

ISSN 2307-5368



# ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ



№ 1 . 2017

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]

№ 1 • 2017

# ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ИНСТИТУТ КИНО И ТЕЛЕВИДЕНИЯ



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

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

Открыта подписка на «Петербургский экономический журнал» на второе полугодие 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., 2017. – № 1. – 184 с.

Подписано в печать 24.03.2017. Формат 60 × 84 1/8.  
Объем 23,5 печ. л. Тираж 500 экз. Заказ

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](mailto:print@unecon.ru) Сайт: [print.unecon.ru](http://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

- Евменов А. Д., Данилов П. В.** Сравнительный анализ эффективности мер государственной поддержки национальной кинематографии в странах Латинской Америки..... 6
- Федорков А. И., Яновский В. В.** О государственном регулировании в сфере культуры..... 20
- Попова М. И., Сотникова А. С.** Отраслевые особенности развития экономической деятельности в сфере культуры..... 29
- Судова Т. Л.** Государственные инвестиции в человеческий капитал..... 39
- Леонов В. Е., Смирнова А. П.** Концепция бездефицитности информационного блага в эпоху постиндустриального общества..... 50
- Власова М. С.** Стратегическое направление обеспечения экономической безопасности субъектов малого и среднего бизнеса..... 60

## Теория и практика управления организационно-экономическими системами

- Смирнов С. Б., Калинина М. И.** Сущность и объекты исследования мезоэкономики ..... 69
- Нуркатов А. А.** Критерии эффективности управления филиальной сетью крупной компании телекоммуникационных услуг ..... 75

## Инвестиционные аспекты развития экономики и социально-культурной сферы

- Шекова Е. Л.** Фандрайзинг как технология привлечения ресурсов в сферу культуры ..... 82

## Региональная экономика

- Караева Ф. Е., Шогенова З. Х.** Выбор предприятия для формирования ядра регионального кластера в условиях нечеткой информации ..... 91
- Соколов А. Г., Цыбин А. Р.** Знания как определяющий элемент кластерного анализа управления развитием территории..... 106
- Бурлов Д. Ю., Доржиев Р. Л.** Проблемы пенсионного обеспечения Республики Бурятия..... 116
- Калинина М. И., Руденко Я. Ю.** Анализ конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа ..... 124

# CONTENTS

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

- Evmenov A. D., Danilov P. V.** Comparative Analysis of Efficiency Measures for State Support of the National Cinematography in Latin America ..... 6
- Fedorkov A. I., Yanovsky V. V.** On State Regulation of the Cultural Sphere ..... 20
- Popova M. I., Sotnikova A. S.** Branch Features of the Economic Activities Development in the Field of Culture ..... 29
- Sudova T. L.** Public Investment in Human Capital..... 39
- Leonov V. E., Smirnova A. P.** The Concept of an Information Deficit-Free Good in the Post-Industrial Society Era..... 50
- Vlasova M. S.** Strategic Direction of Economic Security of Subjects for Small and Average Businesses ..... 60

## Theory and Practice of Managing Organizational and Economic Systems

- Smirnov S. B., Kalinina M. I.** The Nature and Objects of the Meso-economic Study..... 69
- Nurkatov A. A.** Criteria of Management Efficiency of a Branch Network of a Large Company of Telecommunication Services ..... 75

## Innovative Development of Economy and Social and Cultural Sector

- Shekova E. L.** Fundraising as a Raising Resources Technology in the Cultural Sphere..... 82

## Regional Economy

- Karaeva F. E., Shogenova Z. H.** Choice of Enterprise for Forming Nucleus Regional Cluster in the Fuzzy Information ..... 91
- Sokolov A. G., Tsybin A. R.** Knowledge as a Key Element of Cluster Analysis in Territorial Development Management..... 106
- Burlov D. Yu., Dorzhiev R. L.** Retirement Benefits Issues in the Republic of Buryatia ..... 116
- Kalinina M. I., Rudenko Ya. Yu.** Analysis of the Regions Competitiveness in the Northwestern Federal District ..... 124

## **Рыночная организация экономики и обеспечение ее конкурентоспособности**

**Благова И. Ю.** Конкурентоспособность экономики Российской Федерации в условиях глобализации: тенденции и перспективы ее развития..... 131

**Федорков А. А., Бирюков О. А.** Цифровой подход как инструмент повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности предприятия ..... 140

## **Финансовая и денежно-кредитная сферы**

**Власов М. П., Торосян Е. К., Зарубина Ж. Н.** Вопросы экономической безопасности организаций с единичным характером производства .... 147

## **Экономика и управление хозяйствующими субъектами**

**Евменова Н. И., Антонова В. Г.** Многофакторная система оценки предметов искусства на примере оценки ювелирных изделий ..... 157

**Нусипова Ж. Е.** Формы и модели государственно-частного партнерства в развитии сегмента высокоскоростных сетей..... 166

**Хлуткова С. Л.** Использование кластерного подхода для развития современного горнолыжного курорта..... 173

## **Научные обзоры, рецензии и отзывы**

Список новой литературы ..... 179

Обзор новой литературы ..... 181

## **Market Economy and Ensuring Its Competitiveness**

**Blagova I. Yu.** Economic Competitiveness of the Russian Federation in the Context of Globalization: Trends and Prospects ..... 131

**Fedorkov A. A. Buryukov O. A.** Digital Approach as Means to Achieve the Investment Attractiveness and Company Competitiveness ..... 140

