $P_s(q) = (20 + \beta \cdot q) \cdot R_s^{1/3}$ с учетом рисков на рынке спроса R_d и рынке предложения R_s .

Расчеты влияния изменения исходных параметров на достижение идеального состояния представлены в таблице.

Результаты расчета двух равновесных состояний № 1 (в системе частных интересов) и № 2.1 (согласованного равновесия в системе коллективного интереса, приведенного к частным интересам) показаны на рисунке 1 [4, с. 105]. Нам этот рисунок понадобится также для сравнения состояний равновесия № 1 и № 2.1 с идеальным равновесным состоянием экономической системы.

На рисунке 1 показаны разноцветными линиями следующие функции цен в системе частных интересов и функции этих же цен, приведенные к системе коллективного интереса:

- исходная функция цены предложения, отображенная линией $P_s(n(q), R_s)_{ч-к}$;
- функции цены спроса, отображенные линиями $P_d(n(q), R_d)_{ч}$ и $P_d(n(q), R_d)_{ч-к}$;
- функции эквивалентной цены спроса, отображенные линиями $P_{md}(n(q), R_s, R_d)_{ч}$ и $P_{md}(n(q), R_s, R_d)_{ч-к}$;
- функции эквивалентной цены предложения, отображенные линиями $P_{ms}(n(q), R_s, R_d)_{ч}$ и $P_{ms}(n(q), R_s, R_d)_{ч-к}$.

Точка рыночного равновесия в системе частных интересов ($q_{еч} = 3000$ ед.) обозначена треугольным маркером. Точка согласованного равновесия в системе частного интереса, приведенного к коллективному интересу ($q_{еч-к} = 3702,5$ ед.), обозначена квадратным маркером.

Далее покажем результаты определения идеального состояния экономической системы (идеального равновесного состояния) при изменении исходных параметров заданных функций предложения и спроса, а также анализа влияния исходных параметров на достижение идеального состояния системы.

1. Снижение стартовой цены предложения P_{so} приводит к значительному сближению

Анализ влияния параметров спроса и предложения на равновесные состояния системы
 (СЧИ – равновесное состояние в системе частных интересов,
 ССИ – равновесное состояние в системе согласованных интересов)

Параметры	Показатели равновесия	Значения равновесного объема $Q_{eч}$ и равновесной цены $P_{eч}$ при изменении параметров функций рыночных цен спроса и предложения (в % от исходных параметров)					
		70%		80%		90%	
		СЧИ	ССИ	СЧИ	ССИ	СЧИ	ССИ
P_{s_0}	Q_e	3100	3600	3080	3624	3040	3680
	P_e	76,0	87,2	78,4	87,0	79,2	92,6
P_{d_0}	Q_e	2000	2640	2340	3000	2680	3360
	P_e	60,0	72,9	67,2	80,0	74,4	85,1
α	Q_e	3760	4380	3480	4140	3220	3920
	P_e	95,7	108,3	90,6	103,4	84,7	95,5
β	Q_e	3340	4220	3220	4060	3100	3880
	P_e	67,1	78,3	71,8	86,6	75,6	90,9

Продолжение таблицы

Параметры	Показатели равновесия	Значения равновесного объема $Q_{eч}$ и равновесной цены $P_{eч}$ при изменении параметров функций рыночных цен спроса и предложения (в % от исходных параметров)					
		100%		110%		120%	
		СЧИ	ССИ	СЧИ	ССИ	СЧИ	ССИ
P_{s_0}	Q_e	3000	3701	2960	3720	2940	3740
	P_e	80,0	94,0	80,2	95,8	83,2	98,5
P_{d_0}	Q_e	3000	3701	3340	4040	3680	4340
	P_e	80,0	94,0	87,2	100,4	94,4	107,7
α	Q_e	3000	3701	2820	3500	2660	3317
	P_e	80,0	94,0	76,9	89,1	74,1	85,3
β	Q_e	3000	3701	2920	3540	2820	3380
	P_e	80,0	94,0	85,3	98,2	88,2	100,8

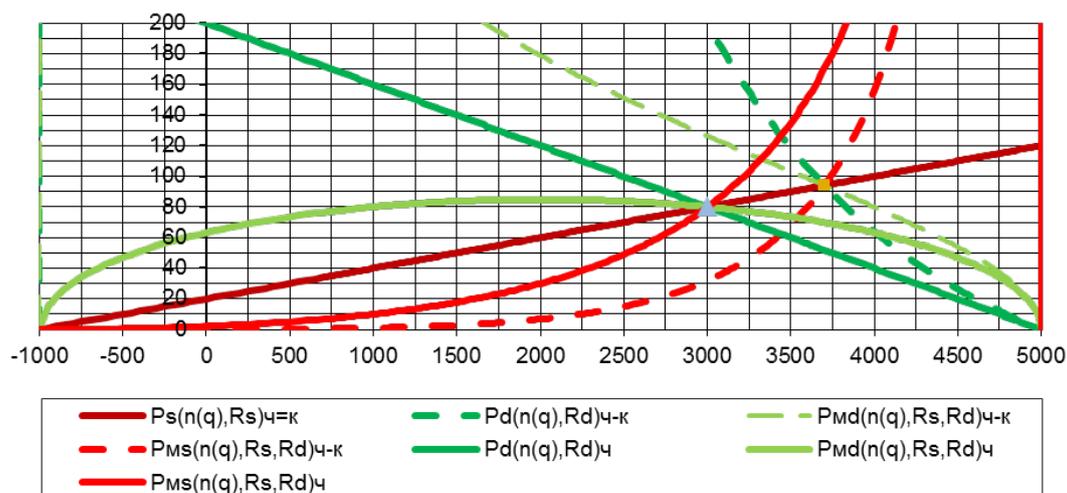


Рисунок 1
 Взаимодействие спроса и предложения при согласовании частных и коллективного экономических интересов [5, с. 106]

точек равновесия № 1 и № 2.1 со смещением интервала между ними в сторону больших объемов.

Рост P_{so} сопровождается удалением точек равновесия друг от друга со смещением интервала $Q_{eч} \leq q \leq Q_{eч-к}$ в сторону меньших объемов. В связи со значительной эластичностью стартовой цены предложения P_{so} по объему этот параметр следует признать управляющим.

При снижении P_{so} на 68,5%, то есть до 31,5% от исходного значения, точки равновесия № 1 и №2.1 совпадают при равновесном объеме $Q_{еси} = 3220$ и равновесной цене $P_{еси} = 70,2$ в системе согласованных экономических интересов, что показано на рисунке 2.

2. Снижение стартовой цены спроса P_{do} приводит к незначительному сближению точек равновесия и сжатию интервала между ними со смещением этого интервала в сторону меньших объемов. Рост P_{do} сопровождается обратной картиной.

В связи с незначительной эластичностью изменения P_{do} по объему изменение этого параметра не приводит к совмещению точек равновесия, то есть параметр стартовой цены спроса P_{do} не является управляющим.

3. Снижение коэффициента угла наклона линии спроса α приводит к незначительному

сближению точек равновесия со значительным сдвигом интервала $Q_{eч} \leq q \leq Q_{eч-к}$ в сторону больших объемов.

Рост α приводит к незначительному расхождению точек равновесия при значительном сдвиге интервала в сторону меньших объемов. В силу малой эластичности коэффициента α по объему этот параметр не является управляющим.

4. Снижение коэффициента угла наклона линии предложения β приводит к удалению друг от друга (расхождению) точек равновесия №1 и № 2.1 со смещением интервала $Q_{eч} \leq q \leq Q_{eч-к}$ в сторону больших объемов.

Рост β , наоборот, сопровождается заметным сближением точек равновесия № 1 и № 2.1 со смещением интервала между ними в сторону меньших объемов. Учитывая достаточно большую эластичность этого фактора по объему, можно признать его управляющим параметром.

При достижении значения $\beta = 2,83$ наблюдается совмещение точек равновесия, то есть $Q_{eч} = Q_{еси} = Q_{eч-к}$ со следующими координатами $Q_{еси} = 1871$; $P_{еси} = 125,8$ (рисунок 3).

Кроме этого, следует отметить, что слабое влияние стартовой цены спроса и коэффициента угла наклона α линии спроса подтверждает, с одной стороны, пассивную роль

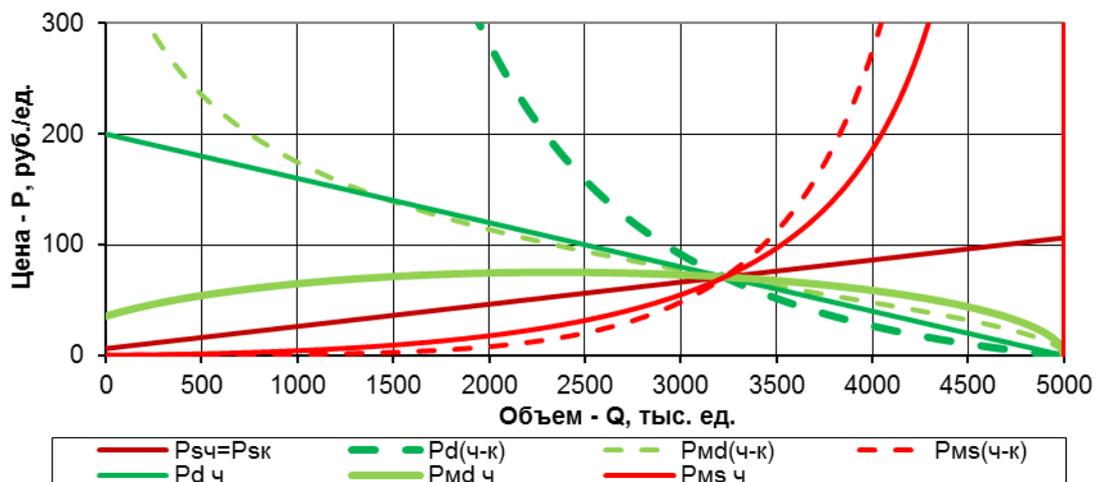


Рисунок 2

Достижение идеального равновесного состояния экономической системы при изменении параметра P_{so}

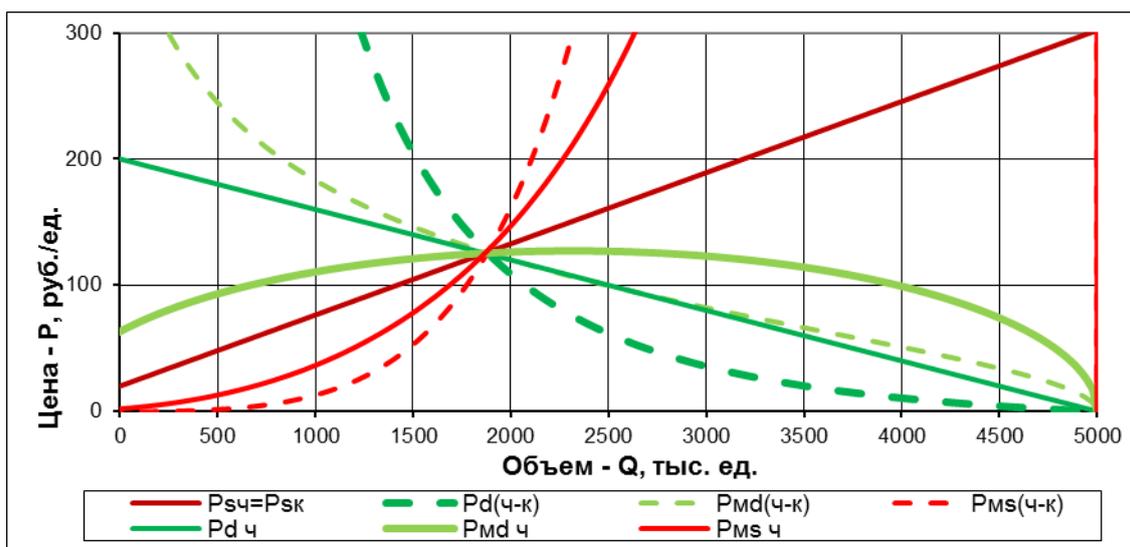


Рисунок 3
Достижение идеального состояния экономической системы при изменении параметра β

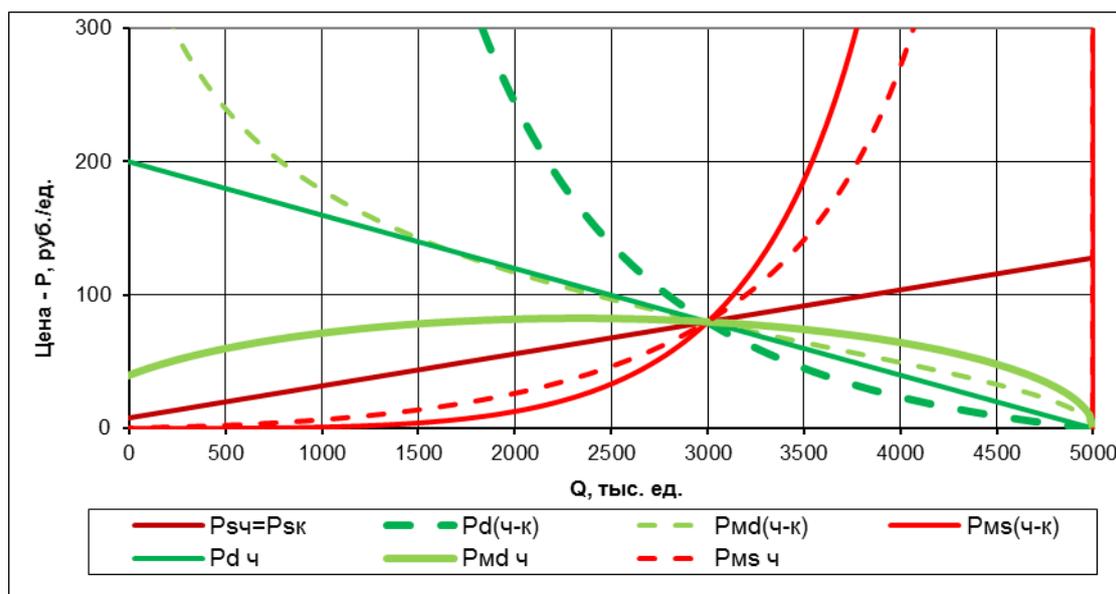


Рисунок 4
Достижение идеального состояния экономической системы в точке частного рыночного равновесия при комбинированном изменении управляющих параметров (идеальной функции предложения)

потребителей в согласовании экономических интересов, с другой стороны, возможности производителя (продавца) влиять на достижение равновесного состояния в случае его активной роли в стремлении к согласованию экономических интересов. По сути данной модели производитель должен взять на себя

инициативу согласования интересов и отстаивания справедливых экономических отношений.

Из представленного анализа также следует:

1. Комбинированное влияние двух управляющих параметров P_{so} и β приводит к разнонаправленным следствиям: при росте β

увеличение средних приростных затрат компенсируется более интенсивным снижением стартовой цены предложения (средних постоянных затрат) P_{so} .

2. В рамках комбинированного действия управляющих параметров P_{so} и β также теоретически возможно найти идеальное равновесное состояния экономической системы за счет соответствующего изменения функции предложения (определения идеальной функции предложения), при котором достигается совмещение (слияние) двух точек равновесия № 1 и № 2.1 в одну (рисунок 4). Условием определения идеального равновесного состояния является равенство: $Q_{eч} = Q_{eч-к}$.

Такой теоретический возможный вариант идеального равновесного состояния экономической системы достигается в точке частного равновесия ($Q_{eч} = 3000$ и $P_{eч} = 80$) при следующей идеальной функции рыночного предложения, полученной за счет комбинированного изменения управляющих параметров P_{so} и β :

$$P_{sci}(n(q)) = 0,4 \cdot P_{so} + 1,2 \cdot \beta \cdot q = 8 + 0,024 \cdot q$$

при исходной функции предложения $P_s = 20 + 0,2 \cdot q$.

3. С точки зрения качественного развития экономической системы теоретически существует такой вариант ее идеального состояния с абсолютно согласованными частными и коллективным экономическими интересами субъектов, который будет являться точкой бифуркации на траектории развития системы.

В этом состоянии исходные параметры имеют такое существенное изменение, что прежняя экономическая система перестает существовать и появляется качественно новая система. Это следует из определения точки бифуркации, а именно: бифуркация «представляет собой процесс качественного перехода от состояния равновесия к хаосу через последовательное очень малое изменение периодических точек... когда происходит качественное изменение свойств системы, так называемый катастрофический скачок. Момент скачка (раздвоения при бифуркации) происходит в точке бифуркации» [9, с. 81].

Определение параметров точки бифуркации экономической системы является настолько

многовариантной теоретической задачей (с вероятностью неопределенности), что ее решение лежит за пределами возможностей предлагаемой модели.

Численный эксперимент, проведенный на тестовом примере, подтвердил сделанные выводы.

Устойчивость системы в идеальном состоянии будет абсолютной из всех возможных вариантов ее развития при существующих или планируемых функциях спроса и предложения, а также рыночной конъюнктуре и характеризуется как устойчивый предельный цикл.

Таким образом, автором разработана теоретическая модель справедливых экономических отношений субъектов экономической системы компании на отраслевом рынке, равно как и любой экономической системы другого уровня. Также предложена новая методология количественной оценки риска развития (изменения) состояния экономической системы, то есть системного риска. На основе этой модели и методологии можно определить идеальное равновесное состояние экономической системы, которому соответствует абсолютная согласованность экономических интересов ее субъектов.

Расчетное состояние идеального равновесия как следствие совмещения в одной точке двух равновесных состояний, определенных в системе частных и коллективного интересов, следует рассматривать в качестве эталонного (безрискового) состояния, относительно которого определяется (анализируется, планируется и организуется) поведение экономической системы.

Основным параметром идеального равновесного состояния является достижение уровня развития системы $k_{ч-к} = \infty$ и соответствующего «супероптимального» объема спроса-предложения. Уровень развития экономической системы определяется в виде коэффициента k :

$$k = \ln \left(\frac{3 \times \ln \left(\frac{1}{I(n(q))} \right)}{\ln(A)} \right) \times \frac{1}{\ln(2/3)},$$

где $I(n(q))$ – импульс экономического интереса, определяемый отношением функций предложения и спроса:

$$A = K_{V_{\max}} = \frac{1}{I(n(q))_{\psi=1/4}} = 6,216^3 = 240,24 -$$

константа граничного состояния четверть-волнового пульсатора излучения с коэффициентом волновой пульсации $K_{V_{\max}}$, взятая при моделировании за основу, так как дальнейшее снижение величины волновой функции приведет к распаду системы.

Моделирование идеального безрискового состояния важно еще и тем, что идеальное равновесие экономической системы с абсолютно согласованными интересами ее субъектов является аттрактором, то есть с такими абсолютно справедливыми экономическими отношениями, которые «притягивают» к себе траекторию поведения субъектов системы, что следует из определения аттрактора: это «точка (или множество точек) равновесия, к которой “притягиваются” фазовые траектории (параметры состояния диссипативной системы), определяемые детерминированными начальными условиями, и которая является обобщением понятия равновесия, определяет относительную устойчивость состояния системы. Аттрактор можно рассматривать как конечное состояние эволюции диссипативной структуры» [10].

В нашем случае речь идет о странном (нехаотичном) аттракторе, при котором идеальное (суперсправедливое) состояние экономической системы выступает в роли механизма циклической устойчивости отношений обмена. Геометрическая интерпретация такого странного аттрактора представлена на рисунке 5 на примере дважды прокрученного аттрактора.

В отличие от теоретически абстрактного идеального состояния, расчетное гармоничное состояние неравновесной экономической системы (при уровне развития системы $k_{ч-к} = 6$) является реальностью. Оно периодически может наступать вследствие волнового процесса отношений обмена. Причем, не являясь точкой, это гармоничное состояние будет с максимальной одинаковой вероятностью наблюдаться в диапазоне определенных значений объемов купли-продажи [5, с. 105]. То есть гармоничное состояние в этом диапазоне неоднозначно и носит вероятностный характер. Если параметры экономической деятельности компании находятся в диапазоне гармоничных объемов, то с максимальной вероятностью можно утверждать, что система экономических интересов и отношений справедлива, устойчива (надежна), так как имеет место минимально возможный системный риск поведения субъектов рынка.

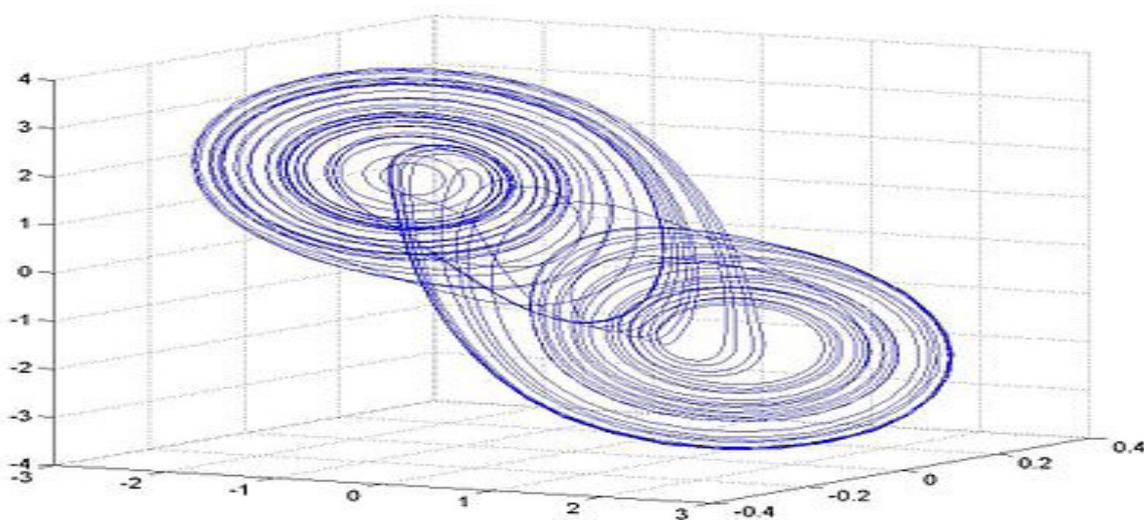


Рисунок 5
Дважды прокрученный аттрактор [5]

Этот риск функционирования и развития экономической системы оценивается как риск отклонения ее фактического, в данном случае гармоничного, состояния от состояния идеального равновесия.

В численном эксперименте (на тестовом примере) величина риска в гармоничном

состоянии (с объемом q_g) составила $R = 1 - p(I(n(q_g))) = (1 - 0,9730) \cdot 100\% = 2,6977\%$.

Таким образом, без определения идеального состояния невозможно было бы оценить риск поведения экономической системы. В этом состоит научная значимость предложенной теоретической модели и методологии.

Список литературы

1. Скобелев В. Л. Основные положения теории согласования экономических интересов // Петербургский экономический журнал. 2013. № 1. С. 87–95.
2. Скобелев В. Л. Анализ современных теорий и практики социально-экономической справедливости // Петербургский экономический журнал. 2014. № 1. С. 12–27.
3. Скобелев В. Л. Моделирование отношений обмена при согласовании экономических интересов субъектов рынка // Петербургский экономический журнал. 2014. № 2. С. 27–43.
4. Скобелев В. Л. Новые подходы к моделированию оптимального состояния экономической системы компании на рынке // Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 101–118.
5. Скобелев В. Л. Описание гармоничного состояния экономической системы компании // Петербургский экономический журнал. 2015. № 2. С. 98–109.
6. Общий толковый словарь русского языка. Значение слова «идеальный». URL: <http://tolkslovar.ru/i311.html> (дата обращения: 13.07.2016).
7. Барсуков Д. П. Экономическая теория. Часть 1. Введение в экономическую теорию.: учебное пособие. СПб.: СПбГУКиТ, 2014. 103 с.
8. Эрроу К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
9. Найман Эрик. Путь к финансовой свободе: Профессиональный подход к трейдингу и инвестициям. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 480 с.
10. Концепции современного естествознания. Словарь основных терминов. Аттрактор. URL: <http://www.studglossary.ru> (дата обращения: 17.0.2016).
11. Шахов Дмитрий. Аттрактор. URL: <http://m-rush.ru/theory/item/274-attraktor.html> (дата обращения: 18.06.2016).

РАЗВИТИЕ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННО РАСПРЕДЕЛЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИОННО- ТЕХНИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ И ТЕРРИТОРИЯМИ

EXTENSION MANAGEMENT PARADIGM OF SPATIAL DISTRIBUTED ORGANIZATIONAL-TECHNICAL SYSTEMS AND TERRITORIES

УДК 338.24.01, 332.142.4, 004.942



СОКОЛОВ Александр Геннадьевич

доцент кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат военных наук, доцент, AlexanderSokoloff@yandex.ru

SOKOLOV, Aleksandr Gennadyevich

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

Аннотация.

В статье на основе анализа современных факторных условий рассмотрены основные направления управления развитием пространственно распределенных организационно-технических систем и территорий. Предложен новый геоинформационный подход к управлению, включающий структуру пространства принятия решений. Рассмотрены принципы управления развитием систем и территорий, их содержание и специфика реализации в современных условиях России. Обоснованы типовые стратегии геоинформационного управления распределенными организационно-техническими системами и территориями.

Ключевые слова: управление развитием систем, геопространство, геоинформационное управление, принципы и стратегии управления.

Abstract.

The article considers main management directions of development of spatially distributed organizational and technical systems and territories, based on the current factor conditions analysis. It proposes new geoinformation approach to governance, including the structure of the space of decision-making. It also reviews principles of development control systems and territories, content and specifics of

implementation in modern conditions in Russia. It justifies model strategies of geoinformation management of distributed organizational and technical systems and territories.

Keywords: development management systems, geospace, geoinformation management, principles and management strategies.

Специфика современного управления развитием пространственно распределенных организационно-технических систем (ОТС) и территорий определяется рядом факторов [1; 2]:

- процесс глобализации, который определяет необходимость управления движением потоков материи, энергии и информации в геопропространственных масштабах (область деятельности людей);

- мировая экономическая система, в рамках которой принимаются решения, затрагивающие субъектов на всех уровнях управления;

- уровень развития современных технологий, которые позволяют не ограничивать пространственные масштабы деятельности заинтересованных субъектов (личность, группа, организация, территория, регион, государство, группы государств);

- наличие и возможности информационных сетей различного масштаба – от локальных до глобальных.

Современная управленческая парадигма может быть представлена следующими основными положениями:

- главный источник эффективности – человеческий капитал;

- ориентация на качество продукции, услуг – удовлетворение запросов потребителей;

- признание важности скорости и адекватности реакции организаций всех уровней на изменение внешней среды;

- повышение роли инноваций;

- признание роли стиля руководства, организационной культуры и мотивации работников в качестве важнейших факторов повышения конкурентоспособности организации;

- ориентация на повышение конкурентоспособности компании, организационно-технической системы, территории.

На основе этих положений реализуются коренные изменения в системах управления.

Во-первых, происходит изменение роли принципов управленческого рационализма классических школ менеджмента, в основе которых лежат рационализация труда, снижение издержек, специализация и другие внутренние факторы. Развиваются кибернетические и синергетические представления об управлении, согласно которым более значимая роль отводится факторам внешней среды, обратной связи, представление об управлении как информационном процессе. Из внешних факторов организации особое место занимает научно-технический прогресс, приводящий к изменению инфраструктуры, методов и средств управления на основе комплексной автоматизации и информатизации производства. Сказанное не означает, что идеи управленческого рационализма ошибочны в принципе – классического рационализма становится недостаточно, поскольку он решает локальные задачи воздействия на трудовой процесс.

Во-вторых, методология системного анализа становится неотъемлемой частью интеллектуального аппарата руководителя любого уровня. При этом границы между организацией и внешней средой размываются, становятся все более условными.

В-третьих, получают преобладающее развитие гуманитарные аспекты управления, интеллектуализация управленческой деятельности. Менеджмент признает свою социальную ответственность перед обществом в целом и перед отдельной личностью: учитываются такие факторы, как мотивация поведения, этика, ориентация на определенную систему ценностей при формировании целей менеджмента, разделение понятий «власть» и «управление», и другие факторы.

В-четвертых, существенную роль начинают играть пространственные аспекты функционирования организаций и территорий, что приводит к возникновению нового научного подхода к управлению – геоинформационного. Объекты управления как конструкции пространства представляют собой точки, характеризующиеся совокупностью свойств в соответствии с определенными для пространства отношениями. В этом смысле феномен геоинформационного управления в современных условиях приводит к необходимости рассматривать и реализовать систему управления деятельностью человека в геопространстве как многомерное пространственное явление, включающее в себя определенным образом распределенные объективные и субъективные факторы. Пространственные аспекты управления требуют внедрять геоинформационные системы как основу информационного обеспечения принимаемых решений для развития пространственно распределенных организационно-технических систем и территорий.

Определим геоинформационное управление, как управление с привлечением пространственной информации. Целью геоинформационного управления ОТС и территорией является разработка и реализация рационального варианта из альтернативных вариантов управленческих решений на соответствующем уровне управления. Основные функции геоинформационного управления (прогнозирование, планирование, организация, мотивация и контроль) реализуются на основе привлекаемой пространственной информации. Результат геоинформационного управления – рациональное управленческое решение на основании принятых критериев, включающее в себя пространственные характеристики и атрибутивное описание объектов управления. Пространство при этом следует рассматривать в широком смысле – как логически мыслимую форму, которая служит средой существования других форм и тех или иных конструкций, объектов естественного и искусственного происхождения.

На основе современной парадигмы управления можно определить управление развитием ОТС и территории как целенаправленный

процесс изменений, основанный на существующих объективных факторах и ориентированный на удовлетворение потребностей заинтересованных групп (субъекта управления) и общества в целом в условиях ограниченности доступных ресурсов. Развитие организационно-технической системы или территории – ее неотъемлемое свойство, характеризующее необратимый процесс изменения ее характеристик во времени и пространстве. Структура пространства решений включает в себя некоторые основные элементы (рисунок).

Координатное (географическое) пространство предполагает размещение объектов, конструкций в принятой системе координат (например, трехмерное пространство – x, y, z – φ, λ, h , или другая принятая система координат) и характеризуется координатами объектов, расстояниями, геометрическими фигурами, границами и др.

Факторное пространство – размещение в географическом пространстве объективных и субъективных факторов, влияющих на принятие и реализацию управленческих решений. Характеризуется: координатами размещения, особенностями и параметрами факторов (природные, ресурсные, предпринимательские и др.), доступностью и затратами для их использования в целях управления и др.

Пространство событий включает в себя ограниченные во времени и пространстве явления, конкретные временные факты, результаты деятельности системы, которые, свершаясь, отменяют или дополняют прежние результаты наблюдения и исследования системы. События совершаются, происходят, наступают в произвольной точке пространства и времени и представляют значимое происшествие, явление или результаты деятельности, оказывающие влияние на управленческие решения. Событие как элемент научного познания имеет широкий спектр толкований:

- природное явление (геологическое, физическое, биологическое, экологическое, космологическое и т. п.);
- историческое, психобиографическое событие («история жизни»);
- мировое событие (катастрофы, войны, эпидемии);



Структура пространства решений в геоинформационном управлении

• событие в статусе происшествия или случая (событийность повседневного опыта).

Событие есть явление, обретшее индивидуальную выраженность, даже собственное имя. В этом смысле событийной формой наделяются все научные открытия, получающие имена ученых, впервые их открывших, получают имена различные стихийные явления и аномалии, исторические эпохи и политические события. Осуществляясь, событие вносит изменения в область собственного осуществления и тем самым оказывает влияние на апостериорный и априорный анализ процессов развития организационно-технических систем. Событие характеризуется: координатами (φ, λ, h), временем возникновения (t), масштабами (пространственными, временными и др.), последствиями (уровнем воздействия на решение) и др.

Пространство состояний объектов управления (фазовое или атрибутивное пространство) относится к конкретному объекту управления.

Динамика существования объектов во времени и пространстве ограничивает и изменяет условия управления и, соответственно, управленческие решения. Использование пространства состояний для управления развитием объектов позволяет:

- исследовать связи субъектов и объектов управления для различных временных срезов геоинформационного управления;
- сформировать многомерные динамические модели принятия решений на различных уровнях геоинформационного управления;
- создавать динамические (адаптивные) модели управления потоками информации (базами данных и знаний) в процессе управления.

Методы исследования и модели организационно-технических систем в пространстве состояний ориентированы на исследование процесса развития конкретного объекта, динамики изменения его состояний (атрибутов) во времени и пространстве как под влияни-

ем внутренней среды, так и под влиянием системы отношений с другими объектами и внешними условиями существования. Такой подход позволит использовать динамическую атрибутивную логику геоинформационного управления объектами различных масштабов.

Пространство состояний объектов управления характеризуется некоторой совокупностью переменных (атрибутов). Каждое состояние представимо вектором n -мерного пространства переменных состояния, включающим в себя:

- координаты размещения объектов в географическом пространстве (φ, λ, h);
- взаимное влияние объектов – система отношений, связей;
- свойства, атрибуты (в том числе время);
- значимость для управления – например, вес для выбора альтернатив;
- степень участия элементов пространств в событиях и др.

В фазовом пространстве вектор представляет совокупность чисел, а фигура (линия), которую описывает конец вектора во времени, определяет траекторию движения или развития объекта. Фазовое пространство характеризует отображение множества объектов на множество векторов, а отношения между объектами пространства сводятся к отношениям на множестве векторов.

Объекты могут характеризоваться не только числами, но и другими свойствами, которые не являются числами (форма, цвет, материал и др.). Совокупность таких объектов также можно рассматривать как кодированное векторное пространство.

Пространство решений составляет основу геоинформационного управления. Управленческое решение представляет собой волевой акт выбора оптимального (в смысле принятого критерия) варианта решения из перечня заранее разработанных альтернатив. Решение объединяет все элементы геопространства и характеризуется:

- координатами границ области реализации решения – зона ответственности, время разработки и реализации решения ($\varphi, \lambda, h, \Delta t$);
- уровнем решения – юрисдикция, подотчетность объектов управления, масштаб;

- степенью формализации – нормы, стандарты, законы, обязательность исполнения;
- содержанием – исполнители, время реализации, технологии реализации, результаты и форма их представления и др.

В пространстве решений существенную роль играют субъективные факторы – культура, динамизм населения, лидерство, существующие и потенциальные возможности субъекта и объектов управления.

Особенность пространства решений – уровни принятия решений с некоторыми ограничениями образуют иерархическую систему – связаны между собой системой вертикальных и горизонтальных связей. Сложность современной пространственной ОТС, территории и множество субъектов управления со своими целями приводит к ограниченности иерархии управления и возрастанию значимости системы горизонтальных связей.

Процессы глобализации и ускорение научно-технического прогресса привели к укрупнению организационно-технических систем, агрегированию отдельных элементов, формированию и укреплению устойчивых глобальных взаимосвязей, возникновению новых глобальных центров принятия решений. В современных условиях ясно, что реализовать эффективное управление развитием систем любого уровня невозможно без учета всех элементов деятельности в ретроспективном (историческом), перспективном (стратегическом), а также в пространственном аспектах. Определяющими условиями управления развитием становятся человеческий фактор, экологические аспекты деятельности, социокультурные процессы и ограничения.

Сложность и разнонаправленность целевых установок, существенные отличия форм представления характеристик элементов систем, предполагают использование различных форматов их формализованного представления, необходимость разработки методов измерения, создание методов, процедур, алгоритмов согласования (агрегированного представления) гетерогенной информации для использования ее в системах и процедурах принятия решений.

Основные факторы геоинформационного управления обладают низкой динамикой, что делает управление стратегическим – принятие и реализация решений ориентируются на длительный период и являются квазистационарными. Наиболее динамичными представляются элементы пространства объектов и событий. Поэтому наиболее адекватными методами управления являются методы стратегического управления, что делает необходимым исследование возможности модификации основных инструментов геоинформационного управления развитием объектов управления с учетом пространственных характеристик ОТС и территорий.

В основе методов геоинформационного управления находятся определенные закономерности, которые имеют как общесистемный (общие законы развития), так и специфический характер (частные геоинформационные принципы развития).

К общим законам развития относят [3; 4; 5]:

- закон формирования систем – каждая система создается для достижения определенных целей и удовлетворения потребностей заинтересованных групп. Для этого система должна создать ценности (блага), условия функционирования и развития для других систем. Такое положение приводит к многообразию управленческих воздействий, которые зависят от внешних и внутренних системобразующих факторов;

- закон конкуренции, борьбы за превосходство – многообразие интересов субъектов и управленческих воздействий свидетельствует о невозможности создания одной универсальной системы управления и необходимости использования некоторой совокупности типовых организационно-технических систем, ориентированных на схожие цели, результаты, продукцию. Возникает проблема конкуренции за доступ к ограниченным ресурсам для удовлетворения растущих схожих потребностей заинтересованных групп лиц;

- закон оптимизации, сбалансирования систем – развитие систем связано с системой внешних связей объектов, занимающих устойчивую позицию во внешней среде (на рынке).

В основе сбалансирования лежат принципы синергии и супероптимальности.

Общие законы развития позволяют конкретизировать принципы совершенствования систем и методы управления их развитием. Структуру системы управления развитием можно в обобщенном виде представить как сбалансированную систему связей:

- ценностных – характеризующие предназначение системы: цели – цепочка ценности – результаты управления, продукция;
- функциональных – виды управленческой деятельности, функции управления;
- технологических – технологии управления.

Действие общих законов развития приводит к многообразию связей (управленческих воздействий) и позволяет формировать некоторую совокупность типовых стратегий развития.

Закон формирования систем в наибольшей степени проявляется на начальном этапе жизненного цикла системы. Определяющими на данном этапе являются функциональные связи, формируемые между элементами системы в процессе реализации технологии получения конечного результата. Это требует сосредоточения усилий и ресурсов для создания и развития цепочки ценности при подчиненной роли функций и технологий управления. Типовыми стратегиями на этапе формирования систем выступают: диверсификация, дифференциация, инновации (стратегия первопроходца) и др. Ключевой фактор успеха – продукт, результат и цепочка ценности для его создания. Новизна как конкурентное преимущество обеспечивается изменением известной цепочки ценности или созданием новой. Ведущая роль в процессе управления на данном этапе принадлежит потребителю результатов функционирования системы, т. е. процесс управления может быть представлен как модель маркетингового управления. Цель управления – выявить (сформировать) потребности потребителя и удовлетворить их наиболее эффективным (рациональным) способом. Применительно к пространственно распределенным системам

подобная современная модель управления известна как маркетинг территории.

Действие закона конкуренции (борьба за превосходство, за потребителя) связано с реально существующими системами, организациями, территориями, создающими и реализующими продукцию, пользующуюся спросом на рынке, обеспечивающими соответствующий уровень жизни населения. Определяющими в таких условиях являются координационно-субординационные связи, которые обеспечивают взаимодополнение (противодействие) в процессе производства благ и их распределения с целью удовлетворить потребности в товарах, услугах, уровне жизни. Такие связи определяют организационный аспект управления, что приводит к необходимости сосредоточить усилия и ресурсы на совершенствовании технологий управления. Типовыми стратегиями развития систем управления выступают: лидерство в издержках, инновации в управлении, развитие качества персонала (особенно в управленческом аспекте) и др. Ключевой фактор – технологии управления, как потенциальная способность управлять конкурентными преимуществами. Ведущая роль в развитии принадлежит управленческому звену субъекта, объектов управления и научному обеспечению процесса управления. Процесс управления основывается на системе НИОКР, комплексе и потенциале научных и технологических знаний (обучающаяся организация, вертикально интегрированные пространственно распределенные компании, реализующие полный цикл производства, кластеры и др.).

Действие закона оптимизации (сбалансирования) систем управления связано с системой внешних связей объектов, занимающих устойчивую позицию во внешней среде. В рыночной экономике закон реализуется в форме деловых сетей, отраслевой структуры производства, интегрированных (целевых, продуктовых), глобальных организационных систем. В основе сбалансирования лежат принципы синергии и супероптимальности.

Процессы оптимизации и сбалансирования опираются на генетические связи, которые

обеспечивают возможности распространения технологий, методов и моделей управления, решения проблем и др. Ключевой фактор – развитие функциональных направлений управления. Последние предполагают углубленное разделение управленческого труда, совершенствование и распространение научных знаний и опыта на новые сферы деятельности, поиск и использование сходства по релевантным факторам (генетическое подобие) и др. Стратегические решения связаны с развитием внутренних компетенций, выявлением и использованием ситуационных факторов (обстоятельств).

Особенности геоинформационного управления приводят к необходимости расширить представление о методах реализации общих законов управления на основе учета особенностей пространственно распределенных систем и территорий [1]:

- взаимосвязь управляющих воздействий различного пространственного масштаба и уровня управления, что приводит к росту значимости координации управленческих решений различных уровней;
- необратимость реализуемых решений в геопространстве, что делает наиболее значимым принцип устойчивого развития ОТС и территорий;
- многомерность управленческих решений, что требует согласования и учета при выборе альтернатив различных пространственных факторов и условий;
- сложность и высокая неопределенность (неочевидность) последствий принимаемых решений, что приводит к повышению значимости и качества научного обоснования решений.

Геоинформационные аспекты управленческих решений при управлении развитием ОТС и территориями реализуются на основе следующих частных принципов геоинформационного управления.

Первая группа принципов исходит из общей задачи повышения экономической и социальной эффективности жизни населения территории и общественного производства с учетом минимизации затрат на производство благ и доставку их потребителю:

- принцип размещения производства с учетом близости источников сырья, энергии и потребителей конечной продукции;

- принцип комплексности, в том числе рационального комплексного использования природных ресурсов, при учете задач охраны и преобразования природы и первичного освоения наиболее эффективных ресурсов;

- рациональная пространственная концентрация (агломерация) в виде территориально-производственных комплексов и территориально-отраслевых комплексов, а также промышленных районов, зон и узлов;

- кооперирование производства между различными предприятиями, сокращающее нерациональные перевозки, при максимально возможном комплексном развитии хозяйства районов размещения.

Вторая группа принципов обусловлена рациональным сочетанием природы и экономики (объективных и субъективных факторов роста):

- экологический принцип — предотвращение вредного воздействия производства и жизнедеятельности населения на окружающую среду;

- градостроительный принцип – увязка с генеральными планами городов, недопущение чрезмерной концентрации промышленности и вытекающих отсюда отрицательных социальных последствий;

- принцип комплексного развития территорий и хозяйства, обеспечивающий в каждом экономическом районе рациональное сочетание экономического и социального развития, наибольшее соответствие экономики каждого региона местным природным и экономическим условиям.

Так, например, экстремальные условия Крайнего Севера, занимающего почти 70% территории России, где проживает около 8% населения, обуславливают повышенные затраты на производство продукции и жизнеобеспечение населения. Несмотря на это, огромный ресурсный потенциал российского Севера обеспечивает получение объемов добычи: 3/4 нефти, включая газовый конденсат, 9/10 газа, 1/7 угля, свыше 1/3 деловой древе-

сины, 1/4 пиломатериалов, весь апатитовый концентрат, половину улова рыбы и добычи морепродуктов, 2/5 рыбных консервов в стране. Зона Крайнего Севера обеспечивает выпуск 1/6 объема промышленной продукции России, а ее вклад в общий экспорт Российской Федерации превышает 50%.

Третью группу принципов формируют основы, вытекающие из рациональной пространственной организации территории страны:

- принцип специализации предприятий (в экономически целесообразных пределах) соответственно основной специализации районов их размещения;

- принцип выравнивания уровней экономического и социального развития различных частей страны, так как внутренняя дифференциация столь огромная и уникальная для одного государства;

- учет международного разделения труда и межгосударственной экономической интеграции – геоэкономическое и геополитическое положение России (например, «евразийский мост»).

Особый характер имеет принцип укрепления обороноспособности страны при управлении ОТС и территориями – он не основан на законах экономики, но имеет стратегический приоритет в управлении.

Таким образом, геоинформационный подход к управлению развитием организационно-технических систем и территорий представляет собой весьма сложную задачу, решение которой невозможно без совершенствования методического аппарата. Современные направления устойчивого развития предполагают переход от концепции «реагировать на угрозы и исправлять» к концепции «предвидеть и предупреждать». Реализация такого подхода к управлению требует выявления опасностей (угроз) развитию ОТС и территорий, оценку риска управленческих решений и формирование системы геоинформационного управления рисками развития систем различного масштаба и сложности.

Пространственные аспекты управления требуют расширить применимость геоинформа-

ционных систем – необходимо рассматривать их как основные системы информационного обеспечения принимаемых решений для развития пространственно распределенных организационно-технических систем и территорий. Такой подход позволит конкрети-

зировать и дополнить систему требований к геоинформационным системам, сделать их неотъемлемой частью систем государственного и муниципального управления, систем управления сложными пространственно-распределенными объектами.

Список литературы

1. Соколов А. Г., Истомин Е. П., Абрамов А. Г., Гогоберидзе Г. Г., Фокичева А. А. Methods for external factors assessing within geoinformation management of territories //15th International Multidisciplinary Scientific GeoConference SGEM 2015, www.sgem.org, SGEM2015 Conference Proceedings, ISBN 978-619-7105-34-6 / ISSN 1314-2704, June 18–24, 2015, Albena, BULGARIA Book2 Vol. 1. P. 729–736.
2. Соколов А. Г., Истомин Е. П., Синченко Ю. Н., Зоринова Е. М. Пространственные аспекты размещения экономических объектов // Ученые записки РГГМУ. 2013. № 29. С. 211–218.
3. Соколов А. Г., Истомин Е. П., Зоринова Е. М., Слесарева Л. С. Геоинформационные аспекты управления рисками устойчивого развития приморской рекреационной территории // Известия ЮФУ. Технические науки. 2013. № 9 (146). С. 233–239.
4. Сорвина Т. А. Формирование и развитие социального предпринимательства: российский и зарубежный опыт // Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 14–19.
5. Соколов А. Г. Теоретические аспекты методологии управления развитием экономических систем // Вестник Национальной академия туризма. 2008. №4 (8). С. 56–61.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

DIGITAL TECHNOLOGIES USAGE IN DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL PRODUCTION IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL SANCTIONS AND IMPORT SUBSTITUTION

УДК 338.45 : 339.562-021.635



ФЕДОРКОВ Александр Иванович

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, fedorkov@gukit.ru

FEDORKOV, Aleksandr Ivanovich

Professor at the Management of Economic and Social Processes Department, Saint-Petersburg Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, fedorkov@gukit.ru



ФЕДОРКОВ Алексей Александрович

инженер по сбыту ООО «Сименс» (Санкт-Петербург), кандидат экономических наук, alexey.fedorkov@siemens.com

FEDORKOV, Alexey Aleksandrovich

Sales Manager, Siemens LLC (Saint Petersburg), Candidate of Economic Sciences, alexey.fedorkov@siemens.com



БИРЮКОВ Олег Александрович

генеральный директор ООО «Лиман-трейд» (Санкт-Петербург), info@liman-trade.com

BIRYUKOV, Oleg Aleksandrovich

CEO, LLC Liman-trade (Saint Petersburg), info@liman-trade.com

• **Аннотация**
• *В статье рассматриваются вопросы формирования высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход государства от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному.*

Охарактеризованы варианты развития промышленных производств. Раскрывается понятие цифрового подхода, реализуемого во всем многообразии деятельности промышленного предприятия. Обозначаются проблемы импортозамещения в России в условиях международных санкций.

Ключевые слова: цифровой подход, промышленное производство, технологии, импортозамещение, программные продукты, продукция.

Abstract

The article considers issues of formation of the hi-tech competitive industry providing state transition from export and a raw type of development to an innovative type of development. Development options of the industrial productions are characterized. It also describes in details the essence of this concept of the digital approach, which is realized in all variety of activities of the industrial institution. Import substitution problems in Russia are identified in the conditions of the international sanctions.

Keywords: digital approach, industrial production, technologies, import substitution, software products, production.

Современное состояние экономики России явно свидетельствует о перекосе в сторону получения доходов от нефтегазового комплекса. Такой тип экономики страны сохраняется на протяжении нескольких десятилетий, несмотря на то, что снижение цен на углеводороды резко обостряет ситуацию наполняемости федерального бюджета. В сложившейся ситуации возникает вопрос: а какие меры должно предпринять Правительство РФ для наполнения бюджета страны. Чаще всего решения государственных чиновников сводятся к ужесточению налогово-финансовой политики, сокращению расходов на социальные программы, снижению курса национальной валюты и, как следствие, снижению реальных доходов населения.

Эти финансовые инструменты стабилизации экономики страны в условиях негативных внешних ценовых факторов на сырье фактически являются неким амортизатором, позволяющим плавно воспринимать удары рынков, но в конечном счете имеют свои пределы по срокам действия и величине падения. Если негативная ситуация будет продолжительной и значительной по своей величине, то, возможно, экономика достигнет некоторого предела,

после которого следует глубокий кризис, дефолт и прочие социально-экономические последствия.

Таким образом, для преодоления структурного дисбаланса экономики и ее сырьевой направленности требуется целенаправленная государственная политика, ориентированная на развитие производств и сферы услуг, которые создадут новую базу для налогообложения.

В настоящее время, помимо влияния негативных ценовых факторов на углеводородное сырье со стороны ряда западных государств (страны Европейского союза, США, Канада), введены международные санкции на поставку отдельных продуктов и технологий на территорию России. Правительством РФ введены ответные меры, характеризующиеся запретом на ввоз продуктов питания, проведением промышленной политики, направленной на импортозамещение.

Промышленная политика представляет собой комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной продукции [1].

Очевидным фактом, имеющим максимальные предпосылки к реформированию экономики, является необходимость скорейшего развития отечественного промышленного производства, способного выпускать конкурентоспособную продукцию на внутреннем и внешнем рынках.

Выступая в апреле 2016 г. на съезде машиностроителей России, В. В. Путин отметил, что машиностроение должно быть одним из драйверов отечественной экономики, а отрасль стать символом национального успеха, технологического лидерства России. «Мы делаем ставку на тех, кто намерен добиваться успеха, повышать эффективность, вкладывать средства в технологические обновления, выпускать конкурентоспособную продукцию и завоевывать глобальные рынки. Предприятиям, которые готовы решать такие задачи, будет оказано всестороннее содействие» [2].

Развитие промышленного производства подразумевает широкий круг мероприятий от модернизации и реконструкции участков и цехов до строительства новых предприятий. В основном требуется обновление технологий по всему циклу производства, от начала проектирования до выпуска готовой продукции, сбыта, сервисной поддержки заказчиков. В первом квартале 2016 г. был утвержден План действий Правительства РФ в экономике, в который вошли более 150 мер оперативного реагирования [3].

Развитие промышленных производств требует инвестиций, а в условиях действия западных санкций российским компаниям закрыт доступ к кредитным ресурсам на международном финансовом рынке. Сложившаяся ситуация не способствует росту инвестиций и готовности инвесторов вкладываться в новые производства без тщательного проведения проектно-изыскательских работ (ПИР) и подготовки качественной проектно-сметной документации (ПСД). Данные виды работ тоже требуют значительных финансовых вложений без какой-либо гарантии на успех. По экспертным оценкам, создание ПСД машиностроительного завода по производству дизельных двигателей может составить от 100 до 300 млн руб.

Использование цифровых технологий обеспечит создание виртуальной модели всего производства, причем стоимость проекта в целом уменьшится, а реализация проекта позволит избежать многих ошибок. При этом внутренняя структура затрат на весь проект перераспределится, а именно: увеличится часть, закладываемая на стадиях проектирования, и уменьшится на стадиях строительства, введения в эксплуатацию и последующей эксплуатации.

Федеральным законом РФ «О промышленной политике в Российской Федерации» вводится новая система управления инвестициями [1]. Одной из форм государственной поддержки инвестиционных проектов частных инвесторов является использование нового финансового инструмента – специального инвестиционного контракта, заключаемого органами государственной власти с инвестором на срок до десяти лет.

Вместе с объемом инвестиций в создание, модернизацию и (или) освоение производства промышленной продукции в специальном контракте должен быть отражен перечень мер стимулирования инвестора и других участников сделки в течение всего срока действия контракта.

Расходы на стимулирование промышленности планируются в основном в рамках государственных программ. Например, на развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности предусмотрено 156,6 млрд руб., развитие авиационной промышленности – 52,9 млрд руб., развитие судостроения и техники для освоения шельфовых месторождений – 17,7 млрд руб., развитие атомного энергопромышленного комплекса – 81,2 млрд руб. и др. [4].

Известно несколько вариантов развития промышленных производств. В первую очередь, это модернизация уже функционирующих проектов с целью повышения объемов и качества выпускаемой продукции, переход на новые технологии. Во-вторых, строительство на базе существующих предприятий новых цехов и целых заводов для выпуска новой продукции. В-третьих, строительство предприятия в «зеленом поле» и с нуля. Все эти

варианты требуют значительных инвестиций и предпроектной проработки.

Санкционные меры со стороны западных государств и введение Правительством Российской Федерации политики импортозамещения вызвали и другие варианты развития производств. Предприятия пытаются с помощью имеющихся ресурсов собственными силами организовать на имеющихся производственных мощностях выпуск необходимой для конечных пользователей продукции. Результат таких экспериментов бывает разным: зависит от квалификации персонала, а также от технических возможностей производства. Подобный вариант довольно сложен, и, как правило, стоимость конечной продукции будет выше рыночной. Можно рассматривать вариант ускорения импортозамещения путем реверсного инжиниринга, который подразумевает копирование изделия по образцу. Таким типом производства активно занимаются китайские компании. Использование данного варианта вызывает дополнительные вопросы, например, авторского и патентного права.

Промышленное производство, основанное на реверсном инжиниринге, подразумевает создание или воссоздание конструкторской документации, по которой в дальнейшем можно изготовить аналогичное изделие. Это сразу требует наличия квалифицированных кадров, и чем сложнее изделие, тем больше специалистов необходимо в различных областях. Также требуется наличие соответствующих конструкторских программных продуктов, которые тоже имеют высокую стоимость. В результате, рассматривая каждый этап разработки и производства путем реверсного инжиниринга, получается полный цикл производства со значительными затратами. Это вызывает необходимость тщательно подходить к анализу реального спроса на продукцию. Необходимо ответить на вопросы: реально ли требуется данное изделие, кто будет заказчик, какой будет объем, как организовывать сбыт продукции. И не получится ли так, что будет создано производство, где себестоимость продукта будет выше стоимости изделия и всех накладных расходов, требующихся для использования

разных логистических схем ввоза того или иного интересующего продукта из-за рубежа.

По нашему мнению, нельзя ставить равенство между реально введенными санкциями со стороны отдельных стран и импортозамещением, которое реализуется в нашей стране на основании постановлений Правительства РФ и прочих нормативных актов. Надо рассматривать каждый конкретный технический случай индивидуально. Так, ряд нефтегазодобывающих компаний с государственным участием дали указания всем поставщикам и производителям автоматических систем управления (АСУ) и низковольтных коммутационных устройств газоперекачивающих агрегатов (НКУ ГПА) максимально использовать отечественные компоненты. При этом ранее в большинстве систем использовалось контроллерное оборудование производства компаний «Siemens» «Allen-Bradley», «Honeywell» и др. Несмотря на санкции на эти продукты, оборудование свободно поставляется на рынок Российской Федерации.

В августе 2016 г. импорт из стран дальнего зарубежья относительно августа 2015 г. увеличился на 15,9%, выросли закупки продукции машиностроения на 32,9%, химической продукции – на 8,4%, текстильных изделий и обуви – на 3,5%, а ввоз продовольственных товаров сократился на 12,4% [5].

Возникает вопрос: зачем заставлять изобретать новые электронные компоненты и системы? Качество этих самоделок и новоделов, надежность и стоимость не могут конкурировать с западными аналогами. Требуется выделение огромных средств на НИОКР, тестирование, испытание в промышленных масштабах. Потребуются годы работы, выработка стратегии и идеологии развития этих систем и софта к ним. Данная отрасль даже в СССР не была поставлена на должный уровень, и, конечно, это не касается вопросов ВПК и прочих оборонных задач, где совершенно иная себестоимость и подход к производству.

Ранее было отмечено, что для развития производства требуются инвестиции в разном объеме под конкретные задачи. Способы и методы создания новых производств должны соответствовать современным требованиям рынка. Можно создать работоспособное пред-

приятие в рамках экономической зоны России и союзных государств, но неспособное выдержать западную конкуренцию. На примере российско-турецких отношений видно, что даже в кратковременном периоде внешнеполитическая ситуация меняется от активного делового сотрудничества до состояния конфронтации и наоборот.

На наш взгляд, наиболее оптимальным представляется современный подход создания проекта на базе цифрового производства, начиная с анализа проекта и концептуальной фазы до выпуска конечной продукции, сбыта и сервисной поддержки заказчика. Использование современных программных продуктов позволит полностью подготовить цифровую модель производственных мощностей, учесть процесс производства, склады, логистику, управление и пр. Такой подход даст возможность избежать многочисленных ошибок и затрат при реальном возведении предприятия, а апробированная цифровая модель станет основой для реального производства.

Цифровой подход – это деятельность любого предприятия, основанная на автоматическом сборе, анализе и соответствующем использовании данных обо всей производственной цепочке с помощью программных продуктов (софт) и технических средств (компьютеры, контроллеры, коммутаторы и пр.). Цифровой подход реализуется во всем многообразии деятельности конкретного предприятия. Абсолютно вся информация без исключения от протоколов, форматов и прочего автоматически стекается в единую систему, фиксируется на сервере, где происходит цифровая визуализация (графическое изображение) всей цепочки создания стоимости, в последующем идет обратная реакция от органа управления предприятием, через визуализированную схему как на все предприятие, так и на отдельные ее элементы для достижения желаемых результатов. Цифровой подход обеспечивает постоянную связь между всеми участниками производственного процесса и всеми устройствами, механизмами и программными средствами, в том числе на стадиях НИОКР и сбыта продукции, что делает прозрачным всю деятельность предприятия для органов управления.

Современные программные продукты позволяют решать различные задачи машиностроительного производства на разных уровнях.

На предприятиях принято условно делить верхний уровень управления и нижний (полевой) уровень. Полевой уровень управления – это управление отдельным станком или цехом, в нормальных условиях функционирования предприятия сформирована производственная программа отдельного станка или цеха, есть объем потребляемых ресурсов и объем выпускаемой продукции. Верхний уровень – это управление всеми станками, отделами и плюс связь с внешней средой. Например, на ГЭС (гидроэлектростанциях) нижний уровень – это отдельный агрегат, в котором огромное количество систем, но они все ориентированы на работоспособность и производительность агрегата. Верхний уровень – это управление всеми гидроагрегатами, переключение мощностей с одного на другой, формирование планово-предупредительных ремонтов и работ на всей станции, выдача требуемого уровня частоты и мощности электроэнергии в сеть, связь с другими ГЭС и сетевыми компаниями и пр.

На наш взгляд, в режиме решения задач сверху данный подход является более логичным, цифровая модель позволит учесть почти все составляющие предприятия, в том числе маркетинг, планирование, финансирование, управление персоналом, закупки, безопасность и многое другое. Подобные программные продукты являются комплексными, включающими в себя разные направления управленческой, конструкторской и производственной деятельности, они могут быть представлены разными производителями, как правило, имеют одну платформу. Необходимо использовать подобные инновационные комплексные технологии на протяжении всего жизненного цикла продукта, что позволит значительно повысить производительность и сократить сроки вывода изделий на рынок, обеспечить надежность, безопасность и эффективность технологических процессов на предприятиях.

Использование комплексных программных продуктов позволяет интегрировать данные по всей промышленной цепочке, что имеет большее значение, превращаясь в главное условие успеха компаний-разработчиков и производителей. На рынке имеется широкий выбор аппаратных и программных средств, которые позволяют реализовывать комплексную интеграцию данных, поступающих от разработчиков, производителей и поставщиков.

При создании проекта можно обеспечить цифровую визуализацию всей цепочки создания стоимости продукта. Применение комплексных цифровых программных продуктов помогает связать различные стадии производственного процесса и жизненного цикла изделия, позволяет виртуально разрабатывать и оптимизировать новые продукты. Правильно выбранные программные продукты обеспечивают функциональную совместимость всех компонентов автоматизированных систем, что дает возможность значительно экономить время и деньги при проектировании продукции.

Верхний и нижний уровни производства также объединяются комплексными цифровыми программными продуктами. Уже давно имеется техническая возможность применять широкий спектр цифровых программных решений, которые осуществляют связь между промышленной автоматизацией отдельных процессов и программных инструментов для управления жизненным циклом изделия, учитывающих индивидуальные потребности

заказчиков в самых разных отраслях машиностроительной промышленности.

Основная возможность и задача применения цифровых технологий – защита инвестиций на длительное время. Эти технологии позволяют разрабатывать оптимальные, качественные, экологически безопасные решения для всего жизненного цикла товара – от проектирования до модернизации.

Как отмечено ранее, наиболее эффективно применение цифрового подхода на все предприятие, а не на отдельные части и процессы. Применение единого цифрового подхода позволяет использовать стандартизированные компоненты, уменьшая номенклатуру компонентов, применяющихся на производстве в сочетании с передовыми отраслевыми решениями, и направлено на максимальное удовлетворение требований клиентов в любом сегменте машиностроительной промышленности. Цифровой подход гарантирует эффективное использование ресурсов на всех стадиях и этапах производства, тем самым обеспечивает устойчивое развитие предприятия.

Для успешной реализации любого проекта исполнители должны обладать глубокими комплексными знаниями в области рыночной конъюнктуры, инновационных технологий, проектирования, энергетики, промышленной автоматизации, сбыта и других сферах деятельности. Использование цифровых технологий обеспечит максимальную конкурентоспособность и высокую прибыльность промышленных предприятий.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.12.2014 № 488-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/70833138/> (дата обращения: 31.10.2016).
2. Съезд машиностроителей России. URL: <http://www.kremlin.ru> (дата обращения: 31.10.2016).
3. План действий Правительства РФ в экономике. Утвержден распоряжением Правительства от 27.01.2015 № 98-р.
4. *Попова М. И., Мгоян Р. П.* Финансово-кредитные стимулы развития Российской экономики // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 6–13.
5. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-сентябре 2016 года / Министерство экономического развития РФ. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/> (дата обращения: 31.10.2016).

СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

STATUS, PROBLEMS AND PROSPECTS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

УДК 338.24



КИСЕДОБРЕВ Владимир Петрович

профессор кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат военных наук, kvpsimf@yandex.ru

KISEDOBREV, Vladimir Petrovich

Professor at the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Military Sciences, kvpsimf@yandex.ru



КИСЕДОБРЕВ Александр Владимирович

докторант научно-исследовательского института Министерства обороны РФ, кандидат технических наук, alkis_98@mail.ru

KISEDOBREV, Alexander Vladimirovich

Doctoral Student in the Research Institution of Ministry of Defense of RF, Candidate of Engineering Sciences, alkis_98@mail.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены основы успешного экономического развития современного мира. Особое внимание уделено современному состоянию, проблемам и возможностям развития российской экономики в условиях санкций. Раскрыты причины и факторы, затрудняющие формирование инновационной политики в российской экономике. Проанализированы роль и место органов государственного управления в развитии российской экономики. Приведены основные пути инновационного развития экономики России в современных условиях.

Ключевые слова: проблемы, инновационное развитие, импортозамещение, факторы, сдерживающие развитие экономики, пути инновационного развития.

Abstract.

This article describes the basics of successful economic development of the modern world. Particular attention is given to the current state, problems and opportunities of Russian economy under sanctions. It shows the reasons and factors that hinder the formation of innovation policy in the Russian economy. And it also analyzes the role and place of state bodies in the development of Russian economy. It gives the basic ways of innovative development for Russian economy in modern conditions.

Keywords: problems, innovative development, import substitution, factors constraining the development of the economy, ways of innovative development.

В современном мире в основе успешного экономического развития любой страны лежит регулярное инновационное обновление, которое способствует достижению высокой производительности и повышению конкурентоспособности. Инновации в настоящее время являются ключевым моментом в развитии всех секторов экономики.

В рамках данной статьи авторы ставят своей задачей оценить современное состояние российской экономики и определить возможности ее инновационного развития.

Инновационная экономика – это такой тип экономики, который основан на постоянном потоке новшеств, технологическом совершенствовании и производстве высокотехнологичной продукции, отличающейся высокой добавочной стоимостью [1].

Основа инновационной экономики состоит в том, что большую долю прибыли приносит интеллектуальная и информационная сферы, а не материальное производство или финансовые институты. Характерной чертой такого типа экономики является венчурный бизнес, то есть высокорисковый бизнес.

События последних лет, а именно введение против Российской Федерации со стороны стран ЕС и США ряда секторальных санкций ослабили российскую экономику и привели к ослаблению российской национальной валюты.

В этих условиях приоритетным направлением развития экономики Российской Федерации должен стать переход к модели инновационного типа, направленной на импортозамещение, устранение устаревших производств, стимулирование научно-технического прогресса, а также адаптацию к требованиям мировой экономики. Переход российской экономики в инновационную модель развития позволит повысить конкурентоспособность страны в условиях внешних санкций с помощью использования имеющихся ресурсов.

Для инновационного развития экономики политика государства должна вести работу, направленную на интеграцию высокотехнологичных производств в мировое научно-техническое пространство и удержание ведущих позиций приоритетных для России

направлений. Для России отраслями, в которых страна имеет достаточные конкурентные преимущества, являются космическая и авиационная техника, экспорт различных видов вооружений. В меньшей степени, но также являются конкурентоспособными сферы добычи (переработки) нефти и газа.

Главным в развитии инновационной экономики является интеллектуальный капитал, состоящий из человеческого капитала (знания) и структурного капитала (патенты, лицензии). Россия располагает огромным интеллектуальным потенциалом, который существует в виде уровня квалификации и знаний. Этот потенциал необходимо трансформировать в капитализированные активы, поскольку квалификация на мировом рынке реализуется в виде сертификатов и лицензий, а знания – в виде прав интеллектуальной собственности [2]. Если отсутствует хотя бы один актив из указанного списка, то выход на рынок считается нецелесообразным. В России отслеживается и еще одна проблема – отсутствие механизма преобразования интеллектуального потенциала в капитал (то есть процесс преобразования высоких технологий и идей в рыночный продукт).

Следует отметить, что инновации в Российской Федерации имеют место и в данный момент. Однако они реализуются не на всех предприятиях и в большинстве своем являются частными инициативами отдельных представителей бизнеса [1]. Проблема возникает по следующим причинам: персонал не готов к крупномасштабному осуществлению инноваций и не заинтересован в повышении навыков, недостаточно широкая инфраструктура (недостаточный размер венчурного фонда, технопарка), недостаток у предприятия необходимого количества финансовых ресурсов.

К основным факторам, затрудняющим формирование инновационной экономики в Российской Федерации, являются органы власти, человеческие ресурсы и венчурные фонды [3]. Проблема органов власти заключается в бюрократии, это основной сдерживающий фактор для инновационной экономики, на что неоднократно обращал внимание Президент Российской Федерации В. В. Путин. Каждый

предприниматель понимает, что для того, чтобы получить помощь от государства, ему необходимо заполнить и предоставить огромное количество бумаг, поэтому он склоняется в пользу того, чтобы самостоятельно заработать средства, которые он планировал получить. Так, государство, с одной стороны, заявляет о готовности помогать новому бизнесу, но с другой – получение этой помощи практически невозможно из-за документальных проблем. Следовательно, мы получаем зарождающийся инновационный бизнес, который не справляется с материальными затратами.

Проблема человеческих ресурсов заключается в страхе населения к новшествам и нововведениям. Это связано с менталитетом народа. Сотрудники, которые работают в организации, боятся потерять стабильный уровень зарплаты или привычные условия труда, в которых им комфортно, поэтому персонал сопротивляется инновациям. Проблема состоит в том, что при внедрении инноваций существует риск забастовок со стороны рабочих, которые не примут нововведения. Государство, которое могло бы проводить определенную политику, направленную на донесение людям информации о том, что инновации приведут к повышению их благосостояния, наоборот, боясь социальных недовольств, тормозит некоторые инновационные процессы.

Проблема венчурных фондов состоит в отсутствии как таковой «венчурной индустрии». Иначе говоря, обычные инвестиции есть (деньги выделили и через определенное время ждут отчета), а вот венчурных инвестиций («умных денег») нет. На сегодняшний день существующие венчурные фонды ничем принципиальным не отличаются от банков или других контор, оказывающих услуги по финансированию. У всех у них отсутствует нацеленность на развитие и успех бизнеса, который они финансируют. Это им просто не интересно, для них важен лишь факт увеличения собственной прибыли [3].

Решение вышеперечисленных проблем возможно, но требует огромного внимания и контроля со стороны государства. Например, проблема персонала (менталитета трудоспособного населения страны) решается за счет

внесения изменений в саму структуру обучения персонала. Характерной чертой работника с высшим образованием в нашей стране является то, что, в основном, он не готов к решению конкретных задач на практике, молодой специалист обладает таким набором знаний, которые позволяют ему найти необходимую информацию. Следовательно, практическое обучение работника происходит непосредственно на рабочем месте благодаря опыту старших коллег. Это не гарантирует развития персонала в русле инноваций, такая ситуация иллюстрирует то, что необходимо повышать квалификацию в тех областях, которые не развиты на предприятии. Это позволяет повысить эффективность тех областей на предприятии, где с этим не справляется практический опыт работников. Персонал не заинтересован в изучении того, что он в любом случае получит в качестве опыта от старших коллег.

Еще одной рекомендацией в обучении персонала является его подготовка по всевозможным направлениям. Необходимо постоянно заинтересовывать персонал в инновационном направлении, знакомить работников с нововведениями, техникой и технологиями, не заставляя их переходить на новшества, а идти к этому планомерно (знакомство с новшеством – обучение – внедрение в компании).

Важно отметить, что все вышеперечисленное не имеет силы, если нет понимания проблемы такого инновационного пути развития руководством. Очень часто инициаторами новых идей, то есть самих инноваций в организации, являются работники: инженеры, менеджеры среднего звена. Высшее руководство (топ-менеджмент) отвергает нововведения в силу того, что не видит потенциала предлагаемых государством стратегий развития, принимается решение в пользу стагнации и «проверенных методов». Это может быть связано с тем, что многие топ-менеджеры не готовы брать ответственность и риски за новые проекты. Пока топ-менеджмент не получит конкретного приказа или указания от руководителей сверху о внедрении инновационной технологии, он не видит перспектив от самостоятельного внедрения новшеств в производство или управление. В России это является,

порой, основным фактором, который тормозит развитие инновационной экономики.

Мировой опыт свидетельствует о том, что основная доля финансирования инновационной деятельности приходится на частные инвестиции, государство занимает малую часть. Основную долю инвестиций государство вкладывает в фундаментальную науку, то есть на базу инновационной деятельности. В Стратегии инновационного развития РФ такой закон абсолютно не соблюдается [4]: подразумевается, что финансирование фундаментальной науки должно происходить за частные инвестиции, а прикладную науку должен финансировать государственный сектор. Так как вложения в фундаментальную науку не приносят финансовой отдачи в виде прибыли, частный бизнес не будет демонстрировать высокую активность в этом направлении, что является довольно противоречащим фактом в Стратегии развития.

Проблема венчурного инвестирования должна решаться на уровне высшего руководства страны, которое заинтересовано в таком моменте инновационного развития. Государство должно поддерживать всяческие проявления венчурного бизнеса и строго определять таковые, то есть контролировать ситуации, когда венчурные фонды «скатываются» к работе обычных кредитных организаций. Также отдельным путем работы в развитии венчурного инвестирования должно стать привлечение иностранных венчурных средств, что возможно даже в нестабильной политической ситуации, так как Российская Федерация – это «кладовая» еще не реализованных возможностей в инновационной сфере. И никакая политическая ситуация не заставит настоящих бизнесменов отказаться от перспективного расходования средств.

Переходя к политической ситуации, которая сложилась в настоящее время, необходимо отметить, что при всех негативных тенденциях со стороны стран-партнеров, введения санкций и политических неурядиц Российская Федерация способна получить из этого свои выгоды. Так, все ограничения со стороны развитых государств-партнеров, связанные с прекращением поставок тех

или иных видов высокотехнологичной продукции, оборудования, комплектующих или различных материалов, заставляют нашу страну не просто искать товары-заменители за рубежом, но и активно развивать внутреннее производство аналогичных товаров, которое ранее не активизировалось за счет проблемы единовременных инвестиций. Дешевле было покупать за рубежом, инвестиции в развитие отечественной продукции слишком высоки, при этом в сумме выгоднее производить продукцию самостоятельно.

Сегодня самыми слабыми местами в конкурентоспособности российской экономики являются низкая квалификация управленческого персонала, экстенсивный (количественный) путь использования ресурсов, низкая эффективность массовой доли производственных процессов, слабый маркетинг, малое количество сфер с реальным применением интеллектуального потенциала. Характерной чертой для нашей страны также является очень медленное и сложное восприятие инноваций, слабая система защиты интеллектуальной собственности, неразвитая информационная инфраструктура в сфере инвестирования научной деятельности, несовершенная налоговая политика.

Основная проблема также заключается в неэффективной структуре спроса на инновации: массовая закупка готового оборудования в других странах вместо внедрения собственных разработок. Инновационная активность российских предприятий крайне мала, качество образования падает из-за недофинансирования, модель поведения россиян противоречит основной мысли инновационного развития. В стране неразвита система государственно-частного партнерства в реализации инновационных проектов, а инфраструктура вузов хоть и создана, но ее использование не является эффективным.

В настоящее время реальных предпосылок для позиционирования отечественной экономики как инновационно-ориентированной крайне мало. Во многих регионах страны уже сейчас создана инфраструктура по поддержке инновационной деятельности, но она неэффективно используется, так как преобладает

«страх» населения к новшествам и нововведениям. Низкая активность к инновационным внедрениям со стороны топ-менеджмента организаций так же является одним из основных фактором торможения инновационного развития.

В целом, Российская Федерация обладает следующими основными факторами конкурентоспособности для осуществления инновационной политики: производственный

потенциал, научно-технический потенциал, огромные запасы природных богатств, высококвалифицированная рабочая сила. В современной политической ситуации наша страна оказалась в рамках ограничений, что вынуждает отечественные производства и инновационный сектор активизироваться. Сочетание всех этих факторов позволяет утверждать, что современное время благоприятствует инновационному развитию российской экономики.

Список литературы

1. Свирина А. А. Проблемы развития инновационной экономики в Российской Федерации // Креативная экономика. 2007. № 10 (10). С. 41–45.
2. Потапенко В. И., Булава И. В., Мингалиев К. Н. Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития российской экономики // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции «Проблемы развития инновационно-креативной экономики». URL: <http://econference.ru/blog/conf06/193.html> (дата обращения: 25.04.2016).
3. Нагибина Н. П., Мыльникова Е. М. Проблемы формирования инновационной экономики в России // Креативная экономика. 2013. № 3 (75). С. 81–85.
4. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». URL: <http://base.garant.ru/70106124/> (дата обращения: 25.04.2016).

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

COMPANIES' ECONOMIC POTENTIAL AND COMPETITIVENESS ASSESSMENT IN THE ENTERTAINMENT INDUSTRY

УДК 330.322.16



ЕЛИСЕЕВА Юлия Александровна

доцент кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, Yulia004@mail.ru

ELISEYEVA, Yulia Aleksandrovna

Associate Professor at the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Yulia004@mail.ru



АНТОНОВА Ирина Михайловна

доцент кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, im.antonova@mail.ru

ANTONOVA, Irina Mikhailovna

Associate Professor at the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, im.antonova@mail.ru

Аннотация.

В статье раскрыта структура экономического потенциала предприятий индустрии развлечений. Проанализирована специфика его оценки. Рассмотрены возможные направления и показатели, применяемые в процессе оценки потенциала предприятий индустрии развлечений. Кроме того, рассмотрены основные этапы анализа конкурентоспособности предприятий индустрии развлечений, особенности функционирования предприятий данной сферы.

Ключевые слова: *экономический потенциал, оценка потенциала, конкуренция, конкурентоспособность, индустрия развлечений, оценка конкурентоспособности предприятия, критерии конкурентоспособности.*

Abstract.

The article dwells upon the structure of economic capacity of show business enterprises. It analyses specifics of its assessment. And it considers possible directions and indicators applied in the course of an assessment of capacity of the show business enterprises. Besides, it also considers the main analysis stages of competitiveness of show business enterprises, feature of functioning of the enterprises of this sphere.

Keywords: *economic potential, potential assessment, competition, competitiveness, show business, assessment of competitiveness of enterprise, criteria of competitiveness.*

Индустрия развлечений в настоящее время стала одной из важнейших сфер повседневной жизни общества, с помощью которой человек не просто удовлетворяет свои духовные потребности, но и формирует представление о собственном благосостоянии и уровне развития экономики всей страны. Для успешного функционирования на рынке предприятиям индустрии развлечений необходимо систематически проводить полноценный анализ своего конкурентного положения экономического потенциала. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, можно оценить не только свой экономический потенциал, но и потенциал своих конкурентов, и с учетом полученной информации разработать будущую стратегию, способную привести фирму к лидирующим позициям на рынке.

Потенциал предприятия индустрии развлечений – это его способность производить и поставлять на рынок услуги, пользующиеся спросом и обеспечивающие получение приемлемой прибыли при наиболее эффективном использовании всех необходимых ресурсов. Для организаций индустрии развлечений, как для специфической сферы деятельности, характерны определенные виды экономического потенциала, к которым относят следующие:

- потенциал менеджмента;
- ресурсный потенциал;
- кадровый потенциал;
- маркетинговый потенциал;
- сбытовой потенциал;
- финансовый потенциал;
- инновационный потенциал.

Далее рассмотрим каждый из вышеперечисленных потенциалов в отдельности. Начнем с потенциала менеджмента, как одного из главных составляющих экономического потенциала, так как эффективное функционирование предприятия индустрии развлечений зависит не только от ее финансового состояния, но и от управленческих решений высшего руководства.

Для оценки данного вида потенциала используется большое количество показателей, однако, применительно к индустрии развлечений, можно выделить следующие, наиболее значимые из них:

- 1) эффективность использования собственного основного капитала;
- 2) эффективность использования собственного оборотного капитала;
- 3) эффективность использования заемного капитала;
- 4) эффективность использования имеющихся площадей;
- 5) коэффициент эффективности использования рабочего времени основного и вспомогательного персонала.

Все это показатели напрямую зависят от принятых управленческих решений, а именно поэтому отражают потенциал менеджмента предприятия.

Еще одной не менее важной составляющей экономического потенциала является ресурсный потенциал организации.

Под ресурсным потенциалом предприятия индустрии развлечений понимается интегральная числовая оценка эффективности

использования в процессе предпринимательской (коммерческой) деятельности различных видов ресурсов, необходимых для осуществления и реализации услуг данного предприятия.

Для удобства изучения ресурсный потенциал принято разделять на два вида: кадровый и технико-технологический потенциал.

Для оценки кадрового потенциала на предприятиях используют схожий по набору перечень показателей, который не зависит от сферы деятельности фирмы. Основными из них можно назвать следующие показатели:

- число высококвалифицированных работников к общему числу занятых на предприятии (коэффициент образовательного уровня);
- коэффициент текучести кадров;
- уровень мотивации;
- коэффициент стабильности персонала;
- совокупная стоимость кадров предприятия.

Второй составляющей ресурсного потенциала является технико-технологический потенциал компании, применительно к индустрии развлечения можно рассмотреть такие показатели, как:

- стоимость основных производственных фондов и их износ;
- коэффициент обновления основных производственных фондов;
- коэффициент выбытия основных производственных фондов;
- рентабельность использования основных производственных фондов;
- удельный вес современных технологий, используемых в процессе коммерческой деятельности.

В настоящее время существует высокая конкуренция на рынке индустрии развлечений, в связи с чем одним из ключевых факторов успеха в отрасли является успешная маркетинговая стратегия фирмы. Поэтому оценка маркетингового потенциала – это неотъемлемая часть деятельности любой компании.

Потенциал маркетинга – это количественная и качественная оценка наличия у предприятий реальных возможностей своевременно реагировать на изменения в ее макро- и микро рыночной среде.

В конечном итоге эффективное использование маркетингового потенциала должно максимизировать прибыль предприятия в тех областях, на которые маркетинг оказывает непосредственное влияние.

При оценке маркетингового потенциала целесообразно использовать следующие критерии:

- 1) объем клиентской базы;
- 2) суммарные расходы на рекламную кампанию (стимулирование сбыта, продвижение товара, поддержание имиджа компании);
- 3) потенциальный объем товарооборота;
- 4) уровень цен и система скидок;
- 5) уровень конкуренции на целевом рынке и завоеванная на нем доля;
- 6) наличие и развитость системы коммуникаций;
- 7) уровень лояльности клиентов;
- 8) эффективность проведения рекламной кампании;
- 9) коэффициент эффективности маркетинговых затрат.

Таким образом, при интегральной оценке вышеуказанных показателей можно составить полное представление о маркетинговом потенциале предприятия индустрии развлечений и о его эффективном использовании.

Наряду с маркетинговым, ресурсным и потенциалом менеджмента, для индустрии развлечений, как и для любой другой сферы деятельности, характерен сбытовой потенциал.

Сбытовой потенциал – это имеющиеся рыночные, интеллектуальные, коммуникационные, управленческие и организационно-технические ресурсы, которые можно использовать для решения задач в области сбыта.

Данный вид потенциала нередко относят к системе маркетинга, однако для более детальной оценки, на наш взгляд, его целесообразно вынести на отдельное рассмотрение.

При исследовании уровня сбытового потенциала на предприятии принято использовать следующие показатели:

- 1) объем продаж товара (оказания услуг) в течение определенного периода времени;
- 2) наличие и охват дистрибьюторской сети и ее эффективность;

3) затраты на стимулирование продаж продукции (как и в случае оценки маркетингового потенциала);

4) количество каналов сбыта;

5) количество посредников;

6) расходы на мотивацию посредников.

Сложные экономические условия, обострение социальных и экологических проблем, нестабильная правовая база требуют от предприятий индустрии развлечений создания такой системы, которая бы дала возможность эффективно использовать все имеющиеся и потенциально возможные финансовые ресурсы, а также быстро реагировать на изменения внешней среды и обеспечивать достижение высоких финансовых результатов не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе. Именно такие параметры характеризует финансовый потенциал компании.

Для оценки этого вида потенциала на практике принято использовать следующие коэффициенты, ряд из них имеют свое нормативное значение:

1) величина чистой прибыли;

2) коэффициент абсолютной ликвидности (нормативное значение 0.2);

3) коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение менее 2.0);

4) коэффициент обеспеченности собственными средствами (нормативное значение не менее 0,1);

5) коэффициент финансовой независимости;

6) эффект финансового рычага (рекомендуемое значение 0,33–0,5).

Нормативные значения этих показателей могут незначительно колебаться в зависимости от специфики деятельности предприятия.

В современном мире технический прогресс стремительно идет вперед, и любое предприятие в той или иной мере должно ему соответствовать. Поэтому изучение инновационного потенциала в настоящих условиях актуально. Инновационный потенциал предприятия – это его готовность выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т. е. мера готовности к реализации инновационного

проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инновации.

К основным показателям, характеризующим инновационный потенциал предприятия, возможно отнести следующие:

1) количество внедренных инновационных технологий (проектов) в течение определенного периода времени;

2) объем затрат на реализацию инновационных проектов;

3) суммарный экономический эффект и эффективность от реализации внедренных в течение определенного периода инновационных проектов.

Не многие предприятия на сегодняшний день рассматривают данную составляющую потенциала, однако для успешного функционирования и развития она является одной из ключевых.

Экономический потенциал предприятия не является постоянной величиной и подвержен изменениям под влиянием внешней и внутренней среды фирмы, поэтому его оценку рекомендуется проводить с определенной периодичностью, что позволит своевременно реагировать на сложившуюся ситуацию.

Далее перейдем к оценке конкурентоспособности предприятий индустрии развлечений.

В настоящее время для оценки конкурентоспособности предприятий существует огромное количество всевозможных методик.

В целом их можно объединить в две большие группы.

Первая группа – это методики, которые оценивают конкурентоспособность предприятия на основе финансовых показателей его деятельности. К основным показателям, позволяющим оценить конкурентоспособность предприятия, в данном случае относят [1]:

1. Показатели экономической эффективности и потенциала (уровень прибыли, уровень рентабельности, доля на рынке, объем продаж).

2. Показатели финансового состояния (коэффициенты рентабельности, коэффициенты ликвидности, кредитоспособность, коэф-

фициенты устойчивости, инвестиционные критерии).

3. Показатели состояния трудовых ресурсов (уровень квалификации, текучесть кадров).

4. Показатели производственного и сбытового потенциала (производственные и сбытовые мощности; наличие доступа к ресурсам; размер и направление капитальных вложений).

Вторая группа – это методики, основанные на оценке конкурентных преимуществ предприятия при помощи экспертных оценок. Данная группа включает в себя огромное количество разнообразных методик, основные из которых следующие:

1. SWOT-анализ, позволяющий сформулировать стратегию предприятия с учетом воздействия факторов внешней среды.

2. Модель Мак-Кинзи, с помощью которой можно оценить внутренние факторы компании с точки зрения их противодействия конкурентным силам.

Следует отметить, что большинство из перечисленных методик разрабатывались для предприятий, действующих в самых разнообразных отраслях, и они не учитывают основополагающие для предприятий индустрии развлечений конкурентные преимущества, такие как инновационная активность, организационная культура, система управления качеством, лояльность потребителя.

Также стоит отметить, что большинство предприятий индустрии развлечений в основном принадлежат к малому и среднему бизнесу, которые не обладают большими свободными финансовыми и человеческими ресурсами для проведения масштабных мероприятий по оценке конкурентоспособности фирмы, например, с помощью SWOT-анализа, который при огромном потоке обрабатываемой информации становится крайне трудным в применении [2].

Соответственно возникает необходимость в создании такой методики оценки конкурентоспособности, которая, с одной стороны, будет учитывать специфику функционирования предприятий индустрии развлечений, а с другой стороны, будет простой для пони-

мания, не требующей применения сложного математического аппарата и дорогостоящих исследований.

На наш взгляд, оценку конкурентоспособности предприятия индустрии развлечений можно провести в несколько этапов.

Первый этап – принятие решения о проведении оценки уровня конкурентоспособности предприятия индустрии развлечений.

Второй этап – оценка общего состояния конкурентной среды и привлекательности рынка.

Третий этап – анализ показателей деятельности и показателей конкурентоспособности услуги. На данном этапе в первую очередь необходимо оценить текущее положение предприятия на рынке. С этой целью в индустрии развлечений могут быть использованы такие показатели, как доля рынка, показатели рентабельности и оборачиваемости активов, ассортимент предоставляемых услуг конкурентов, уровень цен, эффективность рекламно-информационной деятельности.

Четвертый этап – оценка состояния основных резервов устойчивых конкурентных преимуществ предприятия индустрии развлечений, в качестве которых могут выступать:

1. Информационные технологии.

Современная экономическая ситуация диктует новые правила, в которых информационные технологии стали неотъемлемой частью работы любой организации. На сегодняшний день любое предприятие, действующее в сфере индустрии развлечений, обязано следить за последними тенденциями в области информационных технологий. Оценить уровень развития предприятия индустрии развлечений с точки зрения оснащенности информационными технологиями позволяют следующие показатели: регулярное обновление сайта предприятия, наличие локальные сетей, online бронирование и использование ресурсов электронной коммерции [3].

2. Инновационная активность предприятия.

К данной группе резервов можно отнести:

- систематические экспериментальные исследования и разработки новых видов услуг;
- проектирование и внедрение новых методов управления на предприятии;

- создание и продвижение программ обучения, способствующих творческому и интеллектуальному развитию персонала;
- наличие всех условий для создания персоналом инновационных продуктов (услуг);
- количество приобретенных прав на использование патентов [4].

3. Деловая репутация и имидж предприятия. В настоящее время имидж предприятия играет существенную роль в его успешном функционировании на рынке индустрии развлечений и оказывает непосредственное влияние на конкурентоспособность предприятия в целом. Здесь основным показателем, характеризующим уровень имиджа компании, является лояльность потребителя и его желание рекомендовать данное предприятие другим потенциальным клиентам. В настоящее время наиболее распространенным методом оценки отношения клиентов к предприятию является анкетирование.

4. Качество услуги. Для качества можно использовать методику «взвешенный SERVQUAL» [5], в ходе которой клиента просят сначала оценить свои ожидания относительно качества услуг и только потом фактическое восприятие. Если разность между фактическим восприятием и ожиданием больше нуля, значит, качество услуги оценивается на высоком уровне, если равно нулю, то качество услуги можно считать удовлетворительным, и, наконец, если полученное число меньше нуля – качество услуг расценивается как неудовлетворительное и необходимо применять меры для устранения данной проблемы.

5. Уровень развития организационной культуры предприятия сферы услуг. Для их изучения применяются целая группа коэффициентов, в частности уровень мотивации, уровень производительности труда, степень доверия персонала руководству, уровень креативности, срок адаптации персонала, уровень текучести кадров [6].

Стоит отметить, что могут быть использованы и другие показатели, отражающие динамику изменения организационной культуры предприятия, однако, на наш взгляд, именно при-

веденные выше показатели являются наиболее важными при оценке конкурентоспособности предприятий индустрии развлечений.

Проводя оценку, необходимо также помнить, что одним из важнейших критериев конкурентоспособности предприятия индустрии развлечений является его способность незамедлительно реагировать на динамично изменяющиеся условия внешней среды. Поэтому следующим этапом при оценке конкурентоспособности организации, действующей в сфере индустрии развлечений, является анализ адаптивности предприятия. Существуют следующие виды реакции предприятий на изменения во внешней среде:

1. Сохранение устойчивой позиции на рынке.
2. Способность диверсифицировать производство.
3. Оперативное использование открывшихся возможностей.

После того, как сформирована и проанализирована система критериев оценки конкурентоспособности предприятия индустрии развлечений, необходимо определить методы оценки и время, отведенное на полноценный анализ.

Конкуренция, которая существует между организациями данной сферы, выступает как высшая побудительная сила, которая заставляет предприятия повышать качество предоставляемых услуг, снижать затраты на их предоставление, повышать производительность труда. В этой связи к числу дополнительных показателей управленческого потенциала индустрии развлечений, на взгляд авторов, целесообразно отнести креативность руководства предприятия, под которым понимается совокупность и взаимодействие трех следующих компонентов: компетентности, умения творчески мыслить и мотивации.

На взгляд авторов, результатом комплексной оценки конкурентоспособности предприятия индустрии развлечений должна стать полноценная система мер развития предприятия, учитывающая выявленные проблемы и недостатки, а также резервы экономического потенциала, способствующие продвижению предприятия на рынке развлечений.

Список литературы

1. Сапелко С. Н., Елисеева Ю. А. Проблемы финансирования кинопроектов в современных условиях // Петербургский экономический журнал. 2015. № 3. С. 100–107.
2. Елисеева Ю. А., Антонова И. М. Инвестирование кинематографии в современных условиях // Проблемы финансирования кинопроектов в современных условиях // Петербургский экономический журнал. 2015. № 3. С. 76–82.
3. Евменова Н. И., Русу Ю. И. Информационная сущность управленческих решений // Петербургский экономический журнал. 2014. № 2. С. 21–27.
4. Костин И. М., Фасхиев Х. А. Измерение конкурентоспособности предприятий // Менеджмент организации XXI века: тез. докл. Междунар науч.-практ. конф. Наб. Челны: КамПИ, 2014. С. 115–117.
5. Багиев Г. Л., Алексеев А. А. Основы проведения маркетинговых исследований. Модели «SERVOUAL» и «SERVPERF». URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/ml/005.htm> (дата обращения: 20.06.2016).
6. Индустрия развлечений сегодня. URL: <http://www.avrtech.ru/index.php?page=articles&num=3> (дата обращения: 21.06.2016).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ КИНЕМАТОГРАФИИ

MAIN DIRECTIONS OF STATE SUPPORT SYSTEM IMPROVEMENT FOR CINEMATOGRAPHY

УДК 338:7;338:008



АЛЕКСЕЕВА Полина Александровна

старший преподаватель кафедры продюсирования кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, policha1@ya.ru

ALEKSEEVA, Polina Aleksandrovna

Assistant Professor at the Producing Business of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, policha1@ya.ru



ПОКИДКО Вера Владимировна

аспирантка Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, veranda_0303@mail.ru

POKIDKO, Vera Vladimirovna

Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, veranda_0303@mail.ru

Аннотация.

В статье представлены основные направления совершенствования системы государственной поддержки кинематографии. Приведен анализ отечественного и зарубежного опыта функционирования систем государственной поддержки кинематографии за рубежом. Представлены результаты сравнительного анализа отечественной и зарубежных систем государственной поддержки кинематографии. На основе полученных данных разработан комплекс мероприятий, направленный на развитие отечественной киноотрасли.

Ключевые слова: государственная поддержка, кинематография, бюджетное финансирование, сфера культуры, эндаумент-фонды, медиаиндустрия, сфера кино.

Abstract.

The article presents the main directions of improving the state support system for Cinematography. It shows the analysis of domestic and foreign experiences

of functioning of state support system for Cinematography abroad. It also gives the results of the comparative analysis of the domestic and foreign public support systems for Cinematography. Based on the data we developed a set of measures aimed at the domestic film industry development.

Keywords: state support for cinematography, government funding, the sphere of culture, endowment funds, media industry, sphere of cinematography.

В современных условиях развития медиаиндустрии вопросы совершенствования системы государственной поддержки кинематографии становятся особенно актуальными. Проблемам современной киноотрасли посвящены многие исследования [1; 2; 3; 4]. Создание новых направлений совершенствования системы государственной поддержки будет способствовать развитию сферы кино и телевидения в целом.

Государственная поддержка кинематографии РФ осуществляется в нескольких направлениях: разработка законов и федеральных актов, регулирующих правоотношения в аудиовизуальной сфере; финансовая поддержка кинопроизводства, кинопроката и кинопоказа, а также кинофестивалей и киносмотров; государственная поддержка совместного кинопроизводства.

Взаимодействие государства и киносообщества регулируется специальным Законом от 22.08.1996 № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии Российской Федерации», ключевым положением которого является определение национального фильма – только подпадающие под установленные критерии произведения могут получать поддержку производства, проката и показа (до 70% от сметной стоимости). Производители национальных фильмов также получают возможность не платить НДС (18%) на всем протяжении жизненного цикла картин – от производства до проката и других форм реализации [5].

Льготы установлены и для предприятий, осуществляющих публичный показ – кинотеатры в России не платят НДС с доходов

от продажи билетов. Кроме того, с целью облегчить переход на цифровые технологии отечественных кинотеатров с 2011 г. в России введена нулевая ставка пошлин на ввоз цифровых кинопроекторов.

При демонстрации и реализации аудиовизуальных произведений любым способом (в кинозале, по телевидению, на дисках или в сервисах видео по запросу) зритель должен быть уведомлен о возрастной категории, для которой данная продукция предназначена. Требование к маркировке всей информационной продукции в России введено Законом от 22.12.2010 № 436-ФЗ «О защите детей от информации» [6].

Федеральным органом исполнительной власти, в компетенции которого находится кинематография, в России является Министерство культуры, где образован соответствующий департамент, выполняющий функции регулятора отрасли (выдает удостоверения национального фильма, прокатные удостоверения, обязательные для проката фильмов в кинотеатрах и выпуска на видео), а также осуществляющий финансовую поддержку производства, проката и популяризации кинематографа.

С 2010 г. эти задачи Министерство культуры делит с Фондом социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии (Фондом кино). При этом важно отметить, что с 2013 г. данные полномочия по государственной поддержке кинопроизводства были более четко разграничены между Министерством культуры, теперь отвечающим за субсидирование дебютного, экспериментального, детского и документального кино, и Фондом кино,

занимающимся финансированием коммерческих игровых и анимационных картин, которые производят независимые продюсеры и так называемые лидеры отечественного кинопроизводства. Последние выбираются ежегодно по строгой системе критериев, включающей в себя зрительскую оценку и художественную ценность снятых кинокартин, а также опыт работы компании.

Одновременно в 2013 г. была изменена система отбора проектов, претендующих на получение господдержки. Так, в настоящее время это происходит посредством организации публичных питчингов, в которых участвуют не только независимые фильмы, но и проекты лидеров отечественного кинопроизводства.

В то же время ужесточились правила поддержки производства документальных фильмов: с целью повышения их качества и зрительской востребованности было предложено в качестве условия ее (поддержки) получения требовать у продюсеров договор о предварительной продаже картин телеканалу, общедоступному на территории как минимум половины субъектов РФ; однако позже в постановлении правительства осталось лишь требование публичного показа на телеканале (эфирном или спутниковом), в кинотеатрах или клубах, в Интернете или даже просто в рамках кинофестиваля.

В настоящее время отечественный кинематограф, обеспеченный достаточно стабильной государственной поддержкой, активно развивается. Так, в 2012–2013 гг. производилось порядка 700 фильмов в год (из них около 400 документальных и более 100 анимационных лент), а также более 200 полнометражных игровых картин, включая ленты для кинотеатрального проката (около 90 в год) и предназначенные для телетрансляции, видеорынка и показа в Интернете [7].

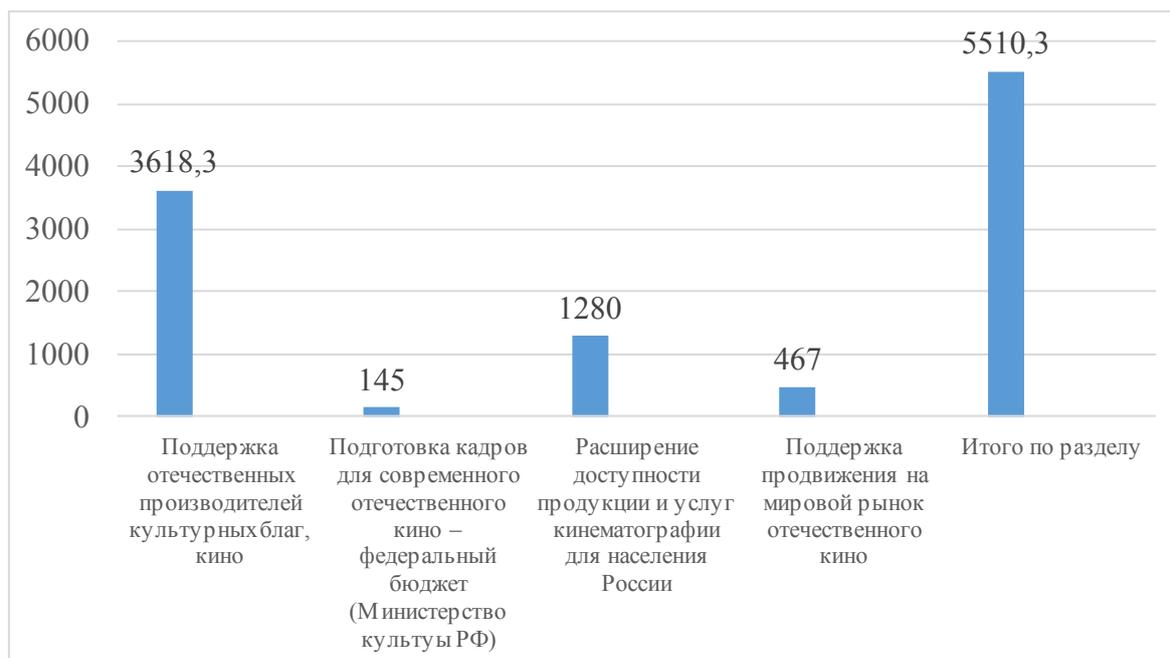
Созданная система государственного финансирования кинопроизводителей позволила наращивать бюджеты без увеличения государственных средств, направляемых на поддержку кинопроизводства, и привела к росту количества успешных фильмов.

При этом в структуре распределения бюджетных ассигнований произошло некоторое изменение – она стала более структурирована, и учреждения в сфере культуры начали отделяться от мероприятий. Помимо учреждений и мероприятий в сфере культуры, значимой целевой статьей расходов бюджетных средств является реализация Федеральной целевой программы (далее – ФЦП) «Культура России (2012–2018 гг.)» (рисунок), которую планируется завершить к 2018 г. и которая является важнейшим звеном при решении многих проблем.

Таким образом, получающие государственную поддержку кинопроизводители-лидеры стабильно обеспечивают более 80% кассовых сборов отечественных фильмов в российском прокате, постоянно повышая количество выпускаемых фильмов, в том числе и картин, выходящих без государственной поддержки.

В современных условиях хозяйствования разработка направлений совершенствования системы государственной поддержки кинематографии должна основываться на анализе не только отечественного, но и зарубежного опыта функционирования рассматриваемой системы. В этой связи рассмотрим опыт таких стран, как Франция и Китай. Выбор этих стран для анализа зарубежного опыта государственной поддержки кинематографии объясняется тем, что Франция является безусловным лидером среди стран Европы в части объема доли национального кино в прокате, а Китай обладает, несмотря на общую изолированность собственного кинематографа от мирового сообщества, большой емкостью рынка и высоким потенциалом развития киноотрасли в целом.

Главным государственным агентством, занимающимся поддержкой киноиндустрии во Франции, является Национальный центр кинематографии Франции (CNC – Center National de la Cinematographie), созданный в 1946 г. Национальный центр кинематографии функционирует как независимое государственное агентство под управлением Министерства культуры и коммуникации



Объемы финансирования ФЦП «Культура России (2012–2018 гг.)», млн руб. [8]

Франции и выполняет следующие основные задачи:

- регулирование киноиндустрии; оказание поддержки киноиндустрии; стимулирование дистрибуции фильмов;
- сохранение и развитие киноотрасли страны;
- разработка законодательных актов;
- контроль исполнения кинокомпаниями налоговых обязательств;
- субсидирование фильмов с коммерческим потенциалом и авторского кино;
- продвижение и пропаганда французского кинематографа;
- выдача грантов проектам, определенными Министерством культуры как важные для культурной политики государства.

В регионах Франции вопросами государственной поддержки кино занимаются 29 региональных советников искусств по кино, телевидению и мультимедиа. Одной из основных форм государственной поддержки кинематографии во Франции является выделение финансирования общественным кинематографическим организациям. В целом, финансовая помощь выделяется сроком на год,

ее объем рассчитывается исходя из годового плана организации. Фонд субсидирования кинопроизводства, которым распоряжается НКЦ, практически полностью формируется из налоговых сборов.

Во Франции существует так называемый «специальный добавочный налог» – СДН, который равен 10,72%. Самый важный аспект заключается в том, что дистрибьюторы обязаны отчислять этот налог с каждого проданного билета: и с проката французских картин, и с иностранных лент; и с широкого проката, и с ограниченного. В валовых кассовых сборах французского проката доля голливудского кино варьируется в среднем с 55 до 65%. Получается, что прокат американского кино финансирует национальное кинопроизводство во Франции [7]. Поскольку СДН является практически единственным источником финансирования НКЦ, контроль за валовыми кассовыми сборами и вычислением из них СДН становится основной задачей организации. Для выполнения этой задачи во Франции действует компьютерная система – единая билетная касса, аналог российского «электронного билета». Каждый билет, приобретенный

на территории Франции, регистрируется в этой системе.

Таким образом, перераспределение финансирования кинопроизводства от сборов с билетов означает, что оплачивает производство французских картин сам зритель.

Вторым источником финансирования деятельности НКЦ является телевидение. НКЦ собирает налог с товарооборота телекомпаний: он высчитывается с абонентской платы за подключение и пользование телеканалом, доходов от рекламы и смс-сервисов, спонсорских отчислений – т. е. практически со всех источников дохода телеканалов, за исключением социально важных программ и проектов. В результате ставка налога колеблется от 0,5–4,5% для дистрибьюторов (здесь применяется прогрессивная ставка налогообложения) до 5,5% для самих телеканалов (как государственных, так и частных). Налог также взимается с интернет-провайдеров, но только с той части абонентской платы, которая относится к услугам телевидения.

Таким образом, французское государство создало практически независимый от себя с финансовой точки зрения инструмент финансовой поддержки национального кинопроизводства. Запустив механизм наполнения фонда за счет налогов, государство оставило за собой только контрольную функцию.

Одним из основных видов инвестиций государства в кинопроизводство является автоматическая поддержка, сущность которой заключается в том, что фильм, соответствующий критериям автоматической поддержки, при входе на рынок будет производить сборы в кинотеатрах, на DVD и телевидении. Фонд автоматической поддержки составляют отчисления от билетных сборов, сборов с ТВ и DVD, которые отчисляются в пользу продюсера, обязанного их реинвестировать.

Также во Франции существует выборочная поддержка, суть которой заключается в том, что государство дает бесплатный заем, возвращаемый по результатам сборов от проката картины, получившей поддержку. Выборочная поддержка направлена на помощь

молодым режиссерам и создание экспериментальных кинолент. Суммы, выданные от НКЦ, возвращаются редко, но вид поддержки сохраняется, так как с его помощью улучшается жанровое разнообразие французского кинематографа.

Франция на данный момент является единственной страной в мире, создавшей Верховный орган распространения произведений и охраны прав в Интернете [9].

Следующим методом государственной поддержки кинематографии во Франции является привлечение организаций отрасли к разработке стратегических планов государственного агентства по кинематографии.

Также государство с целью поддержки кинематографии достаточно тесно сотрудничает с представителями индустрии. Взаимодействие с кинообществом приобретает в том числе и формы создания совместных организаций. Возможны различные варианты таких организаций: объединения, созданные по инициативе государства, членами которых являются и/или в работе которых принимают участие отдельные представители киноиндустрии или общественные организации индустрии; объединения, участниками которых на равных правах являются общественные организации индустрии и государственные агентства и фонды.

Еще одним важным моментом является осуществление образовательных программ, в том числе семинаров, мастер-классов, курсов лекций, основной целью которых является создание условий и возможностей для профессионального роста участников киноиндустрии.

Важное значение для развития киноиндустрии Франции играет информационная поддержка, оказываемая государственными агентствами по поддержке кинематографии путем публикации и размещения на своих интернет-сайтах статистических данных, результатов исследований, баз данных киноиндустрии.

В Китае управление киноотраслью осуществляется Государственным управлением

по делам радиовещания, кинематографии и телевидения, которое имеет 9 функциональных бюро: канцелярия, главная редакция, управление по делам кино, бюро общественного управления, бюро кадров и обучения, планово-финансовый департамент, научно-техническое бюро, бюро по иностранным делам, бюро охраны. Данное ведомство непосредственно подчиняется Госсовету и отвечает за изучение и разработку курса, политики по радиотелевещанию и выпуск кинолент и телефильмов, руководит радиотелевещанием и творческой работой радио, кино и телевидения, а также координирует их тематику, направляет реформу структуры в этой области, изучает и разрабатывает законы, законоположения в сфере управления радио, кино и телевидением, вырабатывает правила управления этими ведомствами, а также планы их развития; осуществляет контроль над программами радио и телевидения, спутникового телевидения, а также программами, передаваемыми по сети, осуществляет контроль и проверку радио- и телепрограмм из-за рубежа, утверждает создание и упразднение радио- и телестанций уездного уровня и выше, студий по созданию радио- и телепрограмм и по производству телефильмов; организует проверку содержания и качества выпускаемых в эфир по радио и телевидению кинофильмов, телефильмов, а также других программ. Принимает решения о выдаче или отмене лицензии на производство и демонстрацию кинофильмов, а также лицензий на производство и распространение телефильмов; руководит Центральной народной радиостанцией, Международным радио Китая и Центральным телевидением [10].

Таким образом, вопросами, связанными с киноиндустрией, в Китае занимается Совет Государственного управления КНР по делам радио, кино и телевидения и управление организациями в области киноиндустрии Китая, в функции которого входит: развитие киноиндустрии и составление долгосрочных планов развития и разработка соответствующей политики и нормативов; управление

производством и выпуском кинофильмов, контроль за выполнением работ; разработка тематики фильмов, планирование годового бюджета и плана производства; организация оценки отснятого материала и принятие последующего решения о продолжении съемок и выдаче разрешения на выход фильма в прокат или об отмене съемок; взаимодействие с региональными представителями; ответственность за управление технологией производства кино; управление внешнеэкономическим сотрудничеством в сфере производства, экспорта и импорта кинопродукции и другими видами международного сотрудничества и обмена; сбор и распределение средств на производство кинопродукции.

В Китае кинопроизводство относится к ведомству Министерства культуры. При этом, в отличие от многих стран, в Китае государство регулирует даты релизов с целью освобождения прокатного времени для национальных картин, т. е. все зарубежные кинокартины выходят в прокат только в том случае, если в прокате нет китайских фильмов или они уже собрали планируемые кассовые сборы.

В то же время важно отметить, что Китай берет на свой достаточно большой прокатный рынок только 35 иностранных картин в год, выплачивая иностранному производителю 25% от кассовых сборов, что в свою очередь является важнейшим фактором для развития национального кинематографа.

В этой связи основой кинематографа в Китае является Ассоциация китайского кино (China Film Association), созданная на добровольной основе членства профессионалов в области кино в июле 1949 г. и изначально называлась «Китайская ассоциация работников кино», членами которой в настоящее время являются 5632 человека. Члены Ассоциации успешно работают и получают важные награды в области кино как в стране, так и за рубежом в качестве сценаристов, режиссеров, актеров, продюсеров, операторов, художников, звукорежиссеров и звукооператоров, композиторов, преподавателей, искусствоведов, кинокритиков, а

также специалистов в области кинопроката, исследователей и др.

В состав Ассоциации входят: Китайское общество мирового кино, Кинематографическое литературное общество Китая, Китайское общество киноискусства, Китайское общество кинокритиков, Китайское общество кино и музыки, Китайский детский киноклуб, Общество китайских, японский и тайваньских исследований в области кино.

Важно отметить, что интегрируя деятельность кинематографистов, Ассоциация китайского кино ставит своей целью «укрепление связей, слежения и координации в работе» для дальнейшего развития и киноиндустрии, и ради удовлетворения духовных нужд и потребностей населения.