## **Financial and Monetary and Credit Sectors**

**Vlasov M. P., Torosyan E. K., Zarubina Z. N.** Issues of Economic Security of Single Piece Production Organizations..... 147

## **Business Entities Economy and Management**

**Evmenova N. I., Antonova V. G.** Multiple Factor Assessment System of Objects of Art through Assessment of Jewelry ..... 157

**Nusipova Z. E.** Forms and Models of Public-Private Partnerships in the Development of High-Speed Networks..... 166

**Khutkova S. L.** Using the Cluster Approach for the Modern Ski Resort Development..... 173

## **Scientific Reviews, Peer Reviews and Opinions**

New Literature ..... 179

New Literature Review..... 181



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

## **Поздравление ректора СПбГИКиТ Александра Евменова с Международным женским днем 8 марта!**

*Уважаемые коллеги!  
Преподаватели, сотрудницы,  
аспирантки и студентки!  
Дорогие женщины!*

Примите самые искренние и сердечные поздравления с Международным женским днем 8 марта!

Этот прекрасный день олицетворяет собой огромную любовь и уважение к прекрасной половине человечества.

Мы не представляем свою жизнь без вас, без вашей любви, без вашей заботы, без вашего внимания. Как не представляем сегодня и жизнь общества без вашей активной и плодотворной деятельности во всех его сферах: от производства до культуры, искусства, науки, от образования и здравоохранения до бизнеса и политики. В нашей стране целые отрасли, в том числе сфера образования, держатся на ваших знаниях, профессионализме, самоотверженности. И это не преувеличение. Современные представительницы прекрасного пола не боятся трудностей и психологических нагрузок, социально активны, коммуникабельны, растут и профессионально, и лично, при этом успевая заботиться о близких, растить детей, сохранять порядок и уют в доме.

От лица всех мужчин нашего коллектива желаю вам огромного счастья, любви, крепкого здоровья, оптимизма и весеннего настроения!

Больше вам цветов, улыбок, радости, и не только в этот день! Пусть сбудутся все добрые пожелания, которые вы услышите в эти праздничные дни!

*А. Д. Евменов*

# СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КИНЕМАТОГРАФИИ В СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

## COMPARATIVE ANALYSIS OF EFFICIENCY MEASURES FOR STATE SUPPORT OF THE NATIONAL CINEMATOGRAHY IN LATIN AMERICA

УДК 338:7; 338:008



**ЕВМЕНОВ Александр Дмитриевич**

ректор Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, заведующий кафедрой управления экономическими и социальными процессами, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор, iem@gukit.ru

**EVMENOV, Alexander Dmitrievich**

Rector of the Saint-Petersburg Institute of Film and Television, Head of the Management in Economic and Social Processes Department, Honored Scientist RF, Doctor of Economics, Professor, iem@gukit.ru



**ДАНИЛОВ Павел Вячеславович**

доцент кафедры продюсирования кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, kit.producer@gmail.com

**DANILOV, Pavel Vyacheslavovich**

Associate Professor of the Producing Business of Film and Television Department in the Saint-Petersburg Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, kit.producer@gmail.com

**Аннотация.**

*В статье рассматриваются особенности государственного регулирования национальных кинематографий в странах Латинской Америки. Проведен сравнительный анализ мер государственного регулирования латиноамериканских организаций кинематографии. Выявлены основные тенденции развития киноиндустрий в этом регионе и факторы, их обуславливающие. Предложены направления и механизмы, способствующие повышению эффективности государственной поддержки кинематографии Российской Федерации.*

*Ключевые слова: кинематография, государственное регулирование кинематографии, эффективность государственного управления киноотраслью.*

**Abstract.**

*This article discusses methods of regulation of national cinematography in Latin America. It gives a comparative analysis of measures for state regulation of Latin American cinematography organizations. It also shows the basic tendencies and conditions for film industry promotion in the area. And the article concludes with directions and mechanisms to improve the efficiency of state support for Cinematography in the Russian Federation.*

*Key words: film industry, public funding of cinematography, efficiency of state management.*

В Российской Федерации в настоящее время продолжается трансформация форм и методов государственной поддержки отечественной кинематографии. Отдельные изменения обусловили формирование положительных тенденций. Тем не менее функционирование отрасли существенным образом зависит от государственного финансирования, ряд положений закона «О государственной поддержке отечественной кинематографии» морально устарели и требуют модернизации. Для обеспечения системного характера государственной политики по развитию киноиндустрии, формирования условий повышения экономической и социальной результативности деятельности отечественных организаций кинематографии необходимо изучение позитивного зарубежного опыта, на основе которого можно будет сформулировать предложения, способствующие повышению эффективности государственной поддержки российской киноотрасли.

Ранее авторами в работах [1; 2; 3] исследовалась эффективность государственного регулирования сферы культуры России и национальных кинематографий в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, США и Канады. В настоящей статье представлены результаты научного исследования результативности мер государственной поддержки в крупнейших странах Латинской Америки, кинематография в которых находится в стадии интенсивного экономического развития.

**Аргентина**

Нормативно-правовое обеспечение государственной поддержки кинематографии в

Аргентине осуществляется на основе конституции страны, международных договоров, федерального и регионального законодательства. Аргентинское правительство создало конкретные механизмы для содействия производству и сбыту аудиовизуальной продукции, к которым относятся:

- 1) прямая финансовая помощь в виде субсидий и кредитов, предоставляемых Национальным институтом кинематографии и аудиовизуальных искусств (INCAA);
- 2) освобождение от налога на прибыль и компенсации организаций кинематографии, предоставляемых на федеральном уровне.