Высшим административным органом Ассоциации является Совет всекитайского собрания представителей и его Президиум, который поручает исполнительному заместителю председателя Ассоциации нести полную ответственность за текущую работу. Президиум, в свою очередь, назначается генеральным секретарем Ассоциации и является ответственным за повседневные дела. В состав Ассоциации также входят: канцелярия, департамент по связям с общественностью, департамент международных связей, кадров, подразделения публикаций и изданий, исследований в области кино. С 1956 г. существует Издательство китайского кино (China Film Press), публикующее специализированную литературу в сфере кино.

Благодаря большому количеству департаментов и подразделений, Ассоциация имеет возможность объединить специалистов кино отрасли с целью дальнейшей выработки стратегии развития, профессионального роста специалистов, улучшения связей со зрителями, организации выставок и кинопоказов как китайских, так и зарубежных фильмов, проведения симпозиумов и семинаров. Большое внимание уделяется в этой связи увеличению количества профессиональных публикаций, а также росту количества связей со специалистами киноотрасли других стран и академических обменов.

Важное значение для развития киноотрасли играет то, что Ассоциация организует национальные кинопремии «Пусть расцветает сто цветов», «Золотой петух» и кинофестивали и содействует дальнейшему развитию китайской киноиндустрии.

Китайская ассоциация по защите авторских прав ведет наблюдение за законностью осуществления кинопроизводства, за деятельностью некоммерческих общественных организаций, созданных на добровольной основе, за соблюдением авторства продуктов кинопроизводства. Так, основными задачами Ассоциации по защите авторских прав являются: согласие между членами комиссии, обеспечение законности в области прав человека, оказание консультационных услуг; консультирование по развитию национальной киноиндустрии, защите авторских прав в конкретных случаях; организация сотрудничества с зарубежными партнерами и соответствующими международными организациями; участие в международных мероприятиях по защите прав на распространение и копирование кинопродукции.

Таким образом, можно сделать вывод: несмотря на то, что общественные организации, такие как Ассоциация китайского кино и Китайская ассоциация по защите авторских прав, ведут активную деятельность по содействию развитию национального кинематографа, в общем виде можно говорить не о поддержке со стороны государства, а о полном контроле за всей киноотраслью, начиная от непосредственно кинопроизводства и заканчивая продвижением его как на внутреннем, так и на международном рынке.

Проанализировав зарубежный опыт государственной поддержки в сфере кинематографии, можно выделить следующие направления совершенствования системы государственной поддержки кинематографии РФ.

Полагаясь на опыт французских коллег, одним из первых направлений совершенствования должно стать введение специального добавочного налога – СДН, который равен во Франции 10,72%. В случае введения данного

налога прокат американского кино в нашей стране будет обеспечивать финансовую поддержку отечественного кинематографа. Проследить за вычислением с цены билета этого налога представляется возможным, так как в системе ЕАИС (Единого электронного билета) зарегистрировано на данный момент порядка более 1500 кинотеатров РФ [6].

Еще одним важным направлением совершенствования системы государственной поддержки кинематографии в России является введение налога с товарооборота телекомпаний. При этом целесообразно высчитывать налог с тех телеканалов, которые обладают большей стоимостью рекламных площадей и занимают лидирующие позиции на рынке телерекламы.

Следующим направлением было бы создание специализированной структуры, контролирующей и регулирующей правовые отношения в сфере авторских и смежных прав, в частности, в сети Интернет. Так, в этом плане уже сделаны определенные шаги, в частности, принят с поправками (закон с поправками вступил в силу с 1 мая 2015 г.) Федеральный закон от 24.11.2014 № 364-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об информации, информационных технологиях и о защите информации”» [11], который гласит, что новым законом введена процедура досудебной блокировки интернет-сайтов с пиратскими фильмами и сериалами. Для того чтобы ресурс был признан пиратским, требуется соответствующее постановление суда о принятии «предварительных обеспечительных мер». При наличии данного решения провайдеры обязаны ограничить доступ к ресурсу, а правообладатели могут в течение 15 дней подать в суд иск о защите авторских прав. Однако не совсем понятно, какие меры обязан принимать провайдер, если в законе они не конкретизированы, тогда как в ряде зарубежных стран установлен совершенно другой, понятный и простой порядок защиты интеллектуальных прав в Сети.

Так, правообладатели, обнаружив нарушение своих прав, обращаются к предполагае-

мому виновнику с требованием устранить их. Если реакции нет, правообладатели направляют интернет-посреднику уведомление по установленной форме. Посредники принимают меры по ограничению доступа к сомнительному контенту или удаляют его, чтобы избежать своей ответственности за содействие нарушению. Владелец такого контента приобретает право направить посреднику или правообладателю свои встречные возражения, которые ведут к восстановлению доступа к контенту, а спор передается на рассмотрение суда. После исследования всех обстоятельств дела решается судьба спорного контента, вплоть до блокирования доступа ко всему ресурсу, если он будет признан активно вовлеченным в пиратство. Такой порядок следует признать вполне логичным и достаточно простым, учитывающим права всех задействованных лиц, одновременно минимизируя угрозу причинения вреда чьим-либо интересам.

Учитывая несовершенства в законодательстве, все же не следует отказываться от идеи создания определенной структуры, так как в первую очередь это позволит «разгрузить» от лишней работы Мосгорсуд, который, в соответствии с новыми поправками к закону, как раз и является органом, разрешающим споры в сфере интеллектуальной собственности.

Следующим направлением совершенствования системы государственной поддержки в сфере кинематографии может быть создание эндаумент-фонда (endowment) поддержки кинематографии.

Эндаумент (endowment) – это целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент наполняется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. Эндаумент может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан.

Отличием эндаумента от обычной благотворительной организации является строго

целевой характер деятельности (как правило, эндаумент создается для поддержки какой-либо одной организации, например, определенного университета) и направлен на получение дохода за счет инвестирования средств [12].

Эндаумент призван обеспечить: частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений; финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода; формирование долговременного источника финансирования определенной некоммерческой деятельности.

Преимуществом эндаумента является прозрачный характер его деятельности. Поскольку средства эндаумента могут быть направлены только в ту организацию, для поддержки которой он создан, то его невозможно использовать для минимизации налогообложения (когда налоги снижаются за счет расходов, якобы идущих на благотворительность; это актуально для тех стран, где благотворительность не облагается налогом).

Целевая направленность и ориентированность данного фонда исключительно на поддержку кинематографии обеспечит высокую заинтересованность к данной структуре со стороны кинематографистов, прежде всего, дебютантов и выпускников киновузов, которые при создании своих дебютных работ сталкиваются с проблемой финансирования.

Кроме того, в будущем необходимо создание таких фондов в каждом субъекте РФ, что позволит сделать кинематографию как экономическую отрасль привлекательной не только на федеральном, но и региональном уровне. Более того, кинопроизводство в каком-либо из регионов позволит создать новые рабочие места, что в условиях сложной экономической ситуации в регионах было бы не лишним. Особенно это касается регионов с высоким уровнем безработицы.

Таким образом, в рамках совершенствования системы государственной поддержки кинематографии предполагается привлекать в сферу культуры дополнительные финансовые вложения посредством введения специального добавочного налога; введения налога с товарооборота телекомпаний; создания специализированной структуры, контролирующей и регулирующей правовые отношения в сфере авторских и смежных прав, в частности, в сети Интернет; создания федеральных и региональных эндаумент-фондов по видам культурной деятельности; применения эффективной системы налоговых преференций (льготы по налогам для лиц, участвующих в создании культурных ценностей, для организаций культуры и коммерческих организаций, занимающихся благотворительностью в сфере культуры).

Список литературы

1. Алексеева П. А., Данилов П. В. Сравнительный анализ методов государственного управления структурными составляющими медиаиндустрии: возможности и ограничения // Петербургский экономический журнал. 2016. № 1. С. 38–43.
2. Алексеева П.А., Покидко В.В. Сущность риск-менеджмента в киноиндустрии // Петербургский экономический журнал. 2015. № 3. С. 54–58.
3. Евменов А. Д., Данилов П. В. Проблемы и перспективы развития российского кинообразования // Петербургский экономический журнал. 2016. №1. С. 6–11.
4. Данилов П. В., Ртищева Т. В. Особенности государственного регулирования развития кинематографии в странах Северной Америки // Петербургский экономический журнал. 2015. № 4. С. 48–55.

5. Федеральный закон от 22.08.1996 г. № 126-ФЗ «О государственной поддержке кинематографии в Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 22.12.2010 г. № 436 –ФЗ «О защите детей от информации».
7. IEV MEDIA WEEK. URL: <https://kievmediaweek.com/ru/news/397> (дата обращения: 20.12.2015).
8. Федеральная целевая программа «Культура России (2012–2018 гг)».
9. Шапрон Ж., Жессати П. Принципы и механизмы финансирования французского кинематографа / пер. с фр. Аллы Беляк и Жоэля Шапрона. М.: Колibri, Азбука-Аттикус, 2011. 96 с.
10. Китайский информационный интернет-центр. URL: <http://russian.china.org.cn/> (дата обращения: 10.01.2016).
11. Федеральный закон РФ от 24.11.2014 г. № 363-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “Об информации, информационных технологиях и о защите информации”». URL: <http://base.garant.ru/70804230/> (дата обращения: 10.01.2016).
12. Информационно-правовой портал Гарант.ру. URL: <http://www.garant.ru/news/689981/> (дата обращения: 10.01.2016).

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

IDENTIFICATION OF PRIORITY DIRECTIONS OF ECONOMY DEVELOPMENT FOR SEVASTOPOL CITY

УДК 338.49



АЛТУХОВА Надежда Викторовна

доцент кафедры экономики филиала МГУ им. М. В. Ломоносова в г. Севастополе, кандидат экономических наук, nnaa1606@mail.ru

ALTUKHOVA, Nadezhda Viktorovna

Associate Professor at the Department of Economics, Lomonosov Moscow State University, Sevastopol branch, Candidate of Economic Sciences, nnaa1606@mail.ru



ШПЫРКО Ольга Алексеевна

заместитель директора по учебной работе филиала МГУ им. М. В. Ломоносова в г. Севастополе, кандидат физико-математических наук, доцент, shpyrko@mail.ru

SHPYRKO, Olga Alekseevna

Deputy Director of Academic Work, Lomonosov Moscow State University, Sevastopol branch, Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor, shpyrko@mail.ru

Аннотация.

Проведено исследование конкурентных преимуществ севастопольского региона, позволившее определить наиболее перспективные направления развития экономики города Севастополя. Это инновационные отрасли – высокотехнологичное мелкосерийное производство, а также судостроение и судоремонт. Природно-климатические условия города позволяют успешно развивать туристическую составляющую, а также аграрные отрасли, в первую очередь виноделие и садоводство. Количественные оценки приоритетов развития, полученные с помощью методики парных сравнений Т. Саати, подтвердили результаты эмпирического исследования.

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, развитие, экономика, приоритеты, стратегия.

Abstract.

The article presents a study of the competitive advantages for Sevastopol region, allowed to identify the most promising directions of economy development of the city of Sevastopol. These innovative industries are high-tech small-scale production,

as well as shipbuilding and ship repair. Natural and climatic conditions of the city will successfully develop the tourism component, as well as the agricultural industry, primarily wine and gardening. Quantitative evaluation of development priorities, obtained by T. Saaty's technique of paired comparisons, confirm the results of empirical research.

Keywords: investment, potential, development, economics, priorities, strategies.

Экономический подъем двух новых российских субъектов столкнулся с целым рядом трудностей. Это и экономические санкции стран Запада, не позволяющие развиваться кредитной сфере города и тормозящие инвестиционное развитие, и спонтанные, но экономически ощутимые акции украинских властей. Есть и внутренние причины торможения экономического развития, отразившиеся, в частности, на степени освоения средств из субсидий федерального бюджета и средств по программам экономического развития города. Ощущается необходимость в ясной и четкой расстановке приоритетов социально-экономического развития города Севастополя, которая позволит активизировать положительные перемены в городской экономике.

Проанализируем данные, определяющие экономическое развитие города Севастополя. Основными конкурентными преимуществами Севастополя, по оценке сайта «Инвестиционный форум Севастополя», являются: выгодное географическое расположение; наличие незамерзающего порта; достаточная развитость транспортной инфраструктуры города; мягкий климат (комфортно жить и работать); развитая отрасль виноделия; известность Севастополя как исторического бренда; высокий уровень образованности и культуры населения; наличие потенциала для развития туризма; наличие базы для судостроения и судоремонта; наличие небольших лабораторий и ряда крупных конструкторских бюро, развитый IT-рынок [1].

Проанализируем перечисленные выше преимущества в привязке к некоторым отраслям городской экономики. С первым утверждением (выгодное географическое расположение) можно поспорить, поскольку в настоящее

время, до ввода в эксплуатацию Керченского моста, назвать географическое положение города выгодным не представляется возможным. Использование транспортной инфраструктуры ограничивается резким увеличением транспортного потока в городе и неприспособленностью к этому обстоятельству городских дорог, в особенности летом, с наплывом отдыхающих. Сложная география городского ландшафта делает практически невозможным простое решение этой проблемы – расширять дороги, увеличивая многополосность, невозможно на подавляющем большинстве городских магистралей, а строительство развязок, мостов и туннелей практически не ведется. Сообщение с материковой Россией в настоящее время, до ввода в эксплуатацию Керченского моста, также затруднено. Это создает серьезную преграду встраиванию предприятий города в производственные цепочки российских предприятий, по крайней мере, на кратко- и среднесрочном этапе. Значительные ограничения на сбыт продукции оказывают экономические санкции, в частности, на выход во внешний рынок с промышленной продукцией.

Что касается такой исконно севастопольской отрасли промышленности, как судостроение и судоремонт, она представлена в городе такими известными предприятиями, как Севастопольский морской завод им. С. Орджоникидзе, Лазаревское Адмиралтейство», 13-й судоремонтный завод Черноморского флота Министерства обороны РФ и др. Однако этим предприятиям не стоит рассчитывать на крупные гражданские или зарубежные заказы по следующим причинам: устаревшая инфраструктура, износ основных фондов, отсутствие системы снабжения и

качественной логистики, незначительность объемов работ по сравнению с зарубежными заводами [2], экономические санкции.

По мнению признанного эксперта судостроительной отрасли Михаила Мореходова, положение в отрасли начнет меняться, когда экспертам удастся «проанализировать возможность создания на базе Севморзавода современного судостроительного кластера, способного строить корабли любого класса и суда любого типа, а также производить необходимую для судостроительной отрасли и флота продукцию» [2].

На военный заказ надеется и ГУП «Севастопольское авиационное предприятие», которое производит капитальный ремонт, переоборудование и модернизацию различных типов вертолетов. Кроме того, предприятие в настоящее время работает по заказам Вьетнама и Хорватии. Однако завод мог бы обеспечиваться гражданскими заказами, если бы в Республике Крым была возрождена малая авиация. Во времена СССР ежедневно рейсовыми вертолетами МИ-2 и МИ-4 можно было добраться до южного берега Крыма и многих населенных пунктов Крыма и даже в некоторые ближайшие города материковой России. В настоящее время, в связи с небольшими мощностями Симферопольского аэропорта и совершенно недостаточной пропускной способностью паромной переправы, перспективы малой авиации в Крыму могли бы быть вполне успешными. Правда, для этого необходимо строительство вертолетодромов, а также подготовка квалифицированных летных кадров. Все это вполне решаемо, даже при относительно небольших инвестициях. В этом случае ГУП «Севастопольское авиационное предприятие» могло бы быть обеспечено гражданскими заказами в области сервиса и обслуживания вертолетов малой авиации.

Уникальные природно-климатические особенности Крыма и Севастополя могли бы способствовать развитию альтернативной энергетики. В Севастополе едва ли не самое большое в Европе количество солнечных дней в году – триста. Среднегодовая скорость ветра в городе и окрестностях относительно небольшая, 4,6 м/сек, но в зимние месяцы она

достигает 20 м/сек и выше. Севастопольские предприятия могли бы обеспечивать весь Крым и юг России солнечными батареями и ветрогенераторами. К сожалению, «потенциал рынка солнечной энергетики сдерживается высокой стоимостью установки и обслуживания подобных систем. Среди других факторов, ограничивающих рост отрасли, – перерывы в доступности солнечной энергии, низкая окупаемость инвестиций в фотоэлектрические системы, а также доступность менее дорогостоящих технологий получения энергии из возобновляемых источников» [3, с. 8].

Довольно перспективной отраслью города могло бы стать фармацевтическое производство, в частности, изготовление физрастворов и обеззараживающих растворов, в которых нуждается Севастополь и Крым. Это обстоятельство успешно сработало бы в пользу политики импортозамещения фармацевтической продукции.

И, наконец, та отрасль городской экономики, которая может развиваться, на наш взгляд, наиболее успешно и которая свободна от влияния санкций, неразвитой инфраструктуры или отсутствия развитой логистики, – это проектирование и разработка в сфере высоких технологий. Для этого в Севастополе есть все условия – наличие небольших лабораторий, наукоемких производств и ряда крупных конструкторских бюро, занятых разработкой, проектировкой и производством наукоемкой продукции, такой как: 1) широкий спектр радио и навигационных устройств, конкурентоспособных на мировом рынке, многие из которых не имеют аналогов в мире; 2) проекты оценки воздействия на окружающую природную среду, геофизические изыскания, проектирование берегоукрепительных сооружений; 3) средства обустройства морских нефтяных и газовых месторождений; 4) системы телеметрии газораспределительных станций и газораспределительных пунктов, приборы контроля и диагностики систем спасения, связи и идентификации на море; 5) энергосберегающие системы; 6) разработка программного обеспечения в области мониторинга технологических параметров сетей жилищно-коммунального хозяйства и распределительных пунктов.

Если на базе такого рода производств и научно-практических лабораторий создать комплекс мелкосерийных высокотехнологичных производств или подготовки наукоемких стартапов, то это наилучшим образом соответствовало бы сохранению экологии города и задействованию высокого профессионального и образовательного потенциала жителей. Серьезным аргументом развития именно наукоемких производств и проектов является наличие в городе Севастопольского государственного университета, осуществляющего подготовку специалистов в области информационных систем и технологий, приборостроения, техносферной безопасности, радиотехники, электроники и наноэлектроники, инфокоммуникационных технологий и систем связи и др.

Гордостью города во времена СССР был его порт. Однако после уничтожения в 1990-х гг. мощного рыболовецкого флота и продажи океанических траулеров и плавучих консервных заводов рыбный порт был переориентирован на экспортную перевалку грузов, в основном, зерна, угля и металлолома, которые везли по железной дороге с территории Украины. После возвращения Севастополя в Россию перевалка грузов в Севастопольском порту за два года значительно упала. Если в 2013 г. Севастопольский порт переработал 4,8 млн т грузов, то за 2015 г. – около 300 тыс. т [4].

Перспективами развития Севастопольского порта занимается специально созданная рабочая группа, перед которой стоит задача разработать программу развития порта и максимально переключить на него грузовые потоки. Впрочем, без Керченского моста и с блокировкой Украиной железнодорожных перевозок через свою территорию на существующий рост грузопотока быстро рассчитывать не стоит. Во-первых, крымские порты в существующих реалиях могут экспортировать только свои грузы. Грузы из Украины, включая транзитные, сюда не пойдут по политическим причинам, из России и других стран – по логистическим. Во-вторых, для обслуживания Крыма импортными товарами портовых мощностей более чем достаточно (Феодосийский,

Керченский, Ялтинский, Евпаторийский порты). Вряд ли Керченский или Феодосийский порт принесут в жертву Севастопольскому порту. В-третьих, Россия активно строит порт Тамань в Краснодарском крае [5].

Уникальные природно-климатические условия подразумевают успешное развитие туризма в городе Севастополе. На рисунке 1 видно, что около 20% севастопольского ландшафта занимают бухты, что подразумевает успех не только рекреационного туризма, но и яхтенного.

В Программе развития туризма в городе Севастополе на 2015–2020 гг. [6] предусмотрено создание кластера круизно-яхтенного туризма «Севастопольская гавань». Богатая военная история города и его патриотические традиции позволят успешно развивать военно-патриотический, культурно-познавательный и молодежный туризм. Кластеры соответствующих направлений также предусмотрены Программой.

Значительную часть административной территории города занимают леса и горы, а это более трети площади (рисунок 1). Пеший туризм, спортивный, экологический туризм – перспективное направление развития городской экономики.

Еще одна чрезвычайно привлекательная отрасль туризма может принести значительные финансовые потоки в городскую экономику – это бизнес-туризм. Организация учебно-методических центров различных профессиональных организаций, проведение «выездных школ», конференций, отраслевых съездов – это значительный источник денежных поступлений в межсезонье.

Учитывая, что в 2015 г. в структуре платных услуг населению доля туристических услуг в городе Севастополе составила всего 7,8%, а услуги гостиниц и аналогичных средств размещения – 8,6%, потенциал дальнейшего развития туристической отрасли поистине велик [8].

Обратившись вновь к рисунку 1, увидим, что сельскохозяйственные земли занимают тридцать процентов городского ландшафта. В сочетании с уникальными природно-климатическими факторами это дает возможность

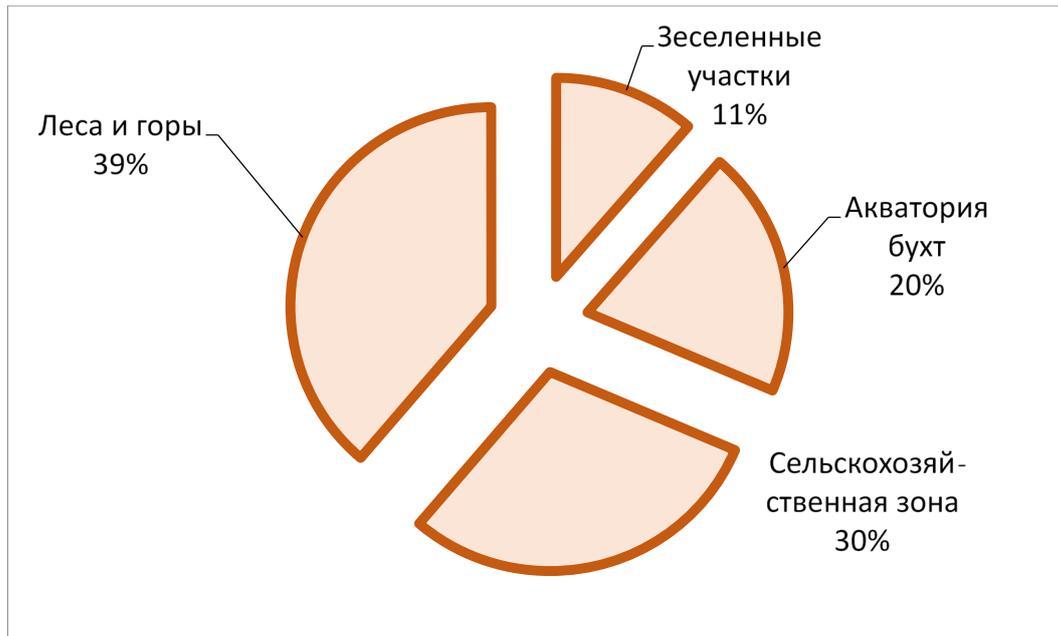


Рисунок 1
Структура ландшафта города Севастополя
Примечание. Диаграмма построена авторами по материалам источника [7].

развивать аграрную отрасль, в частности, виноградарство, садоводство, выращивание косточковых и эфиромасличных культур. В одной технологической цепочке с аграрным производством находится перерабатывающая отрасль – виноделие, производство консервов, парфюмерное производство. Сельскохозяйственная и перерабатывающая отрасли представлены такими севастопольскими предприятиями, как Инкерманский завод марочных вин, Агрофирма «Золотая Балка», Севастопольский винодельческий завод и др.

Перспективной является также и отрасль аквакультуры – выращивание мидий и устриц на морских фермах. Действующие режимы на пользование водным объектом имеют предприятия «София Крым» и «Марикультура».

Итак, мы обозначили, какие отрасли городской экономики могут стать локомотивами социально-экономического развития города Севастополя. Это инновационное мелкосерийное производство, туризм – как рекреационный, так и нетрадиционные его формы, аграрная отрасль, прежде всего садоводство и виноделие.

Авторами предлагается методика количественного измерения приоритетности отраслей в экономической системе города Севастополя, призванная подтвердить вышеизложенные соображения.

В качестве количественных оценок составляющих экономической потенциал региона, которые примем также как показатели экономического потенциала региона, или направления его развития, возьмем классификацию составляющих инвестиционного климата региона, предложенную Рейтинговым агентством «Эксперт РА», которому принадлежит первое место по числу присвоенных рейтингов в России.

Таких показателей девять: трудовой, потребительский, производственный, финансовый, институциональный, инновационный, инфраструктурный, природно-ресурсный, туристический¹.

¹ Материалы официального сайта Рейтингового агентства «Эксперт РА» URL: http://raexpert.ru/rankingtable/region_climat/2015/tab03/

Все они ранжированы в зависимости от степени их развития по регионам. То есть такое ранжирование – это количественный инструмент сравнения регионов между собой. Однако определять вектор развития экономики города Севастополя, механически ориентируясь лишь на ранг в таблице составляющих инвестиционного потенциала, – непродуктивно. Странно было бы развивать туристическую составляющую экономики Севастополя только потому, что ее ранг выше, чем ранг той же составляющей в Мордовии или в Мурманске. Эта оценка характеризует лишь возможности региона в определенной отрасли по сравнению с другими регионами.

Необходимо определить показатель предпочтительности (или, если угодно, желательности) развития каждой составляющей именно для данного региона.

Для того чтобы определить, насколько предпочтительной (желательной) для развития экономики города Севастополя является каждая из этих составляющих, авторы обратились к мнению ученых и управленцев города. Задача выбора желаемых приоритетов развития экономики слишком непростая, чтобы можно было добиться адекватного результата обычным ранжированием составляющих экономического потенциала. Поэтому для этой цели был выбран метод парных сравнений, предложенный Т. Саати в 1980 г. [9].

Суть его состоит в следующем. Пусть нам нужно сравнить между собой объекты А, В, С, D... рассматриваемой системы относительно некоторого признака или цели. Для этого сформируем квадратную матрицу парных сравнений вида (рисунок 2).

	A	B	C	D	...
A					
B					
C					
D					
...					

Рисунок 2
Схема матрицы парных сравнений

Если сравниваемые объекты оцениваются относительного количественного признака, то на пересечении соответствующей строки и столбца ставится число, показывающее, во сколько раз количественное значение одного объекта превышает количественное значение другого. Например, при сравнении элемента с самим собой имеем равную значительность, так что на пересечении строки А со столбцом А в позиции (А,А) заносим 1. Поэтому главная диагональ матрицы должна состоять всегда только из единиц. Если количественное значение объекта А в 5 раз превышает количественное значение объекта В, то в позицию (А, В) заносим 5, а в позицию (В,А) ставим 1/5, т. е. обратное значение. По остальным сравниваемым парам поступаем аналогично.

В случае, когда сравнение объектов А, В, С, ... происходит по качественному признаку, то построение парной таблицы сравнений начинается с выбора шкалы сравнений. При этом одним из главных требований является то, чтобы шкала сравнений была естественна и проста. Что касается диапазона, бесполезным может оказаться использование шкалы парных сравнений в пределах от 0 до ∞. Это объясняется тем, что способность человека давать оценку некоторым предметам и явлениям находится в определенно ограниченном диапазоне. Когда сравниваемые объекты, действия или обстоятельства весьма несоразмерны между собой, то наши предположения близятся к тому, чтобы быть произвольными и чаще всего далекими от реальности.

Так как единица – это база измерения, то верхняя граница должна не сильно превышать ее, хотя и достаточно отдаленная для того, чтобы показать нашу способность различать. Обычно пределы – это 7 ± 2 .

Ниже приведем некоторые объяснения, почему выбираются числа от 1 до 9.

1. Способность человека производить качественные разграничения хорошо представлена пятью определениями: слабый, равный, сильный, очень сильный, абсолютный. Для большей точности можно пользоваться промежуточными определениями.

2. Классификация по трем основным зонам – неприятие, безразличие, приятие, каждая из

которых, в свою очередь, делится на низкую, умеренную и высокую степени [10].

Для составления парной таблицы сравнений будем пользоваться девятибалльной шкалой. Парное сравнение элемента А с элементом В заносим в позицию матрицы (А, В), сравнение элемента А с С – в позицию (А, С) и так далее по следующему правилу:

- если объекты А и В одинаково важны, то ставим число 1;
- если А незначительно важнее, чем В, то ставим число 3;
- если А значительно важнее В, заносим 5;
- если А явно важнее В, заносим 7;
- если А по своей значительности абсолютно превосходит В, заносим 9.

Числа 2, 4, 6, 8 будем использовать для облегчения компромиссов между слегка отличающимися от основных чисел суждениями [10].

С помощью описанной выше шкалы сравнений и основываясь на мнении экспертов, получаем обратно-симметрическую матрицу парных сравнений (таблица 1), которая, очевидно, является квадратной порядка n , обратно-симметрической, но согласованной она может и не быть.

Определив средние геометрические значения показателей строк и разделив их на общую сумму средних геометрических, получим нормализованный вектор приоритетов, который демонстрирует, какую из составляющих экономического потенциала, по мнению экспертов, наиболее желательно развивать. Таким образом, мы ранжировали ряд направлений экономического развития, который условно назовем «вектор желаемого».

Насколько полученные парные оценки, определенные экспертами, пропорциональны между собой, а, соответственно, насколько ранжирование приоритетности наших показателей является точным, можно оценить на основе следующей теоремы 7.15 Саати: Положительная обратно-симметрическая матрица $A = (a_{ij})$ порядка n является согласованной тогда и только тогда, когда порядок матрицы равен ее максимальному собственному значению, т. е. $\lambda_{\max} = n$.

То есть чем ближе λ_{\max} к n , тем выше степень согласованности матрицы.

Расчет главного собственного значения и формулы расчета представлены в таблице 2. Как видим, оно равно 9,2870, что достаточно близко к размерности матрицы, равной 9.

Еще точнее определить степень согласованности матрицы можно, рассчитав отношение согласованности (ОС) по формуле

$$ОС = \left(\frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \right) / СИ,$$

где СИ – так называемый случайный индекс, значения которого предложены Т. Саати (для матрицы размерностью $n = 9$ СИ равен 1,45) [10].

Матрица считается согласованной, если ОС не превышает 0,10.

Рассчитанный по формуле ОС нашей матрицы составляет 0,02475, что позволяет считать матрицу в достаточной степени согласованной, а рассчитанный вектор предпочтений – адекватно отражающим мнение экспертов о желаемых приоритетах развития.

Тем не менее для объективной оценки приоритетов экономического развития региона необходимо определить еще и возможности региона по каждой составляющей экономического потенциала. Для этого воспользуемся уже упомянутой выше оценкой Рейтингового агентства RAEX составляющих инвестиционного потенциала региона.

Методика их оценки строится на ранжировании каждой составляющей по регионам, причем оценка – это место, которое занимает каждая составляющая инвестиционного потенциала в оцениваемом регионе по сравнению с этим же показателем в остальных регионах. Значения рангов приведены в столбце 2 таблицы 2.

Таким образом, в столбце 2 у нас размещен вектор рангов с длиной (суммой координат), равной 594. Нормируем этот вектор относительно длины, чтобы получить сопоставимый ему единичный вектор. Для этого каждую координату вектора рангов разделим на длину вектора – $77/594 = 0,1296$, $85/594 = 0,1431$ и т. д.

Разместим координаты единичного вектора рангов в столбце 3 таблицы 2.

Поскольку ранги показателей – это места в рейтинге (где наилучшим значением явля-

Таблица 1
Расчет нормализованного вектора приоритетов направлений развития

Критерии сравнения	Матрица парных сравнений направлений развития								Среднее геометрическое	Нормализованный вектор приоритетов s_j (ранг желательности для экономики региона)	
	Трудовой	Потребительский	Производственный	Финансовый	Институциональный	Инновационный	Инфраструктурный	Природно-ресурсный			Туристический
Трудовой	1	1	0,5	2	3	0,5	9	1	1	1,3353	0,1173
Потребительский	1	1	0,5	2	2	0,3333	9	0,5	1	1,1298	0,0992
Производственный	2	2	1	3	4	1	9	1	5	2,3469	0,2061
Финансовый	0,5	0,5	0,3333	1	1	0,25	9	0,5	1	0,7687	0,0675
Институциональный	0,3333	0,5	0,25	1	1	0,2	9	0,5	1	0,6943	0,0610
Инновационный	2	3	1	4	5	1	9	2	2	2,5348	0,2226
Инфраструктурный	0,1111	0,1111	0,1111	0,1111	0,1111	0,1111	1	0,1111	0,1111	0,1418	0,0125
Природно-ресурсный	1	2	1	2	2	0,5	9	1	2	1,6083	0,1412
Туристический	1	1	0,2000	1	1	0,5	9	0,2	1	0,8265	0,0726
$\sum_1^n \omega_j$											
$\tau_j = s_i * \sum_1^n \omega_j$	8,9444	11,1111	4,8944	16,1111	19,1111	4,3944	73,0000	6,8111	14,1111	11,3865	1
$\lambda_{\max} = \sum_1^n t_j$	1,0489	1,1025	1,0088	1,0877	1,1653	0,9783	0,9092	0,9620	1,0243		
											9,2870

Примечание: Таблица сформирована авторами и содержит результаты экспертных оценок, а также результаты расчетов.

Таблица 2
Расчет критериев приоритетности развития

Критерий сравнения	Ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2015 г.	Нормализованные ранги составляющих инвестиционного потенциала в 2015 г.	Показатель возможностей экономического потенциала региона	Нормализованный вектор приоритетов (ранг предпочтительности для экономики региона)	Критерии приоритетов развития
1	2	3	4	5	5
Трудовой	77	0,1296	7,7143	0,1173	0,973838
Потребительский	77	0,1296	7,7143	0,0992	0,762878
Производственный	85	0,1431	6,9882	0,2061	1,532416
Финансовый	78	0,1313	7,6154	0,0675	0,617142
Институциональный	75	0,1263	7,92	0,0610	0,445638
Инновационный	76	0,1279	7,8158	0,2226	1,679516
Инфраструктурный	26	0,0438	22,8462	0,0125	0,283602
Природно-ресурсный	67	0,1128	8,8657	0,1412	0,917152
Туристический	33	0,0556	18	0,0726	1,5755
Сумма	594	1		1	

Примечание. Таблица сформирована авторами и содержит результаты расчетов.

ется наименьшее), нам нужно обратить их, отнеся каждое значение к единице. Получаем прямую последовательность оценок, где наибольшее значение является наилучшим. Этот ряд оценок расположен в столбце 4 таблицы 2.

Таким образом, получим показатели уровня развития составляющих инвестиционного потенциала, которые и являются «вектором возможностей» региона.

На рисунке 3 представлены величины рангов предпочтительности и показателей уровня возможностей экономического потенциала города Севастополя. Как видим, различия в оценках значительны.

На пересечении вектора желаемого и вектора возможного мы и получим приоритеты развития составляющих экономического по-

тенциала города Севастополя. Математически это решается следующим образом – умножим значение показателя уровня развития составляющих инвестиционного потенциала на ранг предпочтительности для экономики города. Полученные значения и есть критерий приоритетов развития конкретной составляющей экономического потенциала. В таблице 3 это столбец 5.

Результаты расчета критериев приоритетов представим на рисунке 4.

Из рисунка 4 видно, что максимальные значения расчетных критериев развития – инновационный и производственный. В условиях Севастополя, как уже отмечалось, наиболее перспективным инновационным видом производства является мелкосерийное производство, действующее в режиме стартапов, что

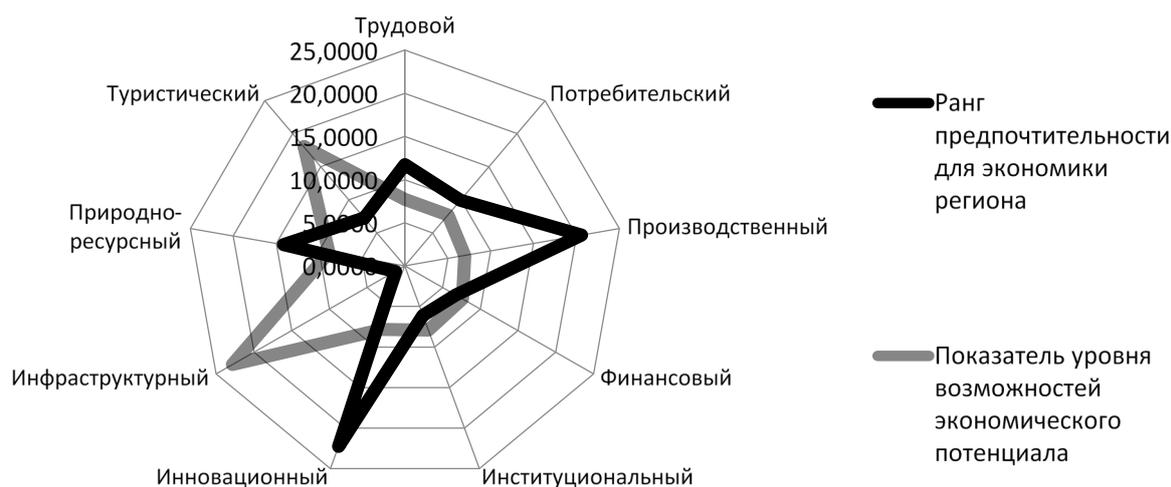


Рисунок 3
Сравнение оценок возможностей и предпочтений развития составляющих экономического потенциала города Севастополя
Примечание. Диаграмма построена авторами по результатам расчетов.

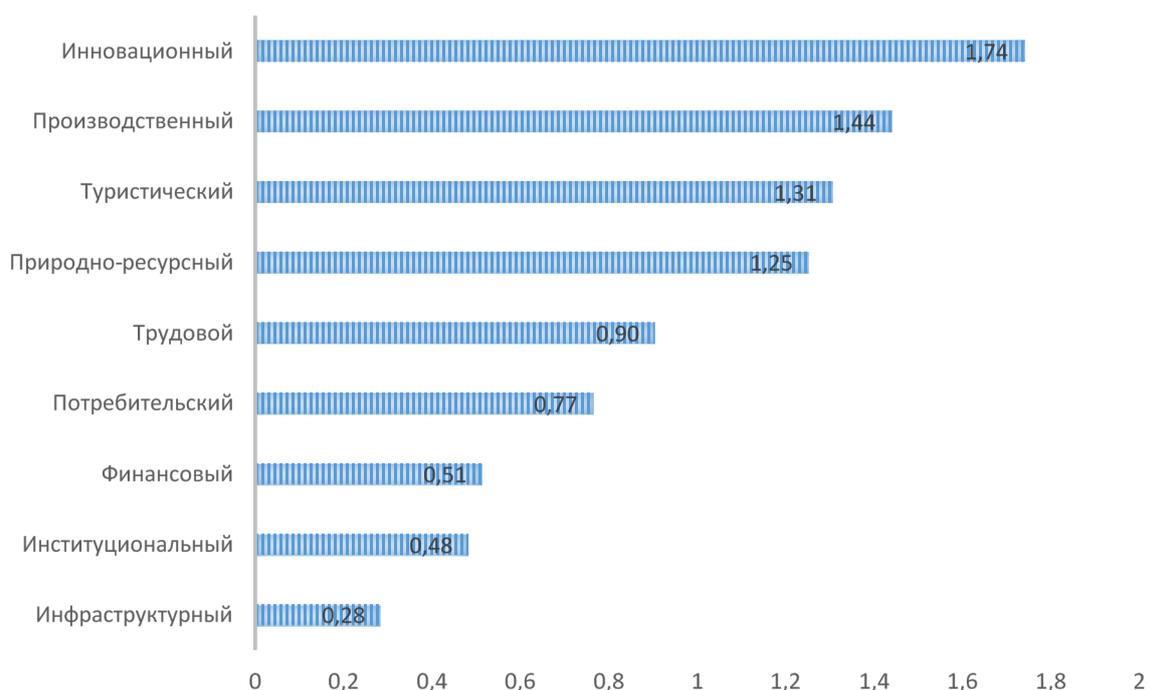


Рисунок 4
Критерии экономического развития города Севастополя
Примечание. Гистограмма построена авторами по результатам расчетов.

обусловлено большим количеством лабораторий и КБ, разрабатывающих и производящих наукоемкую продукцию.

Далее следуют значения критериев туристического и природно-ресурсного потенциалов,

что обуславливает успех туристической отрасли, садоводства и виноделия.

Необходимо также поддерживать высокий потенциал трудовых ресурсов Севастополя (пятое место в рейтинге критериев разви-

тия), обусловленный традиционно высоким уровнем образования и квалификации сева-стопольцев.

Таким образом, авторами статьи было проведено исследование развития приоритетных направлений севастопольского региона на основе использования методики парных сравнений Т. Саати. Авторы выполнили расчеты и оценили приоритеты, которые позволили наметить перспективы развития экономики города Севастополя. По мнению авторов, что

также иллюстрируется приведенными рас-четами, это предприятия отрасли, отличающиеся инновационностью, туризм, а также аграрная отрасль.

Авторами была предложена методика, ис-пользующая оценки как федеральных экспер-тов, так и экономистов города Севастополя, результаты использования которой подтверж-дают теоретические предположения авторов о приоритетных направлениях развития города Севастополя.

Список литературы

1. Инвестиционная привлекательность города Севастополя. Инвестиционный портал Севастополя. URL: <http://investsevastopol.ru/ru/node/178> (дата обращения: 18.05.2016).
2. Мореходов М. Судостроительная отрасль Крыма – перспективы возрождения // Морские вести России. URL: <http://www.morvesti.ru/tems/detail.php?ID=35546> (дата обращения: 12.05.2016).
3. Абдуллаев Р. А., Мандражи З. Р. Стратегические приоритеты развития экономики Крыма // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. 2014. № 47. С. 5–9.
4. Крымова Ю. Деньги в бухту // Российская газета. 2015. № 6651.
5. Безрамков А. Севастопольский порт: долги, падение грузопотока и «туманные» перспективы // Севастопольский корреспондент. 2015. 2 апреля. URL: <http://sevkor.ru/sevastopolskij-port-dolgi-padenie-gruzopotoka-i-tumannye-perspektivy/> (дата обращения: 23.05.2016).
6. Об утверждении государственной программы «Развитие туризма в городе Севастополе на 2015–2020 годы»: Постановление правительства Севастополя от 31.08.2015 № 837-ПП.
7. География и климат города Севастополя // Инвестиционный портал Севастополя. URL: <http://investsevastopol.ru/ru/geografiya-i-klimat> (дата обращения: 18.05.2016).
8. Основные показатели социально-экономического развития города Севастополя // Инвестиционный портал Севастополя. URL: <http://investsevastopol.ru/ru/ekonomika-sevastopolya> (дата обращения: 14.05.2016).
9. Saaty T. L. The Analytic Hierarchy Process. New York: McGraw Hill, 1980.
10. Шикин Е. В., Чхартишвили А. Г. Математические методы и модели в управлении. М., 2004. 440 с.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ДЕТЕРМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ В РАМКАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СВЯЗЕЙ

INSTITUTIONAL FACTORS AND DETERMINANTS OF MARKET
DEVELOPMENT OF GOODS AND SERVICES WITHIN SOCIAL
AND ECONOMIC INTERTERRITORIAL COMMUNICATIONS

УДК 339.9



ЕВМЕНОВА Надежда Игоревна

заведующая кафедрой экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, gavrilchak@yandex.ru

EVMENOVA, Nadezhda Igorevna

Head of the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, gavrilchak@yandex.ru



РАХИМОВА Юлия Федоровна

соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета, lukor@list.ru

RAKHIMOVA, Yulia Fedorovna

External Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State University of Economics, lukor@list.ru

Аннотация.

В статье рассматривается институциональный подход к анализу территориальных рынков товаров и услуг. Определены характеристики понятий «социальный институт», «экономический институт», «правовой институт». Обоснован институциональный состав обеспечения межтерриториальных связей, содействующих развитию экономики и социальной сферы регионов и муниципальных образований различного уровня. Определены основные услуги, направления и формы сервисного обслуживания, реализуемые в системе межтерриториальных связей.

Ключевые слова: *сервис, услуги, социально-культурная сфера, межтерриториальные связи, рынок услуг.*

Abstract.

The article considers institutional approach to the analysis of territorial commodity markets and services. It determines characteristics of the following concepts: «social institute», «economic institute», «legal institution». It substantiates the institutional structure of ensuring the interterritorial communications promoting development of economy and the social sphere of regions, and municipalities of various level. And it determines the main services, the directions and forms of field service realized in system of interterritorial communications.

Keywords: *service, services, welfare sphere, interterritorial communications, market of services.*

Институциональный подход к рассмотрению социально-экономических субстанций, к которым относится и рынок товаров и услуг, в последние годы был представлен в работах таких авторов, как И. И. Агапова, С. Г. Кирдина, Н. В. Манохина, В. А. Русановский, С. Ю. Солодовников [1; 2; 3; 4].

Использование институционального подхода при рассмотрении особенностей формирования и развития социально-экономических систем позволяет обеспечить устойчивость социально-экономической политики, проводимой в административно-территориальных единицах различного уровня иерархии [4].

При этом понятие «институт» используется в различных аспектах, чаще всего из которых фигурируют такие понятия, как «социальный институт», «экономический институт», «правовой институт». В частности, в работе С. Ю. Солодовникова дано следующее определение «социальному институту», под которым понимается «...относительно устойчивая форма организации социальной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках общества...» [4, с. 221]. В рамках концепции «институциональных матриц», представленной в работах С. Г. Кирдиной, С. Ю. Солодовникова и др., институциональный аспект рассмотрения социально-экономических процессов заключается в трактовке социальных институтов как базовых, глубоких, исторически устойчивых и постоянно воспроизводящихся социальных отношений, обеспечивающих интегрированность разных типов общества [2; 5].

Понятие «правовой институт» обычно используется в правовых источниках различного типа (например, в административном праве) как систематизированная совокупность норм (или даже подотрасль соответствующего права), регулирующих отношения между правомочными субъектами по поводу регламентированных законодательством действий субъектов права.

Под понятием «экономический институт» обычно понимают отдельные элементы социально-экономической системы, представленные обособленными юридическими лицами или объединенные в союзы, ассоциации и т. п., действующие в определенной сфере, касающейся обеспечения (финансового, консультативно-методического, информационного и т. д.) нормального функционирования и развития других элементов социально-экономических систем (предприятий и организаций, производящих товары и услуги, а также физических лиц).

Вместе с тем, по мнению ряда авторов, целесообразно указанные выше понятия использовать в общем контексте для анализа особенностей развития социально-экономических систем и процессов, в том числе относящихся к функционированию и развитию рынка товаров и услуг.

В экономическом плане понятие «институт» можно рассматривать в качестве структурированной матрицы, состоящей из взаимосвязанных элементов двух типов. С одной стороны, к ним относятся отдельные или объединенные (в союзы, ассоциации и т. п.) субъекты хозяй-

ственной деятельности, результатом которой будут материальные продукты или услуги. Эту часть института можно определить как субъектную или *хозяйственную составляющую*, ибо ее определяют действующие субъекты (отдельные предприятия или организации или их объединения). С другой стороны, в состав понятия «институт» входят нормы различного типа (нормативные правовые акты, регламенты, правила, инструкции и т. п.), в совокупности образующие систему норм, регулирующих отношения на общем или локальных рынках производства, продвижения и реализации товаров и услуг. Соответственно определим эту сторону института как *нормативную составляющую*. Без одной из этих двух составляющих понятие «экономический институт» будет неполным.

Институциональная система обеспечения межтерриториальных связей в сфере развития рынка услуг включает в себя такие составляющие элементы, как объект и субъект управления, связи между которыми представлены в таблице.

Институциональная инфраструктура формируется на нескольких уровнях иерархии, что позволяет ей обеспечивать разнообразные функции, содействующие развитию экономики и социальной сферы в целом регионов и муниципальных образований различного уровня, включая городские и сельские поселения, причем рынок услуг городских поселений распространяется на более широкое экономическое пространство, способствуя обслуживанию населения не только города, но и сельских поселений.

Для того, чтобы оценить результаты воздействия трактуемых таким образом институтов на формирование рынка товаров и услуг, целесообразно рассмотреть отдельные типы социально-экономических институтов с учетом их места в данной иерархии.

Институты, призванные выполнять отдельные задачи поддержания функционирования и развития потребительского рынка, относятся к сфере региональной и/или муниципальной обеспечивающей инфраструктуры, выполняющей ряд функций, к числу которых относятся:

- управление формированием и развитием рынка предприятий (производителей то-

варов и услуг промышленного назначения) и промежуточных продавцов для соответствующих отраслей, приоритетных для территории, с учетом их взаимосвязей (кооперации, партнерства, либо конкуренции) с предприятиями и организациями в других регионах Российской Федерации или за рубежом;

- управление потребительским рынком, то есть рынком товаров и услуг, удовлетворяющих потребности населения территории, в том числе путем создания преимущественных условий для развития местных товаропроизводителей;

- создание приоритетных условий для товаропроизводителей и предприятий, торгующих материальной продукцией и предоставляющих услуги на территории муниципального образования;

- стимулирование развития сферы услуг и сервиса, связанного с производством и реализацией материального товара (предпродажного, во время реализации товаров и послепродажного сервиса), в первую очередь, по товарам и услугам первой необходимости, применительно к особенностям территории и социально-демографической структуре населения;

- совершенствование системы контроля цен, в том числе при недобросовестной конкуренции, выявления ценовой дискриминации, искусственного завышения цен и устранения их причин;

- создание условий для конструктивного диалога бизнеса и власти, гармонизации интересов участников взаимодействия и усиления кооперации между ними;

- стимулирование потребительского спроса;

- формирование потребительских предпочтений в регионе, развитие поддерживающих секторов экономики, использование в данной сфере институтов государственного и муниципального заказа;

- развитие системы профессионального образования с целью формирования необходимых компетенций для предприятий территориального рынка услуг;

- развитие внешних связей, устранение торговых барьеров, защита прав интеллектуальной собственности участников взаимодей-

Общая структура системы управления потребительским рынком муниципального образования

Рыночная структура	Объект управления	Субъект управления (регулирования) отношений на рынке
Внутренняя	Население территории. Предприятия по производству потребительских товаров. Посреднические организации. Оптовые и мелкооптовые базы. Транспортные и транспортно-логистические фирмы. Торговые предприятия. Предприятия сферы услуг. Организации по стимулированию отношений на рынке товаров и услуг, учебные, консалтинговые, маркетинговые, рекрутинговые и информационные центры	Орган местного самоуправления как идеологический, организационный и методический центр работы по развитию потребительского рынка. Органы территориального общественного самоуправления, товарищества собственников жилья и другие инициативные группы социума. Предприятия и отдельные предприниматели, оказывающие воздействие на рынок товаров и услуг
Внешняя	Население других территорий (как потребители товаров и услуг). Структуры, дислоцированные на территории других муниципальных образований, действующие в режиме партнерства или, наоборот, конкуренции	Орган регионального управления (например, правительство субъекта РФ), имеющий необходимую компетенцию для регулирования отдельных аспектов функционирования и развития рынка товаров и услуг и межтерриториального взаимодействия. Органы местного самоуправления других регионов по вопросам совместного ведения (например, при межтерриториальном взаимодействии). Торгово-промышленная палата. Антимонопольный комитет и ряд других структур, имеющих отдельные полномочия по задачам, связанным с функционированием и развитием рынка товаров и услуг (например, контрольные органы, органы по защите прав потребителей, статистические органы и пр.)

ствия, реализация совместных инфраструктурных и инвестиционных проектов;

- создание благоприятного инвестиционного климата на подведомственной территории.

Отдельно следует выделить *институт обеспечения межрегиональных и межмуниципальных связей*, касающихся производства, продвижения и реализации товаров и услуг.

Целью данного института выступает обеспечение надлежащего функционирования механизма межрегиональных и межмуниципальных связей, способствующих развитию соответствующего территориального потребительского рынка в интересах производителей и потребителей товаров и услуг, дислоцированных на определенной территории, но выполняющих свои функции производителей

и потребителей товаров и услуг и на территории других регионов и муниципальных образований.

Определим основные направления и формы сервисного обслуживания, используемые в процессе взаимодействия хозяйствующих субъектов, относящихся к различным административно-территориальным единицам. Следует отметить, что реальный эффект и соответствующая оценка вклада территорий (регионов и муниципальных образований) для отдельных сервисных направлений деятельности может быть как прямой, так и косвенной.

При прямой оценке имеется возможность рассчитать объем потребных средств и материальных ресурсов, а также конкретный вклад в производство и реализацию товаров и услуг

отдельных административно-территориальных единиц или расположенных на них групп однотипных по своей продукции предприятий (выступающих как в качестве производителей, так и потребителей продукции). А при косвенной оценке могут использоваться эвристические методы (экспертная оценка, моделирование ситуации, сценарный метод и пр.), позволяющие лишь опосредованно оценить масштабы межтерриториального взаимодействия и расширения границ экономического пространства.

К числу основных услуг, направлений и форм сервисного обслуживания в рассматриваемой сфере можно отнести:

- *телекоммуникационные услуги* (услуги связи, Интернет и др.);
- *услуги по строительству и ремонту* зданий и сооружений, реализуемые на сетевой основе;
- *деловые услуги*, предназначенные для обеспечения предпринимательской и иной деятельности предприятий и организаций, зарегистрированных на одной территории субъекта РФ, осуществляемой на территориях других субъектов (аналогично для муниципальных образований). К подобным услугам целесообразно отнести регистрацию новых предприятий, в том числе совместных; выдачу лицензий и других документов, разрешающих тот или иной вид деятельности; информирование и консультирование по специфике деятельности и особенностям рынков, дислоцированных на территории деятельности; консультирование и посредничество в установлении контрактных (договорных) отношений между хозяйственными структурами, относящимися к разным территориям, и т. п. Часть деловых услуг подобного типа позиционируется в качестве государственных и муниципальных услуг, предоставление которых строго регламентировано (по разным условиям, например, времени оформления и т. д.) и реализуется многофункциональными

центрами предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ). Другую часть подобных услуг (правовые, информационные и иные консалтинговые) предоставляют коммерческие организации¹.

- *привлечение представителей (хозяйствующих структур) других регионов к участию в создании, функционировании и развитии интегрированных производственно-технологических и исследовательских интегрированных комплексов*: финансово-промышленных групп, компаний холдингового типа, кластеров и др.;

- *транспортные услуги*, осуществляемые в виде межтерриториальных перевозок пассажиров и разнообразных грузов основными видами транспортных средств;

- *транспортно-логистический сервис* (реализуемый через деятельность транспортно-логистических компаний, терминалов, складских помещений и т. п.);

- *предоставление финансово-инвестиционных услуг* контрагентам межтерриториальных отношений, к которым можно отнести: кредиты и средства финансового лизинга, инвестиции различного типа, предназначенные для реализации совместных инвестиционных проектов;

- *предоставление страховых услуг* участникам межтерриториального взаимодействия по широкому спектру линейки страхования (в том числе страхование имущества, гражданской ответственности, экологическое страхование и т. д.);

- *оказание услуг в области выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных и инженеринговых работ*, выполняемых как совместно, так и по заказу;

- *компьютерные и информационные услуги*;

- *предоставление услуг учебными учреждениями различного типа*, в том числе образовательных, услуг по повышению квалификации

¹ Деловые услуги реализуются на основе *формирования элементов сервисной инфраструктуры*, являющихся площадками, способствующими развитию потребительского рынка территории с учетом кооперационных межтерриториальных связей и охватывающих всю цепочку производства, продвижения и реализации товаров и услуг, в том числе: совместных предприятий и ассоциаций, торговых домов, бизнес-центров, выставок, ярмарок, кооперативных рынков и т. п.