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими всю систему государственной поддержки отрасли, является декрет-закон № 17.741 «О кино», а также дополнительные правила, формируемые органами исполнительной власти и Национальным институтом кино и аудиовизуальных искусств (INCAA) [4].

INCAA является некоммерческой структурой, действует под эгидой министра культуры Аргентины. Он наделен широкой автономией и управляет Фондом развития кино.

Аргентинским законодательством предусмотрено, что бюджет Фонда развития кино формируется за счет:

- налога на кинобилеты в размере 10% от базовой цены каждого места, на которое этот билет выдан (налог уплачивается в том числе и за бесплатные билеты). Данный налог оплачивается аудиторией и включается в цену билета;
- 25% от общей суммы налогов, собранных из телевизионного сектора Федеральным

агентством аудиовизуальной связи Services Authority (AFSCA);

- сумм, полученных от штрафов, назначаемых в рамках положений «Закона о кино»;
- наследства, а также пожертвований, полученных от граждан;
- доходов от управления объектами, на которые он обладает правом собственности (имущества, сценарии, фильмы);
- средств от погашения кредитов, которые ранее были выделены фондом киноорганизациям;
- неиспользованных сумм прошлых лет;
- поступлений от услуг, оказываемых Фондом;
- прочих доходов.

Декрет-закон № 17.741 определяет, что выделение государственных субсидий возможно только для фильмов, которые характеризуются как национальный фильм Аргентины.

Фильмам в Аргентине присваивается такой статус, если:

1) продюсером фильма выступает физическое лицо, которое является гражданином страны или законно проживает на территории Аргентины, а также юридическое лицо – резидент данного государства;

2) фильм будет сделан на испанском языке;

3) члены основного и вспомогательного персонала являются гражданами страны или иностранцами, постоянно проживающими в Аргентине;

4) съемка и постпродакшн осуществляются в Аргентине;

5) фильм не содержит никакой коммерческой рекламы;

6) фильм представляет собой международный совместный проект, реализуемый аргентинскими продюсерами с представителями стран, определяемых INCAA.

Кроме этого, тематика фильмов должна отображать важные моральные, социальные, образовательные или национальные ценности. Также государственная поддержка оказывается киноработам, направленным на развитие киноязыка, и для детей.

Субсидии выделяются на производство художественных, документальных или анимационных фильмов, соответствующих техниче-

ским требованиям и ряду организационных условий по трем уровням (маршрутам). Объем субсидии зависит от уровня и установленной стоимости национального фильма, которая в 2016 г. была определена INCAA на уровне 8 120 20 аргентинских песо.

На первом уровне субсидии выделяются производственной компании (только юридическому лицу), которая должна удостоверить, что осуществила производство или совместное производство не менее пяти фильмов или трех национальных художественных фильмов в течение последних трех лет.

Далее продюсером необходимо продемонстрировать подробную схему 80%-го финансирования проекта. В данном случае INCAA может выделить субсидию в размере до 100% от бюджета на производство игровых и анимационных фильмов, но в объеме не более 78,5% (36% для документальных лент) от стоимости национального бюджета фильма, признанного Национальным институтом кино и аудиовизуального искусства.

Второй маршрут предусматривает предоставление продюсером сведений об одном сделанном коммерчески значимом художественном фильме (национальном или ко-продукции). Также предоставляется схема использования 50%-го финансирования планируемого к производству проекта. В данном случае может быть выделено: до 100% от себестоимости продукции, в пределах до 57,50% от средней стоимости национального фильма для создания игрового кино или анимации и 26% – для документальных лент.

Третий вариант предполагает выделение субсидий на производство телевизионной продукции. Для этого продюсер должен продемонстрировать схему 50%-го финансирования проекта. Если при этом проект удовлетворяет техническим и социальным требованиям, то он может претендовать на получение до 100% от себестоимости продукции при производстве игрового или анимационного кино, но не более 22% (14,29% для документального) от стоимости национального бюджета фильма.

Следующей формой финансовой поддержки выступают «театральные гранты», выделяемые INCAA для проката аргентинской кинопро-

дукции. Суть их сводится к вознаграждению продюсеров по результатам кинотеатрального проката пропорционально валовым кинотеатральным сборам и количеству посещений. При этом сумма такого вознаграждения не может превышать объемы производственных расходов (как правило, до 70%, а в особых случаях до 100%) для фильмов, признанных INCAA национальными. Подать заявку на получение гранта продюсер может в течение 24 месяцев после даты официального релиза фильма в Аргентине. Таким образом, повышается интерес кинопродюсеров в результатах проката фильма.

Важной формой государственной поддержки кинопроизводителей также выступает предоставление INCAA продюсерам кредитов по льготным ставкам – до 4% годовых с ежеквартальной уплатой, при том, что средние ставки по потребительским кредитам в Аргентине варьируются в пределах от 33 до 43%.

Кроме этого, в рамках данного механизма предусмотрен и льготный период погашения заемных средств, в течение которого кинопроизводители должны завершить проект и начать коммерческую эксплуатацию фильма. Эти сроки могут быть продлены в несколько этапов еще на 12 месяцев для игровых работ и на 24 – для документальных.