и дополнительной подготовке, проведению научных и научно-практических конференций, обмену обучающимися и специалистами и т. п.;

- услуги в области печатных работ и распространения научно-технической и прочей информации;

- услуги в области распространения рекламы в средствах массовой информации и в других форматах рекламной деятельности;

- предоставление услуг медицинскими, профилактическими и оздоровительными учреждениями (государственными, муниципальными и частными), а также фармацевтическое и медико-реабилитационное обслуживание различных категорий населения через сеть специализированных учреждений;

- туристические и рекреационные услуги, предоставляемые гражданам из других регионов или осуществляемые на кооперационной межтерриториальной основе в туристско-рекреационных дестинациях, расположенных на разных территориях, а также сопутствующее обслуживание (экскурсионное и т. п.);

- услуги в сфере культуры, искусства и самодельного творчества, реализуемые системой музейного обслуживания, организацией концертов, выставок и других мероприятий, реализуемых учреждениями сферы культуры;

- предоставление услуг, содействующих организации спортивных соревнований (как профессиональных, так и любительских), а также занятий населения физической культурой.

- услуги по сбору, переработке и утилизации твердых бытовых и производственных отходов, реализуемых на межтерриториальной основе;

- экологические услуги природоохранной направленности;

- услуги по придорожному обслуживанию комплексного типа (на базе многофункциональных сервисных центров, включающих, в себя автосервис, мотельное обслуживание, автозаправку и ряд дополнительных услуг);

- услуги в области охраны, сигнализации и обеспечения безопасности (пожарной, от несанкционированного проникновения и пр.) зданий и иных объектов;

- услуги по профилактике и борьбе с преступностью, защите чести и достоинства граждан;

- ритуально-похоронные услуги и др.

Соответственно, приведенный перечень услуг не претендует на полноту из-за свойств сервисной деятельности, которой присущи новации, дифференциация сервиса на все более расширяющийся спектр услуг, проникновение сервисных компонентов в иные виды деятельности, например, в производственную сферу, расширение сервисных функций («сервисов») в технических устройствах бытового назначения и т. п. [6; 7].

Вместе с тем, в целом, данный перечень определяет существенную часть функций институтов власти и обеспечения функционирования и развития потребительского рынка (рынка товаров и услуг).

При анализе состояния этих предприятий и организаций (относящихся к сфере обеспечения предприятий потребительского рынка) целесообразно принимать во внимание, в частности, следующие аспекты: полноту ассортимента предлагаемых услуг; доступность сервиса для разных категорий хозяйствующих субъектов; возможности кооперации при пользовании соответствующими услугами; возможности использования механизмов муниципального заказа договорных отношения и социального партнерства.

Рынок товаров и услуг в значительной мере развивается не только за счет внутренних связей, но и на межтерриториальной основе, реализуемых как путем сделок купли-продажи между производителями услуг и их потребителями, так и за счет установления различных соглашений между административно-территориальными единицами (субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями), касающимися торгово-экономического, научно-технического, социально-гуманитарного и культурного взаимодействия и партнерства.

Таким образом, институциональное обеспечение развития рынка товаров и услуг включает в себя деятельность институтов, входящих в состав региональной и/или муниципальной рыночной инфраструктуры,

которые обеспечивают необходимые условия для развития сферы рынка товаров и услуг в конкретной административно-территориальной единице.

Соответственно, данное обеспечение базируется на использовании комплекса нормативно-правовых, экономических и организационно-управленческих мер воздействия на процессы функционирования и развития рынка товаров и услуг, включая поиск и использование финансовых инструментов поддержания данного рынка; применение комплекса льгот и иных преференций местным производителям товаров и услуг (в рамках ограничений антимонопольного за-

конодательства); формирование обеспечивающей инфраструктуры; совершенствование применения местной нормативно-правовой базы, регулирующей отношения на данном рынке, и пр.

Существенные изменения в системе институционального обеспечения организации развития рынка услуг в значительной степени обусловлены периодически осуществляемыми процессами структурного перераспределения полномочий между федеральным центром, регионами и муниципальными образованиями, а также возрастанием роли в регулировании сферы услуг саморегулируемых и других общественных организаций.

Список литературы

1. Агапова И. И. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013.
2. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд, перераб. и доп. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
3. Русановский В. А., Манохин Н. В. и др. Институциональная экономика: учеб. пособие / под ред. Н. В. Манохина. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
4. Солодовников С. Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис (политико-экономические очерки) / Ин-т экономики НАН Беларуси. Минск: Право и экономика, 2006.
5. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. Минск: МФЦП, 2002.
6. Теоретические основы и модели долгосрочного макроэкономического прогнозирования / под ред. Ю. В. Яковца. М.: МФК, 2004.
7. Янченко В. Ф. Управление качеством в сфере услуг. Системно-логистический подход: монография. СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2001.

К ПРОБЛЕМЕ РАЗРАБОТКИ МОДЕЛИ ПОТЕНЦИАЛА МЕЖТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ

TO THE PROBLEM OF DEVELOPMENT OF MODEL OF POTENTIAL
OF INTERTERRITORIAL COMMERCIAL TIES IN THE SPHERE OF
MARKET DEVELOPMENT OF SERVICES

УДК 339.9



ГАВРИЛЬЧАК Игорь Николаевич

профессор кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, gavrilchak@yandex.ru

GAVRILCHAK, Igor Nikolaevich

Professor at the Economics of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, gavrilchak@yandex.ru



РАХИМОВА Юлия Федоровна

соискатель Санкт-Петербургского государственного экономического университета, lukor@list.ru

RAKHIMOVA, Yulia Fedorovna

External Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State University of Economics, lukor@list.ru

Аннотация.

В статье выявлены приоритетные стратегии политики организации межрегионального экономического взаимодействия. Приводится обоснование построения модели потенциала экономического развития межтерриториальных экономических связей региона в сфере услуг. Модель строится на основе учета комплекса разнообразных характеристик, связанных с возможностями практической реализации межтерриториальных экономических связей. Результаты применения модели рассматриваются в качестве социально-экономических характеристик сервисного развития урбанизированных комплексов (агломераций, городов и городских поселков).

Ключевые слова: *сервис, рынок услуг, модель, потенциал экономического развития, урбанизированные комплексы, межтерриториальное взаимодействие.*

Abstract.

The article reveals priority strategy of organization policy of interregional economic interaction. It gives reasons for potential model creation of economic development of interterritorial commercial ties of the region in service trade. The model is based on accounting of a complex of various characteristics connected with practical implementation opportunities of interterritorial commercial ties. Results of model application are considered as social and economic characteristics of service development of the urbanized complexes (agglomerations, the cities, and city settlements).

Keywords: *service, market of services, model, potential of economic development, urbanized complexes, interterritorial interaction.*

Процессы межрегионального взаимодействия и сотрудничества имеют своей целью реализацию эффективных стратегий поддержки и развития экономики отстающих территорий, более полного использования местных ресурсов и возможностей развития рынков товаров и услуг. Данные процессы реализуются в соответствии с п. 1 ст. 8 Конституции Российской Федерации, в котором установлено, что в России «... гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, ... свобода экономической деятельности» [1].

Роль межтерриториального взаимодействия в сфере производства и реализации товаров и услуг надлежащего объема и качества, удовлетворяющего спросу потребителей, определяется задачами:

- расширения общего экономического пространства;
- оптимизации размещения объектов инфраструктуры, позволяющей на основе кооперации деятельности различных территориальных единиц минимизировать финансовые и иные ресурсные затраты, устранить дублирование и параллелизм деятельности аналогичных институтов;
- объединения усилий соседних территорий в решении задач совместной деятельности межрегионального и межмуниципального значения с мультипликативным эффектом создания новых рабочих мест, в том числе сервисной направленности, и пр.

Соответственно, государственная политика в данной сфере ориентирована на создание единого экономического пространства, в котором необходимо осуществить процесс реновации экономики на новой технологической платформе с учетом целенаправленного регулирования миграции трудовых ресурсов, способствования расширению ассортимента и увеличения объемов взаимных поставок товаров и услуг между регионами и муниципальными образованиями, что одновременно способствует росту уровня занятости и благосостояния населения.

Достижение данной цели обеспечивается на основе решения следующих задач:

- снижение значимости или устранение барьеров для межрегионального товарообмена, осуществляемого с использованием услуг всех видов транспорта на принципах взаимной кооперации;
- практика развития сетевой филиальной сети производства товаров и услуг в различных регионах страны;
- выравнивание условий хозяйствования в различных регионах РФ;
- создание организационно-правовой базы для взаимодействия органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в обеспечении процессов межтерриториального взаимодействия;
- развитие сервисной инфраструктуры обеспечения межрегиональных связей;
- недискриминационное решение проблемы собственности элементов межтерри-

ториальной сервисной инфраструктуры и ее использования по назначению, развитие коллективных форм собственности для обеспечения долевого участия в собственности на производственные и сервисные (в основном относящиеся к инфраструктуре) объекты хозяйствующих субъектов из различных регионов;

- формирование положительного общественного мнения о важности межтерриториального взаимодействия для развития экономики и повышения благосостояния населения на территории каждого субъекта РФ, вовлеченного в систему межрегиональных связей, и др. [2].

Отметим, что в современных представлениях о городских агломерациях преобладает мнение о том, что их эффект заключается не только в росте городов за счет экспансии в соседние территории, но и способствует росту конкурентоспособности данных урбанизированных комплексов в межрегиональном и даже в международном разделении труда, реализации имеющиеся в этих агломерациях возможности раскрытия экономического и трудового потенциала на растущей (осваиваемой) территории [3; 4]. Естественным процессом в данном случае является развитие на данной территории сервисной инфраструктуры и потребительского рынка.

К числу приоритетных стратегий политики организации межтерриториального экономического взаимодействия целесообразно отнести следующие.

1. Организация рационального приведения в действие приграничных ресурсов.

Например, неравномерность экономического пространства в регионах (субъектах РФ) нередко проявляется в том, что на их территории обычно имеется относительно благополучный в экономическом плане центр либо несколько продвинутых территорий и экономически отсталая периферия. Поэтому задача стимулирования социально-экономического развития периферийных районов может осуществляться не только за счет помощи регионального центра, но и за счет приведения в действие возможностей межтерриториальных отношений, в том числе в зонах приграничной торговли товарами и услугами.

2. Формирование интегрированных промышленных, научных и сервисных центров [5].

Здесь надо учитывать, что сервисная составляющая присутствует в любом варианте интегрированного комплекса (например, в кластерных структурах для их успешного развития формируется специальная сервисная инфраструктура, предоставляющая участникам кластера комплекс разнообразных услуг).

С одной стороны, в данном случае речь идет об организации новых для конкретной территории «точек экономического роста», путем образования различных интегрированных комплексов, представляющих собой определенным образом организованную группу юридически самостоятельных, но взаимосвязанных предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, базирующихся на территории одного или нескольких административно-территориальных образований различного типа [6].

С другой стороны, необходимо обратить внимание, в первую очередь, на наличие в значительной части регионов городов с монопрофильной экономикой, в которых к настоящему времени исчерпан потенциал развития в рамках традиционной ресурсоэксплуатирующей технологической платформы, но в то же время есть сохранившийся кадровый потенциал, способный, при условии целенаправленной диверсификации и перепрофилировании имеющихся предприятий и организаций на инновационной основе, с использованием кластерных форм (например, в организации межтерриториальных туристических кластеров) обеспечить успешный старт новых экономических объектов, в том числе и предприятий сервисной инфраструктуры [7].

Подобные задачи целесообразно решать с использованием механизмов государственно-частного и муниципально-частного партнерства, развития кооперационных партнерских связей территорий (регионов, муниципальных образований), в частности, касающихся организации совместных сервисных комплексов,

а также на основе социального предпринимательства (активно развивающегося в сфере социально-культурного сервиса) и др.

Вне зависимости от выбранной стратегии (причем отдельные стратегии могут быть также реализованы и одновременно, что, к сожалению, недостаточно используется в российской практике территориального хозяйствования) эффективное межтерриториальное партнерство, преследующее цели расширения экономического пространства, вывода отдельных территорий из состояния хронического экономического спада, целесообразно начинать с углубленного анализа местных особенностей территорий, учета их потенциала, а также присущих им ограничений и рисков.

Благодаря такому анализу можно определить потенциал межтерриториальных связей, а также дать оценку возможного синергетического действия при приведении в действие совокупности ресурсов каждой территории. На этой основе (путем оценки возможности взаимодополнения ресурсной базы взаимодействующих территорий) может быть построен специфический комплекс критериев и показателей для оценки факторов развития каждого из субъектов отношений, выбранных для взаимодействия территорий и экономических объектов, а также эффективности межтерриториального партнерства.

Непосредственно проанализировать уровень развития межтерриториальных экономических связей представляется достаточно сложной задачей, поскольку данные связи характеризуются многовекторностью своих результатов (то есть их последствий), которые к тому же не всегда отражаются в статистических данных (в региональной и муниципальной статистике).

В частности, мы можем оценить результаты деятельности каких-либо сервисных отраслей по объему оказанных за определенный период услуг как в натуральном, так и стоимостном выражении, причем тенденции изменения данных параметров могут не совпадать. Кроме того, целесообразно дифференцировать услуги, реализуемые жителям данной территории, от услуг, предоставленных жителям других территорий (как соответствующий результат

осуществления межтерриториальных связей), хотя данная задача имеет сложности, обусловленные тем, что не всегда имеется возможность определить постоянное место жительства потребителей.

В связи с этим оценка уровня развития межтерриториальных экономических связей в значительной степени формируется на основе экспертных, качественных оценочных суждений или по косвенным показателям. Вместе с тем наличие совокупности подобных прямых и косвенных показателей позволяет создать *модель потенциала экономического развития межтерриториальных экономических связей в сфере услуг*.

Остановимся на отдельных характеристиках подобной модели.

Во-первых, данная модель должна строиться на основе учета комплекса разнообразных характеристик, в большей или меньшей степени связанных с возможностями практической реализации межтерриториальных экономических связей.

Во-вторых, данная модель имеет вероятностный характер при определении возможных перспектив экономического роста территории, расширения границ экономического пространства. Соответственно реализация данного роста может потребовать целенаправленной практической деятельности властных структур, участия бизнеса в реализации соответствующих программ и проектов.

В-третьих, система межтерриториальных отношений, предусматривающих оказание услуг, открыта для вертикальных и горизонтальных воздействий иных субъектов потенциальных отношений.

В качестве отдельных характеристик, анализируемых в рамках модели потенциала межтерриториальных экономических связей в сфере услуг, нами использовались следующие:

1) демографические характеристики, касающиеся уровня миграционных процессов, влияющих на динамику роста/убыли населения и, соответственно, объемы клиентурных рынков услуг;

2) характеристика уровня урбанизации регионов, который отражается на развитии

потребительского рынка товаров и услуг, темпы которого выше в урбанизированных территориях;

3) доступность населения к широкополосному Интернету, обеспечивающая ряд сервисов, в том числе электронную торговлю, ряд государственных и муниципальных услуг, услуг социально-культурной сферы;

4) доля услуг в валовом региональном продукте;

5) уровень безработицы, с одной стороны, стимулирующий пространственную мобильность населения, с другой – влияющий на платежеспособность населения;

6) динамика роста доходов населения, отражающаяся на его потребительских предпочтениях на рынках услуг;

7) количество сопредельных регионов (в том числе соседних стран), способствующее установлению межрегиональных связей;

8) объем потребительских расходов, приходящихся на одного жителя региона;

9) доля людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, что отражается на специфических потребительских установках данной категории населения;

10) размер жилой площади, приходящейся на одного человека, связанный с комфортом проживания и возможностью получения комплекса сервисных услуг жилищно-коммунальной сферы;

11) объем валового регионального продукта, приходящегося на душу населения;

12) доля малых предприятий от числа всех предприятий, на которые приходится большее число предприятий сервиса;

13) объем платных услуг, предоставляемых потребителям (физическим и юридическим лицам);

14) уровень туристической активности, определяемый долей выездного и въездного туризма от общей численности населения региона, а также кластерными инициативами в развитии местного туризма.

Совокупная оценка данных параметров в целом образует потенциал развития рынка услуг в сфере межтерриториальных связей.

В качестве источника первичной статистической информации использовался сборник

«Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации (2015)» [8].

В результате обобщения анализируемых факторов сформированы четыре группы регионов, характеризующиеся различным уровнем развития потенциала возможностей межтерриториального взаимодействия в сфере развития потребительского рынка услуг (рисунок).

Следует отметить, что высоким потенциалом развития в рассматриваемой сфере обладают мегаагломерации, то есть Московская агломерация (с существенно более выраженной тенденцией к полицентрическому росту за счет более высоких параметров оценки сервисного потенциала области¹) и Санкт-Петербургская агломерация (с более выраженными предпосылками моноцентрического роста за счет наличия более высоких параметров оценки города).

Также представляются перспективными агломерационные тенденции, которые реализуются в таких регионах, как Нижегородская и Самарская области (г. Самара и г. Тольятти с территорией между ними вдоль Волги), а также Республика Татарстан, где данная агломерация также расположена к югу и северу от Казани.

Рассмотрим отдельные характеристики потенциала межтерриториальных экономических связей в сфере услуг на примере субъектов Российской Федерации Северо-Западного федерального округа.

В целом регионы данного округа характеризуются более высокими показателями потенциала межтерриториального взаимодействия в сфере сервиса, по сравнению с регионами двух других федеральных округов (Центрального и Приволжского).

Лидируют в СЗФО такие регионы, как *Санкт-Петербург* (хотя и уступающий другим регионам округа по объему жилой площади, приходящейся на одного жителя, обусловленному высоким уровнем миграционной привлекательности города для временного и постоянного жительства),

¹ Кризисная ситуация в Москве, отражающаяся на ряде показателей темпов развития города, отмеченная в ряде работ [3; 8].

Группа 1. Регионы с наиболее высоким потенциалом (12 регионов):

Санкт-Петербург (1,29); Московская обл.(1,57); Москва (1,64);
Респ. Татарстан (1,86); Нижегородская обл. (1,93);
Воронежская обл. (2,00); **Новгородская обл.** (2,00); Ярославская обл. (2,00);
Калужская обл. (2,07); Белгородская обл. (2,14);
Калининградская обл. (2,21); Липецкая обл. (2,21).

Группа 2. Регионы с потенциалом выше среднего уровня (11 регионов):

Архангельская обл. (2,29); **Ленинградская обл.** (2,36); Кировская обл.
(2,43); **Мурманская обл.** (2,43); **Респ. Карелия** (2,43); **Респ. Коми** (2,43);
Тульская обл. (2,43); **Вологодская обл.** (2,50); Курская обл. (2,50);
Самарская обл. (2,50); Респ. Башкортостан (2,57).

Группа 3. Регионы с потенциалом ниже среднего уровня (11 регионов):

Ненецкий АО (2,64); Рязанская обл. (2,64); Владимирская обл. (2,71);
Псковская обл. (2,71); Саратовская обл. (2,71); Тверская обл. (2,71);
Ульяновская обл. (2,71); Костромская обл. (2,79); Пермский край (2,79);
Смоленская обл. (2,79); Тамбовская обл. (2,79).

Группа 4. Регионы с низким потенциалом (9 регионов):

Ивановская обл. (3,0); Оренбургская обл. (3,0); Пензенская обл. (3,0);
Респ. Удмуртия (3,00); Орловская обл. (3,14); Респ. Мордовия (3,29);
Респ. Чувашия (3,29); Респ. Марий Эл (3,50); Брянская обл. (3,57).

Распределение субъектов Российской Федерации (регионов) трех округов европейской части России (ЦФО, СЗФО и ПФО) по уровню развития потенциала возможностей межтерриториального взаимодействия в сфере развития потребительского рынка услуг

Примечания:

1. В скобках рассчитана средняя величина по сумме оценок четырех классов, в которые попали регионы по всем 14 показателям.
2. Выделены регионы, относящиеся к СЗФО.

Новгородская область (уступающая другим регионам по количеству сопредельных территорий в силу присущего данному региону географического положения) и *Калининградская область* (имеющая эксклавный статус, в силу которого уступающая другим регионам округа, прежде всего, по уровню безработицы, хотя и относительно низкому,

и, опять же, по естественно обусловленному ограниченному числу сопредельных территорий, стимулирующих межтерриториальное сотрудничество).

Следует отметить, что лидирующие по сервисному потенциалу регионы, соответственно, имеют более высокий инвестиционный потенциал, причем существенная часть возможных

инвестиций может быть направлена на дальнейшее развитие сервисных отраслей.

К числу регионов Северо-Западного федерального округа с более низким потенциалом возможностей межтерриториального взаимодействия в сфере сервиса относятся *Ненецкий автономный округ* (регион, находящийся в отдалении от центра и характеризующийся сложными природно-климатическими условиями Крайнего Севера) и *Псковская область* (традиционно имеющая проблемы в экономическом развитии и социальной сфере). Характерно, что, несмотря на отставание от других субъектов СЗФО, эти регионы опережают по рассмотренным параметрам существенно более благополучные в экономическом и соци-

альном плане регионы, относящиеся к другим федеральным округам.

Отметим также, что наиболее неблагоприятная ситуация с уровнем потенциала возможностей межтерриториального взаимодействия в сфере развития потребительского рынка услуг сложилась в городах и городских поселениях Приволжского федерального округа.

Таким образом, исходя из высокого уровня урбанизации российских регионов, полученные результаты можно рассматривать в качестве одной из важнейших социально-экономических характеристик сервисного развития урбанизированных комплексов (агломераций, городов и городских поселков).

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании от 12 декабря 1993 г.). URL: <http://constitution.ru/> (дата обращения: 15.09.2016).
2. Приказ Государственного антимонопольного комитета Российской Федерации от 26.06. 1998 № 235 «Об утверждении Методических рекомендаций по развитию межрегионального товарообмена и формированию конкурентной среды на межрегиональных товарных рынках». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=EXP;n=292023;req=doc> (дата обращения: 15.09.2016).
3. Прилепин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России. URL: strategy2020.rian.ru/load/366074149 (дата обращения: 15.09.2016).
4. Харченко К. В. Проблемы управления развитием городских агломераций: взгляд из г. Белгорода // Муниципальный мир. 2009. № 1–2. С. 49–57.
5. Агранов А. М. Региональная экономическая политика на примере развития автомобильных кластеров России // Вестник экономической интеграции: научно-практический журнал. М., 2009. № 1 (19). С. 8–15.
6. Лубашев Е. А. Социально-экономическое развитие российских регионов: экономика, управление, организация: монография. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2009.
7. Потенциал развития муниципальных образований: содержание, оценка, управление (на материалах Республики Коми) / отв. ред. В. Н. Лаженцев. Сыктывкар, 2008.
8. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. М.: Росстат, 2015. URL: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 15.09.2016).

РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

TRANSNATIONAL BUSINESS REGULATION IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION PROCESSES

УДК 330 142

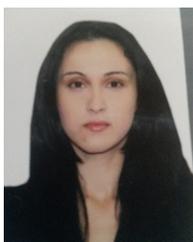


АЛЛАХВЕРДИЕВА Муслумат Аллахверди

доцент кафедры торговли и таможи Азербайджанского государственного экономического университета, кандидат экономических наук, доцент, allahverdiyeva_muslumet@mail.ru

ALLAKHVERDIYEVA, Muslumet Allakhverdy

Associate Professor at the Commerce and Customs Department, Azerbaijan State University of Economics, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, allahverdiyeva_muslumet@mail.ru



АЛИЕВА Саадат Гусейн

магистрант Азербайджанского государственного экономического университета, aliyevasada@gmail.ru

ALIYEVA, Saadat Gusein

Master's Student of the Azerbaijan State University of Economics, aliyevasada@gmail.ru

Аннотация.

Основной целью исследования является выработка путей совершенствования регулирования транснационального бизнеса в условиях интеграционных процессов на основе новой концепции формирования транснациональных корпораций (ТНК) и нового подхода к феномену действующих интеграционных структур в Азербайджанской Республике. Предложена классификация процесса регулирования транснациональных корпораций через следующие совокупные параметры – параметры индексных показателей ТНК: индекс транснационализации ТНК; индекс привлеченных входящих инвестиций ТНК; индекс потенциальных инвестиций. Для эффективного регулирования SOCAR¹ предлагается создание нового структурного подразделения под названием «Блок регулирования иностранных представителей», основной функцией которого является оперативный контроль над дочерними филиалами.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, регулирование, национальная экономика, индекс транснационализации, блок регулирования, внешняя торговля.

¹ SOCAR – State oil company of the Azerbaijan (Государственная нефтяная компания Азербайджана).

© Аллахвердиева М. А., Алиева С. Г., 2016.

Abstract.

Main objective of our research is the development of ways of improvement of transnational business regulation in the conditions of integration processes based on justification of a new concept of multinational corporations formation (multinational corporation) and new approach to a phenomenon of operating integration structures in the Azerbaijan Republic. The paper offers the following classification of regulation process of multinational corporations through the following cumulative parameters: parameters of index indicators of multinational corporation: index of transnationalization of multinational corporation; an index of attracted entering investments of multinational corporation; index of potential investments. For effective regulation of SOCAR we offer a creation of a new structural division named as "Block of Regulation of Foreign Representatives" which main functions is the operating control over affiliated branches.

Keywords: multinational corporations, regulation, national economy, transnationalization index, regulation block, foreign trade.

В современных условиях становится ясно, что выход экономики Азербайджана на траекторию модернизации и устойчивого роста, являющийся одним из основных долгосрочных приоритетов и стратегических императивов рыночных реформ, невозможен без интеграции экономики страны в мировое хозяйство. А одной из важнейших особенностей современного мира является глобализация мировой экономики, приводящая к усилению взаимозависимости национальных экономик и различных процессов в мировом хозяйстве. Решающим фактором развития мирового хозяйства является деятельность транснациональных корпораций (ТНК). Развитие экономических связей с их участием в Азербайджане означает приток значительных объемов прямых иностранных инвестиций, технологическое обновление производства, привнесение новых стандартов управления.

Вместе с тем в Азербайджане транснациональные корпорации проходят становление в условиях рыночных реформ, усугубляющейся сырьевой специализацией и значительного технологического отставания от развитых стран. Все это значительно усиливает противоречия их развития в экономике Азербайджана, отдаляет их разрешение.

С проблемами формирования и развития транснациональных корпораций в рефор-

мируемой экономике Азербайджана связаны вопросы привлечения инвестиций, повышения национальной конкурентоспособности на мировом рынке, развития инноваций, увеличения бюджетных доходов, роста благосостояния населения. На сегодняшний день несовершенство взаимосвязей национального государства и транснациональных корпораций затрудняет использование их инвестиционных, инновационных, рыночно-конкурентных возможностей для развития национальной экономики, ее модернизации. Эта проблема не снимается по мере интеграции экономики Азербайджана в мировой рынок, выхода крупнейших корпораций страны на транснациональный уровень. Фактически субъекты системы транснационального капитала, их связи с представителями национального бизнеса не стали объектом государственного регулирования в Азербайджане.

Учитывая значимость данных вопросов для экономической политики государства, становится очевидной необходимость научной проработки регулирования транснациональных корпораций в национальной экономике. В конечном итоге ТНК – это объект государственного регулирования, что требует создания схемы этого процесса.

Специфика реформируемой экономики Азербайджана, в которой транснациональные

корпорации проходят начальный этап своего развития, процессы интеграции экономики Азербайджана в глобальное хозяйство, его осуществление в условиях современного кризиса – все это затрудняет использование накопленного ранее зарубежного опыта. Важность исследования регулирования транснациональных корпораций обусловлена недостаточной разработанностью данной проблемы азербайджанскими экономистами.

Методические аспекты регулирования транснационального бизнеса.

В основе регулирования транснационального бизнеса лежат базовые характеристики и процесс интегрированного взаимодействия транснациональных корпораций. Однако какую бы характеристику транснациональные корпорации не имели, их деятельность во многом определяется государством, где они функционируют [1, с. 211].

Так, известный профессор Венгерской академии наук М. Шиман отмечает следующие взаимосвязанные процессы между государством и ТНК: взаимосвязь между государством и ТНК может носить нейтральный, конфликтный и координационный характер; деятельность, состав и структура транснациональных корпораций должны соответствовать правовым, нормативным и специфическим аспектам стран, где они функционируют; ТНК в определенной степени формируют конкурентоспособность стран по выработке конкурентных преимуществ на мировом рынке [2, с. 37–38].

Международные корпорации для каждого конкретного государства являются представителями мирового хозяйства и имеют ограниченную различными правилами автономию. В частности, они могут разрабатывать глобальную стратегию и создавать центры по принятию глобальных решений. Но поскольку государства – основные политические элементы международной системы, все компании должны действовать в определяемых ими юридических и институциональных рамках [3, с. 59].

Все эти задачи весьма сложны, требуют эффективно разработанную долговременную стратегию, гибкую систему управления,

обеспеченность необходимыми ресурсами. ТНК считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках. Возможности и деятельность по техническому развитию, производству, продаже, рационализации и принятию риска делают их основными участниками конкуренции на мировом рынке, а также непосредственными победителями или побежденными в ее ходе. На основе вышеизложенного авторами составлена блок-схема регулирования транснационального бизнеса, включая транснациональные корпорации в экономике страны (рисунок 1).

Для успешного регулирования транснационального бизнеса, включая транснациональные корпорации, государство учитывает следующие особенности ТНК [5, с. 3–6]:

- зарубежная корпорация, приобретающая конкурирующую отечественную компанию, ранее экспортировала свою продукцию на этот рынок;
- согласовываются и договариваются две ранее конкурировавшие зарубежные фирмы, включая дочерние фирмы;
- зарубежная компания формирует условия для создания СП (совместные предприятия) вместо того, чтобы конкурировать;
- зарубежная компания, приобретающая отечественную компанию, может быть заинтересована в ликвидации конкурирующего производства, а не в усилении конкурентного потенциала приобретаемой компании;
- ТНК покупает конкурентную фирму, что приводит к ее доминированию на общем рынке или к усилению ее доминирующего положения на региональном или международном рынках.

К основным направлениям системы регулирования транснационального бизнеса, по мнению авторов, можно отнести:

- совершенствование правовой базы, которая создает необходимые условия для сбалансированного международного торгово-экономического сотрудничества;
- стандартизацию и упорядочение правовых, административных, организационно-технических приемов регулирова-

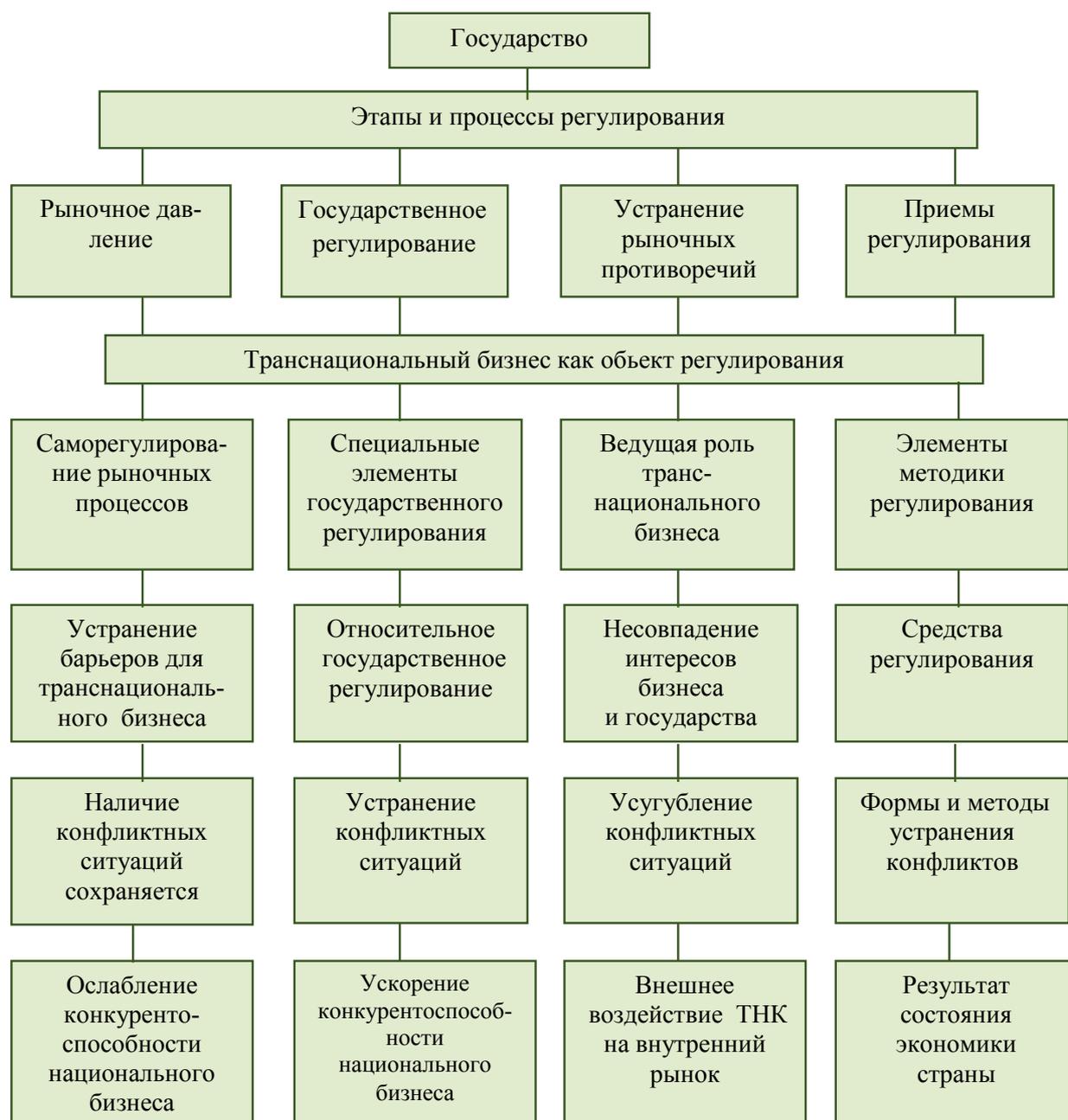


Рисунок 1
Блок-схема регулирования транснационального бизнеса в экономике страны

ния транснационального бизнеса и в целом внешнеэкономических связей отдельных государств, международную совместимость практики и техники торгово-политического регулирования, что достигается системой многосторонних межгосударственных соглашений и договоренностей, создавая единое правовое, административное и организационно-техническое пространство;

- поднятие степени согласованности как национальных систем регулирования ТНК, так и мировой системы в целом заключается в возрастающей адаптивности применения методов и способов влияния на транснациональный бизнес;
- поднятие значимости экономических методов регулирования транснационального бизнеса по сравнению с применением адми-

нистративных мер, что находит отражение в расширении использования денежно-кредитных, финансовых, таможенных инструментов влияния на экспортно-импортные операции;

- повышение уровня информационно-коммуникационной обеспеченности систем регулирования транснационального бизнеса, что обеспечивает возможность сбора, обработки, анализа и распространения огромного количества данных статистического характера.

На уровне транснациональных корпораций регулирование транснационального бизнеса получило название ограничительной торговой практики. Это не новое явление в мировой экономике. Международные картельные соглашения о разделе рынков, установлении цен и размеров экспорта и импорта известны со времени появления монополий. Однако в последние десятилетия развитие ТНК внесло существенные изменения в формы и методы ограничительной деловой практики, что усилило ее негативное влияние на развитие транснационального бизнеса.

Регулирование транснационального бизнеса осуществляется на трех уровнях – международном, национальном и региональном.

Методы регулирования транснационального бизнеса на национальном уровне в международных классификациях обычно делятся на следующие виды:

- А. Тарифные методы.
- В. Паратарифные методы.
- С. Меры контроля над ценами.
- Д. Финансовые меры.
- Е. Количественный контроль.
- К. Монополизация.
- Л. Лицензирование.
- М. Установление технических барьеров.

Если обобщить методы, которые используются в мировой практике, то их можно разделить на следующие группы [6, с. 160]:

- первая группа направлена на сохранение и усиление конкурентных сил в транснациональных экономиках. На микроуровне – в рамках антимонопольного законодательства, на макроуровне – в рамках антиинфляционной политики;
- вторая группа направлена на регулирование отдельных отраслей и сфер хозяйствования – фермерского хозяйства, а также малого отечественного предпринимательства; ограничение участия нерезидентов, в первую очередь ТНК, в приватизации стратегически важных сфер;

• третья группа направлена на создание мер влияния на стимулирование прибыли путем формирования системы налогообложения с учетом организационных особенностей ТНК: наличием зарубежных компаний и их дочерних филиалов.

- юридическая база и приемы выработки и принятия управленческих решений на уровне государственного и частного секторов требовали их унификации с точки зрения способов выработки решений, методов контроля, санкций во избежание многочисленных международных споров; требовали унификации и юридические принципы, используемые при урегулировании споров.

Следует отметить, что базовые условия решения задач транснационального бизнеса были заложены в Уставе ООН¹.

Практика регулирования деятельности транснационального бизнеса в современных условиях.

В настоящее время вопросы регулирования транснационального бизнеса исследованы многими учеными в сфере экономики и права. Например, к ним можно отнести С. В. Шагурина и П. Д. Шимко, которые подробно изложили весь процесс регулирования деятельности транснационального бизнеса [5, с. 335].

Многие дискуссии привели к тому, что Кодекс поведения ТНК так и не был принят. Вместе с тем ряд регламентирующих документов в этот период все же был принят. Среди них [7, с. 309]:

- Декларация о международных инвестициях и многонациональных предприятиях – принята ОЭСР в 1976 г. В приложении она содержит Руководящие принципы для многонациональных предприятий, соответствующие положениям национального права о картелях и конкуренции. Соблюдение документа носит добровольный характер;

¹ www.icj-cij.org/homepage/ru/unchart.php

- Ломейские конвенции о сотрудничестве между странами Африки, Карибского бассейна и Тихого океана и ЕС;
- конвенция между ЕС и Лигой арабских государств о взаимном поощрении и защите инвестиций;
- кодекс иностранных инвестиций стран Андского пакта, имеющий обязательную силу для стран-участниц и отражающий концепцию подчинения ТНК законам принимающих стран;
- свод справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой, часто применяемой ТНК;
- международный кодекс по передаче технологий, регулирующий передачу технологий, в том числе по каналам ТНК.

Выполнение этих соглашений контролируют различные международные организации, прямо или косвенно связанные с деятельностью ТНК.

Недостаточное развитие нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности ТНК во многих странах, включая и Азербайджан, предопределяет следующие перспективные направления государственной политики в отношении транснациональных корпораций, используя рекомендации, данные в статье Я. В. Антонова [6, с. 10]:

- повышение роли государства в сфере привлечения прямых инвестиций ТНК как основных источников прямых иностранных инвестиций в экономику страны;
- создание такой системы государственного регулирования деятельности ТНК как отечественного, так и иностранного происхождения, способствующей обеспечению национальной конкурентоспособности;
- выработка реальных экономических и организационно-правовых механизмов, использование принципа партнерства с отечественными ТНК, что будет способствовать обеспечению национальной конкурентоспособности и безопасности.

Поэтапное открытие национальной экономики и связанное с этим углубляющееся взаимодействие национальной и мировой экономики, в том числе за счет участия в этом процессе транснациональных струк-

тур, требуют от государства формирования новых подходов к повышению уровня институционализации государственного регулирования хозяйственной деятельности ТНК в условиях усиливающихся глобализационных тенденций.

Во многих странах, включая и Азербайджан, помимо традиционных функций, таких как законодательное регулирование, социальное развитие, обеспечение безопасности, появляются такие новые функции, как поддержка развития и становления конкурентоспособных на мировом рынке отечественных ТНК, соблюдение баланса интересов, поддержание экологического равновесия. Под воздействием глобализации государству действительно следует отказаться от некоторых традиционных функций, прежде всего от непосредственного вмешательства в хозяйственную деятельность компаний и предприятий. Однако глобальные процессы ставят его перед необходимостью решения многих новых задач, связанных с формированием более сложных структур международных отношений.

Не имея единого правового статуса, транснациональные корпорации в настоящее время не являются самостоятельной правовой моделью. Однако в условиях все более взаимосвязанного и взаимозависимого мира, а также резкой активизации деятельности транснациональных корпораций и других негосударственных участников в международных отношениях, нельзя в то же время пытаться игнорировать реальное участие негосударственных субъектов в международных правоотношениях на основе и в рамках современного международного публичного права [9, с. 63–69].

Балансирование экономических интересов ТНК и государства.

Для более эффективного правового регулирования ТНК наиболее перспективным является международно-правовая унификация норм, регулирующих создание и деятельность транснациональных корпораций. Основным условием возникновения у ТНК международной правосубъектности де-юре может стать наличие в источниках международного права норм, которые бы определяли их правосубъектность.

Проблемы регулирования транснационального бизнеса во многом определяются структурными сдвигами и изменениями в деятельности транснациональных корпораций. С этой целью проводится экономико-организационная диагностика деятельности транснациональных корпораций. Важно понимать, что новая организация мирового хозяйства предполагает сложную сеть взаимоотношений, а не наборы двойственных или тройственных союзов. Подразделения большой транснациональной корпорации, ее производственные центры и исследовательские лаборатории связаны сотнями нитей друг с другом и с подразделениями других корпораций. Как заметил Питер Дискен¹, глобальные сети отличаются многосторонностью и полигамностью.

Для целей анализа транснационализации с точки зрения реализации национальных экономических интересов необходимо разделить производства транснациональных бизнес-структур по критерию роста и снижения эффекта вне зависимости от страны функционирования. Одновременно надо различать природу роста эффекта для последующей дифференциации мер государственного воздействия на ТНК. Если рост эффекта связан с монополией, то необходимы ограничивающие меры регулирования, так как стремление к прибыльности в данном случае не способствует реализации общенациональных экономических интересов.

Данный процесс можно представить в виде блок-схемы основных направлений обеспечения реализации государственных экономических интересов в процессе транснационализации производства (рисунок 2) [8].

Следует отметить, что регулирование единственной на сегодня транснациональной корпорации Азербайджана – SOCAR² осуществляется через ее финансовую деятельность. Регулирование финансовой деятельности SOCAR протекает со стороны Комитета

стандартизации международного бухгалтерского учета на базе Стандартизации отчетов международных финансов. Составление финансовых отчетов включает в себя как деятельность SOCAR в целом, так и его дочерних предприятий.

SOCAR состоит из группы консолидированных финансовых отчетов следующих дочерних предприятий.

Группа осуществляет контроль инвестиций дочерних предприятий SOCAR в следующих случаях:

- юридическое право контроля инвестиционных объектов;
- рискованные ситуации и изменения доходов инвестиционных объектов;
- возможные способы воздействия на доходы инвестиционных объектов.

За 2012–2013 гг. общие доходы SOCAR возросли с 17139 до 38433 млн манат. Общая прибыль увеличилась с 3262 до 3270 млн манат. В регулировании финансовой деятельности SOCAR значимое место отводится вопросам управления рисками, которое основывается на концепции кредитного риска. Концепция кредитного риска в первую очередь включает в себя движение денежных средств и эквиваленты денежных средств, которые учитывают максимальные ставки финансовых активов. Как видно, максимальные кредитные риски за 2012–2013 гг. снизились с 6212 до 6208 млн манат³.

Однако многие дочерние предприятия SOCAR регулируются в основном зарубежными партнерами, так как доля их капитала достигает 100%.

Отраслевые показатели транснационального бизнеса опираются прежде всего на внешнюю торговлю. В экономической литературе данные показатели определяются по уровню международного разделения труда и международной специализации производства (таблица 1).

¹ www.colorado.edu/ibs/intdev/gadconf/papers/dicken.html

² SOCAR (State oil company of the Azerbaijan Republic).

³ SOCAR // Годовой отчет, 2015. URL: <http://www.socar.az/socar/assets/documents/az/socar-annual-reports/illik-hesabat-2015az.pdf>



Рисунок 2
Блок-схема основных направлений обеспечения государственных интересов и бизнеса в транснациональном бизнесе

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные особенности [11]:

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результатов. Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке отраслевой эффективности; принцип сравнения с базовым вариантом. Все познается в сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента;
- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравнимые показатели должны быть сопоставимы;

- принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа – одно из важнейших положений теории оценки эффективности.

Практический расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки.

Ниже приводится конкретная методика определения отраслевой эффективности на внешнем рынке¹.

¹ Авторская разработка.

Таблица 1

Показатели уровня международного разделения труда и международной специализации производства [10, с. 7–8]

Индекс	Формула	Характеристика
Экспортная квота в производстве отрасли (I_1)	$I_1 = \frac{\varepsilon}{PP}$	ε – объем экспорта отрасли, PP – объем промышленной продукции отрасли. Чем выше значение показателя, тем выше степень участия страны в МРТ
Удельный вес экспорта в общей стоимости экспорта (K_3) (I_2)	$I_2 = \frac{\varepsilon_1}{\varepsilon}$	ε_1 – объем экспорта отрасли, ε – общий объем отрасли. Значительно более высокое значение коэффициента соответствует международно-специализированным отраслям
Экспортная (I_3), импортная I_4 и внешнеторговая квота	$I_3 = \frac{\varepsilon}{VVP} \cdot 100\%$ $I_4 = \frac{i}{VVP} \cdot 100\%$ $I_5 = \frac{vo}{VVP} =$ $= \frac{\varepsilon + i}{VVP} \cdot 100\%$	vo – объем внешнеторгового оборота, $vo = \varepsilon + i$, где ε – объем экспорта, i – объем импорта. Данные коэффициенты позволяют судить о степени открытости экономики страны: если внешнеторговый оборот составляет более 25% VVP, то экономика страны считается открытой
Коэффициент структурной специализации отраслей промышленности (I_6)	$I_6 = \frac{\varepsilon_0/\varepsilon}{P_0/P}$	ε_0 – объем экспорта отрасли, ε – общий объем экспорта. P_0 – объем производства отрасли, P – общий объем производства $I_6 > 1$ – отрасль МСП. Чем выше значение показателя, тем более экспортоориентированной является отрасль
Коэффициент относительной экспортной специализации отрасли (I_7)	$I_7 = \frac{Y_1}{Y_2}$	Y_1 – удельный вес товара (совокупности товаров отрасли в экспорте страны) Y_2 – удельный вес товара (товаров-аналогов) в мировом экспорте. Чем выше значение показателя (>1), тем более явной является международная специализация соответствующей отрасли

Проведенные исследования показали, что регулирование транснационального бизнеса на уровне отрасли в основном связаны с внешней торговлей, включая экспортно-импортные операции. Особенную значимость в области регулирования транснационального бизнеса приобретает транснациональная корпорация SOCAR, так как значительная доля внешнеторгового оборота республики приходится на энергоресурсы и их компоненты.

Для выявления параметров регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли нами предлагается следующая методика последовательности проведения исследований:

- системный анализ динамики внешнеторгового оборота, включая экспорт и импорт;
- исследование и анализ внешнеторгового оборота по видам операций;
- исследование и диагностика внешней торговли по классификации международных стандартов торговли;

Таблица 2

Определение экспортной квоты (см. таблицу 1), млн долл. США

Годы	Расчетная квота	Экспортная квота, I _э , %	Объем экспорта, ε	Валовой внутренний продукт, VVP
2005	$I_{э} = \frac{\varepsilon}{VVP} \cdot 100$	32,8	4347,2	13238,7
2006		30,4	6372,2	20983,0
2007		18,3	6058,2	33050,3
2008		97,7	47756,0	98852,5
2009		33,2	14701,4	44297,0
2010		40,7	21560,2	52909,3
2012		40,3	26570,9	65951,6
2013		34,3	23908,0	69683,9
2014		32,6	23975,4	73560,5
Базовые расчеты по определению экспортной квоты				
$I_{э2005} = \frac{4347,2}{13238,7} = 32,8\%$		$I_{э2010} = \frac{21560,2}{52909,3} = 40,7\%$		
$I_{э2006} = \frac{6372,2}{20983,0} = 30,4\%$		$I_{э2012} = \frac{26570,9}{65951,6} = 40,3\%$		
$I_{э2007} = \frac{6058,2}{33050,3} = 18,3\%$		$I_{э2013} = \frac{23908,0}{69683,9} = 34,3\%$		
$I_{э2008} = \frac{47756,0}{48852,5} = 97,7\%$		$I_{э2014} = \frac{23975,4}{73560,5} = 32,6\%$		
$I_{э2009} = \frac{14701,4}{44297,0} = 33,2\%$				

• определение экспортной квоты республики;

• определение импортной квоты республики;

- определение внешнеторговой квоты республики;
- определение удельного веса экспорта в общей стоимости экспорта республики;
- определение показателя экспортной квоты в производстве отрасли республики;
- определение коэффициента структурной специализации отраслей промышленности;
- определение коэффициента относительной экспортной специализации отрасли.

Более конкретные исследования процессов регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли включают в себя ряд относительных показателей, к числу которых относят квоты внешнеторгового оборота, экспортные квоты, импортные квоты, а также показатели экономического эффекта и эффективности.

Проведенные нами расчеты по определению экспортной квоты в республике показали, что за 2005–2014 гг. они колебались по-разному (таблица 2). Как видно, наиболее высокий показатель экспортной квоты приходится на 2008 г. (97,7%), а наименьший – на 2007 г. (18,3%). По другим годам за исследуемый период экспортная квота республики колебалась с 30,4 до 40,7%, что вполне соответствует международным нормам.

Следовательно, для успешного регулирования транснационального бизнеса по экспорту следует руководствоваться показателями экспортной квоты в пределах от 30 до 40%.

Результаты расчета импортной квоты республики показали, что за 2005–2014 гг. они складывались по-разному. Наиболее высокие показатели импортной квоты приходится на 2005 г. (31,8%) и 2006 г. (25,1%). Начиная с 2007 по 2014 г. импортные квоты колебались в пределах с 12,5 по 17,3%. Мировая практика показывает, что если импортная квота не превышает 20%, то данная страна вполне имеет все возможности обеспечивать себя необходимыми товарами и продукцией.

Следовательно, основная цель регулирования транснационального бизнеса по импорту должна сводиться к тому, чтобы не допустить превышения импортной квоты более 20%. На сегодняшний день в республике проводится успешная работа по регулированию транснационального бизнеса по импорту.

Полученные результаты по определению внешнеторговой квоты республики представлены. Данные свидетельствуют о том, что наиболее высокие показатели внешнеторговой квоты за исследуемый период приходится на 2008 г. (112,4%), а по остальным годам колебание составило от 35,1 до 65%.

По международным нормам наиболее оптимальные внешнеторговые квоты стран должны достигать до 60–70%. Следовательно, следует повысить эффективность регулирования внешнеторговой квоты республики, чтобы колебание составляло в пределах от 60 до 70%.

К показателям регулирования транспортного бизнеса на уровне отрасли можно отнести коэффициент структурной специализации отраслей промышленности.

Как видно, за период с 2009 по 2014 г. коэффициент структурной специализации отраслей промышленности практически не изменился (0,999–1,070), что свидетельствует о том, что следует проводить более глубокую политику регулирования транснационального бизнеса во внешней торговле, эффективно развивать все отрасли промышленности, т. е. наряду с добывающей расширить деятельность обрабатывающей промышленности. И, наконец, завершающим показателем регулирования транснационального бизнеса можно считать коэффициент относительной экспортной специализации отрасли. По данным 2009–2014 гг., коэффициенты относительной экспортной специализации отрасли колебались с 2,330 до 2,796, т. е. наблюдается тенденция их снижения.

По нашему мнению, тенденция снижения данного коэффициента будет способствовать процессу сближения его с мировыми стандартами.

Формально индекс транснационализации можно представить следующим образом [8]:

$$Y_t = \frac{S_1/S + P_1/P + C_1/C}{3},$$

- где Y_t – индекс транснационализации;
 S_1 – стоимость зарубежных активов;
 S – стоимость общих активов;
 P_1 – объем продаж за рубежом;

P – общий объем продаж;

ζ_1 – численность сотрудников подразделений ТНК за рубежом;

ζ – общий штат корпорации.

Результаты индекса транснационализации ARDNŞ сгруппированы в таблице 3.

Как видно, за 2012–2013 гг. индекс транснационализации SOCAR увеличился с 0,363 до 0,395.

Важное значение имеет определение индекса привлеченных входящих инвестиций SOCAR. Индекс привлеченных входящих инвестиций SOCAR за 2012–2013 гг. снизился с 0,961 до 0,861.

Отсутствие самостоятельной правовой модели ТНК связано со многими причинами. На взгляд авторов, ТНК способны обходить стандарты благодаря своей комплексной корпоративной структуре и широким возможностям выбора места размещения своих фирм, ориентированного на сугубо экономические интересы. Для более эффективного правового регулирования ТНК наиболее перспективным

является международно-правовая унификация норм, регулирующих создание и деятельность транснациональных корпораций. Основным условием возникновения у ТНК международной правосубъектности де-юре может стать наличие в источниках международного права норм, которые бы определяли их правосубъектность. Предпосылками разработки этих норм могут служить нормы «мягкого права», отразившие желаемые стандарты поведения ТНК в различных сферах их деятельности.

Для эффективного регулирования SOCAR нами предлагается создание нового структурного подразделения под названием «Блок регулирования иностранных представителей», основными функциями которого является оперативный контроль над дочерними филиалами.

Таким образом, определение показателей регулирования транснационального бизнеса на уровне, отрасли и транснациональных корпораций дали следующие результаты:

Таблица 3

Определение индекса транснационализации SOCAR(ARDNŞ) млн манат

Годы	Расчетная формула	Y_t	S_1	S	P_1	P	ζ_1	ζ
2013	$Y_t = \frac{S_1/S + P_1/P + \zeta_1/\zeta}{3}$	0,363	14031	21866	1393	3282	1585	66234
2014		0,395	15099	23046	1651	3270	1571	61088
Базовые расчеты индекса транснационализации:								
$Y_{t2013} = \frac{14031/21866 + 1393/3282 + 1585/66234}{3} = 0,363$								
$Y_{t2014} = \frac{15099/23046 + 1651/3270 + 1571/61088}{3} = 0,395$								

Примечания: Y_t – индекс транснационализации; S_1 – стоимость зарубежных активов; S – стоимость общих активов; P_1 – объем продаж за рубежом; P – общий объем продаж; ζ_1 – численность персонала ТНК за рубежом; ζ – общий штат корпорации.

SOCAR // Годовой отчет, 2015 [Http://www.socar.az/socar/assets/documents/az/socar-annual-reports/illik-hesabat2015az.pdf](http://www.socar.az/socar/assets/documents/az/socar-annual-reports/illik-hesabat2015az.pdf)

Расчет показателей эффективности регулирования транснационального бизнеса на уровне отрасли (внешней торговли) дал следующие результаты:

- за 2005–2014 гг. рост внешнеторгового оборота страны возрос с 8558,6 до 34687,9 млн долл. США, в том числе импорт – с 4211,2 до 10712,5 млн долл. США; экспорт – с 4347,2 до 23975,4 млн долл. США; сальдо – с 136,0 до 13262,9 млн долл. США;

- за исследуемый период индекс транснационализации SOCAR увеличился с 0,363 до 0,395.