Важным дополнением мер субсидирования и кредитования являются авансовые субсидии на завершение производства и выпуск фильма в прокат, выделяющиеся в счет доходов, которые продюсеры планируют получить в результате кинотеатрального проката или при демонстрации фильма на телеканалах.

Получение данного типа финансовых ресурсов требует выполнения следующих условий:

1) подтверждения от покупателя (дистрибьютора или телеканала) своих намерений осуществить покупку аудиовизуального произведения и что объем средств, который будет перечислен продюсеру, будет больше суммы аванса;

2) доказательства возможности окончания съемочного периода, например, в виде имеющихся у продюсера финансов.

Еще одной мерой государственной поддержки национальных кинопроизводителей

является поддержка релизов INCAA. Суть механизма сводится к предварительному бронированию времени рекламы фильмов на различных рекламных носителях. По заявке продюсера институт оценивает необходимый объем рекламной кампании конкретного фильма и выделяет ему часть общей брони. Непосредственно оплата осуществляется INCAA по факту реализации рекламы по пакету фильмов в рамках бронируемых медиаканалов.

Следующей административной мерой государственной поддержки национальной кинематографии является квотирование, то есть установление минимального обязательного числа или процента отечественных киноработ в репертуаре кинотеатров и на телеканалах. Квотирование осуществляется в целях защиты и стимулирования отечественного производства, генерации культурного разнообразия, защиты конкуренции за счет ограничений злоупотреблений монополистов и реализуется для кинотеатрального проката и телевизионного показа.

Размер квот для кинотеатров устанавливается региональными властями и указывается в квалификационных сертификатах организаций кинопроката. Несоблюдение условий квотирования кинотеатрального проката является основанием для начисления штрафов.

Чтобы повысить доходность аргентинских фильмов в кинотеатрах и обеспечить срок их проката в течение не менее двух недель, INCAA обеспечивает страхование кинопоказчиков, которое предполагает возмещение им любых убытков, если фильм не сможет привлечь минимальное количество зрителей.

Квотирование телевизионного экрана предусматривает, что вещательные телевизионные каналы обязаны принять финансовое участие в производстве не менее восьми фильмов, права на три из которых должны быть приобретены у независимых продюсеров до начала съемок. Соответственно каналы должны обеспечить трансляцию этих киноработ в своих зонах покрытия.

Все службы кабельного и общественного телевидения, общая зона покрытия которых охватывает менее 20% населения Аргентины,

должны потратить 0,5% от годового валового дохода за предыдущий год на приобретение прав на трансляцию национальных фильмов. При этом покупка должна осуществляться до начала съемок киноработ.

Основные показатели кинематографии Аргентины представлены в таблице 1, которые свидетельствуют о существовании на данном кинорынке умеренных тенденций устойчивого роста по таким показателям, как валовые кинотеатральные сборы, абсолютное и относительное значения посещений. Снижение средней стоимости кинобилета, как нам представляется, связано с изменением курса доллара по отношению к аргентинскому песо.

В целом следует констатировать, что меры государственного регулирования кинематографа в стране способствуют также и росту числа производимых кинофильмов. В то же время относительно невысокое значение показателя удельной доли национального кино

в прокате свидетельствует о недостаточной закрытости аргентинского кинорынка и неэффективности сложившейся системы кво-трирования.

#### Бразилия

С начала 1990-х гг. в Бразилии начались преобразования, направленные на развитие индустрии развлечений в целом и аудиовизуального рынка в частности. В конечном итоге эти трансформации привели к созданию Национального агентства по кинематографии (ANCINE, Agência Nacional do Cinema | Ministério da Cultura), которое, являясь структурным подразделением Аудиовизуального секретариата Министерства культуры, выступает в роли регулятора и промоутера аудиовизуального сектора в стране [4].

Основными законодательными актами, определяющими методы стимулирования развития и регулируемыми кинематографию в стране, являются: Федеральный закон № 8.685/93 «Аудиовизуальный закон»,

Таблица 1  
Основные показатели развития кинематографии Аргентины

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Валовые кинотеатральные сборы (америк. долл.)	235,7	254,4	257,6	234,9	238,1
Рост (%)	–	7,93	1,26	–8,81	1,36
Посещения (млн зрителей)	42,5	45,1	46,1	45,6	52,1
Рост (%)	–	6,12	5,30	–1,08	4,60
Средняя стоимость кинобилета (америк. долл.)	5,5	5,6	5,3	5,2	4,6
Рост (%)	–	1,82	–5,36	–1,89	–11,54
Число посещений на душу населения	1	1,1	1,1	1,1	1,2
Рост (%)	–	10,00	0,00	0,00	9,09
Количество экранов (шт.)	800	800	866	867	912
Рост (%)	–	0,00	8,25	0,12	5,19
Произведено полнометражных фильмов (шт.)	133	146	167	172	182
Рост (%)	–	9,77	14,38	2,99	5,81
Доля национальных фильмов в прокате (%)	7,5	7,9	15,1	17,8	14,5
Рост (%)	–	5,33	91,14	17,88	–18,54

Примечание: таблица составлена по данным [5–9].

Федеральный закон № 12.485 / 11 «О платном телевидении», а также ряд других законодательных актов федерального и регионального уровней.

Для интенсификации развития аудиовизуального сектора на бразильском рынке реализуются следующие механизмы:

1. Прямые государственные инвестиции и субсидии в отрасль.