Следовательно, вышеизложенные положительные результаты использования «Блока регулирования иностранных представителей» SOCAR дают основания предположить об эффективности регулирования данной транснациональной корпорации. И могут быть рекомендованы для широкого использования аналогичными структурами.

Список литературы

1. *Rugman Alan M.* The Regional Multinationals: MNEs and «Global» Strategic Management. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2005. 290 p.
2. Поисковая система Интернета. URL: http://vasilieva.narod.ru/5_3_99.htm (дата обращения: 04.05.16).
3. *Бондаренко В. А.* и др. Маркетинговая деятельность в условиях глобализации. М.: ЦКБ «Биб-ком», 2012. 260 с.
4. *Саришвили Г. Н.* Регулирование деятельности ТНК в мировой экономике // Российский внешнеэкономический вестник. 2012. № 12. С. 3–6.
5. *Шагурин С. В., Шимко П. Д.* Экономика транснационального предприятия. СПб.: ГПУ, 2008. 335 с.
6. *Антонов Я. В.* Формирование государственной политики в сфере регулирования деятельности ТНК // Управление общественными и экономическими системами. 2011. № 1. С. 1–9. Электронный журнал: http://umc.gu-unpk.ru/umc/zj2011_1.php
7. *Тарасова Л. Н.* К дискуссии о правомерности признания ТНК международной правосубъектности. Working Paper. URL: http://www.intlaw.rudn.com/research/publications/mezhdunarodnaya-pravosubektnost/k-diskussii-o-pravomernosti-priznaniya-za-transnacionalnymi-korporacijami-mezhdunarodnoi-pravosubektnosti/at_download/file (дата обращения: 04.05.16).
8. *Близнюк О. В.* О национальных экономических интересах в условиях транснационализации производства. М.: ФУПРФ. 2012.
9. *Батманова Е. С., Томилов П. С.* Мировая экономика и МЭО. Екатеринбург: ГОУВПО УГТУ – УПИ, 2005. 111 с.
10. *Hausmann Ricardo, Dani Rodrik.* Economic development as self-discovery // Journal of Development Economics. 2013. № 72. P. 603–633.
11. *Dunning, John H., Sarianna M. Lundan.* Multinational Enterprises and the Global Economy. 2d ed. Northampton, MA: Edward Elgar, 2008. 891 p.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ИНДУСТРИИ КИНОПОКАЗА В РОССИИ

MODERN STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CINEMA INDUSTRY ORGANIZATIONS IN RUSSIA

УДК 334 : 791.65



МАСЛИК Кристина Владимировна

аспирантка Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения,
bastet-13.03@mail.ru

MASLIK, Kristina Vladimirovna

Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, bastet-13.03@mail.ru

Аннотация.

В статье формулируются основные теоретические аспекты экономики современного кинотеатрального сектора. Уточнены сущностное понимание дефиниции «кинотеатр» и типология предприятий, осуществляющих кинопоказ. Современное состояние индустрии кинопоказа анализируется на основе статистических данных за 2014–2016 гг. Сформулированы классификационные признаки разновидностей предприятий кинопоказа. Дан анализ деятельности крупнейших кинотеатральных сетей России и Санкт-Петербурга. Приводится авторское видение перспективных направлений развития сектора кинопоказа в России.

Ключевые слова: отраслевое управление, управление социально-экономическим развитием предприятия, кинопоказ, кинотеатр, кинорынок.

Abstract.

The article presents main theoretical aspects of contemporary theatrical economy sector. It clarifies the essential understanding of the «cinema» definition and the typology of enterprises engaged in film screening. The current state is analyzed based on the 2014-2016 statistical data. It gives classification features for cinema enterprises division. It also analyses the largest theatrical networks of Russia and St. Petersburg. We present the author's vision of the promising areas of cinema sector in Russia.

Keywords: branch management, socio-economic development of enterprise, film screenings, theater, film market.

Развитие современной цивилизации как системы общественных взаимоотношений культуры и научно-технического прогресса обусловило появление у граждан свободного времени и денежной массы, превышающей объем, необходимый для обеспечения нормального функционирования отдельной личности и/или ее семьи. В результате этого процесса повысилась значимость потребности заполнения гражданами своего досуга, что в конечном итоге привело к ускорению развития зрелищных предприятий во второй половине XIX в., появлению стационарных театров, цирков и в конечном итоге кинотеатров.

В настоящее время заполнение досуга в виде потребления услуг зрелищных предприятий – организаций культуры – зависит от множества факторов, в том числе цены, статусности, целеполагания индивида, количества располагаемого им свободного времени, уровня товарной и видовой конкуренции, разнообразия и конкурентности видов услуг на конкретной территории и др.

Особого рода способом заполнения свободного времени выступает искусство, так как позволяет людям ощутить эмпатию, компенсирующую разного рода эмоциональные, ролевые и другие лакуны индивидуального развития конкретного человека.

Наиболее массовым видом искусства является кинематография, так как это своего рода синтез театра, музыки, изобразительного искусства, литературы.

Особенность киноискусства состоит в том, что заполнение досуга, как правило, осуществляется в захватывающей, развлекательной форме, поэтому восприятие кинофильма зрителем не требует особых интеллектуальных усилий. И здесь важную роль играет кинопоказ, который является связующим звеном между конкретным аудиовизуальным произведением и зрителем. Таким образом, кинопоказ представляет для нас объект для отдельного и детального изучения, так как это элемент киноиндустрии, позволяющий оценить экономическую эффективность произведений киноискусства.

В общем виде под кинопоказом следует понимать воспроизведение аудиовизуально-

го контента через определенное устройство и коллективный просмотр кинопроизведения, как правило, в кинотеатре, под которым следует понимать здание или его часть, оборудованные для публичной демонстрации кинофильмов. Кинотеатр представляет собой самостоятельный, организационно-обособленный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который оказывает услуги.

Как у любого предприятия, у кинотеатров цели и виды деятельности прописываются в Уставе.

Например, в Уставе муниципального кинотеатра «Победа» написано: «Предприятие кинотеатр “Победа” создано в целях удовлетворения общественных потребностей в кинообслуживании (в показе фильмов, прокате киноvideофильмов, предоставлении услуг по видеосъемке и видеопрокату) и получения прибыли».

Также в его Уставе перечислены следующие виды деятельности.

«Для достижения уставных целей, указанных выше, данное предприятие осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации порядке следующие виды деятельности:

- показ фильмов, включая показ фильмов в кинотеатрах, на открытых площадках или в других местах, предназначенных для просмотра фильмов;
- прокат фильмов, включая распространение кино- и видефильмов среди различных учреждений, но не для широкой публики, продажу или предоставление напрокат фильмов другим учреждениям, а также деятельность, связанную с распространением фильмов (заключение контрактов на прокат фильмов, доставка, хранение и т. п.), покупку и продажу прав на распространение фильмов;
- прочая зрелищно-развлекательная деятельность» [1, с. 3–4].

В целом, по мнению автора, задачи, решаемые кинотеатром в процессе своей профессиональной рыночной деятельности, можно разделить на экономические и неэкономические, классификация и характеристика которых представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, экономические задачи кинотеатра также подразделяются на количественные и качественные, за выполнение которых отвечают разные специалисты, важно, чтобы каждый из них был лично мотивирован на повышение экономических показателей предприятия. Как считает А. Д. Евменов: «В то же время трудовые отношения в социальной сфере – едва ли не одна из самых сложных проблем предприятия данного сегмента народного хозяйства, особенно когда коллектив насчитывает десятки и сотни человек. Утверждение рыночных отношений в области деятельности организаций социальной сферы сопровождалось отходом от принципов иерархического управления и жесткой системы административного воздействия, созданием новой организационной культуры, возникновением специфических ценностных установок» [2, с. 147].

Кинотеатр как предприятие, относящееся к социально-культурной сфере, несет просветительскую функцию, может привлекать зрителей на различные культурные мероприятия, например, балет, оперу, кинофестивали.

Как добавляет в своей работе Н. А. Морщагина: «... в настоящее время кинотеатры реализуют образовательные функции, осуществляя интеграцию образования и искусства в единое пространство, делая его увлекательным и актуальным. Вместе с тем происходит приобщение населения к существующим культурным

ценностям, при этом повсеместно создаются новые. Среди ключевых социально-культурных функций кинотеатров следует отметить семейный досуг и социальную адаптацию молодежи, именно здесь у зрителей существует возможность коллективного сопереживания сюжетной линии или герою, которое способствует развитию гуманности, отзывчивости и патриотизма населения. Стоит подчеркнуть, что во многих городах и поселках именно кинотеатры являются единственными площадками для культурно-массовой работы с населением» [3, с. 120].

Укажем, что в современных цифровых кинотеатрах показ кинофильма происходит посредством чтения файла с жесткого диска и его проекции на экран. На сегодняшний день доставка файлов с фильмами происходит по защищенному каналу связи через Интернет, это экономит много времени, однако данный метод недоступен многим кинотеатрам из-за низкой скорости передачи данных.

По данным на 1 января 2016 г., в России насчитывался 4021 коммерческий кинозал в 1204 кинотеатрах. Переход на цифровые технологии кинопоказа можно считать практически завершившимся. Например, с 1 января 2016 г. компания «Невафильм» (Санкт-Петербург) больше не учитывает пленочные залы, которые работают с лентами прошлых лет (например, «А зори здесь тихие...», «Три богатыря», «Ход конем») или перешли на

Таблица 1
Задачи кинотеатра

Классификация задач	Характеристика задачи
Экономические	Количественные: повышение прибыли, снижение затрат, регулирование количества и заполнения рабочих мест, повышение рентабельности дополнительных услуг, управление ценовой политикой. Качественные: продвижение кинотеатра, планирование деятельности, прогнозирование ситуаций, обеспечение качественного кинопоказа и воспроизведение звука, обеспечение исправности всего инвентаря и систем снабжения
Неэкономические	Развлечение и культурно-научное просвещение кинозрителей, улучшение условий труда, повышение мотивации и квалификации сотрудников

DVD-показ. Единственные пленочные залы, которые включены в статистику на 1 января 2016 г., – это так называемые архивные кинотеатры, прокатывающие картины фильмофондов (всего 2 кинотеатра и 5 залов), поскольку эти специализированные площадки в настоящий момент могут быть отнесены к коммерческим, благодаря качеству оснащения своих залов и достаточно высокой – на рыночном уровне – цене билета [4].

Исходя из этого, можно сформулировать определение современного кинотеатра – это хозяйствующий субъект, который осуществляет регулярный коммерческий кинопоказ с использованием цифровой кинопроекции, с многоканальным звуком в комфортабельном зале. При этом кинопоказ и кинобар в таком кинотеатре являются основными источниками дохода для собственника. Именно такие кинотеатры играют ключевую роль на современном рынке кинопоказа в России и за рубежом.

Современные кинотеатры, как правило, являются многозальными, что связано с рядом экономических причин и обуславливает особенности репертуарного планирования. Поэтому важнейшим классификационным признаком является количество залов в кинотеатре.

В зависимости от количества залов кинотеатры подразделяются следующим образом:

- Моноэкранный кинотеатр, в котором только один экран.
- Миниплекс – комплекс с количеством экранов от 2 до 8.
- Мультиплекс – кинотеатр, в котором залов от 9 до 15.
- Мегаплекс – комплекс с количеством залов от 16.

Всего в РФ на начало 2015 г. было 1187 кинотеатров. На конец второй половины 2016 г. их количество выросло и составляет 1204. Распределение коммерческих кинотеатров России по количеству залов на 1 января 2015 г. представлено в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что в России все еще остается достаточно большое количество кинотеатров с одним или двумя залами. Как правило, это старые кинотеатры, которые смогли найти средства для переоборудования – по-

купку цифровых проекторов. Можно предположить, что это кинотеатры, расположенные в значительном отдалении от мегаполисов, у которых нет или мало конкурентов вблизи. В совокупности миниплексы занимают большую долю среди общего количества кинотеатров. Из мультиплексов наибольшее распространение получили кинотеатры с восемью залами.

Мультиплекс представляет собой своего рода многофункциональный комплекс – несколько сравнительно небольших просмотровых залов (100–150 посадочных мест в каждом) для демонстрации фильмов, разнообразный репертуар, современное техническое оснащение, высокий уровень комфорта.

В категории мегаплексов предприятия кинопоказа можно перечислить пока что поштучно. Так, в 2013 г. был открыт 20-зальный «Киноцентр Соловей на Красной Пресне», он стал первым отечественным мегаплексом. Также в России есть три мегаплекса «Каро Vegas 22», в нем соответственно 22 зала, находится он в Москве. На данный момент самым крупным по количеству залов считается московский «Киноцентр», в котором 23 зала.

Стоит отметить, что за последние годы выросло количество однозальных кинотеатров, так как они перешли в разряд коммерческих и цифровых муниципальных площадок в малых городах. Поэтому получается, что доля рынка однозальников не изменилась по числу залов и даже выросла – по числу кинотеатров.

Следующий критерий классификации кинотеатров – старт начала проката фильмов. Здесь выделяют кинотеатры «первого экрана» – выпускают фильмы в день премьеры по всей стране, а также кинотеатры «второго экрана» – прокат фильмов через 2–3 недели после премьеры на «первом экране».

Современные кинотеатры также стало принято делить по технологическому аспекту, так как в процессе конкуренции за клиента предприятия кинопоказа вынуждены приобретать различные технологические новинки и устанавливать в своих залах, а также холлах.

Есть кинотеатры IMAX («image max» – англ. – «большая картинка») – это определенная категория кинотеатров, которые специально проектируются под демонстрацию фильмов

в формате IMAX. Главное отличие – размеры экрана, которые многократно превосходят традиционные. Зрительный зал рассчитывается здесь таким образом, что зрители близко располагаются к экрану, который перекрывает все поле зрения. Это обеспечивает максимальный эффект присутствия и погружения в фильм. В Санкт-Петербурге на данный момент есть восемь кинотеатров с залом IMAX. Такие залы называются киноаттракционными.

Киноаттракционные залы – залы, где установлено дополнительное, современное оборудование, которое за счет различных эффектов взаимодействия на зрителя обеспечивает еще больший «эффект погружения». К их числу относятся также залы Dolby Atmos, Varco Augo 3D (системы звука, отличающиеся от остальных расположением колонок на

потолке, большим числом каналов, что как следствие помогает полностью погрузиться в реальность кинокартины). Следует также упомянуть залы 4DX со специальными креслами, которыми заменяется, как правило, средний ряд в кинозале. Одновременно с видео и звуковой дорожкой в них передаются определенные эффекты, которые дополняют фильм; хорошо сочетается с технологией 3D, но также могут использоваться и без нее. Основные дополнения для просмотра – это движение, вращение и толчки кресел, а также водяные брызги и ветер как с фронта, так и с тыла, подача пара в зал, мыльные пузыри и ароматический пар. Еще одна технология – D-BOX – это очень похожие на 4DX кресла, разница в том, что в последних ноги стоят не на полу, а на специальной подставке, что позволяет ощутить

Таблица 2

Распределение коммерческих кинотеатров по числу залов [5]

Количество залов в кинотеатре	Количество кинотеатров	Количество залов	Доля рынка по количеству кинотеатров, %	Доля рынка по количеству залов, %
1	449	449	37,8	11,7
2	225	450	19,0	11,8
3	106	318	8,9	8,3
4	110	440	9,3	11,5
5	65	325	5,5	8,5
6	66	396	5,6	10,3
7	46	322	3,9	8,4
ИТОГО МИНИПЛЕКСЫ	618	2 251	52,1	58,8
8	54	432	4,5	11,3
9	28	252	2,4	6,6
10	18	180	1,5	4,7
11	8	88	0,7	2,3
12	5	60	0,4	1,6
13	2	26	0,2	0,7
14	1	14	0,1	0,4
15	1	15	0,1	0,4
ИТОГО МУЛЬТИПЛЕКСЫ	117	1 067	9,9	27,9
17	1	17	0,1	0,4
22	1	22	0,1	0,6
23	1	23	0,1	0,6
ИТОГО МЕГАПЛЕКСЫ	3	62	0,3	1,6
ВСЕГО В РОССИИ	1187	3 829	100,0	100,0

себя как бы на платформе, ощутить полет очень четко, всем телом. Отметим, что первым российским фильмом в формате 4DX стал мистический триллер «Вий», снятый по мотивам повести Н. В. Гоголя.

Распределение залов с киноаттракционами в России представлено в таблице 3.

Анализируя таблицу 3, можно сделать выводы, что на сегодняшний день общее число киноаттракционных коммерческих залов в России всего около 170, что составляет небольшую долю в общем числе коммерческих залов. Данные форматы – это единственный путь конкурировать с домашними кинотеатрами, предоставляя зрителям то, чего они не смогут воссоздать для себя самостоятельно.

При этом в последние годы общемировым трендом становится оборудование кинотеатрами собственных залов Premium Large Format (PLF). Помимо общеизвестного бренда IMAX к ним могут быть отнесены формат Luxe RealD и залы без аппаратуры известных брендов, но ко-

торые, тем не менее, кинотеатр позиционирует в качестве PLF. Гигантский экран здесь, как правило, сочетается с идеальным изображением (4К, двойной проектор и т. п.) и премиальным форматом звука. Сейчас в стране насчитывается 13 залов такого формата помимо IMAX. Очевидно, что в России этой тенденции еще предстоит набирать обороты.

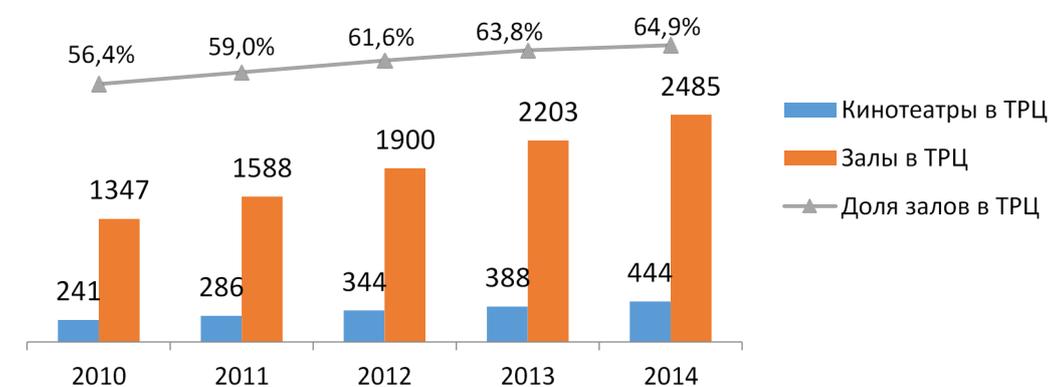
Что же касается формата 3D, то наблюдается «увеличение валовых кинотеатральных сборов при вводе в эксплуатацию 3D залов, а также увеличение 3D релизов новых кинофильмов при условии сохранения существующих трендов изменений зрительских предпочтений» [7, с. 266].

Кинотеатр, расположенный в торгово-развлекательном центре (ТРЦ) или в торгово-развлекательном комплексе (ТРК), называется киноплекс. Динамика открытий таких кинотеатров представлена на рисунке.

Доля новых кинозалов, построенных в ТРЦ, в 2015 г. составила 78% – это на 14%

Таблица 3
Киноаттракционные коммерческие кинозалы в России [6]

Наименование	Barco Auro 3D	Dolby Atmos	IMAX	4DX	D-Box	PLF
Количество, всего в России на начало 2016 г.	18	62	43	9	24	13



Кинотеатры и залы в торгово-развлекательных центрах [8]

больше, чем в 2014 г. Общая доля кинозалов в торговых центрах продолжает расти и составляет по итогам 2015 г. 66,8% (2686 экранов в 479 ТРЦ) [8].

Популярность этих киноцентров обусловлена тем, что за сутки торговый центр посещает очень много людей, к тому же покупатели уже заранее настроены на отдых, что позволяет им пройти в кинотеатр и посмотреть какой-нибудь фильм. На сегодняшний день практически все крупные кинотеатры расположены в ТРЦ. Они занимают достаточно большую площадь, и выгоднее арендовать ее, чем строить «с нуля» на пустой земле. Однако нельзя сказать, что и здесь все так радужно. Иногда даже самым «сильным» киносетям приходится открываться не в самых лучших условиях – в абсолютно пустом торговом центре. Тогда предпринимаются различные нестандартные шаги для продвижения кинотеатра, так как в таких условиях, как правило, торговый центр бездействует. Спасти ситуацию может только агрессивная маркетинговая политика, в том числе и ценовая демпинговая.

Также можно подразделить кинотеатры по типам игроков рынка кинопоказа. Фрагмента-

цию рынка кинопоказа по типам операторов кинотеатров на 1 января 2015 г. можно увидеть в таблице 4.

Анализируя данные, представленные в таблице 4, можно сделать вывод, что распределение кинозалов между киносетями и независимыми кинотеатрами осталось за 2014 г. неизменным: 53% – принадлежат федеральным операторам, 8% – региональным, 12% – местным сетям и 27% составляют независимые кинотеатры, их 495.

Первую тройку самых крупных операторов сети составляют: «Синема Парк» – 33 кинотеатра и 307 залов, «Формула Кино» – 34 кинотеатра и 255 залов в них, и «Каро» – у них 29 кинотеатров с 228 залами (данные на 1 января 2016 г.).

Считается, что на рынке цифрового кинопоказа функционируют два основных типа игроков: крупные федеральные сети, имеющие целевые программы по оснащению всех своих площадок цифровыми экранами для показа 3D-фильмов, а также независимые кинопоказчики в небольших городах, стремящиеся получить конкурентные преимущества [3].

Кинотеатры по территории нашей страны распространены неравномерно (таблица 5).

Таблица 4

Фрагментация рынка кинопоказа по типам операторов кинотеатров [5]

Тип оператора	Количество операторов	Количество кинотеатров	Количество залов	Доля кинотеатров с цифровыми залами, %	Количество цифровых залов	Доля кинотеатров с цифровыми залами, %	Доля цифровых залов, %	Доля рынка по количеству залов, %
Федеральные сети	29	424	2033	423	1994	100	98	53
Региональные сети	19	72	302	72	296	100	98	8
Местные сети	57	196	457	194	430	99	94	12
Независимые кинотеатры	495	495	1037	468	974	95	94	27
Всего в России	600	1187	3829	1157	3694	97	96	100

Таблица 5

Доли кинорынка по федеральным округам России на 01.01.2016 [8]

Округ	Количество кинотеатров, шт.	Количество залов, шт.	Доля рынка по количеству залов, %	Доля рынка по числу посетителей, %	Доля рынка по кассовым сборам, %
Московский регион	132	753	18,7	18,9	26,7
Приволжский ФО	179	637	15,8	16,9	14,1
Центральный ФО (без учета МР)	192	578	14,4	14,0	12,6
Сибирский ФО	153	457	11,4	11,1	9,4
Уральский ФО	125	380	9,5	8,2	7,5
Санкт-Петербург	63	355	8,8	9,1	9,2
Южный ФО	118	331	8,2	9,3	8,7
Северо-Западный ФО (без учета СПб)	95	237	5,9	4,7	4,1
Дальневосточный ФО	91	163	4,1	4,4	4,5
Северо-Кавказский ФО	41	94	2,3	2,1	2,0
Крымский ФО	15	36	0,9	1,3	1,1
Всего в России	1204	4021	100	100,0	100

Анализируя данные таблицы 5, можно сделать выводы: лидирующим регионом по числу кинозалов остается мегаполис Москва, на территории которого находятся уже почти 19% современных кинозалов. В Санкт-Петербурге на 1 января 2016 г. работало 63 кинотеатра с 355 экранами, из которых 38 кинотеатров с 290 экранами находятся в торговых центрах. Что примечательно, в городе за прошедший год не закрылся ни один кинотеатр. И всего лишь три зала прекратили свою работу, два из которых были пленочными.

И. Н. Сахарова считает, что «в настоящее время рост российского кинорынка за счет увеличения числа кинотеатров в малых городах страны является единственной гарантией перспективного развития кинопроката, а в целом и кинематографа» [9, с. 71]. Автор согласен с ней и считает, что результат будет не реактивным, а скорее накопительным, год от года с ростом количества кинотеатров будет

расти и интерес к качественному российскому контенту.

В рейтинге крупнейших операторов сетей кинотеатров в Санкт-Петербурге первое место у «Формулы кино» (12 кинотеатров – 96 залов), второе занимает «Мираж Синема» (9 кинотеатров – 63 зала), «Каро» (8 кинотеатров – 55 залов), «Синема Парк» (3 кинотеатра – 34 зала) и «Люксор» (2 кинотеатра – 9 залов).

В течение 2014 г. у двух кинотеатров сменились управляющие компании. Так, работающий по франшизе «Киномакс» ушел из ТРЦ «Румба», на его место пришел «Кинополис». Всеми любимый киноцентр «Пик» вышел из сети «КиноЭксперт» и открылся под другим брендом «Айви Синема», преобразовавшись из восьмизальника в семизальник. К тому же такие сети, как «Каро», «Формула Кино» и «Синема Парк», постоянно проводят ребрендинги своих площадок в городе, чтобы оставаться привлекательными для постоянно развивающегося зрителя.

Что же касается кинобаров, то на них отразилось импортозамещение: поставщики предлагают отечественные продукты как крупным сетям, так и независимым кинотеатрам, и проблема здесь заключается в объемах производства российской сельскохозяйственной продукции.

По прогнозам «Невафильм Research» (Санкт-Петербург), к концу 2016 г. в России будет насчитываться 4,5 тыс. коммерческих экранов – почти 300 из них будут открыты благодаря субсидиям Фонда кино кинотеатрам в малых городах.

На основе проведенного анализа можно выделить две противоположных тенденции в развитии индустрии кинопоказа в России на сегодняшний день:

- слабая доступность услуг кинопоказа для населения, проживающего в сельской местности и малых городах;
- переизбыток предприятий кинопоказа в крупных городах при очень высокой конкуренции.

Первая проблема решается путем разработки и внедрения государством специальных программ. Уже в 2016 г. Фонд кино активно занялся кинофикацией малых городов, без нее не только модернизация – само функционирование кинотеатров в малых городах нерентабельно.

В соответствии с представлениями автора, решение второй проблемы и дальнейшее развитие кинотеатрального сектора будет сопряжено с внедрением разнородных инноваций. А. Д. Евменов указывает главную цель данного мероприятия — «внедрение в деятельность организаций культуры прогрессивных технологий создания, продвижения, потребления продукции и услуг культурного характера для повышения социально-экономического потенциала рассматриваемой сферы народного хозяйства» [10, с. 45]. Автор согласен с данным высказыванием и подчеркивает, что развитие сектора кинопоказа приведет к развитию всей отрасли кинематографии. В частности, инновации в кинопоказе связаны с тремя главными сферами деятельности: кинопоказ, организационная и управленческая.

Инновации в кинопоказе, в первую очередь, связаны с техническими инновациями. Так, своевременное обновление основных фондов кинотеатра на более современные существенно увеличивает конкурентоспособность предприятия.

В организационной сфере к инновациям отнесем услуги, среди которых наиболее распространенными является кинобар (консешн-зона), специальные небольшие VIP-кинзалы, программы лояльности, организации премьер и различных фестивалей, ночные показы «нон-стоп», «кино по запросу». Все эти услуги изначально появились как инновации, а затем получили широкое распространение во всей отрасли.

Инновациями в управленческой сфере деятельности кинотеатра могут быть новые модели управления организацией, передача управленческих полномочий другой организации, привлечение и использование дополнительных ресурсов, субаренда – все это способно значительно повысить эффективность деятельности организации. Совсем недавно появилась компания ViAMA, главным направлением деятельности которой является предоставление услуг в области создания и управления кинотеатрами. Также эта компания формирует сеть кинотеатров, которые могут принадлежать разным собственникам, но будут находиться под управлением единой компании.

Таким образом, исходя из анализа, проведенного автором в этой статье, можно сделать определенные выводы.

Современный кинотеатр – это, прежде всего, цифровой кинотеатр, который осуществляет регулярный коммерческий кинопоказ с использованием цифровой кинопроекции, с многоканальным звуком в комфортабельном зале; при этом кинопоказ и кинобар в таком кинотеатре являются основными источниками дохода для собственника.

Основное количество кинотеатров сконцентрировано в Москве и Санкт-Петербурге. По прогнозам Невафильм Research, к концу 2016 г. почти 300 кинотеатров будут открыты благодаря

субсидиям Фонда кино, данные предприятия кинопоказа будут располагаться в малых городах.

Существуют две тенденции в развитии современного кинопоказа в России: слабая доступность услуг кинопоказа для населения, проживающего в сельской местности и ма-

лых городах – она решается путем внедрения новых программ; переизбыток предприятий кинопоказа в крупных городах (очень высокая конкуренция) – эта проблема решается посредством повышения конкурентных преимуществ предприятия через инновации.

Список литературы

1. Устав МУП «Кинотеатр «Победа», г. Гатчина, 2013.
2. Евменов А. Д., Сазонова Е. В., Лавров В. В. Оценка, мотивация, управление карьерой и социально-психологические аспекты управления персоналом // Международный журнал экспериментального образования. 2016. № 6–1. С. 146–148.
3. Морщагина Н. А., Скорчеллетти Д. С. Особенности функционирования, тенденции и перспективы развития сетей кинотеатров в современных условиях // Петербургский экономический журнал. 2014. № 1. С. 119–126.
4. Синемаскоп. 2016. № 1(53).
5. Российский рынок кинопоказа. Итоги 2014 года. URL: <http://www.kinobusiness.com/cinema/2014/> (дата обращения: 23.05.2016).
6. Формирование организационно-финансовых основ, регулирование основ 3D-технологий в кинотеатральном секторе. URL: <http://www.asiacinema.ru/about/publications/32> (дата обращения: 17.05.2016).
7. Данилов П. В. Анализ и прогнозирование развития 3D сектора кинотеатрального показа в мировом кинематографе // Вестник Чувашского университета. 2013. № 1. С. 262–266.
8. Обзор российского кинорынка за 2015 год. URL: http://research.nevafilm.ru/news/2016_04_11/ (дата обращения: 23.05.2016).
9. Сахарова И. Н. Прогноз перспективного экономического и инновационного развития кинематографии // Петербургский экономический журнал. 2013. № 4. С. 69–73.
10. Евменов А. Д. Инновационная деятельность как фактор интенсификации развития сферы культуры Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. 2013. № 4. С. 44–48.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

DIRECTIONS OF TAX POLICY IN THE SPHERE
OF STATEREGULATION OF FOREIGN TRADE TO ENSURE
THE ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

УДК 336.02,339.54



МАКСИМОВ Юрий Анатольевич

доцент кафедры правового обеспечения экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, кандидат экономических наук, кандидат технических наук, доцент, maximoff2000@mail.ru

MAKSIMOV, Yuriy Aleksandrovich

Associate Professor at the Department of Legal Support of Economic Security, Satint-Petersburg State University of Architecture and Construction, Candidate of Economic Sciences, Candidate of Technical Sciences, associate Professor, maximoff2000@mail.ru

Аннотация.

В статье исследованы проблемы совершенствования налогообложения внешнеторговой деятельности. Проанализирована динамика исполнения отдельных статей федерального бюджета РФ. Автором предлагается уточнение определения финансово-бюджетной безопасности государства как состояния защищенности финансово-централизованных федеральных и региональных фондов государства, при котором обеспечивается готовность финансово-бюджетной системы государства к своевременному и полному финансовому обеспечению всех экономических потребностей. Предлагаются основные направления оптимизации системы налогообложения внешнеторговой деятельности. Сформулированы практические рекомендации по совершенствованию процесса регулирования внешнеторговой деятельности в целях обеспечения финансово-бюджетной безопасности РФ.

Ключевые слова: финансовая деятельность, налогообложение, внешнеторговая деятельность, доходы государственного бюджета, финансовая и налоговая политика, экономическая безопасность, финансово-бюджетная безопасность.

Abstract.

The article deals with problems of improvement of taxation of foreign trade activities. It analyses the dynamics of the individual articles of the Federal budget of the Russian Federation. The author proposes a refinement of the definition of fiscal security of the state as the state of financial security centralized the Federal and regional funds of the state, which ensures the readiness of financial-budgetary system of the state timely and full financial provision for all economic needs. The paper presents basic directions of optimization for tax system of foreign trade. And it offers practical recommendations to improve the process of regulation of foreign trade activities to ensure the fiscal security of the Russian Federation:

Keywords: Finance, taxation, foreign trade, government revenue, financial and tax policy, economic security, fiscal security.

После вступления Российской Федерации в ВТО, создание ЕЭС с участием стран ЕврАзЭС, введения в 2014 г. экономических санкций в отношении России на фоне общего спада экономической активности в мире остро встает вопрос обеспечения финансовой стабильности как составляющей экономической безопасности страны.

В настоящее время регулирование внешне-торговой деятельности (ВТД) осуществляется с учетом как правил и норм ВТО, так и с учетом договоров и соглашений, принятых в рамках Таможенного союза и единого экономического пространства. Сформировано общее экономическое пространство, состоящее из стран-участниц, в которых функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и использовании единых правовых норм.

В рамках единого экономического пространства усилиями стран-участниц формируется единая экономическая инфраструктура, а также предпринимаются меры, направленные на согласование налоговой, денежно-кредитной, валютно-финансовой, торговой и таможенной политик, которые позволят обеспечить развитие этих стран.

Тем не менее доходы федерального бюджета Российской Федерации в 2016 г. снизились на 17% по сравнению с предыдущим годом, в основном, из-за снижения нефтегазовых доходов [1]. Это, в свою очередь, объясняется ключевой зависимостью российского бюджета от тенденций снижения мировых цен на нефть.

Правительством РФ принимаются меры по стабилизации доходов бюджета, как одной из составляющих ее экономической безопасности. Так, с января 2016 г. в ведение Минфина России наряду с Федеральной налоговой службой передана Федеральная таможенная служба. Смысловая нагрузка такого реформирования правительственных структур заключается в повышении качества администрирования налоговых и таможенных платежей, направленного на рост собираемости налогов, снижение доли «теневой» экономики [2].

В то же время в целях борьбы с использованием противозаконных схем по выводу прибыли из Российской Федерации в оффшорные зоны принимаются меры по обеспечению перехода к автоматическому обмену налоговой информацией, а также по реализации плана BEPS (плана по борьбе с размыванием налоговой базы и переносом прибыли) [2].

В рамках работы на пространстве ЕврАзЭС в 2016 г. предложены разработка соглашения о принципах налоговой политики в области акцизов на алкогольную и табачную продукцию и создание нового Таможенного кодекса [2].

ФТС России сообщила, что по состоянию за июль 2016 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 370,74 млрд руб. Таким образом, за семь месяцев 2016 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 2331,1 млрд руб. В то время как по итогам 2015 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 5008,2 млрд руб. [3].

Из общей суммы таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет, на вывозные таможенные пошлины приходится 56% поступлений (2 780,4 млрд руб.), на налог на добавленную стоимость (НДС) – 33% (1 643,5 млрд руб.), на ввозные таможенные пошлины – 10% (484,2 млрд руб.).

Общее снижение поступлений доходов обусловлено снижением на 40,6% поступлений вывозной таможенной пошлины в отношении нефти сырой и нефтепродуктов. В то же время поступления доходов от импорта товаров составили 2 184 млрд руб., что меньше поступлений 2014 г. всего на 4,4% [4].

Приведенная статистика суммы доходов от ВТД не позволяет говорить об увеличении финансово-бюджетного потенциала внешней

торговли как фактора, определяющего экономическую безопасность в сфере доходов федерального бюджета. Так, если ранее более 50% федерального бюджета страны составляли доходы от нефтегазового сектора, то теперь имеет место снижение данной составляющей, но, как видно из таблицы 1, данное перераспределение происходит из-за увеличения доходов внутри страны. Так, нефтегазовые доходы сократились с 9,5% ВВП в 2014 г. до 7,3% в 2015 г., или на 21,1% в номинальном выражении, в то время как в целом доходы федерального бюджета снизились с 18,6% ВВП до 17,0%, или на 6% в номинальном выражении. Другие доходы выросли с 9,1% ВВП в 2014 г. до 9,7% в 2015 г. за счет увеличения поступлений от НДС и налога на прибыль организаций, однако этого увеличения было недостаточно, чтобы полностью компенсировать падение нефтегазовых доходов (таблица).

Тем не менее, как отмечается Правительством РФ, дефицит федерального бюджета вырос с 0,4% ВВП в 2014 г. до 2,4% в 2015 г., что потребовало его финансирования за счет Резервного фонда, который сократился почти наполовину. Дефицит федерального бюджета резко увеличился в 2015 г. в результате значительного сокращения бюджетных доходов, вызванного падением нефтегазовых налоговых поступлений. В 2014 г. с точки зрения нефтяных доходов падение цены на нефть в значительной степени компенсировалось ослаблением рубля [2].

Динамика исполнения федерального бюджета РФ (млрд руб.) [2]

Раздел/Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 Доходы, всего	6278,89	7781,12	9275,93	7337,75	8305,41	11367,7	12855,5	13019,9	14496,9	55998,2
1.1. Нефтегазовые доходы	2943,54	2897,37	4389,43	2983,96	3830,67	5641,77	6453,18	6534,04	7433,81	42339
1.2. Ненефтегазовые доходы	3335,35	4883,75	4886,5	4353,79	4474,74	5725,88	6402,36	6485,9	7063,07	13659,2
1.2.1. Связанные с внутренним производством	1527,34	2140,56	1884,75	1453,74	1697,67	2327,62	2603,82	2681,47	3113,57	13712,6
1.2.1.1. НДС (внутренний)	924,19	1390,39	998,388	1176,61	1328,75	1753,24	1886,14	1868,21	2181,42	7796,59
1.2.1.2. Акцизы	93,234	108,844	125,236	81,7113	113,898	231,78	341,865	461,046	520,829	3467,62
1.2.1.3. Налог на прибыль	509,913	641,322	761,129	195,42	255,026	342,602	375,817	352,213	411,316	2448,35
1.2.2. Связанные с импортом	945,556	1385,32	1794,65	1360,39	1787,07	2236,68	2445,81	2417,99	2474,31	4680,96
1.2.2.1. НДС на ввозимые товары	586,714	871,087	1133,82	873,356	1169,51	1497,17	1659,66	1670,8	1750,24	491,38
1.2.2.2. Акцизы на ввозимые товары	17,2538	26,1912	35,2554	19,8304	30,0534	46,5814	53,3882	63,3632	71,551	2404,36
1.2.2.3. Ввозные пошлины	341,588	488,046	625,574	467,207	587,503	692,929	732,759	683,826	652,524	1785,22
1.2.3. Прочие	862,455	1357,87	1207,1	1539,66	989,997	1161,58	1352,73	1386,44	1475,2	53,9747

Однако в 2015 г. дальнейшее ослабление курса рубля уже не смогло сбалансировать падение цен на нефть и газ, в значительной степени из-за снижения эффективной налоговой ставки на нефтяной экспорт.

Доходы от нефтегазового сектора по-прежнему составляют около 40% доходов федерального бюджета. В 2015 г. расходы федерального бюджета сократились на 2,5% в реальном выражении, по сравнению с 2014 г.

Разработанный Правительством РФ антикризисный план на 2015 г. предусматривает меры господдержки финансового сектора (1,3 трлн руб.), государственных и системно значимых компаний (365 млрд руб.), а также бюджетов субъектов РФ (160 млрд руб.) и социальных программ (296 млрд руб.). Данное перераспределение бюджетных средств «не позволило сколько-нибудь существенно повлиять на развитие реального сектора экономики и показало только декларативность данной программы развития национальной промышленности и обеспечения доступного кредитования» [5, с. 44].

Сохраняется неопределенность относительно бюджетных позиций Российской Федерации в 2016 г. В январе 2016 г., в условиях продолжающегося падения цен на нефть, правительство решило рассмотреть возможность сокращения расходов бюджета на 10%. В случае дальнейшего падения цены на нефть, ожидается масштабный пересмотр бюджета 2016 г. Кроме того, правительство рассматривает масштабную программу приватизации, которая может начаться уже во второй половине 2016 г.

Сложившаяся ситуация в сфере обеспечения финансово-бюджетной безопасности РФ осложнена еще и комплексным международным нормативным регулированием налоговой и таможенной политики, обусловленной участием России в ВТО и ЕЭП.

Однако не все государства, входящие в состав ВТО, принимают правила и нормы ВТО как нормативные акты прямого действия. Так, ЕС, так же как Япония и США (члены ВТО, на которые приходится львиная доля мировой торговли), придерживается подхода, согласно которому на его территории «соглашение ВТО не имеет прямого действия, и частные лица не вправе

основывать в судах свои требования на нормах ВТО» [6, с. 51]. Такой подход используется в актах, на основании которых данные члены ВТО признали обязательность Соглашения ВТО, а также сопутствующей судебной практике [7].

Ужесточение правил по уплате таможенных платежей, а также введение дополнительных платежей невозможно, так как это является прямым нарушением норм и правил ВТО и вызовет негативные не только экономические, но и политические последствия. Так, в нормах ВТО содержится положение, в соответствии с которым страна, в отношении товаров которой были приняты указанные меры, вправе оспорить эти меры и взыскать в свою пользу значительные штрафы со стороны страны-нарушителя. Подобная ситуация наблюдается в отношении введения утилизационного сбора на импорт автомобилей, введение которого направлено на защиту экономических интересов РФ и партнеров по ТС, но такая мера может носить только временный характер, о чем Правительство РФ уже заявляло.

Для создания соответствующих условий обеспечения экономической безопасности, поддержки национальных производителей, как важной составляющей пополнения доходов федерального бюджета, необходимо создание соответствующих экономических и правовых механизмов косвенного характера воздействия на внешнюю торговлю.

Так, для повышения конкурентоспособности национальной продукции необходимо создание системы налоговых вычетов на налогоплательщиков-резидентов налоговой системы РФ, направленных на стимулирование больших вложений в развитие и переоборудование производства, повышение конкурентоспособности отечественной продукции.

Примером могут служить США, где сельское хозяйство надежно защищено сверхвысокими налогами от вхождения на ее аграрный рынок импортной продукции.

Несмотря на декларативность заявлений о необходимости импортозамещения в условиях применения экономических санкций в отношении нашей страны, наше государство еще не может обеспечить малому бизнесу комфортные условия участия в ВТО [8].

По мнению автора, повышенное внимание должно уделяться:

- мотивационной стороне налогообложения (необходим выбор отраслей, секторов хозяйственного комплекса, экономических агентов, которым может быть предоставлен «зеленый коридор» в отношении уплачиваемых налогов);
- разрешению проблем унификации налогообложения в рамках ТС и формируемого ЕЭП;
- возрождению реального сектора экономики в целях обеспечения большей независимости от финансового сектора.

Автором предлагаются основные направления оптимизации системы налогообложения ВТД, показанные на рисунке 1.

Все эти направления, обеспечив одновременно и рост финансово-бюджетной безопасности за счет увеличения налоговой базы (развитие производства, привлечение к обложению налогоплательщиков из «теневых» сектора экономики, рост доходов субъектов ВТД и т. д.), будут способствовать увеличению уровня экономической безопасности РФ.

Приоритетом Правительства Российской Федерации в области налоговой политики в средне и долгосрочной перспективе должно являться дальнейшее повышение эффективности налоговой системы. Кроме того, налоговая политика Российской Федерации должна отвечать глобальным вызовам, связанным с возможностями международного структурирования бизнеса, направленного на размывание налоговой базы и вывода прибыли из-под налогообложения.

Основными целями налоговой политики являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости и получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене.

Формирование совокупности нормативных актов в сфере государственного регулирования внешней торговли неразрывно связано с необходимостью обеспечения финансовой безопасности государства. Легальное зако-

нодательное определение понятия «финансово-бюджетная безопасность государства» в настоящее время в Российской Федерации отсутствует, несмотря на принятие «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537. Существуют научно-теоретические изыскания, которые определяют подобные понятия применительно к региону, муниципальному образованию и сводятся в основном к оценке рисков. Так, наиболее часто встречающимся является следующее: «Финансовая безопасность – способность государства в мирное время и при чрезвычайных ситуациях адекватно реагировать на внутренние и внешние отрицательные финансовые воздействия» [9, с. 45].

На уровне регионов РФ используется следующее определение финансово-бюджетной безопасности региона, как «финансово-устойчивое состояние бюджетной системы региона, которое характеризуется сбалансированностью, высоким уровнем ликвидности её активов и наличием денежных, валютных и иных резервов, способных обеспечить не только стабильность региональной экономики под действием различных факторов в различных условиях, в том числе и неблагоприятных (кризисных), но и устойчивый экономический рост» [10, с. 167].

Тем не менее данное определение неприменимо на уровне государства, так как не учитывает работу по обеспечению экономической безопасности внешнеторговых отношений в рамках федерального бюджета. Так, для обеспечения финансово-бюджетной безопасности на федеральном уровне и выполнения поставленных задач автором предлагается следующее определение финансово-бюджетной безопасности государства.

Финансово-бюджетная безопасность государства представляет собой такое состояние защищенности финансовых централизованных федеральных и централизованных региональных фондов государства, при котором обеспечивается готовность финансово-бюджетной системы государства к своевременному и полному финансовому обеспечению



Рисунок 1
Направления оптимизации системы налогообложения ВТД

всех экономических потребностей в размерах, достаточных для поддержания необходимого уровня экономической и военной безопасности страны.

Сбалансированный уровень обеспечения финансово-бюджетной безопасности может быть достигнут такой деятельностью государства и его органов власти в области налогового и таможенного регулирования внешнеторговой деятельности, таможенно-тарифной, бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, международно-финансовой сферах, которая направлена на обеспечение эффективного получения доходов от внешнеторговой деятельности всеми уровнями бюджетов бюджетной системы, так как раз-

витие национальных экспортеров и импортеров позволяет увеличить налоговые доходы бюджетов в регионах и муниципальных образованиях.

На рисунке 2 представлена система целей налоговой политики в области ВТД.

В соответствии с целями налоговой политики и критериями экономической безопасности, определяемыми при разработке нормативного обеспечения таможенной политики во внешнеторговой сфере, можно вывести основные направления регулирования данного направления экономической деятельности.

Основным исходным определяющим фактором является снижение таможенных пошлин и административных барьеров в условиях

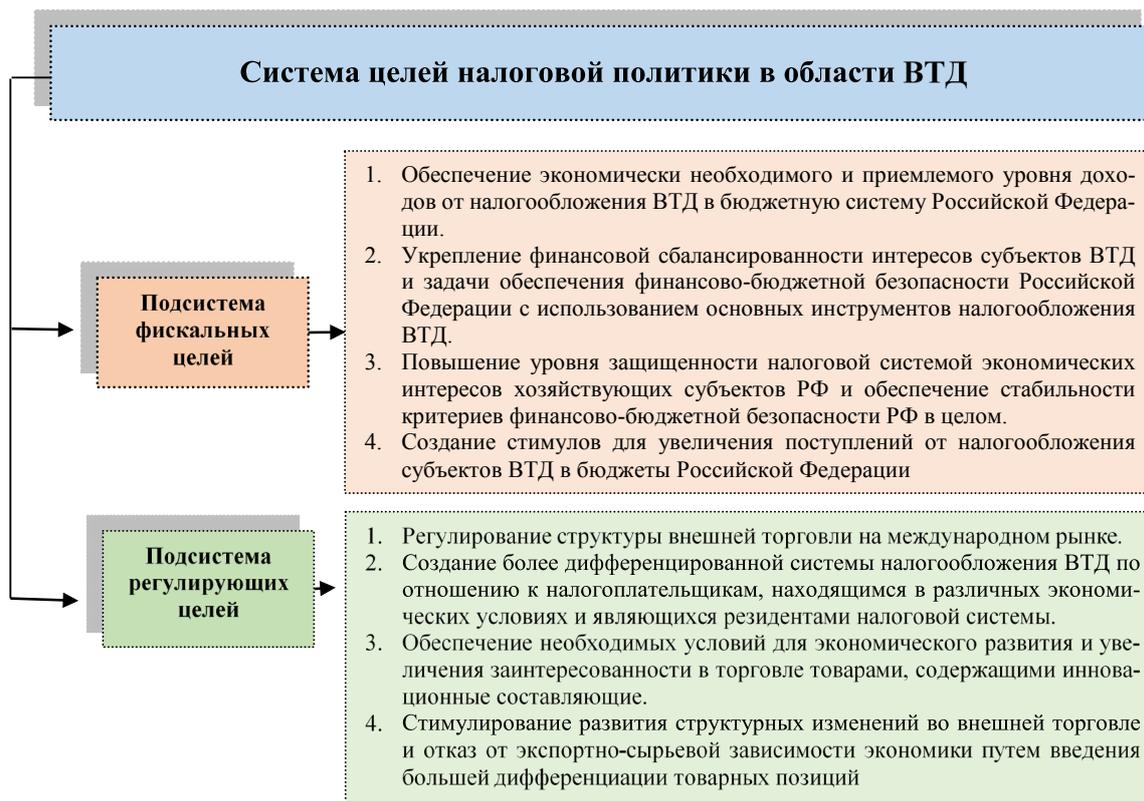


Рисунок 2
Система целей налоговой политики в области ВТД

продолжающейся либерализации торговли, на что была направлена передача ФТС РФ Министерству финансов.

При условии оптимизации администрирования налоговых и таможенных платежей в данной сфере эти меры направлены на усиление национального регулирования внешней торговли с целью обеспечения стабильности бюджетной и финансовой системы в целом в условиях снижения уровня неналоговых доходов бюджета и некоторого относительного увеличения налоговых доходов, которое является следствием увеличения прибыли национальных участников ВТД.

Зависимость налоговых и неналоговых поступлений от внешнеторговой деятельности в федеральный бюджет Российской Федерации от качества государственного регулирования внешней торговли, осуществляемого путем принятия соответствующих нормативных актов в сфере тарифного и нетарифного ре-

гулирования, позволяет сформулировать концепцию («дорожную карту») совершенствования государственного регулирования внешнеторговой деятельности в целях обеспечения экономической (финансово-бюджетной) безопасности.

Учитывая изменение объема налоговых и неналоговых поступлений от внешнеторговой деятельности в федеральный бюджет Российской Федерации, в последние годы вызванное влиянием нестабильности экономической конъюнктуры, необходимо сформулировать практические рекомендации по совершенствованию процесса регулирования внешнеторговой деятельности в целях обеспечения экономической (финансово-бюджетной) безопасности РФ.

1. Учитывая, что государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется исходя из трех основных уровней регламентации (требования норм и

правил ВТО; международные соглашения в рамках Таможенного союза и ЕЭП; уровень национального законодательства, принимаемый в рамках участия России в международных экономических интеграционных объединениях), национальный уровень регулирования внешнеторговой деятельности должен отвечать требованиям вышестоящих уровней и необходимости защиты экономической безопасности государства в бюджетной сфере.

2. Тарифное регулирование, осуществляемое в соответствии с международными нормами в общем случае направлено на снижение фискальной нагрузки на субъектов-участников ВТД и в том числе на снижение средневзвешенного объема таможенных пошлин, поступающих в бюджет, а значит, необходима разработка экономических механизмов, сглаживающих данный процесс и обеспечивающих заданный уровень финансово-бюджетной безопасности.

3. Снижение таможенных тарифов неминуемо приводит к снижению неналоговых доходов от внешнеторговой деятельности в бюджет государства, что ведет к необходимости увеличения объема налоговой нагрузки на субъекты ВТД, а это влияет на защищенность национальных резидентов. Так, увеличение налоговой нагрузки на субъекты ВТД приведет к уменьшению как количества самих хозяйствующих субъектов, так и объема перемещаемого через таможенную границу товара. Следовательно, необходима разработка экономических механизмов поддержки национальных субъектов-участников ВТД в рамках действующей государственной налоговой политики.

4. Обложение внешнеторговой деятельности внутренними налогами осуществляется в соответствии с Налоговым кодексом РФ, т. е. в соответствии с внутренним национальным законодательством. Помимо таможенной пошлины, при перемещении товаров через таможенную границу взимаются НДС и акцизы. Так как указанное положение дел в области государственного регулирования ВТД позволяет варьировать налоговый механизм, то экономические механизмы должны быть направлены на поддержку субъектов, осу-

ществляющих ВТД в сфере инновационных технологий, товаров высокой степени переработки, с одной стороны, а с другой стороны, на увеличение налогового бремени экспорта товаров с низкой степенью переработки, сырья, а также товаров, в импорте которых государство не заинтересовано, так как его ввоз может составить сильную конкуренцию национальным производителям.

5. При формировании государственной налоговой политики в области налогообложения внешней торговли необходимо учитывать, что законодатель должен соблюдать нормы и принципы ВТО, в соответствии с которыми не допускается дискриминации в отношении иностранных субъектов внешнеторговой деятельности, т. е. применение налогового механизма должно распространяться на все субъекты ВТД, независимо от резидентства, но с учетом льгот и преференций, оказываемых национальному налогоплательщику.

6. Необходимы изменения налогового законодательства, направленные на повышение уровня защиты национального производителя как резидента бюджетной системы РФ, а также на обеспечение заданного уровня бюджетных доходов от внешнеторговой деятельности и сформированных критериев финансово-бюджетной безопасности государства.

7. В отношении НДС и акцизов необходимо усиление принципа переоценки товаров на таможенной границе, целью которого является освобождение от уплаты налогов, товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта с учетом дифференциации товарных позиций, а также распространение данного принципа на некоторые импортируемые товары, которые существенно влияют на обеспечение экономической безопасности государства в целом, такие как новейшие программные комплексы, товары, содержащие новые технологии.

8. Необходимо внесение в ст. 164 НК РФ расширенного дифференцированного списка действующих ставок налога на добавленную стоимость с учетом степени переработки товаров, направленного на увеличение ставок по сырьевым товарам и снижение ставок по высокотехнологичным товарам, с учетом так-

же страны-производителя. То есть несмотря на увеличение сложности администрирования налоговых доходов от внешнеторговой деятельности, перейти к многоуровневому налогообложению, позволяющему повысить уровень экономической безопасности.

9. В главе 21 НК РФ следует предусмотреть также налоговые льготы для налогоплательщиков, осуществляющих экспорт высокотехнологичных товаров, позволяющих стимулировать развитие наукоемких производств и технологичность экономики в целом как составляющей экономической безопасности.

10. В качестве меры, компенсирующей рост цен на энергоносители вследствие выполнения требований ВТО, следует внести изменения в ст. 185 НК РФ, учитывающие особенности потребления подакцизных энергоносителей на территории РФ и стран ТС и ЕЭП. А также изменить ст. 193 НК РФ, предусмотрев снижение ставок на бензин, нефть, газ, моторные масла и другие углеводороды, реализация которых осуществляется в рамках ЕЭП.

11. Проведение оптимизации налоговой системы на всех уровнях налогообложения в рамках «налогового маневра», направленной на поддержку национального производителя в условиях либерализации внешней торговли.

12. Необходима выработка системы оптимизированного комплексного налогообложения предприятий и организаций для обеспечения финансово-бюджетной безопасности и финансовой независимости по принципу территориальности, при которой весь доход, получаемый гражданином или зарегистрированной в этой стране компанией, подлежит налогообложению в «материнской» стране независимо от места получения дохода.

13. Создание правовых механизмов, создающих эффект «материнства» налоговой системы РФ, при котором помимо обязанности платить налоги, налогоплательщик имеет возможность использовать по льготным тарифам социальную, судебную и экономическую инфраструктуру РФ, информационные системы, услуги торгово-промышленных палат и торговых представительств РФ в других странах. Данные механизмы направлены на повышение конкурентоспособности налоговой системы РФ в

условиях развития международной торговли и должны способствовать выводу доходов субъектов ВТД из «оффшорных зон» и переносу уплаты налогов в «материнском» государстве.

Таким образом, исходя из приведенных направлений развития государственного регулирования внешней торговли, видно, что обеспечение интересов РФ в ходе осуществляющейся международной интеграции и продолжающейся либерализации внешней торговли, затрагивают в основном меры налоговой регламентации, регулирующие финансовую деятельность в сфере таможенного регулирования. Однако в зону «интересов» государственного регулирования ВТД попадают и корпоративное, валютное и банковское законодательства, позволяющие с учетом их системного реформирования достигнуть положительных результатов расширения внешней торговли [11, с. 40–44].

При формировании налоговой политики в сфере государственного регулирования ВТД следует избегать несистемного подхода, который не позволяет учитывать обеспечения заданного уровня экономической (финансово-бюджетной) безопасности РФ в ходе формирования регламентации деятельности в сфере внешней торговли. Так, в ходе перемещения товаров через таможенную границу исполнение функций по исчислению, контролю и взиманию таможенных платежей, куда входят и косвенные налоги, осуществляется ФТС РФ, которой на этом этапе делегирована часть полномочий налоговых органов в соответствии с налоговым законодательством, и которая осуществляет перечисления доходов в федеральный бюджет, формируя базу для обеспечения экономической безопасности РФ.

В дальнейшем налогообложение субъектов ВТД администрируется ФНС РФ в той или иной мере. Несмотря на то, что решен вопрос о передаче полномочий по исчислению, контролю и взысканию налогов в ходе перемещения товаров через таможенную границу Министерству финансов, данная мера не решила вопрос взаимоотношений декларантов с подведомственными структурами министерства, такими как ФТС (на этапе перемещения товаров) и ФНС (при осуществлении деятельности на

территории РФ), что, несмотря на упрощение системы администрирования, еще больше усложнило взаимодействие хозяйствующих субъектов ВТД с государственными структурами. В связи с важностью государственного регулирования ВТД и учитывая, что основной целью такого регулирования остается не фискальная направленность, а экономическое регулирование структуры и содержания внешней торговли, следовало бы сформировать единый государственный орган для полного контроля.

Перспективы развития российской экономики и внешней торговли в ближайшие десятилетия в немалой степени будут определяться тем, насколько грамотно (в смысле обеспечения национальных экономических интересов) выстроит наша страна систему государственного регулирования внешней торговли, с помощью которой будут достигаться оптимальные показатели обеспечения экономической (финансово-бюджетной) безопасности внешнеторговых отношений.

Список литературы

1. Официальный сайт агентства Форбс. Доходы федерального бюджета-2016 снизились на 17% к 2015 году. URL: <http://www.forbes.ru/news/320363-dokhody-federalnogo-byudzheteta-2016-snizilis-na-17-k-2015-godu> (дата обращения: 13.09.2016).
2. Информация официального сайта Министерства финансов Российской Федерации: URL: http://minfin.ru/ru/ministry/public_purpose/profit-adm/index.php#ixzz4GLXu60hd (дата обращения: 11.09.2016).
3. Официальный сайт ФТС РФ. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=23757:2016-08-03-07-49-23&catid=40:2011-01-24-15-02-45&Itemid=2094&Itemid=1835 (дата обращения: 10.09.2016).
4. Официальный сайт ФТС РФ. Доклад: Таможенная служба Российской Федерации в 2015 году. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (дата обращения: 11.10.2016).
5. Максимов Ю. А. Вопросы обеспечения экономической безопасности в финансово-кредитной сфере // Ученые записки (СПб филиала РТА). 2015. № 3 (55). С. 45–46.
6. Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право. М., 2002.
7. Решение Совета ЕС о заключении Соглашений ВТО: Council Decision 94/800 concerning the conclusion on behalf of the European Community, as regards matters within its competence, of the agreements reached in the Uruguay Round multilateral negotiations (1986–1994) [1994] OJ L336/1. URL: <http://lexandbusiness.ru> (дата обращения: 11.10.2016).
8. Богомолов В. А. Введение в специальность «Экономическая безопасность». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
9. Арсентьев М. Финансовая безопасность России // Духовное наследие. № 8 (127). URL: http://www.rau.su/observer/N08_00/08_21.HTM (дата обращения: 11.10.2016).
10. Грудина И. П., Перко Н. В. Управление рисками финансово-бюджетного развития региона (муниципального образования) // Вестник МГТУ. 2012. Т. 15. № 1. С. 161–170.
11. Моденов А. К. Основные понятия экономической криминологии и ее задачи в сфере обеспечения экономической безопасности // Мир юридической науки. № 12. 2015. С. 40–44.

МОДЕЛИРОВАНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ РЕСУРСОПОТОКОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

THE NEED FOR COMPONENTS MODELING OF INTANGIBLE
RESOURCE POOL FOR THE PULP AND PAPER INDUSTRY
VALUATION BASED ON VALUE-ORIENTED APPROACH

УДК 338.4



ЕНИКЕЕВА Лиля Аубакировна

профессор кафедры управления экономическим и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, Enikeeva_lilia@mail.ru

ENIKEEVA, Lilia Aubakirovna

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



КУЛЯСКИН Геннадий Владиславович

аспирант Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна, prom-mef@inbox.ru

KOULYASKIN, Gennadiy Vladislavovich

Postgraduate Student of the Saint-Petersburg State University of Industrial Technology and Design, prom-mef@inbox.ru

• **Аннотация.**

• *В статье достижение конкурентных преимуществ в управлении цепями поставок определяется через разработку, внедрение и использование подсистемы управления нематериальных составляющих ресурсопотоков для оценки стоимости предприятий целлюлозно-бумажной промышлен-*

ности на основе ценностно-ориентированного подхода. Обосновывается необходимость формирования многомерной базы данных для принятия решений о цепи поставок, которая строится на основе совокупного описания продуктов, потребителей и поставщиков предприятия. Необходимо моделирование нематериальных составляющих в составе логистических издержек на каждом отрезке цепи поставок для описания входных и выходных информационных, финансовых и сервисных потоков при формировании пространственной структуры логистической системы с учетом особенностей транспортной, производственной, складской логистик и сбыта. Рекомендовано рассматривать управление цепями поставок с позиций ценностно-ориентированного подхода как управление начисления добавочной стоимости предприятий ЦБП.

Ключевые слова: ценностно-ориентированный подход, конкурентоспособность предприятий, целлюлозно-бумажная промышленность, создание цепочки стоимости, нематериальные составляющие ресурсопотоков, информационные потоки, финансовые потоки, сервисные потоки.

Abstract.

The article defines achievement of competitive advantages in supply chain management through the development, implementation and use of the management subsystem of the intangible components of resource pool for the pulp and paper industry valuation based on value-oriented approach. It There is a necessity of multi dimensional databases formation for decision-making about the supply chain, which is based on the total descriptions of products, customers and suppliers of the company. It is necessary to model the intangible components in the composition of logistics costs in each segment of the supply chain to describe the input and output information, financial and service flows in the formation of the spatial structure of the logistics system with the features of the transport, industrial, warehouse logistics and sales. It is recommended to consider the supply chain management from the standpoint of the value-oriented approach as the management of accruals value added of the pulp and paper enterprises.

Keywords: value-oriented approach, the competitiveness of enterprises, pulp and paper industry, the value chain, the intangible components of resource pool, information flows, financial flows, service flows.

В условиях активного развития инфокоммуникационных технологий (ИКТ) традиционное определение управления цепями поставок как процесса управления с точки зрения снижения материальных затрат ресурсопотоков: сырья, материалов, незавершенного производства, готовой продукции от точки входа заявки до точки выхода (включая импорт, экспорт, внутренние и внешние перемещения), становится

неполным, если не учитывать нематериальные составляющие этих ресурсопотоков (в составе информационных, финансовых, сервисных потоков) и не рассматривать ценностно-ориентированный подход к формированию цепочки совокупной ценности с последующей их стоимостной оценкой в стоимости предприятия целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) [1].

Таким образом, в определение термина «управление цепочками поставок» становится необходимым включение и учет вклада в создание стоимости всех нематериальных составляющих в составе логистических операций на протяжении всего жизненного цикла портфеля продуктов предприятий ЦБП, т. е. от процесса разработки, производства, продажи до послепродажного обслуживания.

Например, требуется включение в систему управления ресурсами предприятия ЦБП подсистемы управления нематериальными составляющими ресурсопотоков: информационными ресурсами и охраняемыми результатами интеллектуальной деятельности, в том числе объектами исключительных прав (торговые марки, бренды) и информацией, составляющей служебную и коммерческую тайну, полученную при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, полностью или частично финансируемых из средств предприятия в виде унифицированных, транзакционных баз данных, способствующих обеспечению цепей поставок [2].

Основным компонентом подсистемы управления нематериальными составляющими современных логистических ресурсопотоков является база данных для принятия решений о цепи поставок, которая строится на основе совокупного описания продуктов, потребителей и поставщиков компании и использует данные из корпоративной базы предприятия, но отличается от нее тем, что включает в себя следующую информацию о:

- нематериальных активах предприятия ЦБП (торговая марка, бренды, патенты, лицензии, другие объекты интеллектуальной собственности (ОИС));
- заказах и результатах прогноза спроса на готовую продукцию.
- стоимости и объемах готовых продуктов, продуктов, предоставляемых поставщиками;
- зависимости прямых и косвенных затрат;
- модели управления производством, транспортировкой, складским хозяйством и материально-техническим снабжением;

- исходных и окончательных данных для создания графического представления о структуре и деятельности цепи поставок в настоящем и будущем.

В [3, с. 17] дается следующее определение, подтверждающее необходимость управления нематериальными составляющими современных логистических ресурсопотоков: «Открытая логистическая система – это информационная логистическая система предприятия, имеющая совместимые с поставщиками и потребителями входы и выходы данных, что обеспечивает прозрачность, управляемость и эластичность цепи поставок, позволяет участникам принимать совместные оптимальные решения об эффективном размещении производства и распределительных центров, а также о необходимом уровне обслуживания конечных потребителей».

Управление цепями поставок вызывает особый интерес с точки зрения ценностно-ориентированного подхода как цепи начисления стоимости для предприятий ЦБП, занимающихся производством и распределением физических продуктов. Цепь начисления стоимости также называется цепью добавленной стоимости, так как речь может идти как о добавлении стоимости своим продуктам или услугам, так и о добавлении ценности самого предприятия ЦБП на каждом отрезке цепи.

На наш взгляд, представляется целесообразным моделирование нематериальных составляющих ресурсопотоков, определяющих управление цепями поставок для оценки стоимости предприятий ЦБП с использованием современных оптимизационных моделей, учитывающих все сложные взаимосвязи и нелинейные эффекты. Они являются на сегодняшний день надежными аналитическими инструментами, способными проанализировать многомерные числовые базы данных для определения, например, оптимальных (или допустимо хороших) планов. Кроме формализации целей минимизации издержек и максимизации стоимости предприятия ЦБП с помощью оптимизационных моделей, можно найти компромисс между

этими целями, стоимостью, сервисом, качеством и временем.

Термин «оптимизация» в рамках данной статьи используется для определения цели, к которой предприятие ЦБП стремится (максимизации стоимости предприятия ЦБП) для достижения конкурентного преимущества.

Конечно, улучшения также возможны путем очевидных изменений несовершенных деловых процедур, стратегических инвестиций или капиталовложений, совершенствования распределения ресурсов предприятий ЦБП и др.

Но для решения проблем, возникающих при управлении цепями поставок на предприятиях ЦБП (рисунок 1), необходимо разработать комплекс мер по их решению на каждом отрезке цепи, что не представляется возможным без моделей оптимизации.

В учебной литературе, например [3; 4], посвященной вопросам моделирования процессов управления цепями поставок, в качестве инструментов предлагаются:

- модели топологии сети и структуры материальных потоков (масштабные модели на базе чертежей и карт, абстрактные модели типа диаграмм Sankey, модели бизнес-процессов и производственных процессов, модели на основе нотаций IDEFO, UML, ARIS, All Fusion Process Modeler (BPwin));

- статические описательные модели (модели теории массового обслуживания, основанные на данных);
- расчетные модели с применением метода Монте-Карло;
- статические оптимизационные модели (модели математического программирования, модели поисковой оптимизации);
- динамические имитационные модели (макроскопические модели на базе дифференциальных уравнений, микроскопические модели на базе планирования и обработки событий).

Но подавляющее большинство имитационных моделей систем внутренней логистики и сетей поставок создаются с помощью продуктов имитационного моделирования (ПИМ), таких как Arena, AutoMod, eM-Plant (SIMPLE++, Plant Simulation), Enterprise Dynamics, Extend, ProModel, QUEST, Simul8 и WITNESS, а также с помощью универсального ПИМ AnyLogic для процессов с дискретными событиями [4]. Хотя перечисленные выше ПИМ не ориентированы специально на моделирование цепей поставок, большинство моделей такого рода создаётся именно на базе этих пакетов.

К тому же информационные модели управления цепями поставок не являются готовым продуктом разработчиков программного

Проблемы управления цепями поставок

Поставщики и закупки	Транспортная логистика	Производственная логистика и склад	Исходящая логистика и сбыт
Высокая доля импорта компонентов для сырья	Отсутствие баланса между видами транспорта	Конфликт интересов с транспортной логистикой	Редкие, но объемные поставки
Неоптимизированная сеть поставщиков	Высокая стоимость транспортных услуг	Загруженность помещений товарами и сырьем	Малое количество логистических партнеров
Параллельные товарные потоки	Непрозрачная стоимость транспортировки	Потери на складах	Высокая стоимость и потери при транспортировке

Рисунок 1
Проблемы, возникающие при управлении цепями поставок на предприятиях ЦБП

обеспечения из-за сложностей постановки задачи моделирования, так как необходима индивидуальная настройка границ модели системы на каждом отрезке цепи поставок для описания входных и выходных информационных, финансовых и сервисных потоков при формировании пространственной структуры логистической системы с учетом требований по поставкам и закупкам, особенностей транспортной, производственной, складской логистик и сбыта.

Факторы, влияющие на формирование логистических издержек при управлении цепями поставок, приведены на рисунке 2.

В составе логистических издержек есть доля нематериальной составляющей этих издержек, управлять которыми сложнее из-за отсутствия механизма выявления, учета и оценки рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности и прав на них в общей стоимости предприятия, создаваемых в процессах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проектирования и производства, выполненных для предприятий ЦБП. Поэтому требуется разработка системы учета, инвентаризации, охраны прав на те объекты интеллектуальной собственности, которые должны быть учтены в составе логистических издержек как их важная нематериальная составляющая.

Разработка системы учета и оценки рыночной стоимости объектов интеллектуальной собственности в общей стоимости предприятия ЦБП имеет свою специфику.

В системе оценки объектов хозяйственной деятельности важное место занимает оценка портфеля прав на нематериальные активы предприятия ЦБП как объектов промышленной интеллектуальной собственности. Это обусловлено тем, что в современных условиях одним из условий повышения конкурентоспособности является использование новых технологий, что невозможно без наличия лицензий, прав на использование изобретений, промышленных образцов, программного обеспечения и других объектов интеллектуальной собственности [5; 6].

Оценка объектов интеллектуальной собственности и прав на них в большинстве случаев осложняется тем, что истинная ценность этих объектов проявляется в будущем, при их использовании и коммерческой реализации прав на их использование. Чаще всего передаются права не на отдельные объекты интеллектуальной собственности, а в сочетании с другими правами или услугами, обеспечивающими в совокупности монополию на производство нового продукта, использование новой технологии, то есть они передаются в составе портфеля прав. Права на объекты интеллектуальной собственности, или портфель прав, часто передается вместе с юридическим лицом – правообладателем. Вместе с предприятием – правообладателем могут передаваться и оцениваться не только отчуждаемые, но также и неотчуждаемые права на объекты интеллектуальной собственности. В таких случаях требуется оценка передаваемого портфеля прав на объекты интеллектуальной собственности в целом или соответственно оценка всего юридического лица, а не отдельных прав на объект интеллектуальной собственности.

При оценке стоимости конкретного объекта интеллектуальной собственности можно применять два подхода:

- оценивать объект интеллектуальной собственности как самостоятельный объект, характеризующийся определенными параметрами, например, патенты, лицензии.
- оценивать объект интеллектуальной собственности как один из элементов объекта бизнеса предприятия, например торговая марка или бренд, промышленный опыт, знания сотрудников, которые в совокупности дают эффект действующего предприятия.

При оценке объектов интеллектуальной собственности необходимо учитывать следующее:

- неоднородность прав на объекты интеллектуальной собственности и условий их реализации. В каждом случае это, как правило, индивидуальный портфель прав, влияющих на стоимость объектов интеллектуальной собственности;

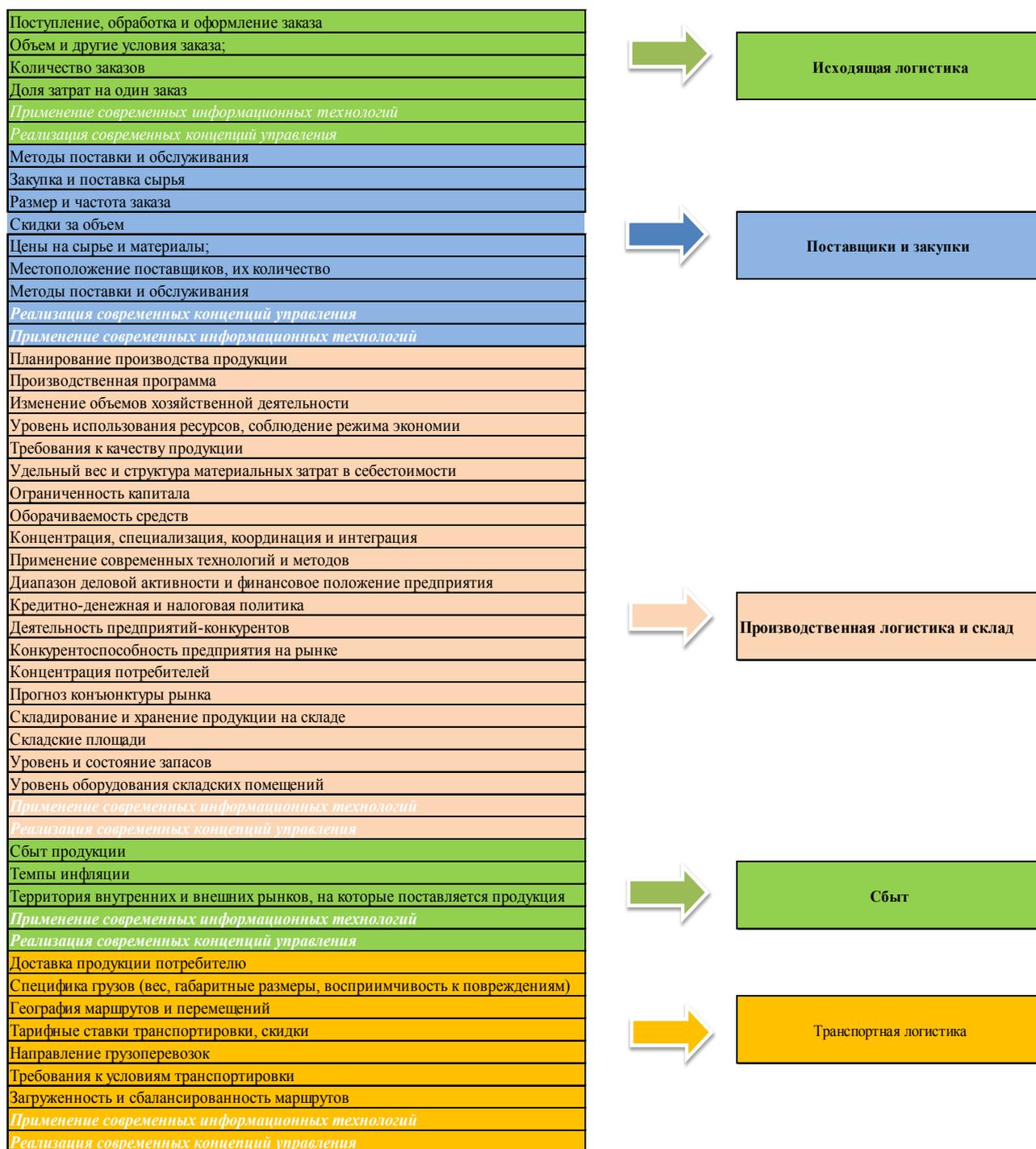


Рисунок 2

Факторы, влияющие на формирование логистических издержек предприятий ЦБП

- оценка носит целевой характер, должна учитывать сложившуюся ситуацию и производиться по требованию заинтересованных лиц.

Известными подходами к оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности являются доходный, рыночный, за-

тратный, поэлементный, но универсального метода пока нет, так как на практике ситуаций и факторов, которые нужно по-разному учитывать и оценивать, намного больше, чем используемый арсенал вышеперечисленных методов.

Также необходимо формирование системы учета и контроля за оборотом созданных результатов научно-технической деятельности за счет средств предприятия ЦБП.

В условиях незавершенности работ по нормативно-правовому регулированию процессов оборота результатов научно-технической деятельности и формирования рынка интеллектуальной собственности предприятию следует сохранить за собой право контроля за сферой использования результатов научно-технической деятельности путем создания системы, обеспечивающей идентификацию, учет и контроль за их оборотом.

Для функционирования системы учета и контроля за оборотом необходимо предусматривать в соответствующих контрактах и договорах, связанных с закреплением или передачей прав на результаты научно-технической деятельности, обязанности предприятий (организаций), являющихся правообладателями результатов научно-технической деятельности, в том числе осуществляющих от имени предприятия распоряжение правами на указанные результаты, регулярно предоставлять в уполномоченные структуры и подразделения на условиях конфиденциальности сведения:

- 1) о заявках на выдачу охранных документов на объекты интеллектуальной собственности и о наличии ноу-хау;
- 2) о полученных охранных документах;
- 3) о заключенных сделках, касающихся прав на объекты интеллектуальной собственности;
- 4) о фактах использования созданных объектов интеллектуальной собственности, в том числе о лицензионных договорах (соглашениях) с зарубежными партнерами.

Это позволит использовать систему учета и контроля как гарант законности всех видов

договоров (контрактов), связанных с оборотом объектов интеллектуальной собственности, соблюдения интересов участников договорных отношений, в том числе имущественных, и как механизм предотвращения недобросовестной конкуренции.

Для решения этих задач необходимо также проведение работ по стоимостной оценке объектов интеллектуальной собственности, а также определение порядка проведения инвентаризации результатов научно-технической деятельности, созданных за счет средств предприятия ЦБП.

С целью сохранения научно-технического потенциала и защиты интересов предприятия ЦБП экономической, технологической и информационной безопасности должен быть установлен порядок обязательной регистрации договоров, лицензионных договоров (контрактов, соглашений), предусматривающих передачу прав на объекты интеллектуальной собственности отечественными и иностранными юридическими и физическими лицами, в первую очередь при передаче за рубеж отечественных технологий.

Обеспечение правовой охраны и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные за счет средств предприятия ЦБП, включая распределение прав на них, является одним из важнейших элементов введения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот и повышения конкурентоспособности предприятия ЦБП.

Моделирование нематериальных составляющих ресурсопотоков для оценки доли в стоимости предприятий ЦБП на основе ценностно-ориентированного подхода позволит оценить научно-технический потенциал предприятия ЦБП.

Список литературы

1. Терешкина Т. Р. Ценностно-ориентированная концепция управления мезологистическими системами: теория и методология, механизмы реализации. СПб.: Изд-во СПбГТУРП, 2009. 40 с.

2. Еникеева Л. А., Аксенов В. В., Куляскин Г. В. Информационное обеспечение интегрированных логистических систем научно-производственных концернов на основе ценностно-ориентированного подхода // Петербургский экономический журнал. 2016. № 2. С. 63–70.
3. Курс лекций по дисциплине международная логистика [Электронный ресурс]/ URL: <http://www.elib.psu.by:8080/bitstream/123456789/4788/1/Курс%20лекций%20по%20дисциплине%20международная%20логистика.pdf> (дата обращения: 01.07.2016).
4. Иванов Д. А. Управление цепями поставок [Электронный ресурс]/ URL; http://uchebnik.online/transportnaya-logistika_1279/instrumentyi-resheniya-zadach-upravleniya-57011.html (дата обращения; 13.07.2016).
5. Козырев А. Н., Неволин И. В. Применение алгоритма решения задачи об оптимальном распределении ресурсов к проблеме назначения цены за использование интеллектуальной собственности // Экономика и математические методы. 2013. Т. 49. № 3. С. 57–68. URL: <http://www.labrate.ru/kozyrev/92640206.pdf> (дата обращения: 18.08.2016).
6. Барсуков Д. П., Афанасьева О. В. Использование методов прогнозирования для решения задач информационно-статистического анализа деятельности предприятия в условиях риска // Петербургский экономический журнал. 2013. № 1. С. 73–77.

К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

ON APPLICATION OF PROFESSIONAL STANDARDS REQUIREMENTS FOR THE SERVICE TRADE ORGANIZATIONS

УДК 338.24



КУЗЬМИНА Светлана Николаевна

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, доцент, kuzmina2003@bk.ru

KUZMINA, Svetlana Nikolaevna

Professor at the Management of Economic and Social Processes Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Associate Professor. kuzmina2003@bk.ru

Аннотация.

Практика применения профессиональных стандартов во всех сферах и отраслях национальной экономики требует от заинтересованных сторон данного процесса определения необходимых профессиональных компетенций, а также навыков и умений при выполнении трудовых функций. Это одно из важнейших условий сегодня для обеспечения стратегической конкурентоспособности страны, определения приоритетов нового технологического уклада. От того, что хочет бизнес, зависит и деятельность образовательных организаций, осуществляющих подготовку профессиональных кадров, формирующих необходимых национальной экономике профессиональных и компетентных работников. В статье рассматриваются вопросы формирования профессиональных компетенций в сфере услуг на основе анализа требований профессиональных стандартов, задач и перспектив развития национальной экономики.

Ключевые слова: сфера услуг, кино, телевидение, профессиональные стандарты, компетенции, навыки, умения.

Abstract.

Practice of professional standards application in all spheres and industries of national economy demands determination of necessary professional competences as well as skills and abilities in case of accomplishment of labor functions from concerned parties of this process. It is one of the major conditions for providing

... strategic competitiveness of the country, determination of priorities of new technological way today. Activities of the educational organizations performing preparation of the professional personnel creating professional and competent workers necessary for national economy also depend on the fact that business wants. The article considers questions of professional competences formation of service trade on the basis of the analysis of professional standards requirements, tasks and the prospects of development of national economy.

... Keywords: service trade, cinema, television, professional standards, competences, skills, abilities.

Вопросы развития и управления процессами социально-культурной сферы сегодня актуальны и востребованы сообществом, поскольку это динамично развивающийся рынок услуг, затрагивающий достаточно внушительный перечень видов деятельности. Хорошо известны особенности данной сферы, а именно: многообразие форм и видов услуг, высокая оборачиваемость финансовых ресурсов, а также способность удовлетворять нематериальные, интеллектуальные потребности – все это в целом, определяет стратегии развития, задачи и сложности деятельности сферы культуры. Таким образом, рассматривая сферу услуг в целом, следует отметить, что, несмотря на все многообразие форм и видов деятельности, в ней можно выделить такие составляющие, как художественное творчество, которое представлено литературным, изобразительным, прикладным искусством; сфера развлечений в виде аттракционов, шоу-бизнеса, игровой деятельности; деятельность по накоплению и сохранению культурного наследия, осуществляющаяся в музеях, библиотеках, архивах, сохранение других памятников культуры; различные индустрии творчества, к которым можно отнести индустрию красоты, моды, музыки, дизайна, кино, телевидения, издательскую и рекламную деятельность, средства массовой информации. Как видим, сфера услуг весьма обширна, включает в себя оказание услуг как материального, так и нематериального характера, что требует значительных исследовательских усилий. В связи с этим фактом для более детального анализа вопросов и перспектив развития ограничимся рассмотрением лишь одного из элементов

сферы услуг и ее части в сфере индустрии творчества, а именно деятельности в сфере киноиндустрии.

Сегодня российская киноиндустрия представляет собой многофункциональную отраслевую структуру, основными сегментами которой являются производство кинофильмов и спецэффектов для них, мультипликация и демонстрация этих произведений для зрителей.

Большое значение в жизнедеятельности киноотрасли играют общественные организации, прежде всего, Союз кинематографистов России с его региональными отделениями, способствующий становлению гражданских институтов в профессиональной среде, творческому и профессиональному развитию отрасли. Особенностью кинематографии, существенно отличающей ее от других направлений художественной культуры и обусловившей индустриальный характер ее функционирования, является наличие в ее составе классического производства (промышленности), а также сегментов сбыта аудиовизуального товара и потребительской аудитории. Российская киноиндустрия по-прежнему в значительной степени сконцентрирована в Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточены основные производственные мощности, выпускается большая часть отечественной кинопродукции, однако в последние годы все очевиднее становится тенденция появления и развития региональных центров кинематографии.

Киноиндустрия России становится феноменом общенационального масштаба. В субъектах Российской Федерации, в частности, в

национальных республиках – Саха (Якутия), Татарстан, Удмуртия, Башкортостан, Бурятия, Калмыкия – за счет местных инициатив создаются документальные, игровые и анимационные фильмы, в том числе на национальных языках, которые пользуются успехом у зрителей этих регионов. Интенсивно развиваются платформы цифровой дистрибуции. Учитывая интенсивность развития цифровых технологий в аудиовизуальной сфере, в недалеком будущем цифровая дистрибуция, несомненно, станет одним из приоритетных направлений продвижения кинопродукции.

Сегмент кинопоказа в России представлен 600 компаниями, в том числе сетевыми. На рынке кинозрелищных услуг действуют 105 киносетей: 29 из них являются сетями федерального значения (обеспечивают кинопоказ в нескольких федеральных округах), 19 региональных сетей (осуществляют кинопоказ в нескольких регионах в пределах одного федерального округа) и 57 местных (действуют на территории одного региона), а также 495 независимых кинотеатров (рисунок 1) [1].

По данным Единой федеральной автоматизированной информационной системы сведений о показах фильмов в кинозалах, в стране зарегистрировано 2058 демонстраторов. Количество коммерческих кинотеатров, обеспечивающих высокое качество показа, по состоянию на 1 января 2016 г. составило 1204 (в 2014 г. – 1176), кинозалов – 4022 (рисунок 2) [1].

Техническое развитие российского кинопоказа осуществляется в русле мировых тенденций. В минувшем году полностью завершён переход к цифровому кинопоказу (исключение – немногочисленные залы, работающие с пленочными копиями старых фильмов).

На начало 2016 г. в России действовали 33 зала с эффектами движения (24 – DBox и 9 – 4DX), 80 залов с премиальными форматами звука (62 – Dolby Atmos и 18 – Barco Auro), кинозалы с аттракционными форматами IMAX (43 зала) и Premium Large Format (13 залов), где гигантский экран сочетается с идеальным изображением (4K) и премиальным форматом звука, продолжают работать кинозалы с трехмерным форматом – 3D (рисунок 3) [1].

В целом в 2015 г.:

- в прокат вышло 123 отечественных фильма (в 2014 г. – 82 картины);
- общее количество фильмов в прокате – 497 (в 2014 г. – 521),
- в том числе новых релизов – 378 (в 2014 г. – 414);
- реализовано 173 млн билетов на общую сумму 43,4 млрд руб.;
- доля отечественных фильмов в кинопрокате – 17,9% (в 2014 г. – 18,01%);
- сборы от показа российских фильмов составили 7 млрд 213 млн руб. (16,6% от совокупных кассовых сборов; 17,2% – в 2014 г.) [1].

В отечественной киноиндустрии заметны негативные последствия непростой экономической ситуации, осложненной неблагоприятными социально-политическими факторами. При заметном увеличении выпуска на экраны страны игровых картин российского производства (123 против 82 в 2014 г.) в 2015 г. наблюдалось, хотя и незначительное, снижение посещаемости отечественного кино и сборов от российских фильмов в национальном прокате. При очевидной значимости для развития кинематографа молодых творческих сил, снизилось количество поддержанных государством дебютных проектов. Сократилась финансовая поддержка неигрового кино, в том числе научно-популярного. В то же время принятая Правительством Российской Федерации в 2016 г. Стратегия государственной культурной политики, исходя из ее базового варианта, ставит перед российской кинематографией на ближайшую перспективу и долгосрочный период задачи увеличения:

- доли российских фильмов в отечественном прокате к 2018 г. до 25%, а к 2030 – до 30%;
- количества кинотеатральных экранов к 2030 г. до 5000;
- к 2020 г. среднего числа посещений киносеансов одним жителем в год до 1,2 по сравнению с 0,35 в 2012 г.) [1].

Все это определяет тот круг вопросов и задач, которые стоят сегодня перед этой сферой деятельности. Так, стратегия определена и задачи сформулированы, что отмечает в своих выступлениях Президент РФ В. В. Путин, который в послании Федеральному собранию

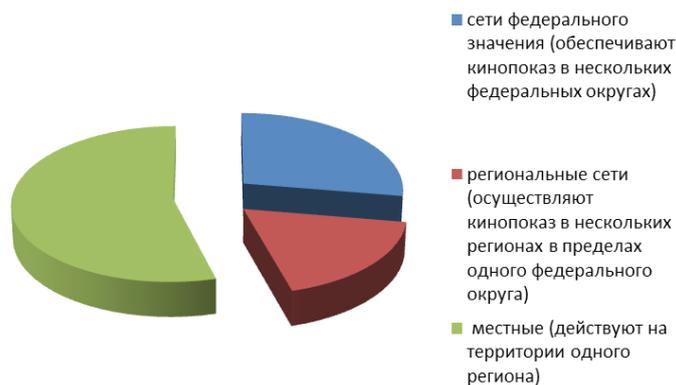


Рисунок 1
Сегментирование рынка кинозрелищных услуг по количеству киносетей

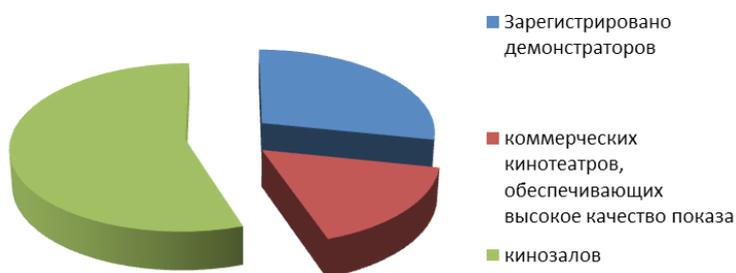


Рисунок 2
Данные Единой федеральной автоматизированной информационной системы о количестве демонстраторов

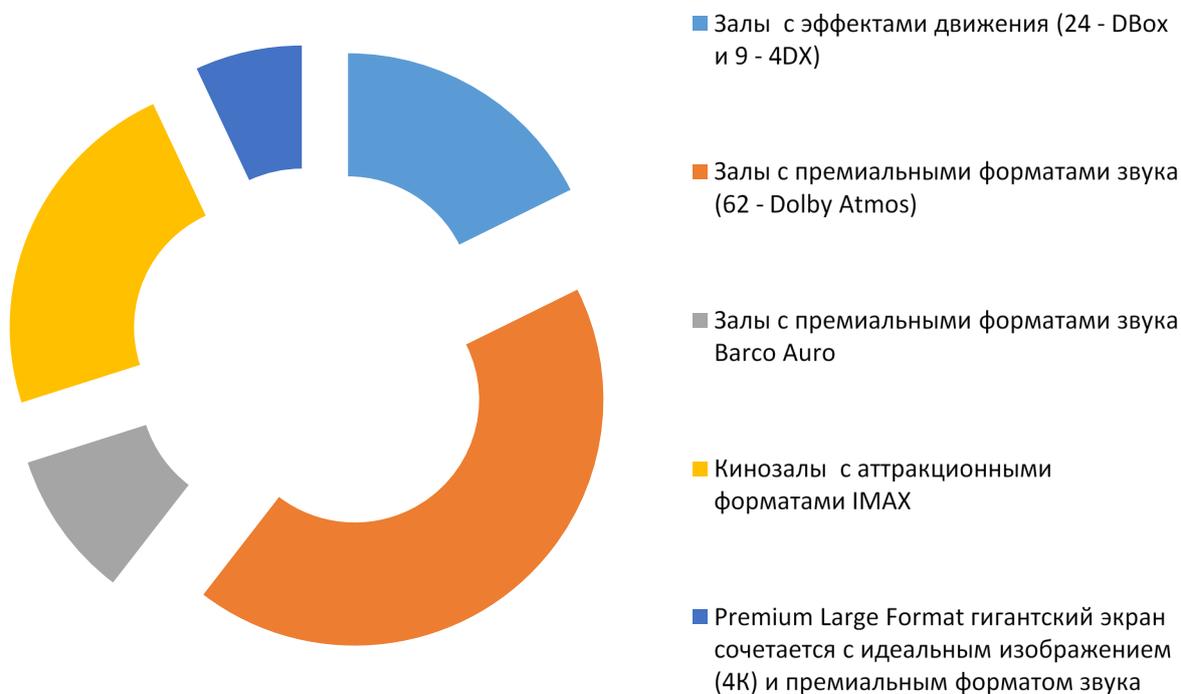


Рисунок 3
Иллюстрация технического развития российского кинопоказа, распределение кинозалов по используемым технологиям

отметил: «На основе долгосрочного прогнозирования необходимо понять, с какими задачами Россия столкнется через 10–15 лет, какие передовые решения потребуются для того, чтобы обеспечить национальную безопасность, качество жизни людей, развитие отраслей нового технологического уклада» [2]. Нарастающие изменения в условиях глобализации и вызовы, которые сегодня возникают, – это стратегическая задача национальной экономики. Поэтому важно учитывать необходимость изменений во всех сферах национальной экономики, в то же время не забывая постулат о том, что основной ресурс – это кадры. Поскольку от навыков, умений и компетенций будет зависеть возможность реализации выстроенных стратегий, сформированных задач в области создания новых технологий, продуктов, услуг во всех без исключения сферах национальной экономики.

Так, «Программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году» [2] включает в себя системные решения по определению ключевых технологий, необходимых изменений в области норм и правил, работающих мер финансового и кадрового развития, механизмов вовлечения и вознаграждения носителей необходимых компетенций. Следует отметить, что выбор технологий производится с учетом основных трендов мирового развития, исходя из приоритета сетевых технологий, сконцентрированных вокруг человека как конечного потребителя. И многое в России для этого делается: создаются структуры, издаются законы, формируются нормативные требования.

Например, сегодня в рамках деятельности Агентства стратегических инициатив (АСИ) с целью развития и применения компетенций создана так называемая Компетентностная платформа. Это уникальная площадка, объединяющая интересы соискателей, работодателей, образовательных организаций и экспертов в деле развития и применения личностных и профессиональных компетенций, посвящена востребованным надпрофессиональным компетенциям, которые необходимы профессионалам XXI в. Здесь можно узнать о со-

временных подходах к реализации принципов «work-based learning» и «long-life-learning», об актуальных трендах в развитии и применении компетенций в конкурентной среде, научиться формировать карты развития желаемых компетенций, а также изучить основы разработки стратегии и создания среды для «выращивания» компетенций.

Другим документом, определяющим необходимые компетенции работников различных уровней национальной экономики, является такой документ, как Атлас новых профессий (АНП) [2]. Он также является результатом деятельности АСИ. Анализируя практику применения АНП, необходимо отметить, что в нем на сегодняшний день собрано свыше 50 успешных практик применения для профориентации, лучшие практики для применения в школах и детских развивающих центрах, в студенческой образовательной среде. АСИ в том числе занимается подготовкой формирования концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2035 г. на основе своих разработок и координации действий в условиях новых глобальных вызовов, в том числе при разработке стратегии Национальной технологической инициативы (НТИ) – долгосрочной программы по созданию принципиально новых рынков, на которых Россия должна стать глобальным лидером.

Вся деятельность АСИ реализуется в том числе и с помощью лекций, тренингов, практикумов, семинаров и мастер-классов, направленных на получение новых знаний, тренировку навыков личностного и профессионального развития, знакомство с лучшими практиками в сфере технологий, образования, государственного управления, а также определения перспективных рынков, которые будут определять структуру мировой экономики через 15–20 лет, прорывные технологические решения и востребованные компетенции профессионалов завтрашнего дня.

Таким образом, с одной стороны, имеются сформированные стратегии и задачи, а с другой стороны, определены перспективы развития национальной экономики. Важным элементом в реализации этих проектов бу-

дет тот самый профессионал, обладающий определенными навыками, компетенциями, понимающий, что требуется, способный профессионально решать управленческие задачи. С учетом трендов развития новых технологий, новых рынков в условиях конкуренции, стратегий и задач по обеспечению лидерства России к 2035 г., а также вызовов эпохи нового технологического уклада, следует заметить, что для предприятий важно, чтобы на рынке труда были необходимые работники, которые сегодня не только должны обладать требуемым набором компетенций, но и сформированными профессиональными навыками. В соответствии с разработанными стратегиями определены требования в нормативных и законодательных актах, в частности в Трудовом кодексе РФ, где указано, что квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы работника. Все это сегодня внесено в профессиональные стандарты, где представлена характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определенного вида профессиональной деятельности, в том числе выполнения определенной трудовой функции [3]. При этом профессиональные стандарты применяются:

а) работодателями при формировании кадровой политики и в управлении персоналом, при организации обучения и аттестации работников, разработке должностных инструкций, тарификации работ, присвоении тарифных разрядов работникам и установлении систем оплаты труда с учетом особенностей организации производства, труда и управления;

б) образовательными организациями при разработке образовательных программ;

в) при разработке в установленном порядке федеральных государственных образовательных стандартов высшего и профессионального образования.

В то же время законодательно определен порядок применения профессиональных стандартов, где установлено, что если Трудовым кодексом, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации установлены требова-

ния к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции, профессиональные стандарты в части указанных требований обязательны для применения работодателями.

Характеристики квалификации, которые содержатся в профессиональных стандартах и обязательность применения которых не установлена законодательно, применяются работодателями в качестве основы для определения требований к квалификации работников с учетом особенностей выполняемых работниками трудовых функций, обусловленных применяемыми технологиями и принятой организацией производства и труда.

В то же время существует точка зрения, согласно которой с 1 июля 2016 г. все работодатели в обязательном порядке должны будут применять профессиональные стандарты. Сторонники этой позиции обосновывают свой вывод следующим: по новым правилам профессиональные стандарты обязательны для применения работодателями, если Трудовым кодексом, федеральным законом или иным нормативным правовым актом установлены требования к квалификации.

Работодатели, для которых не будет установлена обязанность применения профессиональных стандартов, будут применять характеристики квалификации, которые содержатся в профессиональных стандартах, в качестве основы для определения требований к квалификации работников с учетом особенностей выполняемых работниками трудовых функций, обусловленных применяемыми технологиями и принятой организацией производства и труда. Иными словами, работодатели будут применять профессиональные стандарты с учетом собственной специфики деятельности, но в то же время они могут принять во внимание отдельные положения профессиональных стандартов.

Также отметим, что законодатель, приняв решение о применении профессиональных стандартов, не определил методику их введения в действие. В этой связи многие вопросы работодателей остаются без ответов. Это вызывает серьезную обеспокоенность у профессионального сообщества. В частности,

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) выступает с инициативой отсрочить вступление в силу новых положений Трудового кодекса о профессиональных стандартах до тех пор, пока не будет определен механизм действий работодателей по применению профессиональных стандартов.

Сегодня достаточно много произошло изменений в законодательных и нормативных требованиях к формированию необходимых профессиональных компетенций. Например, Департамент оплаты труда, трудовых отношений и социального партнерства Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации, рассмотрев обращение по вопросу разъяснения применения профессиональных стандартов, внес следующее уточнение. В соответствии с частью первой статьи 195.3 ТК РФ, если ТК РФ, другими федеральными законами, иными нормативными правовыми актами РФ установлены требования к квалификации, необходимой работнику для выполнения определенной трудовой функции, профессиональные стандарты в части указанных требований обязательны для применения работодателями.

Ответы на наиболее часто задаваемые вопросы по применению профессиональных стандартов размещены на официальном сайте Минтруда России, организованы и регулярно проводятся информационно-консультационные семинары о применении профессиональных стандартов. Также в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 07.07.2016 г. № 1443-р «О внесении изменений в план реализации государственной программы РФ «Развитие образования» на 2013-2020 годы» утверждены изменения в план реализации госпрограммы РФ «Развитие образования» на 2013–2020 годы, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 29.07.2014 № 1420-р [4]. План в новой редакции, размещенный в приложении к этому документу, содержит такие пункты, как создание экспертно-методических центров, обеспечивающих консультационную и методическую поддержку системы сертификации профессиональных компетенций; развитие государственно-частного партнерства при организации и

осуществлении повышения квалификации инженерных кадров и технических специалистов по направлениям, наиболее востребованным предприятиями и организациями реального сектора экономики; утверждение программ развития опорных университетов, имеющих ключевое значение для промышленного и социально-экономического развития субъектов РФ.

Какие же профессиональные стандарты из Реестра профессиональных стандартов (а в нем содержится более 800 наименований стандартов) устанавливают требования к профессиональным компетенциям работников сферы услуг и определяют необходимую их компетентность для выполнения ими трудовых функций? Поскольку сфера услуг весьма обширна, приведем лишь некоторые из них в виде выписки из реестра стандартов, близких к области исследования.

Прежде всего, это те стандарты, которые устанавливают сквозные виды профессиональной деятельности в области профессиональной деятельности (таблица).

Например, продюсер в области кинематографии в рамках обобщенных трудовых функций осуществляет такие виды работ, как организация и обеспечение технологического процесса кинопроизводства, организация кинопроцесса, формирование бюджета кинопроекта, руководство творческой, финансовой, технологической деятельностью кинопроизводства. То есть специалист обеспечивает организацию и технологический процесс кинопроизводства, а трудовая функция предполагает организацию и контроль обеспечения съемочной группы материалами, техническими и постановочными средствами.

Для линейного продюсера установлены требования к образованию и обучению – высшее образование – бакалавриат, требования к опыту практической работы – не менее одного года помощником продюсера и/или участие в производстве не менее двух кинопроектов, особые условия допуска к работе не установлены. Для исполнительного продюсера установлены требования к образованию и обучению – наличие высшего образования – специалитет, магистратура, требования к опыту

Выписка из Реестра профессиональных стандартов
(перечень видов профессиональной деятельности)

Область профессиональной деятельности	Вид профессиональной деятельности	Наименование профессионального стандарта
Связь, информационные и коммуникационные технологии	Организация продвижения и распространения продукции средств массовой информации, включая печатные издания, телевизионные и радиопрограммы, сетевые издания	Специалист по продвижению и распространению продукции средств массовой информации
Культура и искусство	Организация кинопроизводства	Продюсер в области кинематографии
СМИ, издательство и полиграфия	Подготовка медиапродуктов средств массовой информации к выпуску	Режиссер средств массовой информации
СМИ, издательство и полиграфия	Производство кинофильмов, телефильмов, видеофильмов и телевизионных программ, деятельность в области телевизионного вещания	Специалист по видеомонтажу
СМИ, издательство и полиграфия	Редактирование и подготовка материалов к публикации в средствах массовой информации	Редактор средств массовой информации

практической работы – не менее трех лет помощником продюсера, также отсутствуют особые условия допуска к работе. Для должности «генеральный продюсер/продюсер» установлены требования к образованию и обучению – наличие высшего образования – специалитет, магистратура, установлены требования к опыту практической работы не менее пяти лет помощником продюсера, также отсутствуют особые условия допуска к работе [5]. Важно, чтобы требования, установленные в профессиональных стандартах, учитывались при разработке и реализации образовательных программ.

Таким образом, рассмотрев формирование профессиональных компетенций для организаций сферы услуг, следует отметить, что сегодня в разработке профессиональных стандартов принимают участие прежде всего специалисты-практики, которые и определяют требования к профессиональным компетенциям работников, их навыкам и умениям [6; 7]. Задача государства – регулировать особенности применения требований посредством

установления критериев в нормативных и законодательных актах, а задачи системы образования и, в частности, образовательных организаций – разрабатывать и реализовывать образовательные программы с учетом вышеуказанных аспектов деятельности. С одной стороны, необходимо учитывать перспективные направления развития национальной экономики в рассматриваемой сфере деятельности, а с другой – подготовку специалистов и реализацию их функций в практической деятельности организации должна осуществляться с учетом требований профессиональных стандартов [8; 9; 10]. Автор считает, что необходимо соотнести требования профессиональных стандартов в части необходимых компетенций с образовательными программами и перспективами развития сферы культуры, чтобы удостовериться, что векторы направлений развития совпадают. То есть, чему учат в образовательных организациях, действительно будет востребовано предприятиями данной сферы и будет способствовать достижению лидерских позиций России в мировом сообществе.

Несмотря на то, что большинство профессиональных стандартов были разработаны в 2014–2015 гг. и с 01.07.2016 г. работодатели должны использовать профессиональные стандарты, еще необходимы разъяснения в части применения требований профессиональных стандартов в практической деятельности организаций. Более того, для профессий, по которым применение данных стандартов обязательно, необходимо будет провести серьезную работу по актуализации документооборота

организации, уточнив названия должностей, положения о подразделении и трудовые функции работника, что, как показывает практика, выполнили еще немногие организации [11]. По мнению автора, единые требования в части необходимых навыков, умений и компетенций создают предпосылки для упорядочения деятельности, что в целом положительно отразится на конкурентоспособности не только организаций отдельных сфер деятельности, но и национальной экономики в перспективе.

Список литературы

1. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2015 году. URL: <http://mkrf.ru/report/report2015/> (дата обращения: 10.10.2016).
2. Программа мер по формированию принципиально новых рынков и созданию условий для глобального технологического лидерства России к 2035 году. URL: <http://asi.ru/nti> (дата обращения: 10.10.2016).
3. Письмо Минтруда России от 06.07.2016 г. № 14-2/ООГ-6465 «О профессиональных стандартах»// Информационный портал «Информио», URL: <http://wuz.informio.ru/?id=20282> (дата обращения: 12.07.2016).
4. Распоряжение Правительства РФ от 07.07.2016 г. № 1443-р «О внесении изменений в план реализации государственной программы РФ “Развитие образования” на 2013–2020 годы» Информационный портал «Информио», URL: <http://wuz.informio.ru/?id=20282> (дата обращения: 14.07.2016).
5. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ «Продюсер в области кинематографии», URL: <http://xn--80ajnidcejma7a3k.xn--r1ai> (дата обращения: 14.07.2016).
6. *Евменов А. Д., Данилов П. В.* Проблемы и перспективы инновационного развития сферы культуры // Экономика качества. 2013. № 3. С. 59–63.
7. *Евменов А. Д., Чеснова О. А., Сорвина Т. А.* Трансформация подходов к управлению объектами сферы культуры в условиях перехода к постиндустриальному обществу // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2013. № 4. С. 61–65.
8. *Еникеева Л. А.* Механизм управления знанияемыми инновациями наукоемких предприятий // Петербургский экономический журнал. 2015. № 4. С. 70–74.
9. *Кузьмина С. Н.* Объекты интеллектуальной собственности как элемент инновационного потенциала современного высшего учебного заведения // Экономика и управление. 2010. № 5. С. 82–86.
10. *Евменов А. Д., Данилов П. В.* Проблемы и перспективы развития российского кинообразования // Петербургский экономический журнал. 2016. № 1. С. 6–11.
11. *Ворона-Сливинская Л. Г., Лобанов М. В.* Проблемы выбора индикаторов экономической безопасности государства и определение их пороговых значений // Проблемы управления рисками в техносфере. 2009. Т. 12. № 4. С. 96–100.

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ В УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ

PEDAGOGICAL COMMUNICATION IN THE LEADER'S MANAGEMENT ACTIVITY

УДК 37.013 : 005.95/.96



ЗАСТАВЕНКО Валерий Александрович

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат педагогических наук, zastawenko.valery2012@yandex.ru

ZASTAVENKO, Valeriy Aleksandrovich

Associate Professor at the Department of Project Activities in Cinematography and Television, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Pedagogical Sciences, zastawenko.valery2012@yandex.ru

Аннотация.

В статье рассматривается феномен педагогического общения в управленческой деятельности руководителя. Сформулировано понятие управленческого общения. Излагается представление о педагогическом общении как одной из форм управленческого общения. Исследуются его характерные черты: направленность на решение воспитательных задач; субъект-субъектное взаимодействие и создание педагогически целесообразных взаимоотношений в управленческом общении. Выявляются условия применения педагогического общения в управленческой деятельности руководителя.

Ключевые слова: управленческая деятельность, управленческое общение, педагогически целесообразные отношения, педагогическое общение, педагогическая техника, субъект-субъектное взаимодействие, культура речи руководителя.

Abstract.

The article discusses the phenomenon of pedagogical communication in the leader's management activity. The concept of management communication is formulated. It gives the idea of pedagogical communication as a form of management communication. The paper investigates its characteristics such as focus on the solution of educational tasks; the subject-subject interaction and the creation of pedagogically appropriate relationships in management communication. And it reveals conditions of pedagogical communication application in the leader's management activity.

Keywords: management activity, management communication, pedagogically appropriate relationships, pedagogical communication, pedagogical technique, the subject-subject interaction, culture of leader's speech.

Управленческая деятельность руководителя представляет собой сложное, многообразное явление, включающее в себя совокупность взаимосвязанных компонентов, отражающих самые различные сферы социальной практики. В то же время управленческая деятельность, как отмечает А. В. Карпов, очень специфична и по своему процессу. Ее суть – организация деятельности других людей, т. е. «деятельность по организации деятельности» (деятельность «второго порядка») [1, с. 40].

Одной из важнейших характеристик управленческой деятельности руководителя является ее опосредованная связь с конечными результатами той или иной организации. Иначе говоря, руководитель добивается результата усилиями других субъектов трудовой или другой деятельности. Более того, чем в меньшей степени руководитель участвует в реализации исполнительных функций, тем выше степень эффективности его управленческого труда [1].

Цели управленческой деятельности, направленные на обеспечение эффективного функционирования организационной системы, достигаются умелым использованием

двух взаимосвязанных компонентов: технологического (обеспечение функционирования техники и технологического процесса) и человеческого (организация межличностных взаимодействий с людьми, реализующими технологический процесс).