2. Льготное налогообложение организационно-правовых структур и физических лиц, осуществляющих финансовые вливания в отрасль.

3. Квотирование сетки телевизионного вещания платных телевизионных каналов.

ANCINE реализует государственное финансирование кинематографии в виде возвратных инвестиций и безвозвратных субсидий через Фонд аудиовизуального сектора (FSA), который осуществляет свою деятельность по четырем основным направлениям (линиям):

Line A – PRODECINE: производство кинофильмов;

Line B – PRODAV: производство ТВ-фильмов;

Line C – PRODECINE: приобретение театральные права на дистрибуцию;

Line D – PRODECINE: театральная коммерциализация контента.

Объем бюджета Фонда аудиовизуального сектора устанавливается ежегодно на основе прогнозов подготовленных секретариатом федерального бюджета (FBS) Министерства планирования (в 2014 г. он составил порядка восьмисот миллионов бразильских реалов).

Источниками формирования бюджета Фонда выступают:

- субсидии федерального бюджета правительства;
- сборы CONDECINE – вклад в развитие киноиндустрии<sup>1</sup>;

- доходы от разрешений и концессий, прежде всего от возвратного финансирования кинопроектов.

Для получения субсидий из Фонда продюсеру необходимо обеспечить реализацию всей производственной цепочки аудиовизуальной деятельности в Бразилии, а фильму – соответствовать понятию «национальной бразильской кинопродукции».

Данный источник может быть использован для финансирования производства международной совместной кинопродукции при условии, что оно осуществляется бразильской компанией, зарегистрированной в ANCINE в ассоциации с:

1) иностранным кинопродюсером – резидентом страны, с которой Бразилия подписала соглашение о совместном производстве аудиовизуальных произведений;

2) иностранным кинопродюсером из стран, с которыми Бразилия не имеет соглашения о копродукции, но при этом не менее 40% прав на фильм будет принадлежать бразильской компании, а при производстве фильма будет задействовано не менее 2/3 членов съемочной группы – граждан или жителей, проживающих в Бразилии более чем три года.

Международное совместное производство должно быть признано ANCINE национальным произведением. В этом случае иностранный сопродюсер также сможет воспользоваться и другими доступными национальными источниками финансирования. Такие программы предлагаются федеральными и/или муниципальными органами власти (муниципалитет Рио-де-Жанейро, к примеру). Отметим, что муниципалитеты также могут предоставлять кинематографистам налоговые льготы.

<sup>1</sup> CONDECINE – вклад в развитие киноиндустрии – специальный налог с телевизионных каналов и других сегментов аудиовизуальной сферы. Существует два вида взносов: 1) CONDECINE–título – сумма, подлежащая уплате, варьируется в зависимости от вида работ (рекламы или нет), продолжительности (короткий, средний или полнометражный художественный фильм и пр.). Оплата производится каждый год для рекламных работ и каждые пять лет для нерекламных фильмов. 2) CONDECINE–remessa – при перечислении роялти иностранному правообладателю за эксплуатацию аудиовизуальной продукции государством удерживается 11% такого перевода.

*Налоговые льготы* в Бразилии предоставляются при осуществлении инвестиций, спонсорства, меценатства.

*Инвестиционные налоговые льготы*

В общем виде процесс получения разрешения на использование механизмов налогового стимулирования реализуется в два этапа.

Во-первых, организации кинематографии необходимо представить в ANCINE предложение о производстве работ по кинопроизводству и использовании предполагаемых налоговых льгот. К такому предложению прилагаются документы о производственных (сценарий, постановочный проект, календарный график) и бюджетных (смета) показателях кинопроекта, а также гарантии завершения всего цикла работ.

Второй этап состоит из экспертного анализа ANCINE комплекта документации на запрашиваемые налоговые льготы. Если агентство одобрит проект и его налоговые льготы, то бразильский продюсер может предложить их использовать профессиональным участникам рыночных отношений в процессе осуществления инвестиций, совместного производства или спонсорства. Таким образом, на финансовые вложения инвестора, спонсора или сопродюсера также будут распространяться налоговые льготы.

Укажем, что этот инвестиционный механизм может быть применен к проектам по производству независимого бразильского коротко-, средне-, и полнометражного кино, мини-сериалов, телесериалов, а также для технических проектов модернизации кинопроизводственного или кинопроекторного оборудования. Субъектом налогообложения могут выступать не только компании, но и физические лица, уплачивающие налоги в Бразилии.

Суть льготного налогообложения для хозяйствующих субъектов сводится к предоставлению налоговых вычетов в сумме инвестированных средств при расчете налога от операционных расходов (НДС) (в пределах до 3% от налога, подлежащего уплате и в сумме вычетов до 4 млн реалов). Физическим лицам льгота предоставляется при расчете подоходного налога в пределах до 6% от суммы,

подлежащей уплате. При этом инвестор или гражданин становятся правообладателями и получают право на получение доходов от коммерческой эксплуатации фильма.

Иностранцы-налогоплательщики, получающие роялти за коммерческую эксплуатацию бразильских аудиовизуальных произведений, могут снизить на 70% (до 3 млн реалов) налог, подлежащий уплате в Бразилии (налог взимается по факту перечисления финансовых средств за рубеж), при условии, что они реинвестируют средства в проекты, утвержденные ANCINE.

Также телеканалы освобождаются от уплаты CONDECINE-título при инвестировании средств в кинопроизводство. Таким образом, этот механизм стимулирует вещательные компании и платное телевидение вступать в партнерские отношения с независимыми производителями для совместного кинопроизводства.

Кроме этого, телеканалы в соответствии с положениями закона № 2.228/01 могут получить дополнительную льготу по уплате CONDECINE-remessa (11% от роялти, перечисляемую иностранному правообладателю от доходов, связанных с эксплуатацией аудиовизуальных продуктов) при условии, что они инвестируют 3% от этой суммы в кинопроизводство в проекты, ранее утвержденные ANCINE.

*Спонсорство и меценатство*

Регулирование спонсорства и меценатства в Бразилии определяется Федеральным законом № 8,313 / 91 «О спонсорстве или пожертвованиях», объектами которых могут выступать санкционированные ANCINE или Министерством культуры:

- независимые бразильские короткометражные и среднетражные фильмы;
- национальные или международные фестивали;
- коллекции киноархивов, а также обучение персонала и приобретение оборудования для технического обслуживания таких коллекций;
- сохранение и распространение коллекций аудиовизуальных произведений.

Спонсоры, которые являются бразильскими компаниями, могут вычесть из налога на при-

быль сумму пожертвований, но не более 4% налога. Физические лица – вычесть из своего подоходного налога суммы в размере до 6% от финансовых средств, подлежащих к уплате.

Отметим, что закон устанавливает максимальную величину вычета в размере четыре миллиона реалов.

Если в качестве объекта спонсорской помощи и пожертвований выступают телефильм, мини-сериал, серия образовательных и культурных телевизионных программ, то юридические лица – бразильские компании могут вычесть 30% (спонсорской помощи) или 40% (пожертвований) от суммы налога на прибыль в сумме до 4% от налога, подлежащего уплате. Кроме этого, компания может вычесть суммы из налога на операционные расходы (НДС) 64% сумм, ушедших на спонсорство, и 73% средств пожертвований.

Физические лица могут также делать вычеты между 60% (спонсорство) и 80% (пожертвование) в размере до 6% от налога, подлежащего уплате.

В большинстве штатов Бразилии, а также во многих городах есть государственные и местные законы, поощряющие реализацию проектов в сфере культуры в целом и производство аудиовизуальной продукции в частности. Как правило, они соответствуют парадигме федеральных законов в области налогового стимулирования и основаны на предоставлении налоговых льгот спонсоров для жертвователей или инвесторов. Последние, в свою очередь, могут вычесть от 70 до 100% от пожертвованных сумм в аудиовизуальную продукцию, с учетом максимально допустимого объема, установленного местным или региональным законодательством. В каждом из штатов или муниципалитетов существует конкретное ведомство, отвечающее за получение, анализ и утверждение проектов, на которые предоставляются налоговые льготы.

#### *Квотирование телеканалов*

Еще одной мерой, стимулирующей национальное кинопроизводство в Бразилии, является установление квот национального контента для государственных и частных телеканалов. В настоящее время им необходимо транслировать не менее 3:30 (три часа

и тридцать минут) премьерной бразильской аудиовизуальной продукции раз в неделю, причем не менее половины этой продукции должна быть создана независимыми бразильскими кинопродюсерами. Данная мера регламентируется в лицензионных требованиях к телеканалам.

Основные показатели кинематографии Бразилии представлены в таблице 2.

Данные таблицы 2 демонстрируют существование в Бразилии разнонаправленных тенденций развития национальной кинематографии, связанных с трансформацией системы государственного регулирования отрасли. Так, при относительно невысоких темпах роста числа посещений и ввода в эксплуатацию новых кинозалов наблюдается снижение валовых кинотеатральных сборов, вызванное, как нам представляется, динамикой курса бразильского реала относительно американского доллара. Удельная доля национальных фильмов в кинотеатральном прокате является относительно невысокой. В целом это свидетельствует о недостаточной эффективности мер государственного регулирования кинорынка.

#### **Мексика**

Основным нормативно-правовым актом, определяющим принципы государственного регулирования и стимулы развития кинематографии в Мексике, выступает Федеральный закон о кинематографии, которым определяется, что компании, занимающиеся производством, дистрибьюцией, показом и продажей отечественных фильмов, могут претендовать на получение финансовой помощи и налоговых льгот. Фильмы при этом должны нести образовательную, художественную или культурную ценность. Кроме этого, поддержка оказывается для проектов модернизации или строительства новых кинотеатров, использующих новые технологии проекции [4].

Основным органом, реализующим поддержку отрасли, является Мексиканский институт кинематографии (МИК), который был создан на основе указа президента и действует в рамках Национального совета по вопросам культуры и искусств (CONACULTA). Он является общественным институтом, обладающим

Таблица 2  
Основные показатели развития кинематографии Бразилии

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Валовые кинотеатральные сборы (америк. долл.)	868,2	825,4	811,7	825,1	705,4
Рост (%)	–	–4,93	–1,66	1,65	–14,51
Посещения (млн зрителей)	143,2	146,5	149,5	155,6	172,9
Рост (%)	–	2,30	5,30	4,08	4,60
Средняя стоимость кинобилета (америк. долл.)	6	5,6	5,45	5,3	4,1
Рост (%)	–	–6,67	–2,68	–2,75	–22,64
Число посещений на душу населения	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8
Рост (%)	–	14,29	–12,50	14,29	0,00
Количество экранов (шт.)	2 373	2 654	2 679	2 830	2 775
Рост (%)	–	11,84	0,94	5,64	–1,94
Произведено полнометражных фильмов (шт.)	100	83	129	114	128
Рост (%)	–	–17,00	55,42	–11,63	12,28
Доля национальных фильмов в прокате (%)	12,4	10,3	18,6	12,3	13
Рост (%)	–	–16,94	80,58	–33,87	5,69

Примечание: таблица составлена по данным [5–9].