Анализ практики управления, научной литературы по проблемам управленческой деятельности [1; 3; 4; 5] позволяет говорить о том, что достижение целей организации возможно лишь путем эффективного взаимодействия с субъектами, реализующими исполнительские функции [1]. Человеческий компонент пронизывает весь процесс управленческой деятельности руководителя. Это позволяет утверждать, что успех управленческой деятельности руководителя обуславливается, прежде всего, его возможностью оказывать влияние на других людей (рисунок 1).

Поэтому в различных литературных источниках [1; 4; 5] проблема управленческого общения рассматривается как одна из ведущих, успешное решение которой выступает условием эффективной деятельности любого руководителя. Нередко управленческое

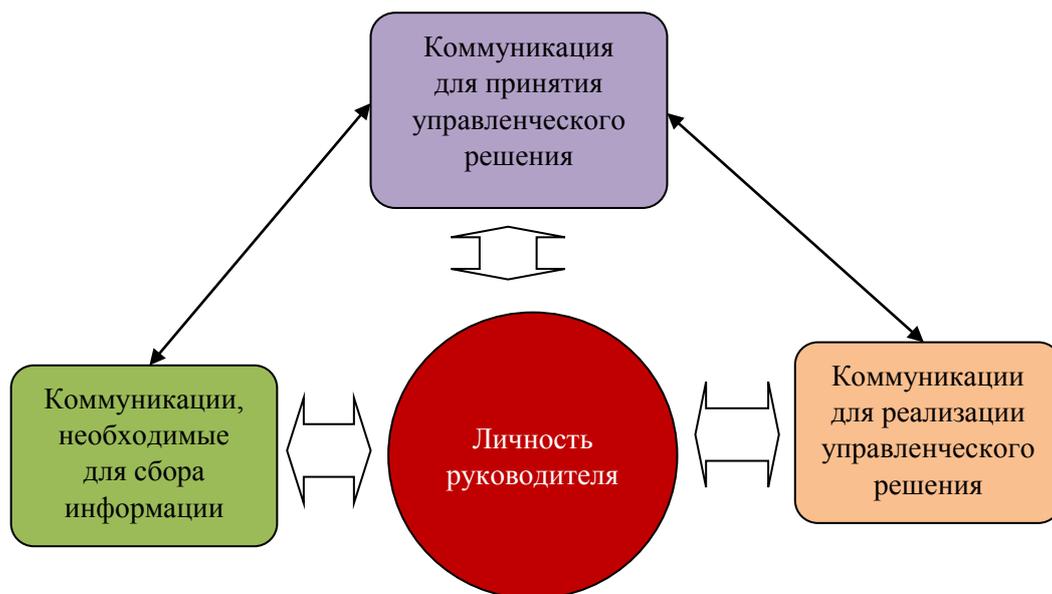


Рисунок 1
Алгоритм коммуникаций в управленческой деятельности

общение руководителя отождествляется с его коммуникативным поведением в организации, что объяснимо, но не совсем верно, так как сужает сферу общения до уровня коммуникации.

Управленческое общение, как и любое другое, представляет собой единый процесс, включающий в себя три стороны: коммуникативную (обмен информацией), перцептивную (восприятие субъектами управленческой деятельности друг друга) и интерактивную (обмен действиями или взаимодействие). Они взаимно переплетены и отражают его содержание (рисунок 2). Но при этом очень важно то, как и в каком направлении будет выстраиваться управленческое общение, какой стиль взаимоотношений с другими субъектами организации выберет руководитель?

В последнее время в литературе появилось понятие «педагогическое общение» [2; 3; 4]. Применяется оно в основном в сфере образо-

вания. Обычно под педагогическим общением понимают: «...систему приемов и методов, обеспечивающих реализацию целей и задач педагогической деятельности и организующих, направляющих социально-психологическое взаимодействие педагога и воспитуемых. Содержанием этого взаимодействия является обмен информацией, межличностное познание, организация и регуляция взаимоотношений с помощью различных коммуникативных средств в целях оказания воспитательного воздействия, а также целостная педагогически целесообразная самопрезентация личности педагога в аудитории; педагог выступает здесь как активатор этого процесса, он организует его и управляет им» [2, с. 9–17].

Несмотря на, казалось бы, отдаленность этого понятия от сферы управленческой деятельности, можно утверждать, что управленческое общение руководителя может и должно содержать педагогическое начало.

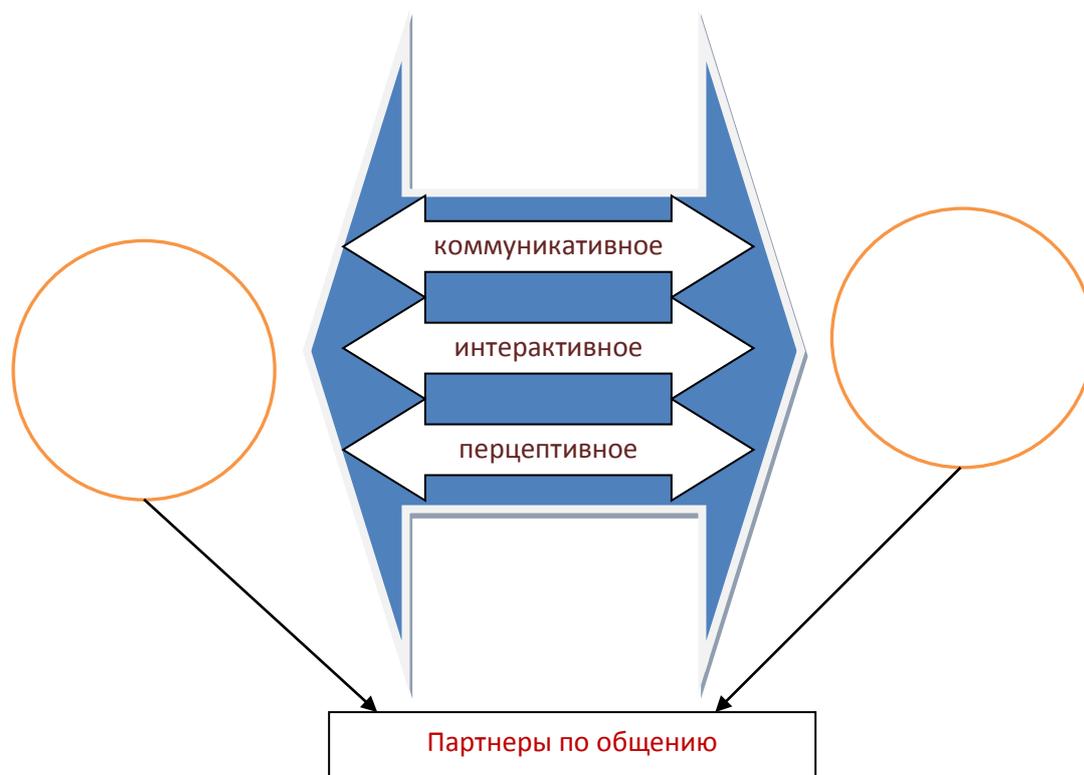


Рисунок 2
Содержание единого процесса общения

Управленческое общение – феномен, характеризующий часть деятельности руководителя с точки зрения организации взаимодействия и взаимоотношений с подчиненными. Под управленческим общением руководителя понимается многоплановый процесс установления, поддержания и развития коммуникаций, взаимопонимания и взаимодействия с сотрудниками организации, направленный на обеспечение эффективного функционирования организационной системы.

Педагогическое общение выступает одной из характеристик, которой может обладать или не обладать управленческое общение руководителя. При этом термин «педагогическое общение» не подменяет понятие «управленческое общение», а лишь дополняет и конкретизирует с позиции направленности, стиля и некоторых специфических характеристик деятельности руководителя.

Почему речь идет не об оптимальном, целесообразном или правильном, а о педагогическом общении руководителя? Есть ли смысл введения в оборот этого понятия относительно управленческой деятельности руководителя? Для ответа на эти вопросы необходимо исследовать поведение сотрудника организации как личности.

Любое внешнее воздействие на личность сотрудника организации вызывает изменения в различных структурах его психики. Эти влияния, в зависимости от их продолжительности, значимости для человека, силы и других характеристик, могут влиять на его ценностные ориентации, мотивацию, отношения, эмоциональную сферу и, как следствие, на поведение и деятельность. Руководитель, в современном его понимании, в процессе управленческого общения должен стремиться решать задачи, связанные не только с реализацией технологического процесса, но и педагогически целесообразным изменением внутренних структур личности сотрудника. Он должен осознавать и предвидеть возможный характер изменений в психике подчиненного как один из результатов управленческих действий.

Большинство руководителей заинтересованы в том, чтобы его сотрудники, подчиненные были не пассивными исполнителями, не

винтиками в технологическом механизме, а активными участниками, ориентированными на достижение собственного успеха в составе организации. В основе такой позиции сотрудников организации лежит мотивация, внутреннее побуждение человека к поведению или деятельности. Долгое время считалось, что ведущим стимулом, обеспечивающим возникновение и поддержание мотивов организационной лояльности и преданности сотрудника, выступает материальное вознаграждение. Как показывает современная практика, одного материального стимулирования сегодня недостаточно. Более того, в научной литературе описаны различные стимулы, влияющие на развитие мотивации сотрудников организации [3; 4; 5]. Среди них в качестве стимулирующего фактора выделяют поведение руководителя в ходе управленческого общения. Смысл этого поведения заключается в установлении таких отношений и взаимодействий руководителя с сотрудниками, которые побуждают сотрудников проявлять лояльность к организации и лично к руководителю, «совершать необходимые действия, не дожидаясь или вообще не получая соответствующего стимулирующего воздействия» [4, с. 17].

Решение задач, связанных с целесообразным изменением мотивации, чувств и установок сотрудника организации, возможно лишь в ситуации, когда управленческое общение руководителя дополнено педагогической компонентой.

В современной научной литературе педагогическое общение в управленческом поведении руководителя рассматривалось А. П. Шарухиным как форма профессионального общения в деятельности сотрудников организаций туристской отрасли [6]. Тем не менее этот феномен требует осмысления в контексте анализа управленческой деятельности руководителя.

Итак, что же характеризует управленческое общение руководителя как педагогическое общение?

Во-первых, и, прежде всего, общение руководителя с сотрудниками организации должно быть ориентировано на решение воспитатель-

ных задач в интересах развития организации. Это означает его направленность на изменение и развитие как мировоззренческих ценностей, так и профессионально-ценностных ориентаций, имеющих значение для организации. Безусловно, в этом соотношении ведущее значение имеют мировоззренческие ценности личности сотрудника, представляющие систему взглядов и оценок природной и социальной действительности, других людей, представлений о самом себе, личностно одобряемых поведенческих норм, идеалов и образцов поведения. На основе мировоззренческих ценностей формируются и развиваются личностные качества, которые определяют моральный, нравственный, общественно-политический и в конечном счете профессиональный облик сотрудника организации. Это убеждения человека, как определенное состояние сознания личности, уверенности в правоте своих взглядов, принципов и идеалов и готовность осуществлять конкретные действия по их отстаиванию и защите, а также возникающие на этой основе чувства чести, справедливости, гордости и т. д.

Профессионально-ценностные ориентации, представляя собой совокупность профессиональных ценностей, отражающих лично значимые приоритеты профессиональной деятельности, связанные в той или иной степени с интересами общества, государства и организации, обеспечивают морально-психологическую готовность сотрудника к трудовой деятельности, выступают условием его профессионального развития и в конечном счете успешного функционирования организации.

Система ценностей сотрудника организации есть результат его саморазвития в ходе тесного взаимодействия с обществом в целом, социальными группами, а также межличностного общения в течение своей жизни. Общение руководителя с подчиненными также способно выступать фактором, оказывающим влияние на развитие профессионально-ценностных ориентаций у сотрудников и, как следствие, формирование и развитие системы значимых для общества и организации трудовых мотивов. В качестве основных принципов создания положительной мотивации сотрудников орга-

низации в процессе управленческого общения можно назвать: четкое определение целей и результатов работы; демонстрацию миссии организации, ее общественной функции; обращение к чувствам профессиональной чести, гордости; проявление признательности за достигнутые результаты; проявление уважительного отношения к личности каждого сотрудника, вне зависимости от занимаемой должности и к тому, что выполняет каждый сотрудник.

Во-вторых, рассматривая управленческое общение руководителя как взаимодействие субъектов профессиональной деятельности, необходимо отметить, что педагогический характер оно будет носить в случае «субъект-субъектного» построения. Задача заключается в переводе сотрудников с привычной для них позиции ведомых на позицию сотрудничества, а, следовательно, и их превращение в активных участников трудового процесса. Это означает необходимость признания индивидуального своеобразия личности сотрудника, его права на активное участие в совместной деятельности, а также обеспечение равенства психологических и личностных позиций в процессе общения.

Субъект-субъектное взаимодействие достигается правильным выбором позиции в ситуациях межличностного или группового общения. Используя подход, предложенный американским психологом Э. Берном [7], руководителю целесообразно выстраивать общение с сотрудниками с позиции «взрослый»–«взрослый», рассматривать своих подчиненных как партнеров в общей деятельности, что позволяет повысить их трудовую активность, раскрыть интеллектуальный и творческий потенциал.

Задача руководителя в процессе управленческого взаимодействия с сотрудниками с позиции «субъект-субъектного» подхода заключается в том, чтобы не просто изменить, направить их поведение в интересах организации, а добиться заинтересованного личного участия сотрудников в ее делах и проблемах. Решение данной задачи достигается различными методами, среди которых наиболее известными являются: убеждение, внушение,

требование, поощрение, личный пример, принуждение, наказание, критика, просьба, манипулирование и т. д. Руководителю важно, опираясь на личностные особенности сотрудника, подобрать способ влияния, который бы не только обеспечил реализацию властных полномочий, но и стал дополнительным стимулом для добросовестного исполнения поставленной задачи или желаемого трудового поведения подчиненных. Наибольший педагогический эффект достигается при помощи применения методов убеждения, поощрения. Очень важно, чтобы руководитель в процессе общения демонстрировал уважение и доверие подчиненному, определяя его позицию как равноправного участника совместной трудовой деятельности.

Однако управленческая деятельность руководителя осуществляется, как правило, в ситуации, характеризующейся ограниченным временем на принятие и реализацию решения, постоянным давлением различных факторов внешней и внутренней среды. Поэтому руководитель обязан использовать методы общения, позволяющие наиболее эффективно осуществлять принятие и реализацию управленческих решений. В том числе требование, распоряжение, критику, наказание, принуждение и т. д. Однако и в этом случае ему необходимо учитывать необходимые педагогические требования в практике их применения.

Требование может проявляться в различных формах (приказ, распоряжение, совет, рекомендация, просьба, предложение). Но при этом сотрудник должен четко понимать актуальность требования, искомый результат и порядок необходимых действий для его достижения.

Критика должна носить конструктивный характер, быть нацеленной не на унижение личного достоинства сотрудника, а на раскрытие сущности нарушения. При этом необходимо, чтобы она была справедливой и обоснованной.

Одним из наиболее неоднозначных способов педагогического общения в управленческой деятельности является принуждение. Тем не менее этот метод в практике управленческой деятельности применяется, а, следовательно,

руководителю необходимо видеть и учитывать педагогические последствия использования принуждения в управленческом общении. Принуждение, как и критика, ориентировано на торможение негативных, осуждаемых в организации и обществе мотивов, привычек и действий сотрудников. Принуждение жестко регламентирует характер трудового поведения сотрудников, ограничивая пространство, в пределах которого допустима свобода действий, при помощи угроз применения возможных негативных санкций. Принуждение может реализовываться в различных формах общения: запрет, предупреждение, моральное порицание, осуждение; проявление недоверия к работнику и др. Педагогический эффект от принуждения, как правило, кратковремен и должен быть подкреплен убеждающим воздействием.

В-третьих, в характеристике педагогического общения руководителя актуальным является создание педагогически целесообразных взаимоотношений с сотрудниками. Этот термин прочно вошел в педагогическую науку относительно деятельности в сфере образования. Он предполагает добровольное признание обучающимися признания авторитета, прав, знаний и опыта педагога, его лидерства и проявляется в стремлении общаться с ним и подражать ему [8]. В практике управленческого общения эффект создания педагогически целесообразных взаимоотношений с сотрудниками достигается, прежде всего, через личный пример руководителя и механизм общения.

Механизм общения представляет собой многогранное явление, основу которого составляют педагогическая техника и культура речи. Недооценка его может привести к возникновению целого ряда коммуникативных и перцептивных барьеров и катастрофически сказаться на всем спектре взаимоотношений руководителя с сотрудниками.

Проблема педагогической техники широко исследована в педагогической литературе [2; 6; 8; 9]. В. А. Сластенин под педагогической техникой понимает «совокупность умений и навыков, которая необходима для эффективного применения системы методов педагогического

воздействия на отдельных учащихся и коллектив в целом: умение выбрать правильный стиль и тон в обращении с воспитанниками, умение управлять вниманием, чувство темпа, навыки управления и демонстрации своего отношения к поступкам учащихся и др.» [9, с. 199–224.]. Все это в полной мере относится и к управленческому общению руководителя организации. Культура речи тесно связана с педагогической техникой. Более того, можно утверждать, без культуры речи реализация тех или иных приемов педагогической техники будет затруднена, а порой и невозможна. Культура речи руководителя организации включает в себя правильность, точность, ясность, краткость и доступность.

Характеристика основных составляющих педагогического общения руководителя позволяет дать общее понятие этого феномена. На основании сложившихся представлений под педагогическим общением в управленческой деятельности руководителя целесообразно понимать особую форму управленческого общения руководителя, которая характеризуется направленностью на решение не только управленческих, но и воспитательных задач, развитие у сотрудников значимых для обще-

ства и организации ценностей и мотивов путем создания педагогически целесообразной среды общения, субъект-субъектного взаимодействия и применения наиболее эффективных педагогических методов и приемов.

Таким образом, можно утверждать, что, во-первых, педагогическое общение представляет собой специфическую форму управленческого общения, которая позволяет эффективно добиваться решения задач, связанных с функционированием и развитием организации; во-вторых, отличительными особенностями педагогического общения в управленческой деятельности являются: направленность на решение воспитательных задач в контексте деятельности организационной системы; организация субъект-субъектного взаимодействия с сотрудниками; создание в организации педагогически целесообразной среды общения.

Современная практика управленческой деятельности свидетельствует, что совершенствование взаимоотношений и взаимодействия в системе руководитель–сотрудник выступает важнейшим фактором повышения эффективности любой организации. Знания о способах педагогизации управленческого общения являются важнейшим условием решения этой задачи.

Список литературы

1. Карнов А. В. Психология менеджмента: учеб. пособие. М.: Гардарики, 2005. 584 с.
2. Кан-Калик В. А., Ковалев Г. А. Педагогическое общение как предмет теоретического и прикладного исследования // Вопросы психологии. 1985. № 4. С. 9–17.
3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учебник для бакалавров / А. А. Литвинюк, С. Ж. Гончарова, В. В. Данилочкина [и др.]. М.: Юрайт, 2014. 398 с.
4. Стояновская И. Б. Управление мотивацией организации на различных этапах развития организации: дис. ... канд. экон. наук. М., 2014. 165 с.
5. Забродин В. Ю. Человек в современной экономике // Петербургский экономический журнал. 2015. № 2. С. 8–17.
6. Власова Т. И., Данилова М. М., Шарухин А. П. Профессиональное и деловое общение в сфере туризма: учеб. пособие. СПб.: Д.А.Р.К, 2005. 288 с.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. М.: Литур, 2001. 247 с.
8. Кан-Калик В. А. Учителю о педагогическом общении. М.: Просвещение, 1987. 254 с.
9. Педагогика: учеб. пособие для студ. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, А. И. Мищенко, Е. Н. Шиянов. М.: Школа-Пресс, 1997. 512 с.

К ВОПРОСУ О ФОРМЕ И СТРУКТУРЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРАКТА

REVISITING THE FORM AND STRUCTURE OF INTERNATIONAL CONTRACT

УДК 341.932



ЦИММЕРМАН Александр Львович

доцент кафедры международного права Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат юридических наук, доцент, alexzimmer@list.ru

ZIMMERMANN, Alexander Lvovich

Associate Professor at the International Law Department, Saint-Petersburg State University, Candidate of Legal Sciences, Associate Professor, alexzimmer@list.ru

Аннотация.

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся использования правовых методов, направленных на повышение эффективности управления процессом международной экономической интеграции в свете современных тенденций развития мировой экономической системы. Особое внимание уделено требованиям современного российского законодательства, норм международного экономического права, а также сложившейся практики, предъявляемым к форме и структуре контрактов, заключаемых между компаниями различных государств в процессе осуществления ими внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: управление экономическими процессами, мировая экономическая система, международные экономические отношения, внешнеэкономическая деятельность, форма внешнеэкономической сделки, структура внешнеэкономического контракта.

Abstract.

The article considers issues dealing with legal techniques aiming at developing the management efficiency of the international economic integration process in terms of modern tendencies of the global economic system development. It mainly focuses on the contemporary Russian legislation requirements, international economic rules of law, and the established practices to the form and structure of contracts concluded between companies of different states while performing their commercial activity.

Keywords: economic process management, global economic system, international economic relations, foreign trade, form of foreign transaction, structure of international contract.

Экономические функции современного государства многообразны и сложны. При этом государственное регулирование экономики осуществляется законодательными, исполнительными и контролирующими органами, которые с помощью различных методов регулируют складывающиеся в обществе хозяйственные отношения.

Одним из направлений реализации экономических функций является создание в рамках государства особого механизма регулирования экономических отношений, необходимой составляющей которого является правовой фундамент, обеспечивающий и поддерживающий функционирование рыночной системы, элементами которой являются хозяйствующие субъекты, осуществляющие различные виды производственно-коммерческой деятельности.

Важным направлением такой деятельности является внешнеэкономическая деятельность, основная правовая форма которой выражается во внешнеэкономических сделках. При этом вопрос о форме контракта в процессе совершения внешнеэкономических сделок имеет в международном коммерческом праве большое значение, поскольку, прежде всего, связан с вопросом действительности самой сделки.

Нередко одним из спорных вопросов, являющихся основанием для обращения в суд или арбитраж либо возникающих в процессе рассмотрения дела, становится вопрос о надлежащей форме совершения сделки.

Таким образом, форма контракта как правовая категория, с одной стороны, служит интересам сторон, совершающих сделку, а с другой – используется в интересах контроля над законностью сделки и защиты публичных интересов.

При этом необходимо учитывать тот факт, что в международном частном праве сложились различные подходы к содержанию таких понятий, как «форма внешнеэкономической сделки» и «форма внешнеэкономического контракта».

Кроме того, международные договоры и национальное законодательство государств может предъявлять различные требования как

к форме внешнеэкономической сделки, так и к форме внешнеэкономического контракта. Что касается различий между понятиями «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеэкономический контракт», то эта проблема была рассмотрена автором в статье «Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок» [1]. Требования к форме обычной гражданско-правовой сделки и внешнеэкономической сделки в национальном законодательстве также могут различаться. Национальное законодательство может предусматривать и различные формы сделок.

Проблемой, весьма характерной для международного частного права, является то, что одни и те же на первый взгляд правовые термины в различных правовых системах могут пониматься по-разному, а зачастую вообще не иметь аналогов. Так, например, если российское право содержит понятие письменной нотариальной формы сделки, то германское гражданское право четко различает «нотариально заверенные» и «нотариально удостоверенные» сделки [2].

Таким образом, при составлении внешнеэкономического контракта необходимо четко представлять себе, какие правовые последствия могут наступить в реальной ситуации в том случае, если спор в отношении формы сделки и формы контракта, опосредующего сделку, будет рассматриваться в иностранном суде либо требования к форме будут в силу указания коллизионной нормы определяться иностранным правом.

В соответствии со ст. 158 ГК РФ [3] совершение сделок возможно в устной, простой письменной, письменной нотариальной формах, а также в случаях, предусмотренных законом и по соглашению сторон, совершенной молчалием. Данная норма является общей нормой, применимой ко всем гражданско-правовым сделкам.

Что касается внешнеэкономических сделок, то российское, а ранее и советское международное право традиционно отличалось весьма консервативным отношением к вопросам установления их формы.

Так, Гражданский кодекс РСФСР (ст. 565) [4], Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик 1991 г. (п. 1 ст. 165) устанавливали правило, в соответствии с которым форма внешнеэкономических сделок, совершаемых советскими организациями, юридическими лицами и гражданами, а также порядок их подписания, независимо от места совершения этих сделок, определялись законодательством Союза ССР. Такой подход был обусловлен тем, что в подавляющем большинстве случаев на рассмотрение российских судов попадали споры из сделок, в которых хотя бы одной из сторон выступало российское юридическое лицо.

До недавнего времени требование о применении к коллизионным вопросам формы внешнеэкономической сделки российского права содержалось и в п. 2 со ст. 1209 Гражданского кодекса Российской Федерации [3]. Таким образом, несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки в соответствии с п. 3 ст. 162 ГК РФ [3] влекло недействительность сделки.

Изменения, внесенные Федеральным законом от 30.09.2013 № 260-ФЗ в Гражданский кодекс, привели к тому, что из ст. 1209 ГК РФ [5] была исключена норма, в соответствии с которой вопросы, касающиеся формы внешнеэкономической сделки, независимо от места совершения, подчинялись российскому праву. При этом положение п. 3 ст. 162 ГК РФ, которое предусматривало недействительность внешнеэкономической сделки в случае, если не была соблюдена простая письменная форма в соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 100-ФЗ, также утратило силу. Это, однако, не исключает возможности применения к внешнеэкономическим сделкам тех положений Гражданского кодекса, которые действовали на момент заключения сделки.

Ныне действующая редакция п. 1 ст. 1209 ГК РФ [2] устанавливает, что форма сделки подчиняется праву страны, подлежащему применению к самой сделке. Однако сделка не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если со-

блюдены требования права страны места совершения сделки к форме сделки. Совершенная за границей сделка, хотя бы одной из сторон которой выступает лицо, чьим личным законом является российское право, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования российского права к форме сделки. Как отмечают отечественные юристы – специалисты в области международного частного права, подобная поправка отражает тенденции, существующие в праве большинства иностранных государств, и способствует унификации норм международного частного права [6].

По-иному вопрос о форме внешнеэкономической сделки применительно к договору (контракту) международной купли-продажи решается в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. В соответствии со ст. 11 Конвенции «не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания» [7]. В этой норме нашла свое отражение распространенная практика, сложившаяся в международной торговле – не предъявлять к форме сделки каких-либо формальных требований.

В то же время Конвенция предусматривает возможность исключения из нее положений, касающихся формы сделки для тех государств, законодательство которых требует, чтобы договоры (контракты) купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме. В подобных случаях ст. 96 Конвенции предоставляет государствам право заявления оговорки о неприменении ими иных форм сделок при заключении договоров (контрактов) международной купли-продажи товаров.

СССР присоединился к Конвенции 23 мая 1990 г. со следующим заявлением: «Союз Советских Социалистических Республик в соответствии со ст. 12 и 96 Конвенции заявляет,

что любое положение ст. 11, ст. 29 или части II Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением Сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из Сторон имеет свое коммерческое предприятие в Союзе Советских Социалистических Республик» [8]. Из числа участников Конвенции такие заявления были сделаны правительствами еще семи государств (Аргентина, Китай, Венгрия, Беларусь, Украина, Чили и Эстония).

Таким образом, несмотря на внесенные изменения в ст. 1209 ГК РФ применительно к договорам (контрактам) международной купли-продажи, требование, касающееся обязательного соблюдения простой письменной формы, остается в силе.

Что касается сделок, которые по своему характеру не являются внешнеэкономическими, то п. 1 ст. 161 ГК РФ по-прежнему устанавливает правило, в соответствии с которым сделки юридических лиц между собой должны совершаться в простой письменной форме. При этом несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства. Кроме того, в соответствии с п. 2 ст. 161 ГК РФ в случаях, прямо указанных в законе или в соглашении сторон, несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность. Это касается и тех внешнеэкономических сделок, которые в силу соглашения сторон либо указания коллизионных норм регулируются российским правом.

Необходимо также учитывать требования п. 2 ст. 162, п. 2 ст. 163, ст. 164, а также п. 3 ст. 1209 ГК РФ относительно соблюдения формы при совершении некоторых видов сделок и в случаях, прямо установленных законом.

Что касается сделок, форма которых подчиняется иностранному праву, то необхо-

димо учитывать, что в большинстве стран допускается упрощенная форма совершения сделок, не требующая письменного составления контракта и его регистрации. В то же время в странах, где существует деление сделок на гражданские и коммерческие, для некоторых видов коммерческих сделок требования к форме сделки определяются не коммерческим, а общегражданским законодательством.

Наряду с понятием формы сделки законодательство Российской Федерации предъявляет требования к форме договора (контракта). В соответствии со ст. 434 договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами и иными документами, в том числе электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. При этом в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон, договор в письменной форме может быть заключен только путем составления одного документа, подписанного сторонами договора.

Перечисленные выше требования относятся к ситуации, когда контрактом предусмотрено рассмотрение споров в российском суде или коммерческом арбитражном суде, причем к контракту в силу соглашения сторон либо применимых коллизионных норм российского также применяется российское право.

В том случае, если по условиям контракта местом рассмотрения споров является иностранный суд (арбитраж), то нужно учитывать возможные различия в нормах права иностранного государства, определяющих форму сделки.

Если в силу применимых коллизионных норм правом, определяющим форму сделки, также является право иностранного госу-

дарства, то нужно учитывать тот факт, что законодательство большинства развитых в экономическом и правовом отношении стран не требует обязательного соблюдения письменной формы внешнеэкономической сделки, позволяя доказывать существование и условия контракта любыми доступными средствами, в том числе свидетельскими показаниями.

Нормы российского законодательства, предъявляющие требования к форме внешнеэкономических контрактов, должны соблюдаться и в случае, когда стороны контракта для определения правового статуса своих обязательственных отношений по сделке избегают Принципы УНИДРУА, поскольку в соответствии со ст. 1.4 Принципов коммерческих договоров УНИДРУА 2010 никакие нормы Принципов УНИДРУА «не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права» [9]. Наряду с требованиями национального законодательства и международных договоров к форме внешнеэкономической сделки, необходимо учитывать требования национального законодательства, касающиеся обязательных элементов, составляющих форму внешнеэкономического контракта, т.е. требования к оформлению самого контракта.

К этим требованиям могут быть отнесены оформление контракта на бланке определенной формы, требования к подписи и скрепление печатью, в определенных случаях требование к регистрации сделки. При этом перечень таких требований может различаться в зависимости от вида контракта и применимого к контракту права, а также быть обязательным либо носить факультативный (рекомендательный) характер.

В ряде случаев под формой контракта могут пониматься требования к содержанию контракта, т. е. структура контракта и перечень основных его разделов и обязательных условий. Это следует, в частности, из разработанных

Министерством внешнеэкономических связей Российской Федерации (в настоящее время – Министерство экономического развития) по поручению Правительства Российской Федерации «Рекомендаций по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» и опубликованных в качестве приложения к Порядку учета внешнеторговых контрактов в целях валютного контроля в Письме Центрального банка Российской Федерации от 15.07.1996 № 300 [10]. В процессе определения формы и разработки структуры контракта обращение к этим Рекомендациям, безусловно, является полезным, однако необходимо учитывать, во-первых, их неполноту и схематичность (что обусловлено узкой целевой направленностью, связанной прежде всего с необходимостью обеспечения валютного и таможенного контроля со стороны государства), а во-вторых, их рекомендательный характер. Поэтому предлагаемая в Рекомендациях структура контракта дает лишь общее представление и требует дополнения и детализации.

Поэтому каждый заключенный на практике внешнеэкономический контракт должен иметь ясную и простую структуру и быть понятен не только профессиональному юристу, но и другим специалистам, поскольку в процессе реализации помимо сторон контракта его текст используется посредниками, различными финансовыми, транспортными организациями, а также таможенными, налоговыми и иными контролирующими органами различных государств. Чем проще и понятней будут сформулированы договоренности сторон, тем менее вероятность возникновения спорной ситуации и наступления негативных последствий [11].

При составлении контракта необходимо внимательно подойти к вопросу формулировок наименования и порядка расположения того или иного раздела. При этом важным моментом является не только обеспечение логической связи между отдельными разделами, но наличие ясности и недвусмысленности положений, определяющих порядок и

последовательность реализации обязанностей сторон, возникающих в процессе реализации контракта. При этом нужно учитывать различия не только в судебной и арбитражной практике, но в сложившихся культурных, языковых, деловых традициях государств, которые во многом определяют законность, толкование и интерпретацию используемых формулировок, словосочетаний и отдельных положений контракта как самими сторонами внешнеэкономической сделки, так и национальными судебными и арбитражными органами в процессе рассмотрения возникшего спора [12].

На практике значительную помощь в решении проблем, возникающих в связи с различными требованиями национального законодательства государств к форме, структуре и содержанию контракта, имеют разработанные Международной торговой палатой и рядом международных межправительственных и неправительственных организаций типовые контракты (проформы контрактов). Целью разработки типовых контрактов является желание избежать возможных коллизий при применении норм национального права. Поэтому типовой контракт, как правило, составляется таким образом, чтобы отношения сторон регулировались исключительно положениями самого контракта и общепринятыми принципами международного коммерческого права, а также не предоставляли бы преимуществ одной из сторон контракта.

Таковыми контрактами, в частности, являются Типовой дистрибьюторский контракт (Публикация МТП № 518), Типовой контракт купли-продажи, готовых изделий, предназначенных для перепродажи (Публикация МТП № 556 (E)), Типовой коммерческий агентский контракт (Публикация МТП № 496) [13]. Использование подобных типовых контрактов и комментариев к ним в качестве справочного и вспомогательного материала для составления контракта вполне допустимо, однако ни в коем случае нельзя копировать отдельные положения типового контракта, поскольку каждый

контракт должен быть сбалансирован как по структуре, так и по содержанию и по-своему является уникальным [14].

Иные типовые формы и образцы внешнеэкономических контрактов, которые в большом количестве представлены в Интернете, за редким исключением не рекомендуется использовать, поскольку они зачастую разработаны юристами, не имеющими необходимой квалификации в области правового регулирования внешнеэкономической деятельности, и размещены в рекламных целях.

Вышеизложенное доказывает, что экономисту, базирующуюся на стабильном планировании и эффективной реализации хозяйственных проектов, нельзя представить без современного международного экономического права. Рассмотренные выше требования национального законодательства, международных договоров, разработанных при участии международных экономических организаций, а также рекомендации Международной торговой палаты являются одним из способов экономической оптимизации внутренних процессов в системе международных экономических отношений. Таким образом, частное хозяйственное право реализует свою экономико-политическую функцию и является необходимым структурным элементом для функционирования экономики в целом, для нормального протекания экономических и связанных с ними социальных процессов.

При этом важным условием сохранения устойчивости системы международных экономических отношений является развитие и совершенствование процессов управления этими отношениями, а также создание условий, которые бы обеспечили вовлечение национальной экономики в международное разделение труда. Это достигается путем использования особого механизма регулирования внешнеэкономических связей, возникающих между различными хозяйствующими субъектами, а также создания рациональной структуры органов управления такими связями.

Список литературы

1. Циммерман А. Л. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок // Петербургский экономический журнал. 2014. С. 37–43.
2. Арсланов К. М. Нотариальная форма сделок по действующему германскому праву. URL: <http://xn7sbbaaj7auwnffhk.xnp1ai/article/2744> (дата обращения: 16.10.2016).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 31.10.2016).
4. Гражданский кодекс РСФСР. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1838/ (дата обращения: 31.10.2016).
5. Федеральный закон «О внесении изменений в часть третью Гражданского кодекса Российской Федерации» от 30.09.2013 № 260-ФЗ. URL: <http://base.garant.ru/70461598/> (дата обращения: 31.10.2016).
6. Павлушина А. А. Форма и содержание международных коммерческих контрактов // Вопросы экономики и права. 2014. № 6. С. 26–29.
7. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980) (вместе со Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980) (по состоянию на 17.05.2016)). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2648/ (дата обращения: 19.10.2016).
8. Постановление Верховного Совета СССР от 23.05.1990 № 1511-I. URL: <http://base.garant.ru/105786/> (дата обращения: 31.10.2016).
9. Принципы коммерческих договоров УНИДРУА 2010. URL: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf> (дата обращения: 10.10.2016).
10. Письмо Центрального банка Российской Федерации от 15.07.1996 № 300. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11049/ (дата обращения: 31.10.2016).
11. Николюкин С. В. Форма контракта внешнеторговой купли-продажи: вопросы теории и арбитражная практика // Внешнеторговое право. 2009. № 2. С. 8–12.
12. Ерпылева Н. Ю. Понятие, форма и порядок заключения международных коммерческих контрактов: новеллы правового регулирования // Внешнеторговое право. 2009. № 1. С. 20–26.
13. Типовой контракт ИСС международной купли-продажи товаров. М.: ICC Russia. 2013; Типовой коммерческий агентский контракт ИСС. М.: ICC Russia. 2015.
14. Нортон А. Т. Справочник по международным коммерческим контрактам. М.: Мир, право, информация. 2001. С. 11–12.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

PERFORMANCE MANAGEMENT IN THE SPHERE OF CULTURE IN TERMS OF ECONOMIC INSTABILITY

УДК 005.6/7 : [334 : 008]



САБЕЛЬНИКОВА Надежда Владимировна

доцент кафедры продюсирования кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, kit.producer@mail.ru

SABELNIKOVA, Nadezhda Vladimirovna

Associate Professor at the Producing Business of Film and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, kit.producer@mail.ru

Аннотация.

В статье приведены определения понятия эффективности в сфере культуры, проведен анализ существующих методик управления эффективностью деятельности предприятий сферы культуры. Обоснована необходимость использования системы количественных оценок эффективности и качества в сфере культуры. На основе проведенного анализа предложены критерии эффективности учреждения сферы культуры, осуществляющего деятельность в условиях макроэкономической нестабильности.

Ключевые слова: эффективность, эффект, критерии эффективности, сфера культуры.

Abstract.

The article presents approaches to the definition of efficiency in the field of culture, and it gives analysis of existing performance management techniques. It defines the use of the quantitative specifications of efficiency and quality system in the sphere of culture. Based on the analysis, it offers performance criteria for sphere of culture institutions, operating in the conditions of macroeconomic instability.

Keywords: efficiency, effect, performance criteria, the field of culture.

Поводом для вступления в дискуссию по проблематике управления эффективностью в сфере культуры стало утверждение в конце 2014 г. Основ государственной культурной политики

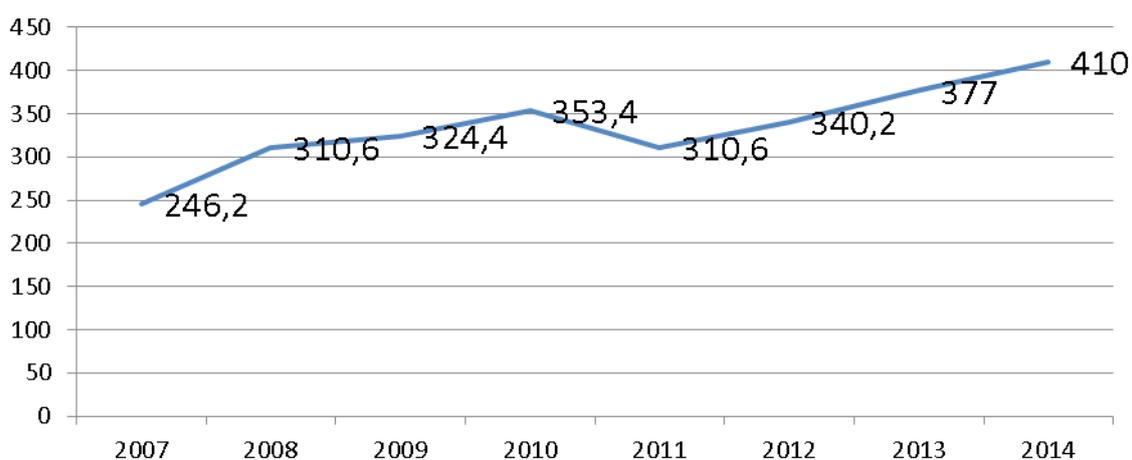
Российской Федерации [1] и последовавшие за этим разработка и утверждение Стратегии государственной культурной политики Российской Федерации на период до 2030 г.

© Сабельникова Н. В., 2016.

Утверждению этих документов предшествовала публичная дискуссия на открытой площадке официального сайта Министерства культуры Российской Федерации, в которой активно участвовали представители федеральных и региональных органов законодательной и исполнительной власти, представители творческих союзов и учреждений культуры, деятели культуры и профессиональные эксперты. Итогом коллективных обсуждений проекта Основ государственной культурной политики стало утверждение документа в редакции, предусматривающей в числе прочих задач переход на *качественные* критерии при оценке эффективности деятельности организаций культуры. Представляется, что данное направление в российских условиях поднимает на принципиально новый уровень научно-методологическую дискуссию о прагматике культуры, начатую в работе У. Дж. Баумоля и У. Г. Боуэна «Исполнительские искусства: экономическая дилемма» и продолженную в современной отечественной экономической науке такими авторами, как А. Я. Рубинштейн, А. В. Долгин, Т. В. Абанкина.

Принятие Основ государственной культурной политики является стратегически важным этапом в развитии не только отечественной сферы культуры, но и всего

российского общества в целом. В документе подчеркивается, что в стране впервые поставлена задача проведения культурной политики, направленной на формирование гармонично развитой личности и укрепление единства российского общества посредством приоритетного культурного и гуманитарного развития [1]. Решение указанной задачи, по мнению автора, будет связано с масштабными изменениями в институциональной структуре и повлечет за собой пересмотр архитектуры системы управления сферой культуры. При этом важно отметить, что реализация Стратегии государственной культурной политики осуществляется в условиях сокращения бюджетного финансирования сферы культуры как в абсолютном выражении, так и в долях от консолидированного бюджета. Динамика расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на культуру и кинематографию за период 2007–2014 гг. представлена на рисунке. Примечательно, что в среднем за последние 10 лет расходы на культуру в консолидированном бюджете составили 3,3%, причем с 2008 г. наблюдается тенденция снижения этого показателя: с 4,4% в 2008 г. до 2,7% в 2014 г. Таким образом, реализация Стратегии государственной культурной политики с высокой степенью вероятности бу-



Динамика расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на культуру и кинематографию за период 2007–2014 гг. (млрд руб.)

Примечание. Составлено автором на основе [2].

дет проходить в рамках инерционного либо базового сценария, что в условиях сохранения проблемы с организацией многоканальной системы финансирования сферы культуры приведет к необходимости оптимизации затрат. Указанная проблема поднимает, в свою очередь, проблему повышения эффективности деятельности в сфере культуры.

Результаты отечественных и зарубежных научных исследований в области прагматики культуры позволили сформировать понятийный аппарат и разработать различные методики оценки эффективности функционирования предприятий и организаций сферы культуры. Указанные исследования охватывают всю иерархию сферы культуры: от оценки эффективности государственной культурной политики в целом до оценки экономической эффективности отдельных типов организаций и учреждений сферы культуры. Предметом нашего рассмотрения является анализ существующих подходов оценки эффективности предприятий и организаций сферы культуры и выбор оптимального метода оценки в условиях экономической нестабильности и кризисов.

Подчеркнем, что, несмотря на существенную методологическую проработанность, оценка эффективности деятельности в сфере культуры затруднена рядом проблем, в числе которых отметим необходимость одновременного учета экономического и социального эффекта продуктов культуры и искусства, а также то, что эффективность деятельности в сфере культуры, как представляется, имеет два аспекта: внешний и внутренний. Внутренний аспект эффективности сосредоточен на анализе проблем, связанных с оптимальностью использования ресурсного потенциала отрасли в целом и бюджетных организаций сферы культуры в частности. Принцип эффективного использования бюджетных средств декларируется статьей 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации, согласно которой «при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса ... должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и/или достижения наилучшего результата

с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)» [3]. Проблема эффективности подчеркивается в п.п. 4 раздела III План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности сферы культуры»: неэффективные учреждения сферы культуры подлежат реорганизации [4]. Внешний аспект связан преимущественно с социальной эффективностью и предусматривает анализ отдачи средств, вложенных в развитие сферы культуры, в виде оценки соответствия результатов деятельности основным социальным потребностям и целям общества.

Современные модели взаимодействия культуры и экономики опираются на понимание сферы культуры как основного фактора общественного развития. С экономической точки зрения эффективность сферы культуры прямо оценивается через масштабный вклад сферы творческих индустрий в национальную экономику. Опосредованные оценки выражаются через повышение качества человеческого капитала, уровня жизни населения, обеспечение устойчивости экономического роста, модернизацию социальной сферы [5; 6]. В долгосрочной перспективе социальный эффект выражается в содействии институтами культуры формированию таких сложных социально-культурных аспектов, как индивидуальные и групповые ценностные установки: национальная идентичность, толерантность, веротерпимость, а также, как показано в работе Г. В. Сменцарева, в обеспечении национальной безопасности страны [7].

Как следует из экономической теории, в общем смысле эффективность любого рода деятельности означает степень приближения к наиболее желательному результату либо результату с заранее заданными параметрами при обеспечении минимизации издержек. В отраслях материального производства наиболее распространенным методом оценки эффективности является сопоставление полученного эффекта (который выражен в виде прибыли, дохода либо объема выпуска продукции или услуг) к затратам, понесенным в процессе его достижения. Основным критерием эффективности в этом случае вы-

ступает максимизация получаемого эффекта при существующем уровне затрат [8, с. 271].

В сфере культуры существуют значительные методологические трудности с оценкой эффекта в силу того, что сфера культуры является специфической отраслью создания творческого продукта, который обладает особыми характеристиками, к числу которых относятся неопределенность и непредсказуемость конечного результата, значительная гуманистическая составляющая, уникальность, символический характер, неотделимость от творца, неоднозначная оценка качества различными потребителями. Помимо прочего, трудности оценки эффективности расходов на финансирование сферы культуры связаны с тем, что результат в сфере культуры сложно измерить, а также с проблемами выявления причинно-следственной связи между этими расходами и полученным результатом. Именно поэтому в сфере культуры речь идет о получении социально-экономического эффекта, который сам по себе является многофакторным, комплексным параметром с неоднородными единицами измерения.

Таким образом, проблема оценки эффективности деятельности в сфере культуры заключается не столько в плоскости поиска оптимального расчетного алгоритма, сколько в разработке научно обоснованной методологии оценки того, в какой степени повышение или сокращение государственных расходов на сферу культуры влияет на достижение целей, заданных в Стратегии государственной культурной политики до 2030 г. Очевидно, что в тех случаях, когда поставлена задача оценки явления, эффективность которого определяется множеством разнообразных факторов, эта задача превращается в задачу оптимизации, а социальная эффективность в этом контексте является совокупностью множества разнообразных социальных результатов. Однако в связи с традиционным пониманием эффективности как отношения результата к затратам, и тем, что определить затраты, вызвавшие социальный эффект, очень трудно и часто невозможно, то сам итог, результат рассматривается как эффективность. Вследствие этого эффективность реализации федераль-

ной целевой программы «Культура России» (2012–2018) оценивается как степень фактического достижения целевых индикаторов программы. При этом в научной литературе предложено множество определений эффективности в сфере культуры. В частности, оригинальное авторское определение дано в работе Г. В. Сменцарева: «Эффективность в сфере культуры – ... искусство привлечения к себе внимания наибольшего количества потребителей и на наиболее продолжительное время в условиях конкуренции за ресурс свободного времени потребителя с другими предприятиями сферы культуры и организациями сферы досуга» [7, с. 2].

При этом важно отметить, что в целом в зарубежной и российской практике последних лет очевидно сближение методов оценки деятельности бюджетных учреждений сферы культуры и методов оценки, используемых для оценки результатов работы коммерческих предприятий и организаций, эффективность которых априорно закреплена в экономических терминах «окупаемости» и «рентабельности».

Проведенный автором анализ позволил систематизировать методики оценки эффективности организаций сферы культуры.

Как следует из данных, представленных в таблице, в настоящее время разработано значительное количество методов и методик оценки эффективности деятельности учреждений сферы культуры, появление которых стимулировано в первую очередь переходом к программно-целевому методу управления сферой культуры. Проведенный автором анализ позволил прийти к выводу, что наиболее методически проработанными к настоящему времени являются подходы к оценке эффективности, связанные с оценкой фактического достижения заданных количественных целевых показателей и индикаторов. Представляется, что зарубежные методики оценки эффективности деятельности коммерческих организаций, такие как система сбалансированных показателей (BSC) и модель САФ, являются дружественными к внедрению и в сфере культуры Российской Федерации, при условии разработки и внедрения в ал-

Методики оценки эффективности деятельности учреждений сферы культуры

№ п/п	Принцип оценки	Наименование методики	Основное содержание методики
1	Оценка на основании достижения целевых показателей (в рамках программно-целевых методов управления)	Методика оценки эффективности реализации Федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)» [9]. Методические рекомендации по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений культуры [10]	Эффективность деятельности оценивается через степень фактического достижения заданных количественных целевых показателей и индикаторов по отдельным направлениям программы в соответствии с примерным перечнем показателей эффективности по видам учреждений
2	Адаптация зарубежных методик оценки эффективности деятельности	Система сбалансированных показателей (BSC)	Эффективность учреждения оценивается по четырем перспективам: «финансы (экономика)», «рынок (клиенты)», «бизнес-процессы» и «сотрудники». По каждому из параметров задается цель, индикатор, сроки и мероприятия по достижению [11]
3	коммерческих и бюджетных организаций	Модель оценки менеджмента в организациях, финансируемых из государственного или муниципального бюджета – Common Assessment Framework (CAF). Разработчик: Европейский институт административного управления, EIPA)	Эффективность оценивается на основе девяти критериев и 28 составляющих, разработанных по двум направлениям: «возможности» и «результаты». Критериями эффективности по направлению «возможности» выступают характеристики по таким параметрам, как лидерство, стратегия и планирование, персонал, партнерства и ресурсы, процессы. Критериями эффективности по направлению «результаты» выступают результат для потребителей, результат для персонала, результат для общества, ключевые результаты (в том числе политические и социально-экономические)
4		Методика оценки государственных программ Program Assessment Rating Tool (PART)	В качестве показателей эффективности используются экспертные оценки по укрупненным группам критериев: цель деятельности; стратегическое планирование; управление деятельностью; результаты деятельности организации и система отчетности.
5	Оценка на основе показателей лучшей практики (бенчмаркинг)	Методика сравнительной оценки деятельности организаций сферы культуры (разработчики: Л. Э. Зеленина, Г. Л. Тульчинский)	Общая эффективность деятельности учреждения сферы культуры оценивается тремя параметрами: показатели объема работ, показатели качества работ, показатели эффективности работ. Методика основана на применении балльной системы, эффективность оценивается сопоставлением фактически набранных учреждением баллов и базовых (запланированных) баллов

№ п/п	Принцип оценки	Наименование методики	Основное содержание методики
6	Оценка на основе анализа ресурсной обеспеченности и результативности	Методика оценки ресурсной обеспеченности бюджетного учреждения сферы культуры (разработчик: О. К. Ястребова)	Эффективность оценивается с применением методов экономико-математического моделирования (методика Z-score). Подход заключается в составлении рейтингов результативности и ресурсной обеспеченности различных учреждений сферы культуры. К показателям результатов деятельности отнесены доходы учреждения (общий доход, объем субсидии на выполнение государственного задания, объем поступлений от платных услуг и работ). В качестве показателей ресурсной обеспеченности использованы численность основного персонала; площадь недвижимого имущества; остаточная стоимость ОЦДИ [12]
7		Методика системной комплексной оценки эффективности деятельности в сфере культуры (разработчик: И. В. Василькова)	Методика основана на определении тактических целей и задач. Методика предполагает использование экспертных оценок совокупности параметров социальной, экономической, организационной и технологической эффективности [13]
8		Модель оценки эффективности деятельности бюджетных учреждений на основе интегральных показателей (разработчик: О. А. Заббарова)	Оценка эффективности осуществляется на основе анализа финансовой и бухгалтерской отчетности путем разработки интегрального показателя эффективности, отражающего соотношение объемов и качества оказанных культурных услуг и затрат на их оказание. При этом качество услуг оценивается методом целеполагания, аналогично используемым при программно-целевом методе управления
9	Отраслевые методики	Методика измерения социальной эффективности библиотек по продвижению чтения среди населения Российской Федерации (разработчики: Е. И. Кузьмин, Э. А. Орлова, И. А. Урмина)	Оценка основана на разработке интегрального коэффициента социальной эффективности. Измерение социальной эффективности деятельности библиотек основано на трех группах параметров: социальная необходимость, социальная полезность, социальная привлекательность
10	Экономико-символический метод	Методика оценки преобразования времени в субъективную личную ценность (разработчик: А. Б. Долгин)	Экономико-символический подход, основанный на переводе субъективных оценок качества проведенного времени в количественные оценки, значения которых выступают в качестве показателей эффективности учреждений сферы культуры [14]

Примечание. Составлено автором.

горитмы расчета индивидуализированных показателей, отражающих отдельные аспекты социальной эффективности и специфику экономики сферы культуры. Большинство российских разработок в указанной области относятся к группе методов количественной оценки и основаны на применении методов экономико-математического моделирования и составлении интегральных индикаторов, отражающих различные аспекты финансовой и ресурсной эффективности. Однако сами по себе количественные данные об уровне предложения или спроса на услуги организаций культуры и искусства не дают представления об их эффективности без сочетания с традиционными методами качественного анализа продуктов культуры [15].

Таким образом, в настоящее время в Российской Федерации происходит смена вектора культурной политики, связанная с усилением внимания к роли сферы культуры в жизни общества и обеспечением национальной безопасности. Реализация Стратегии культурной политики на период до 2030 г. существенно затрудняется совокупностью проблем, связанных с негативными тенденциями макроэкономической конъюнктуры и сокращением объемов бюджетного финансирования сферы культуры. Следовательно, приобретают особую актуальность исследования, направленные на оценку социально-экономической эффективности деятельности учреждений сферы культуры. В стратегических документах и отраслевых методических рекомендациях эффективность предприятий сферы культуры проявляется и как характеристика системы управления ею, показывающая степень оптимальности ее движения по направлению к цели.

По мнению автора, в условиях сокращения объемов бюджетного финансирования сферы культуры, негативного влияния макроэкономической конъюнктуры, экономической нестабильности, а также в контексте заявленной в Основах культурной политики Российской Федерации необходимости перехода к качественным оценкам эффективности, наиболее оптимальной представляется разработка методики качественной оценки, основанной

на расчете интегрального показателя оценки эффективности, дополненного следующими параметрами:

1) результативность деятельности учреждения сферы культуры – оцениваемая степень выполнения государственного задания, а также достижения прочих целей, поставленных перед организацией в рамках программно-целевого управления (оценивается через отношение достигнутых организацией результатов к намеченным);

2) экономичность деятельности учреждения сферы культуры – степень экономии бюджетных средств, затраченных на достижение полученного эффекта;

3) качество деятельности учреждения сферы культуры – соответствие характеристик оказываемых услуг рекомендуемым показателям объема и качества государственных услуг в области культуры (объективная оценка), а также ожиданиям потребителей (субъективная оценка);

4) доходность деятельности учреждения сферы культуры – способность организации сферы услуг привлекать дополнительные внебюджетные средства посредством оказания платных услуг, а также в результате взаимодействия со спонсорами, меценатами, использования инструментария фандрайзинга (оценивается соотношение объема привлеченных внебюджетных средств и объема финансирования государственного задания);

5) инновационность деятельности учреждения сферы культуры – внедрение инноваций в различные функциональные области деятельности организации сферы культуры.

Таким образом, современная сфера культуры как система государственных и негосударственных институтов выступает в роли проводника важнейших процессов социокультурной модернизации. В этой связи постепенный переход на качественные критерии при оценке эффективности деятельности организаций культуры представляется наиболее оптимальным направлением, так как позволяет сфокусироваться на важнейшем стратегическом направлении – социальной эффективности.

Список литературы

1. Основы государственной культурной политики Российской Федерации. Утв. Указом Президента от 24.12.2014 № 808. URL: <http://mkrf.ru/info/foundations-state-cultural-policy/> (дата обращения: 19.10.2016).
2. Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сб. / Росстат. М.: Росстат, 2015.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 37.07.1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/9d0dc5bffb52f6f95e97813e0ef420708952b4e/ (дата обращения: 12.10.2016).
4. Программа повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года. Утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.12.2013 № 2593-р.
5. *Благова И. Ю., Маслова Д. И.* Анализ социально-экономических факторов, оказывающих влияние на потребительский спрос в сфере культуры Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. 2015. № 3. С. 6–15.
6. Теоретические и методологические основы формирования творческих кластеров на территории Санкт-Петербурга / Байков Е. А., Благова И. Ю., Булочников П. А., Губченкова А. С., Евменов А. Д., Зарепова Д. А., Кроливецкий Э. Н., Каплун Ю. В., Морщагина Н. А., Сазонова Е. В., Сорвина Т. А., Чеснова О. А. Монография // Под общей редакцией А. Д. Евменова. СПб., 2015. 156 с.
7. *Сменцарев Г. В.* К вопросу о возможности измерения эффективности культуры современной России // Культурологический журнал Journal of cultural research. URL: http://www.cr-journal.ru/rus/journals/161.html&j_id=12 (дата обращения: 10.10.2016).
8. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 4-е изд. доп. и перераб. М.: Ин-т новой экономики, 1999.
9. Методика оценки эффективности реализации Федеральной целевой программы «Культура России (2012–2018 годы)». URL: <http://fcpkultura.ru/program/pasport-programmu/> (дата обращения: 10.10.2016).
10. Методические рекомендации по разработке органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления показателей эффективности деятельности подведомственных государственных (муниципальных) учреждений культуры, их руководителей и работников по видам учреждений и основным категориям работников. Утверждены приказом Минкультуры России от 28.06.2013 № 920.
11. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004.
12. *Ястребова О. К.* Оценка эффективности бюджетных и автономных учреждений: вопросы методики и практики применения. URL: regconf.hse.ru/uploads/fcbd1b994e4cb098ec5ecd82b724809ca6969ad.docx (дата обращения: 18.10.2016).
13. *Василькова И. В.* Эффективность деятельности учреждений культуры // Справочник руководителя учреждения культуры. 2008. № 2. С. 8–16.
14. *Долгин А. Б.* Экономика символического обмена. М.: ИНФРА-М., 2006.
15. *Кошкина М.* Экономическая сущность некоммерческого сектора культуры и искусства // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2009. № 1. С. 124–135.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

RECOMMENDATIONS FOR THE VALUE-BASED APPROACH APPLICATION TO SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN THE PULP AND PAPER INDUSTRY

УДК 338.4



КУЛЯСКИН Геннадий Владиславович

аспирант Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна,
prom-mef@inbox.ru

KOULYASKIN, Gennadiy Vladislavovich

Postgraduate Student of the Saint-Petersburg State University of Industrial Technology and Design,
prom-mef@inbox.ru

Аннотация.

В статье подготовлены рекомендации по необходимости применения ценностно-ориентированного подхода к управлению цепями поставок на предприятиях целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП). Обоснована цель стратегического развития российской целлюлозно-бумажной промышленности, состоящая в модернизации технологического оборудования действующих предприятий и повышении конкурентоспособности предприятий ЦБП за счет внедрения инновационных управленческих технологий. Проведен детальный анализ показателей работы организаций ЦБП и уровней производства основной целлюлозно-бумажной продукции в целом по России за 2010–2015 гг. Исследовано влияние результатов инноваций по виду экономической деятельности «Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность». В рамках применения ценностно-ориентированного подхода к управлению цепями поставок на предприятиях ЦБП автором предложено использовать показатель рентабельности инвестированного капитала, рекомендованы инструменты управления цепями поставок.

Ключевые слова: ценностно-ориентированный подход, рентабельность инвестированного капитала, инструменты управления цепями поставок, модернизация технологического оборудования, конкурентоспособность предприятий, целлюлозно-бумажная промышленность, создание цепочки стоимости.

© Куляскин Г. В., 2016.

Abstract.

The article provides recommendations for necessary applications of the value-based approach to supply chain management in the pulp and paper industry (PPI). It justifies goals of the strategic development of the Russian pulp and paper industry (PPI), which consists in the technological equipment modernization of existing enterprises and improving the competitiveness of the enterprises of the pulp and paper through the innovative management technologies implementation. It presents detailed analysis of the performance of the pulp and paper organizations and levels of production of the main pulp and paper products in Russia for 2010–2015 period. It shows innovation results influence depending on the kind of economic activity of the “pulp and paper production, publishing and printing activities”. In the framework of value-based approach application to supply chain management at the pulp and paper enterprises, the author proposes to use the indicator of profitability of the invested capital and recommends tools to supply chain management.

Key words: value-oriented approach, return on invested capital, the tools of supply chain management, modernization of technological equipment, the competitiveness of enterprises, the pulp and paper industry, the value chain.

Сложившаяся ситуация в целом для целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) России в 2016 г. может рассматриваться как сложная. Прежде всего, это связано с постоянным ростом цен на основные химикаты, энергоносители, используемые для производства целлюлозы и во вспомогательном производстве и отсутствием государственного контроля за ценообразованием у монополистов. Кроме того, негативное воздействие на функционирование предприятий ЦБП оказал и продолжающийся экономический кризис, обострившийся в конце 2014 г.

Показатели работы организаций ЦБП в целом по России представлены в таблице 1, составленной на основании данных, опубликованных Федеральной службой государственной статистики [1].

Уровни производства основной целлюлозно-бумажной продукции в целом по России представлены на рисунке.

Тем не менее, согласно отчету Минэкономразвития России о текущей ситуации в экономике РФ в январе-сентябре 2016 г., целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность выросли за январь-сентябрь 2016 г. на 2,5%. Данный показатель укладывается в общую картину про-

гнозируемого прироста экономики в 2,5–3,5% за 2016 г. Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них в сентябре 2016 г. увеличилось на 5,7 пункта. Стабильный рост целлюлозно-бумажной промышленности можно объяснить общим ростом производства в лесной промышленности и увеличением притока сырья для создания целлюлозно-бумажных продуктов. Рост целлюлозы древесной и целлюлозы из прочих волокнистых материалов коррелирует с общим ростом продуктов распиловки за период. В сентябре 2016 г. прирост составил 6,6%.

Прирост в производстве бумаги за сентябрь составил 0,7% Книги, брошюры, листовки печатные и аналогичные материалы, печатные в виде отдельных листов (листов-оттисков), показывают прирост на 2,3% [3].

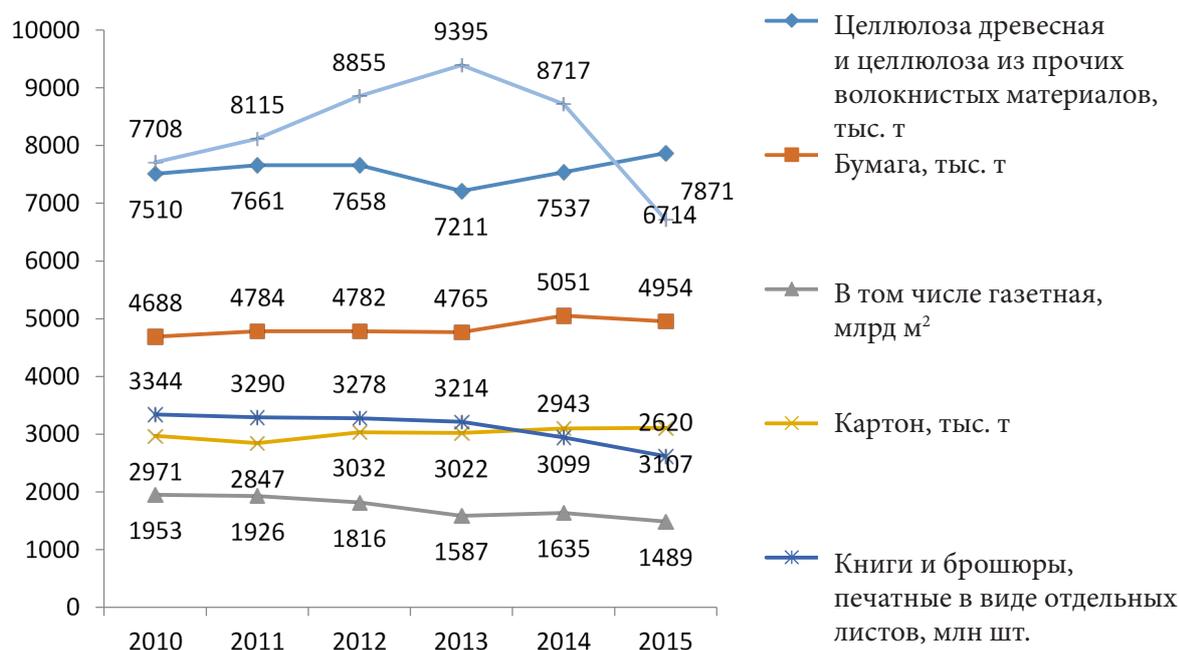
Тем не менее факторами риска для предприятий ЦБП являются: нестабильность цены целлюлозы на внешнем и внутреннем рынках за счет колебания курса рубля, невозможность долгосрочного прогнозирования цены сырья, так как цена на целлюлозу определяется в зависимости от самых различных экономических факторов (сезонного спроса, влияния зарубежных производителей, колебаний конъюнктуры рынка, экономических санкций и т. д.). Однако

Таблица 1

Основные показатели работы организаций по виду экономической деятельности «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Число действующих организаций (на конец года), тыс.	22,4	21,2	23	21,9	23,2	19,5	24,2	27,9	27,9	27,4	н/д
Объем промышленной продукции, трлн руб.	0,19	0,22	0,26	0,31	0,35	0,31	0,63	0,74	0,76	0,82	0,89
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, млн человек	1,102	1,05	1,01	0,96	0,84	0,39	0,36	0,32	0,31	0,30	0,29
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), млрд руб.	16,89	13,3	8,26	5,64	11,8	20,6	34,7	39,25	22,77	-0,95	92,39
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	16,5	11,5	9,2	7	7,8	11,2	11,3	10,1	8,5	10,2	18,7

Источник: [1].



Производство основных видов продукции 2000–2015 гг. [2]

после существенного ослабления российской национальной валюты относительно основных мировых валют в январе 2016 г., обусловленно-

го снижением цен на нефть на мировом рынке, с середины февраля 2016 г. началось постепенное укрепление рубля.

Несмотря на сложные экономические условия, одной из главных целей стратегического развития российской целлюлозно-бумажной промышленности является модернизация технологического оборудования действующих предприятий и повышение конкурентоспособности предприятий ЦБП за счет внедрения инновационных управленческих технологий, поскольку отрасль является одной из самых капиталоемких. Отставание в технологическом развитии отечественной ЦБП от европейской отрасли отрицательно влияет на расширение ассортимента и качество выпускаемой продукции.

По данным [4], например, производительная способность европейских предприятий ЦБП (например, по варке целлюлозы) за 24-летний период (1991–2015) увеличилась на 2,5%, за 15-летний (2000–2015) – сократилась на 7,4%. При этом производство целлюлозы за 24-летний период увеличилось на 7,3%, за 15-летний – сократилось на 9,3%. Уровень переработки вторсырья в целлюлозно-бумажной промышленности Европы за 24-летний период увеличился на 77,4%, за 15-летний – увеличился 38,0%. Доля первичной древесной целлюлозы в общей массе производимой целлюлозно-бумажной продукции в 2015 г. составила 39,3%. За 24-летний период этот показатель уменьшился на 23,1%, за 15-летний – на 11,4% [4].

Для выхода из сложившейся ситуации акционеры и учредители предприятий увеличивают инвестиции в ЦБП. Основное направление инвестирования в ЦБП – расширение и модернизация действующих производств, технологическое развитие предприятий ЦБП на основе инноваций наряду с решением экологических проблем, освоением новых видов продукции для повышения ее конкурентоспособности.

Степень влияния результатов инноваций на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам по виду экономической деятельности ДЕ (целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность) за 2010–2015 гг. представлена в таблице 2.

Для повышения конкурентоспособности предприятий ЦБП необходимо решать следующие задачи:

- увеличение объемов продукции за счет продукции ЦБП с высокой добавленной стоимостью;
- снижение трудовых и материальных затрат за счет внедрения инновационных технологий;
- создание логистических инновационных проектов, направленных на развитие технологической платформы управления цепями поставок;
- использование ценностно-ориентированного подхода к управлению цепями поставок на предприятиях ЦБП.

Неэффективность цепей поставок в России может привести к снижению конкурентоспособности предприятий ЦБП.

Ключевые проблемы, с которыми сталкиваются сейчас отечественные предприятия ЦБП:

- высокая стоимость привлечения международных поставщиков в РФ;
- недостаточное количество российских поставщиков качественной продукции из-за низкой конкуренции;
- высокая себестоимость продукции в случае самостоятельного производства;
- неоптимальная сеть поставщиков;
- отсутствие прозрачности в формировании логистической составляющей себестоимости (закупки, транспортировка, хранение).

Нерешенность данных проблем приводит к высокой себестоимости продукции ЦБП, неэффективному использованию капитала, разрушению акционерной стоимости предприятий ЦБП, в итоге – к снижению конкурентоспособности продукции ЦБП.

Для решения этих проблем рекомендуется использовать такие инструменты управления, которые позволили бы контролировать цепи поставок в рамках системы управления цепями поставок.

Следует согласиться с мнением Т. Р. Терешкиной, что моделирование цепочек в современных условиях требует тщательной проработки издержек по их минимизации и повышению конкурентоспособности продуктового ряда. Важно, что модель формирования

Таблица 2

Влияние результатов инноваций по виду экономической деятельности «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»

Год	Число разработанных передовых производственных технологий новых для России по видам экономической деятельности DE «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»	Количество приобретенных организациями новых технологий (технических достижений), программных средств в целом по Российской Федерации) DE «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»	Число используемых передовых производственных технологий по видам экономической деятельности DE «Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность»	Средняя степень влияния результатов инноваций на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам в целом по Российской Федерации по видам экономической деятельности
2010	8	330	3551	34
2011	8	290	3506	33
2012	1	160	3461	32
2013	6	161	3710	32
2014	6	583	3994	29
2015	15	931	4553	27

Источник: [5].

цепочки совокупной ценности и последующей стоимостной оценки отражает процессный аспект и определяет характер и субъектность целенаправленных воздействий на систему [6].

Цель моделирования заключается в оптимизации путей поставок и структуры логистической цепи, снижении общих затрат на поставку, моделировании оптимальной сети поставщиков с учетом чувствительности к отдельным факторам, таким как специфика региона, пропускная способность, скорость и частота поставок.

Среди предлагаемых автором инструментов управления цепями поставок особого внимания заслуживают следующие инструменты:

- использование интеллект-карт процессов в цепочке поставок для формирования общего профиля цепи;
- разработка «навигатора» эффективности на основе ключевых показателей эффективности;

- аудит всей цепочки поставок, включая использование инструментов по управлению изменениями и оптимизацию сети с учетом лучших отечественных и зарубежных практик.

В условиях, в которых находятся предприятия ЦБП, применение ценностно-ориентированного подхода к управлению цепями поставок обеспечит целенаправленное воздействие на факторы, чувствительные к увеличению стоимости предприятий, входящих в цепь поставок.

В результате ценностно-ориентированный подход не только дает представление о том, каким образом распределяется стоимость продукции между ее участниками (элементами), но и позволяет установить, насколько справедливо такое распределение и устойчива ли сама система [7].

Ключевым показателем для контроля эффективности управления цепями поставок

предлагается использовать показатель рентабельности инвестированного капитала ROCE (Return On Capital Employed), который показывает эффективность вложений как собственных, так и привлеченных средств (через акции). Показатель отражает, насколько эффективно предприятие ЦБП использует в своей деятельности собственный капитал и долгосрочно привлеченные средства (1).

$$ROCE = \frac{Net\ Income - Preferred\ Dividends}{Total\ Stockholder\ Equity}, \quad (1)$$

где *Net Income* – чистая прибыль;

Preferred Dividends – дивиденды по привилегированным акциям;

Total Stockholder Equity – величина обыкновенного акционерного капитала.

По МСФО для рентабельности задействованного капитала используется (2):

$$ROCE = \frac{EBIT}{Capital\ Employed}. \quad (2)$$

В зарубежных источниках в формуле (2) для расчета ROCE используется EBIT (прибыль до уплаты налогов и процентов), а в российской практике используется чистая прибыль [8].

Таким образом, цепочки создания стоимости показывают рентабельность отдельных видов (направлений) бизнеса как традиционных, так и проектируемых.

Список литературы

1. Россия в цифрах, 2016. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения: 02.09.2016).
2. Выпуск целлюлозно-бумажной продукции по итогам полугодия 2016 г. URL: <http://www.lesonline.ru/analytic/> (дата обращения: 01.06.2016).
3. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-сентябре 2016 года. Доклад Минэкономразвития. URL: http://volgoduma.ru/images/stories/files/monitoring2016_1-9.pdf (дата обращения: 30.10.2016).
4. Основные показатели европейской ЦБП и тенденции, актуальные в том числе для России. URL: <http://www.forestforum.ru/viewtopic.php?t=19804> (дата обращения: 30.10.2016).
5. Технологическое развитие отраслей экономики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/# (дата обращения: 30.10.2016).
6. Терешкина Т. Р. Ценностно-ориентированная концепция управления мезологистическими системами: теория и методология, механизмы реализации. СПб.: Изд-во СПбГТУРП, 2009. 40 с.
7. Еникеева Л. А., Аксенов В. В., Куляскин Г. В. Информационное обеспечение интегрированных логистических систем научно-производственных концернов на основе ценностно-ориентированного подхода // Петербургский экономический журнал. 2016. № 2. С. 63–70.
8. Жданов В. Рентабельность капитала предприятия (ROE, ROCE). Формула. Расчет на примере ОАО «Мечел». URL: <http://finzz.ru/rentabelnost-kapitala-predpriyatiya-roe-roce.html> (дата обращения: 30.10.2016).

СТАНОВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА АРХАНГЕЛЬСКОМ СЕВЕРЕ РОССИИ В XIX – НАЧАЛЕ XX ВЕКА

FORMATION OF EDUCATION AND ITS ROLE IN DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE ARKHANGELSK NORTH OF RUSSIA IN XIX – BEGINNING OF THE 20TH CENTURIES

УДК 37.014.54



БУТОРИН Михаил Вениаминович

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат исторических наук, доцент, mvbutorin@mail.ru

BUTORIN, Mikhail Veniaminovich

Associate Professor at the Project Activities in Cinematography and Television Department, Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Historical Sciences, Associate Professor, mvbutorin@mail.ru



БУТОРИН Сергей Михайлович

соискатель Современной гуманитарной академии, bsmarch@mail.ru

BUTORIN, Sergey Mikhailovich

External Post-graduate Student of the Modern Humanitarian Academy, bsmarch@mail.ru

Аннотация.

В статье рассматриваются вопросы становления образования, как социально важной сферы жизни государства и общества. На основе анализа многочисленных печатных и статистических источников авторы показывают уровень развития образования на Архангельском Севере в XIX – начале XX в. Анализируется сеть учебных заведений, связанных с получением как общих, так и профессиональных знаний. Исследуется степень охвата населения образованием. Показывается его роль в становлении и развитии предпринимательства, влиянии на социально-экономическое развитие региона.

Ключевые слова: образование, учебные заведения, экономика, предпринимательство.

Abstract.

The article considers questions of formation of education as socially important sphere of life for the state and society. On the basis of the analysis of numerous

printing and statistical sources, authors show the level of development of education in the Arkhangelsk North in the 19 – beginning of the 20th centuries. It analyzes network of the educational institutions connected with receiving as general as well as professional knowledge. The paper investigates degree of coverage of the population by education. Its role in formation and development of business influences on social and economic growth of the region.

Keywords: education, educational institutions, Economics, entrepreneurship.

Архангельская губерния занимала особое место в Российской империи. По площади и протяженности – от границ Норвегии и Финляндии и до Уральских гор – она была самой большой по территории провинцией в европейской части страны. Занимая выгодное географическое положение, имея выход к северным морям, обладая огромными природными ресурсами, вынуждена испытывать трудности, связанные с отсутствием надежных путей сообщения, труднодоступностью до населенных пунктов, их разбросанностью.

Поэтому экономическое и социальное развитие Архангельского Севера в течение длительного времени опиралось на собственные возможности, инициативу местных органов власти и предпринимательских структур. Это прежде всего проявилось в становлении образования, в котором бизнес был заинтересован в не меньшей степени.

Исследование нами проблемы показало, что создание и расширение сети учебных заведений, охват ими по возможности большей части населения способствовали решению многих задач. Одна из главных – повышение образовательного и культурного уровня населения. Другая, не менее важная задача, состояла в подготовке специалистов различного уровня, потребность в которых, по мере своего становления и расширения, испытывала экономика. Это подтверждают данные административной статистики первой половины девятнадцатого столетия. Так, если в 1828 г. во всех учебных заведениях Архангельской губернии обучалось 636 человек, то уже в 1835 г. – 963, а еще через десять лет, в 1845-м – 1494 человека.

Заинтересованность в развитии сферы образования в начальный период проявили

предприниматели, оказывая помощь в различных формах. Например, газета «Архангельские губернские ведомости» сообщала, что «директор Училищ Архангельской губернии сообщил Губернскому Правлению, что С. Петербургский 3 гильдии купец Михайло Башмаков, уроженец посада Сумы, в благотворительной заботливости о пользе своей родины, доставил в Архангельскую Дирекцию Училищ Билет Государственного Коммерческого Банка в 10000 рублей, неприкосновенного капитала, на учреждение в Сумском Посаде приходского училища и 100 рублей ассигнациями, для первоначального заведения при открытии оногo. За каковое похвальное и примерное усердие к образованию своих сограждан, Всемилостивийше награждён золотою медалью на Аннинской ленте для ношения на шее» [1]. С открытием в Сумском посаде школы к занятиям приступили 31 мальчик и 5 девочек.

Таким образом, образование, направленное на получение начальных знаний, становится доступным и в некоторых отдаленных населенных пунктах. Предприниматели, вкладывая деньги, рассчитывали на то, что это будет способствовать не только повышению культурного уровня населения, но и вовлечению его в решение экономических задач. В этом, как показывает анализ документов, проявлялась общая заинтересованность государства, общества и бизнеса, их взаимосвязь в решении вопросов, связанных с расширением сети учебных заведений. Архангельский губернский статистический комитет (Архгубстаткомитет), ежегодно анализируя состояние экономики и предпринимательства, одновременно отслеживал развитие образования, подчеркивая этим самым его важность и значимость в жизни Севера.

Так, согласно отчету комитета, в 1850 г. в Архангельской губернии насчитывалось уже 64 учебных заведения, а в них – 3439 учащихся. За пять лет их число увеличилось более чем в два раза. Эти заведения принадлежали, как и в последующие годы, разным ведомствам. Министерству народного просвещения подчинялись губернская гимназия имени М. В. Ломоносова, 6 уездных и 6 приходских училищ; Министерству внутренних дел – училище для детей канцелярских служащих, Архангельское училище для девиц; Министерству государственных имуществ – 20 сельских школ. Духовное ведомство содержало семинарию, два уездных и два приходских училища. Военное ведомство – полубатальон военных кантонистов и два детских приюта [2, с. 98].

Наряду с обязательными предметами в учебный курс вводятся специальные предметы, полученные знания по которым позволят выпускникам в дальнейшем применить их на практике. Так, Уставом Архангельского училища для образованных девиц, первого подобного учебного заведения на Европейском Севере, Высочайше утвержденного 2 апреля 1848 г., предусматривались в качестве основных дисциплин Закон Божий, русская грамматика, арифметика, история и география Всеобщая и государства Российского, общие понятия об естественной истории, немецкий язык, чистописание и рисование, обучение танцам. К числу обязательных дисциплин относились рукоделие, шитье и вышивание, обучение которым предстояло пройти в течение четырех лет [3, с. 143–168].

Однако предприниматели, расширяя сферу своей деятельности, нуждались в специалистах, обладающих более обширными знаниями. В свою очередь, органы государственной власти не могли учитывать возросшие требования, предъявляемые к наемным работникам. В 1942 г. в Архангельске и Кемии были открыты шкиперские учебные курсы. Они стали первыми учебными заведениями на Европейском Севере России, находящимися в ведении Министерства финансов Российской империи. Необходимость в таких курсах была вызвана тем, что мореплавание для жителей Беломор-

ского края являлось главным занятием, флот постоянно совершенствовался, и для управления им одних навыков уже было недостаточно. Следует отметить, что для поступления на учебу не было ограничений. Обучение велось бесплатно. По окончании курсов слушатели получали аттестат.

Согласно Положению, утвержденному еще в 1841 г., шкиперские курсы имели определенную программу, штат преподавателей – по два на каждые курсы. Занятия проводились регулярно: зимой – теоретические, летом – практические. Организованная таким образом подготовка позволяла выпускникам по окончании учебы самостоятельно управлять судном. Придавая значение курсам, официальные источники постоянно информировали население об очередном наборе, напоминая при этом, что родители, желающие обучать детей искусству мореходства, должны сообщить об этом в волостное или сельское управление. От мальчиков требуется умение читать, писать, знать арифметику и не иметь заболеваний [4].

С шестидесятых годов девятнадцатого столетия значимость образования возрастает. С этого времени число специальных учебных заведений значительно увеличивается. К имеющимся уже курсам в Архангельске и Кемии в 1868 г. открываются мореходные классы Сумском посаде, а в 1874 г. – в Патракеевской волости Архангельского уезда и Кусерецком селении Онежского уезда. За тридцать с небольшим лет, нужно отметить, в северном крае появляется пять мореходных двухклассных школ, положивших начало профессиональному образованию на Европейском Севере.

Однако и это в полной мере не могло удовлетворить возросшие потребности бизнеса в квалифицированных работниках. Дело в том, что в экономике, особенно в промышленности, наряду с ростом предприятий, расширением сферы их деятельности, началось техническое переоснащение. Так, согласно отчету Архгубстаткомитета за 1881 г., один лесопильный завод уже был оснащен оборудованием, работающим на электричестве, а все остальные использовали паровые машины [5, с. 46]. Возрастали требования к работникам.

Каждый из них помимо практических навыков должен получить знания, которые позволили трудиться на современном по тем временам производстве.

По мере развития предпринимательства спрос возникает и на другие специальности. Министерство внутренних дел и Министерство народного просвещения Российской империи, удовлетворяя ходатайство губернской администрации, разрешают открыть в Архангельске школу для подготовки ремесленников. Информировав о том, что к занятиям приступили 57 учеников, газета «Архангельские губернские ведомости» высказывала пожелание: «Очень хотелось бы, чтобы подобные школы появились в каждом уезде» [6].

Губернская власть понимала, что экономика не сможет успешно развиваться, если не оказывать ей помощь в подготовке квалифицированных кадров. О катастрофическом недостатке их постоянно отмечалось в Обзорах Архангельской губернии, в обязательном порядке направляемых в Правительствующий сенат по итогам завершившегося года. В числе причин, тормозящих развитию бизнеса на Архангельском Севере, отмечали, с одной стороны, «недостаток предприимчивости среди местного населения, притока капиталов, слабого развития путей сообщения», с другой стороны, не менее важной оставалась проблема, связанная с отсутствием «среди местного населения технически образованных людей» [7, с. 8].

Поэтому уже во второй половине девятнадцатого столетия предпринимаются меры по созданию специальных учебных заведений по подготовке профессиональных кадров. В 1876 г. открывается ветеринарно-фельдшерская и повивальная школы. А к концу девятнадцатого столетия добавляются еще два специальных учебных заведения: Архангельское низшее механико-техническое училище имени Петра I (открыто в 1893 г.) и торгово-мореходное училище (открыто в 1899 г.). Это позволило удовлетворить в специалистах сферы других отраслей, прежде всего связанных с развитием промышленности и транспорта.

Но развивать систему специального образования можно, опираясь на общее, давая начальные знания. Трудностей, связанных с

отсутствием зданий для размещения школ, недостатком средств, а главное – учителей, было немало. Осознавая важность образования для Европейского Севера, Архангельский губернский статистический комитет в 1865 г. решил провести мероприятие, приурочив его к столетию со дня смерти М. В. Ломоносова. По этому случаю по собственной инициативе провел подписку по всей стране. Поступившие пожертвования не только из Архангельской, но и других российских губерний – Астраханской, Казанской, Рязанской, Вологодской – были направлены на устройство памятника в Куростровской деревне Холмогорского уезда, на родине великого русского ученого, и на содержание при Архангельской гимназии Ломоносовского стипендиата, претендовать на звание которого имели право только дети из крестьянских семей.

Но средств оказалось значительно больше, чем ожидалось, поэтому часть их решено было направить на устройство и содержание Ломоносовской школы (позднее сельского училища) в деревне Ломоносове (Денисовке), «имевшей задачей не только образовывать крестьянских детей, но и после окончания его получить право быть народным учителем» [8, с. 64–66]. На сей счет 6 января 1867 г. последовало Высочайшее повеление. Школу разместили в доме, состоящем из четырех комнат, который наняли у крестьянки И. Е. Лопаткиной, правнучки Марии Васильевны, сестры М. В. Ломоносова. Уже в первый год желание учиться изъявили 52 человека: 37 мальчиков и 15 девочек. Обучающиеся в нем крестьянские дети получали знания по Закону Божьему, русскому языку, арифметике, математике, географии, истории, пению. Для девочек два раза в неделю преподавалось рукоделие. Позднее при училище для селян была открыта бесплатная народная библиотека, а в конце девятнадцатого века, когда стало падать значение традиционных для Поморья промыслов, класс резьбы по кости, впоследствии получивший статус самостоятельного учебного заведения, подготовка косторезов в которой ведется по настоящее время.

Во второй половине девятнадцатого века большой размах получает обучение грамоте, которое, наряду с городами, все большее рас-

пространение получает на селе. Подчеркивая значимость образования в период начавшихся реформ во всех сферах общественной жизни, газета «Архангельские губернские ведомости» обращается с просьбой к своим читателям высказать свое мнение. Судя по ответам, которые получила редакция, их, прежде всего, интересовало положение дел в крестьянской среде. Поэтому суждение в пользу образования имело письмо, которое поступило от одного из сельских уездов: «Я на себе испытал, как приятно быть грамотным, с какой радостью берешься за перо, если представляется надобность что-нибудь написать, – писал автор, делясь своими мыслями. – А еще с большим удовольствием берешь в руки книгу. Я думаю, что пришло время сельским обществам позаботиться об обучении детей. Можно решить вопрос и со зданиями, их не обязательно строить новые. В учителях недостатка не будет. Найдутся те, кто будет готов пожертвовать на дело образования» [9].

Уже к 1875 г. в губернии имелось 14 народных двухклассных и 76 начальных городских училищ, в которых получали образование 3848 человек. Это более половины от общего числа всех учащихся, которых в губернии к тому времени насчитывалось 5234 человека. По этому поводу отмечалось, что «сознавая пользу обучения, а отчасти те права, которыми согласно действующему положению о рекрутской повинности пользуются получившие образование, многие сельские общества, по силе возможности, стараются на свои средства открыть новые школы. Их число только за три года в сельской местности увеличилось с 57 до 60, а число обучающихся детей – с 2356 до 2650» [10, с. 75].

Забота об образовании, как важной составляющей, от которого зависело развитие других сфер жизни Архангельского Севера, и, прежде всего экономики, дало заметные положительные результаты. Количество обучающихся во всех учебных заведениях с 1850 по 1900 г. возросло более чем в шесть раз – с 3439 до 19 912 человек. Но, несмотря на это, как показала первая Всероссийская перепись населения, проведенная 28 января 1897 г., «грамотность населения оставалась

еще далеко не на высоком уровне. Самым грамотным оказался Архангельский уезд, а самыми малограмотными – Мезенский и Печорский уезды» [11, с. 61]. Это можно объяснить более высоким развитием промышленности и транспорта. В городах оно опережало по отношению к отдаленным от губернского центра территориям. Отсюда следует, что развитие предпринимательства, а значит, и экономики, которая базировалась в основном на частных вложениях, находилось в прямой зависимости от того, насколько население было охвачено получением общего и специального профессионального образования.

К началу двадцатого столетия промышленность, имеющая ранее кустарный характер, представляла собой в своей основе крупные по тем временам предприятия. Шел процесс переоснащения морского и речного транспорта, появился его новый вид – железнодорожный. Все эти отрасли нуждались в кадрах, подготовленных к самостоятельной работе, имеющих определенный профессиональный навык.

Именно в это время ставится вопрос о повсеместном введении всеобщего начального образования. В этом важном, имеющем общегосударственное значение, вопросе нельзя было не учитывать мнение самого населения, его психологию, настроение. Реакция на нововведение была неоднозначной. Многие понимали необходимость и важность образования. Другие относились к нему с сомнением. Автор одной из публикаций «Архангельских губернских ведомостей», комментируя принятый закон об обязательном обучении детей возраста 13–14 лет, высказал мысль о том, что обучать насильно крестьянских детей не стоит. Свою мысль он подтвердил следующими доводами, что образованные крестьяне будут перечить хозяину, хвастаться перед ним своей ученостью [12].

Давали знать о себе определенная пассивность и безразличие самого населения. Когда встал вопрос об открытии в селе Кузомень Александровского уезда (ныне это территория Мурманской области) ремесленного училища, где предполагалось обучать кузнечно-слесарному, малярному, сапожному, столярному делу, то его жители высказались против этого.

На самом деле нужда в ремесленном образовании здесь была, и она была объяснима, поскольку по всему побережью не найти было людей, понимающих в ремесле [13].

Однако постепенно к населению приходило осознание важности образования. Уже в 1911 г. «в 447 учебных заведениях губернии обучается 21 477 человек – это 49,5 процентов от общего числа детей школьного возраста. Для введения всеобщего начального образования необходимо дополнительно открыть еще 443 школы – ежегодно по 55 школ» [14]. Этот показатель удалось превзойти в 1913 г., когда Дирекцией народных училищ в Архангельской губернии их было открыто 75. Вместе с этим и начала разрешаться другая проблема, стоявшая не менее остро, – подготовка педагогических кадров. Как отмечается в Обзоре Архангельской области за 1913 г., «при Архангельском и Шенкурском высших начальных училищах имеются двухгодичные курсы для подготовки учителей: в первом – мужские, во втором – женские» [15, с. 20–21, 23].

Школы открываются на всей территории Европейского Севера, в том числе в таких отдаленных и труднодоступных местах, как Новая Земля. Сообщая об этом, официальные печатные источники приводят некоторые подробности: «Это первая на острове школа-церковь, в которой началось просвещение самоедов. Она построена на собранные благотворительные средства, составившие сумму 7500 рублей. Кроме того, 2500 рублей пожертвовал училищный совет. Сруб здания под школу-церковь был сделан в Архангельске и весной на пароходе доставлен к месту назначения. Учителем определен архангельский священник. Ему назначено жалование в размере 1200 рублей в год» [16].

Повсеместному охвату населения Архангельской губернии образованием способствовало:

- во-первых, значительное увеличение финансирования, которое выделялось Правительством Российской империи. (На эти цели в 1913 г. было израсходовано только на содержание училищ, подведомственных Дирекции учебных заведений, 559 767 рублей 16 копеек, в том числе: 66 222 рубля 49 копеек составила земская повинность, 27 341 рубль – помощь

городских и посадских обществ, 26 817 рублей 15 копеек – помощь сельских обществ, пожертвования частных лиц – 11 762 рубля 34 копейки, из других источников поступило 19 354 рубля 28 копеек). В то же время сбор платы за обучение, причем только в высших учебных заведениях, составил в сумме 3 385 рублей, что свидетельствует о бесплатности и доступности образования для всех слоев общества;

- во-вторых, наличие законодательной базы, предусматривающей постепенный переход к всеобщему начальному образованию;
- в-третьих, потребность в грамотных кадрах, недостаток которых остро испытывала развивающаяся быстрыми темпами экономика.

Образование способствовало расширению знаний, которые население компенсировало с помощью периодических печатных изданий. Число их, поступающих в губернию, из года в год росло. Если в 1875 г. выписывалось 1119 экземпляров газет и журналов, то в 1899 г. – уже 7102, в 1901-м – 8587 экземпляров. Это увеличение происходило за счет подписки на столичные издания, весомое место среди которых занимали отраслевые издания. Наибольшей популярностью у населения, согласно административной статистике, пользовались журналы «Нива», «Родина», «Свет», «Журнал для всех», «Народное образование», «Русский паломник», «Вокруг света», «Воскресенье», газеты «Церковные ведомости», «Известия Министерства земледелия», «Сенатские ведомости». Их подписчиками наряду с городскими жителями являлись и крестьяне.

Продвижению знаний способствовала губернская библиотека, открытая в 1838 г. С самого начала своей деятельности она «имела 963 названия книг в 2249 томах на сумму 14 635 рублей ассигнациями. Из 12 периодических изданий, получаемых ею, 6 присылаются бесплатно. Среди них журналы – «Мануфактура и внутренняя торговля», «Горный», «Земледельческий», «Северная пчела», «Маяк современного просвещения и образования», «Литературная газета», «Коммерческая газета» [18]. Сообщая об этом, газета «Архангельские губернные ведомости» писала: «Библиотека

находится в частном доме, занимая две комнаты. Работает два раза в неделю – по понедельникам и четвергам с 18 до 21 часа. Посещаемость составляет до 80 человек, в том числе 18 дворян, 19 чиновников и канцелярских служащих, 18 купцов и мещан» [17].

Приведенные данные дают основание судить, что публичная библиотека имела постоянный круг читателей, у которых сложился определенный интерес к различным областям знаний. Свою библиотеку содержал и Архгубстаткомитет, сыгравший важную роль в распространении знаний среди населения. На 1 января 1883 г. в ее фондах насчитывалось 10277 томов книг по различным отраслям – богословию, философии, географии, картографии, статистике, истории, педагогике, медицине, математике, естественным и социальным наукам. Ею выписывалось 61 наименование газет и журналов [18, с. 11–20]. Постоянно расширяя круг читателей, библиотека за один только 1902 год имела 7786 посещений, в том

числе 7214 лицами мужского пола и 572 – женского. Было выдано 625 билетов 172 подписчикам за определенную плату. Подписчиками являлись: лица духовного звания – 4, дворяне и чиновники – 72, купцы – 14, мещане – 33, учащиеся – 45, остальные – крестьяне и иноподданные [19].

Исходя из изложенного, можно сделать вывод, что в основе экономического развития Архангельской губернии важную роль сыграло образование. Оно способствовало повышению культурного уровня населения, служило основой развития экономики и предпринимательства. В свою очередь бизнес, уделяя внимание и проявляя заботу об образовании, рассматривал его как важный фактор. Это давало возможность успешно развиваться, расширять сферы своей деятельности, повышать эффективность производства. В конечном счете это создавало благополучие как для государства, так и для всего общества.

Список литературы

1. Архангельские губернские ведомости. 1838. № 18.
2. Справочная книжка Архангельской губернии на 1852 год. Архангельск, 1952.
3. Справочная книжка Архангельской губернии на 1850 год. Архангельск, 1950.
4. Архангельские губернские ведомости. 1843. № 37.
5. Отчет Архангельского губернского статистического комитета за 1881 год. Архангельск, 1883.
6. Архангельские губернские ведомости. 1860. № 17.
7. Обзор Архангельской губернии за 1885 год. Архангельск, 1886.
8. Отчет Архангельского губернского статистического комитета за 1867 и 1868 годы. Архангельск, 1869.
9. Архангельские губернские ведомости. 1867. № 67.
10. Отчет о действиях и занятиях Архангельского губернского статистического комитета за 1875 год. Архангельск, 1877.
11. Студенцова Е. О. Первая Всероссийская перепись в Архангельской губернии // Памятные даты Архангельской области. Архангельск, 2007.
12. Архангельские губернские ведомости. 1910. 15 янв.
13. Архангельск. 1910. 17 февр.
14. Архангельск. 1911. 14 янв.
15. Обзор Архангельской губернии за 1913 год. Архангельск, 1914. С. 20–21, 23.
16. Архангельск. 1913. 26 апр.
17. Архангельские губернские ведомости. 1840. № 14.
18. Отчет Архангельского губернского статистического комитета. Архангельск, 1883.
19. Архангельские губернские ведомости. 1904. № 22.

СПИСОК НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Алексейчева Е. Ю., Куломзина Е. Ю., Магомедов М. Д.* Налоги и налогообложение: учебник. М.: Дашков и К, 2017. 300 с.
- Аудит: учебник для вузов: рекомендовано Мин.образования / под ред. В. И. Подольского.* 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 687 с. (Золотой фонд российских учебников).
- Аудит: учебник / под ред. А. Е. Суглобова.* М.: Дашков и К, 2016. 368 с.
- Ахинов Г. А., Жильцов Е. Н.* Экономика общественного сектора: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 345 с.
- Барулин С. В., Ермакова Е. А., Степаненко В. В.* Налоговый менеджмент: учебник. М.: Дашков и К, 2017. 332 с.
- Боголепов И. И.* Модернизация, инновации, диверсификация. 2014: сборник научных статей для креативного класса России. СПб., 2016. 176 с.
- Бухалков М. И.* Планирование на предприятии: учебник. 4-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 411 с.
- Буянова М. О., Кондратьева З. А., Кобзева С. И.* Право социального обеспечения: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 464 с.
- Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Деловая риторика: учебное пособие. М.: Кнорус, 2016. 416 с.
- Велединский В. Г.* Спортивно-оздоровительный сервис: учебник. М.: Кнорус, 2017. 248 с.
- Голов Р. С., Агарков А. П., Мыльник А. В.* Организация производства, экономика и управление в промышленности. М.: Дашков и К, 2017. 858 с.
- Жданкин Н. А.* Инновационный менеджмент: учебник. М.: Кнорус, 2017. 320 с.
- Инвестиции и инновации: учебное пособие / под ред. В. Н. Щербакова.* М.: Дашков и К, 2016. 658 с.
- Игнатенко А. А.* Очерки истории российской рекламы. Кн. 2. Реклама в печатных СМИ в XIX–XX вв. Борьба большевиков за контроль над СМИ и книжным рынком. Реклама городских развлечений. СПб.: Алтейя, 2015. 128 с.
- Касимов Ю. Ф., Аль-Натор М. С., Колесников А. Н.* Основы финансовых вычислений. Основные схемы расчета финансовых сделок: учебник. М.: Кнорус, 2017. 328 с.
- Кастрица О. А.* Высшая математика для экономистов: учебное пособие. 4-е изд., стер. М.: НИЦ ИНФРА-М; Нов. Знание, 2017. 491 с.
- Контроль и ревизия: учебное пособие / ред. Е. А. Федорова.* М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 239 с.
- Кугушева Т. В., Ласкова Т. С., Механцева К. Ф.* Делопроизводство: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 296 с.
- Лапуста М. Г.* Предпринимательство: учебник. изд. испр. М.: ИНФРА-М, 2016. 384 с.
- Логистика для бакалавров: учебник / под общ. ред. С. В. Карповой.* М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2016. 323 с.
- Левина В. В.* Бюджетная система Российской Федерации: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 348 с.
- Литвинюк А. А., Бобкова В. Н.* Российская молодежь на рынке труда: экономическая активность и проблемы трудоустройства в мегаполисе: монография. М.: Кнорус, 2016. 232 с.

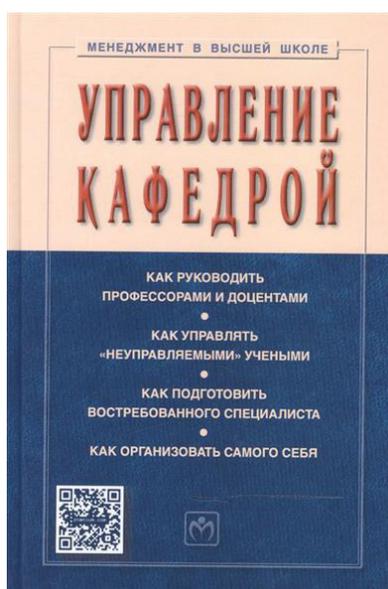
- Мельник М. В., Поздеев В. Л. Теория экономического анализа: учебник. М.: Юрайт, 2016. 261 с.
- Меркулова И. В., Лукьянова А. Ю. Деньги, кредит, банки. М.: Кнорус, 2017. 352 с.
- Методы принятия управленческих решений: количественный подход / под общ. ред. А. А. Кочкарова. М.: Кнорус, 2016. 152 с.
- Моисеева Н. К. Международный маркетинг и бизнес: учебное пособие. М.: КУРС; НИЦ ИНФРА-М, 2017. 272 с.
- Пономаренко Е. В. Экономика и финансы общественного сектора: учебник. М.: ИНФРА-М, 2016. 377 с.
- Поташева Г. А. Управление проектами (проектный менеджмент): учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2017. 224 с.
- Резник С. Д., Черниковская М. В., Чемезов И. С. Управление изменениями: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 379 с.
- Руденко А. М. Логика: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2016. 252 с.
- Рубцова М. В. Налоговая система: социально-коммуникативные аспекты: монография. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 162 с.
- Савин А. А., Савин И. А., Савин А. А. Аудит: в 2 ч. М.: Юрайт, 2016. Ч. 1: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2016. 302 с. Ч. 2: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2016. 300 с.
- Садохин А. П. Введение в теорию межкультурной коммуникации. М.: Кнорус, 2017. 256 с.
- Сиволап Т. Е. Сохранение культурного наследия: вклад российского предпринимательства: монография. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 191 с.
- Соломанидина Т. О. Организационная культура компании: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2016. 624 с.
- Фаррахов А. Г. Теория менеджмента. История управленческой мысли, теория организации, организационное поведение: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2016. 272 с.
- Финансы, деньги, кредит: учебник / под ред. М. А. Абрамовой, Е. В. Маркиной. М.: Кнорус, 2017. 256 с.
- Финансы организаций: учебник / под ред. Н. В. Колчиной, О. В. Португаловой. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 399 с. (Золотой фонд российских учебников).
- Чудновский А. Д., Жукова М. А. Франчайзинг – эффективная форма управления в гостиничном и туристском бизнесе. М.: Кнорус, 2016. 216 с.
- Шapiro С. А., Соколова М. С. Социология управления: учебное пособие. М.: Кнорус, 2017. 312 с.
- Широков А. Н., Юркова С. Н. Муниципальное управление: учебник. М.: Кнорус, 2017. 248 с.
- Щепакин М. Б., Хандамова Э. Ф. Рекламная деятельность: экономика и эффективность: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 252 с.
- Экономика общественного сектора (новая теория): учебник / Р. С. Гринберг [и др.]. М.: РИОР; ИНФРА-М, 2016. 440 с.
- Экономика общественного сектора: учебник / под ред. Л. И. Якобсона, М. Г. Колосницыной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 558 с.
- Экономический анализ: учебник / под общ. ред. В. И. Бариленко. М.: Кнорус, 2017. 384 с.
- Янковская В. В. Планирование на предприятии: учебник. М.: НИЦ Инфра-М, 2017. 425 с.

ОБЗОР НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ



Медиаиндустрия в сфере кино и телевидения: состояние, проблемы и направления развития: монография / Н. И. Евменова [и др.]; под общ. ред. Н. И. Евменовой. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 332 с.

В монографии обобщены результаты международных научно-практических конференций «Актуальные проблемы развития медиаиндустрии на современном этапе», проводимых под председательством ректора Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, заслуженного деятеля науки РФ, доктора экономических наук, профессора А. Д. Евменова в 2012–2014 гг. Также представлены результаты исследований, отражающие сущность сферы услуг кино и телевидения и ее место в социально-культурной отрасли; изложены перспективы внедрения современных информационных технологий в сфере кино и телевидения, предложена методика оценки эффективности функционирования предприятий медиаиндустрии на современном этапе ее развития.



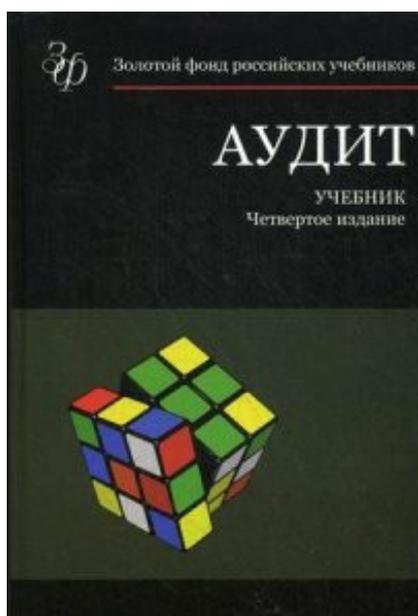
Резник С. Д. Управление кафедрой: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2017. 400 с.

Эффективность высшей школы России обусловлена результатами работы вузовских кафедр, роль которых в условиях перехода к рыночным отношениям, резкой интенсификации общественного производства, возрастания требований к качеству подготовки кадров для народного хозяйства, укрупнения педагогических коллективов кафедр и постоянного обновления их профиля, повышения требований к качеству подготовки специалистов значительно повысилась, а управление ими усложнилось. Особое внимание уделено работе с персоналом, умелой организации учебно-воспитательного процесса, методической, научной и социальной работы, повышению уровня организации личной деятельности заведующего кафедрой. Учебник предназначен для заведующих кафедрами, а также представит интерес для деканов, ректоров и управленческого резерва вузов.



Рожков И. Я., Кисмерешкин В. Г. Брендинг: учебник. М.: Юрайт, 2016. 331 с.

В учебнике раскрыто содержание основных аспектов традиционного и современного – инновационного брендинга. В книге подробно описываются теоретические и практические стороны всех этапов создания, вывода на рынок, поддержания, укрепления и капитализации на нем брендов товаров, услуг, компаний с целью завоевания ими в усложняющихся конкурентных условиях лидирующих позиций в рыночной среде. Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования третьего поколения.



Аудит: учебник для вузов / под ред. Р. П. Булыги. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 431 с. (Золотой фонд российских учебников).

Раскрываются понятия и основы аудита как коммерческой деятельности в сфере профессиональных услуг, порядок его организации и регулирования. Рассматриваются вопросы методологии и техники аудиторской проверки через изучение последовательного выполнения всех шагов аудиторского цикла. Анализируется методика осуществления аудиторской проверки по существу в отношении отдельных сегментов проверки. Основной материал учебника дополняется приложениями, содержащими информацию практического и прикладного характера.

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). Если в тексте статьи приводится только один рисунок, то он не нумеруется.

Пример:

Рисунок 1

Схема взаимосвязи хозяйственных факторов

5. Название таблицы указывается над нею. 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:

$$\left(\frac{R_x}{R_x^m} \times \frac{R_y}{R_y^m} \right) \times \frac{R_z}{R_z^m} = 1, \quad (1)$$

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, использованные в тексте статьи, даются в квадратных скобках после упоминания материала источника или цитирования согласно

номеру, под которым источник приведен в списке использованной литературы, например [6] 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 не более 20 литературных источников, допустимое количество публикаций автора(ов) статьи (самоцитирование) в списке литературы должно быть не более трех.

9. Количество авторов не должно превышать трех человек. К статье прилагается фотография автора (авторов), разрешение не менее 300 пикс/дюйм.

10. Фамилия, имя и отчество автора, название статьи, аннотация (объемом 4–6 предложений, 60–120 слов), перечень ключевых слов (5–7 слов), сведения об авторе должны быть в статье на русском и английском языках. Название статьи должно содержать не более десяти слов.

11. Схемы и рисунки должны быть выполнены в приложениях программы Microsoft Word, фотографии должны быть сохранены в формате JPEG.

12. Сокращения величин и мер допускаются только в соответствии с Международной системой единиц.

13. Статья на публикацию высылается по электронной почте (e-mail: gukit-journal@mail.ru). Файлы необходимо именовать согласно фамилии первого автора. Не рекомендуется в одном файле помещать несколько статей.

14. Авторы, разрабатывающие докторские и кандидатские диссертации, а также не имеющие ученых степеней, одновременно со статьей направляют в редакцию рецензию на нее известных в данной научной отрасли ученых (специалистов) или выписку из протокола заседания профильной кафедры с рекомендацией статьи к публикации.

15. Несоблюдение указанных требований может явиться основанием для отказа в публикации или увеличения срока подготовки материала к печати.

16. Редакция оставляет за собой право отклонить статью по одной или нескольким из следующих причин:

- а) несоответствие тематики статьи профилю журнала;
- б) недостаточная актуальность и значимость результатов исследования, представленных в статье;
- в) качество раскрытия темы статьи не соответствует современному уровню научных исследований;
- г) статья написана недостаточно литературным или недостаточно научным языком;
- д) оформление статьи не соответствует требованиям, описанным в настоящих правилах оформления статей;
- е) на статью получена отрицательная рецензия.

Абитуриентам Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения

ВОСКРЕСНЫЕ ВСТРЕЧИ ДЛЯ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Институт кино и телевидения дает тебе возможность:

- почувствовать себя режиссером, оператором, фотографом, драматургом...;
- узнать как создаются кино-, теле-, анимационные фильмы;
- получить представление о технических и экономических процессах в киноиндустрии;
- сделать осознанный выбор своей будущей профессии.

Встречи проводят ведущие преподаватели-кинематографисты института кино и телевидения.



КОНКУРСЫ ДЛЯ АБИТУРИЕНТОВ

- конкурс видео автобиографий «Моя жизнь до...»;
 - конкурс рецензий «Моё любимое кино»;
 - конкурс сценариев «Герой нашего времени»;
 - конкурс фотографий «Моя страна» («Моя улица»).
-

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ

- для специальностей творческой направленности;
 - подготовка к ЕГЭ;
 - курсы для учащихся 10 классов;
 - актерский абитуриент-класс;
 - электронные курсы для абитуриентов.
-

ДНИ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

22 января в 14:00, по адресу: Санкт-Петербург, ул. Бухарестская, д. 22

ФАКУЛЬТЕТ ЭКРАННЫХ ИСКУССТВ

19 февраля в 14:00, по адресу: Санкт-Петербург, ул. Бухарестская, д. 22

ФАКУЛЬТЕТ МУЛЬТИМЕДИЙНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ФОТОГРАФИИ

19 марта в 14:00, по адресу: Санкт-Петербург, ул. Правды, д. 13

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ И МЕДИАКОММУНИКАЦИЙ

ISSN 2307-5368



9 772307 536131 >