правовым статусом и активами. Целью функционирования данной структуры является комплексное управление различными процессами, связанными с кинематографической деятельностью. К ним относятся поддержка производства и продвижения мексиканского кино как культурного феномена, обеспечение его присутствия в средствах массовой коммуникации.

Для выполнения своих функций МІК разработал и реализует ряд творческих кинопрограмм, направленных на поддержку:

- девелопмента кинопроектов различного хронометража и жанров (написание сценария, разработка бизнес-плана, постановочного проекта);
- производства короткометражных фильмов дебютантов и студентов;
- производства полнометражных фильмов с высоким художественным или коммерческим потенциалом, а также при создании которых используются инновационные технологии;

- мексиканских кинофестивалей (прежде всего международных кинофестивалей в Гвадалахаре и Морелии, национальной кинопремии Ариэль и др);

- дистрибьюции национального кино в стране и за рубежом;
- показа мексиканских фильмов на зарубежных кинофестивалях.

Как правило, МІК представляет мексиканские фильмы на специализированных стендах мировых кинорынков, а также составляет и публикует аналитические отчеты о состоянии мексиканской кинопромышленности.

Под эгидой МІК осуществляет свою деятельность FIDECINE фонд, который начал свою работу в 2001 г. в результате принятия в действие Федерального закона о кинематографии. По сути, он представляет собой целевой фонд, осуществляющий финансирование и предоставление гарантий кинематографистам.

Право на получение поддержки от фонда имеют мексиканские физические и/или юри-

дические лица (компании), которые специализируются на осуществлении следующих видов кинематографической деятельности: производство, распределение, продажа и показ мексиканских фильмов. Для ее получения кандидаты должны предоставить полную информацию по своему проекту, продемонстрировать свою экономическую состоятельность, а также гарантии завершения работ в срок. Непосредственно поддержка выражается в виде выделения:

- инвестиционных средств (рисковый капитал);
- кредитов;
- чрезвычайных кредитов;
- гарантий;
- прочих стимулов (премий).

Объем выделяемых FIDECINE средств по каждому направлению не может:

- 1) превышать 49% от стоимости проекта;
- 2) быть более 10% от активов фонда.

Действующими правилами предусматривается возможность выделения фондом дополнительных ресурсов в следующих финансовых периодах, а также комбинация различных форм выделения денежных средств в текущем. При этом общий объем поддержки не может превышать 80% от общей стоимости кинопроекта.

Важно отметить, что выделение чрезвычайных кредитов возможно только в условиях высокой вероятности срыва сроков завершения производства по причинам, не зависящим от кандидата.

Рабочий механизм предоставления FIDECINE ресурсов выглядит следующим образом. Фонд публикует информацию об организации конкурсов на выделение денежных средств и требования к кандидатам, лица, соответствующие требованиям, обращаются в офисы FIDECINE и предоставляют на регистрацию всю необходимую документацию.

Затем заявки проходят формальную экспертизу и экспертизу по существу, по результатам которых технический комитет принимает решения об одобрении проекта. Эта информация доводится до кандидатов в письменной форме. После заключается соглашение, которое определяет цели, тип и сумму поддержки,

сроки и условия выделения средств, а также санкции и штрафы за неисполнение кандидатом соглашения.

Следующей структурой, осуществляющей выделение средств кинематографистам в Мексике, является FOPROCINE фонд, который также находится в ведении ММК.

Фонд осуществляет поддержку мексиканских физических и/или юридических лиц, если их бизнес или интересы лежат в сфере производства высококачественных полнометражных художественных фильмов.

FOPROCINE фонд предлагает помощь на производство и прокат фильмов в виде выделения:

- рискованного капитала;
- кредитов;
- гарантий.

Кроме того, данная структура может подтвердить эффективность мексиканского кинопроизводителя для заинтересованных лиц, например, иностранных сопродюсеров.

Финансовые средства предоставляются в рамках соответствующих соглашений между FOPROCINE фондом и подходящих кандидатов. При этом денежные средства могут быть направлены на копродукцию или предварительную покупку прав. На один проект может быть выделено несколько видов финансовой поддержки.

Общий объем такой поддержки по одному направлению не может превышать семи миллионов песо, или 49% от общего объема инвестиций в кинопроект. А суммарный объем государственной поддержки не может превышать 80% бюджета фильма.

Для выдаваемых кредитов в качестве объектов залога принимаются права на создаваемое аудиовизуальное произведение. Сумма кредитования не может превышать двух миллионов песо по годовой ставке 4%.

Укажем, что проекты, которые получают поддержку, должны быть закончены в течение восемнадцати месяцев после выделения средств.

Следующей структурой, выделяющей финансовые ресурсы кинематографистам в Мексике, является PROAUDIOVISUAL фонд, целью которого является стимулирование мексиканского экономического развития на основе:

- обеспечения инвестиций в аудиовизуальном секторе;
- усиления интернационализации отрасли;
- увеличения экспорта.

Для достижения этих целей Фондом выделяются гранты в объеме до 7,5% от общей суммы расходов, осуществленных в Мексике отечественными или иностранными кинопроизводителями (до 70 млн песо на съемку и до 20 млн песо на постпродакшн).

Также на территории страны предусмотрены широкие налоговые льготы для всех налогоплательщиков, вкладывающих средства в производство отечественных кинофильмов. В рамках данного механизма инвесторы в кинопроект должны подать заявку в МИК на получение налогового вычета из налога на прибыль совместно с продюсером, осуществляющим производство фильма, с предоставлением полной информации по проекту. Межведомственный комитет по применению налоговых льгот рассматривает

заявку и принимает решение о целесообразности реализации проекта и, соответственно, о применении данного механизма. Данное решение публикуется на сайтах Бюро государственного кредита и финансов и Фонда, после чего возможно применение налоговой льготы при расчете налога на прибыль или налога на активы в течение финансового года. Укажем, что для каждого налогоплательщика налоговая льгота не может превышать 10% (50 млн песо) от суммы налога, подлежащего к уплате. Если таких заявителей несколько, то общая сумма вычетов не может превышать (650 млн песо), а суммы вычетов назначаются пропорционально вложенным ресурсам.

Основные тенденции развития кинематографии Мексики, обусловленные мерами государственного регулирования отрасли, представлены в таблице 3.

Данные таблицы свидетельствуют о росте в анализируемый период посещаемости кинотеатров в стране в абсолютных (с 205

Таблица 3  
Основные показатели развития кинематографии Мексики

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Валовые кинотеатральные сборы (америк. долл.)	788,0	779,0	911,0	840,0	843,9
Рост (%)	–	–1,14	16,94	–7,79	0,46
Посещения (млн зрителей)	205,0	228,0	248,0	240,0	286,0
Рост (%)	–	11,22	5,30	–3,23	4,60
Средняя стоимость кинобилета (америк. долл.)	3,8	3,6	3,5	3,5	3
Рост (%)	–	–5,26	–2,78	0,00	–14,29
Число посещений на душу населения	1,9	2	2,1	2	2,4
Рост (%)	–	5,26	5,00	–4,76	20,00
Количество экранов (шт.)	5 139	5 303	5 547	5 678	5 977
Рост (%)	–	3,19	4,60	2,36	5,27
Произведено полнометражных фильмов (шт.)	62	67	101	68	80
Рост (%)	–	8,06	50,75	–32,67	17,65
Доля национальных фильмов в прокате (%)	6,8	4,8	12,1	10	6,1
Рост (%)	–	–29,41	152,08	–17,36	–39,00

Примечание: таблица составлена по данным [5–9].

в 2011 г. до 286 в 2015 г. млн зрителей) и относительных величинах (с 1,9 до 2,4 посещения в год на одного жителя соответственно). Сокращение валовых кинотеатральных сборов, сопровождающееся снижением цен на билет, объясняется ростом стоимости американского доллара относительно мексиканского песо.

Меры государственной поддержки в стране привели к существенному росту числа произведенных полнометражных игровых фильмов в 2015 г. (80) относительно 1997 г., когда было снято только девять работ. Однако динамика такого показателя, как удельная доля национальных фильмов в кинопрокате, колебания которого в анализируемый период составляют от 4,85 в 2012 г. до 12,1 – в 2013 г., не позволяет сделать вывод о функционировании в стране высокорезультативной системы стимулов кинопроизводства.

В целом анализ соответствующего опыта Аргентины, Бразилии и Мексики позволяет выделить три основные группы мер государственной поддержки киноотрасли, существующие в настоящее время:

- прямое финансирование через использование различных фондов;
- обязательства по финансированию киноотрасли для телеканалов, провайдеров сервисов видео по запросу, видеоиздателей и квотирование репертуара кинотеатров и сетки телевизионного вещания;
- фискальное стимулирование.

Во всех странах как прямое финансирование, так и фискальное стимулирование все чаще распространяется не только на кинопроизводство, но и на телевизионную продукцию, компьютерную анимацию и даже на разработку видеоигр.

Сопоставление результатов проведенного анализа с текущей ситуацией на российском кинорынке позволяет сформулировать предложения, способствующие повышению эффективности государственной поддержки российской киноотрасли.

Прямое финансирование разграничивается на возвратное и безвозвратное. Использование мер безвозвратного выделения ресурсов целесообразно для достижения целей сохранения национальной культуры, развития киноязыка.

Недостатком данного подхода является целеполагание получателей средств на их освоение, а не на развитие рынка. Однако возвратные механизмы могут быть реализованы только в условиях развитого кинорынка. Отметим, что данный подход реализуется и в Российской Федерации. Однако направления выделения финансовых ресурсов, как и источников их формирования в России существенно уже.

В этой связи нам представляется целесообразным, во-первых, расширение доходной части российского Фонда кино за счет введения в действие парафискальных мер, а именно: внедрение налога на реинвестирование в кинематографию в размере 1% от стоимости кинобилета (в целом такой рост цены не вызовет существенного снижения спроса на билеты) на национальный фильм и 5% – на фильмы иностранного производства. Здесь представляется целесообразным предусмотреть освобождение от его уплаты при реализации кинотеатром национального фильма. По нашим оценкам, использование данной меры могло бы увеличить доходную часть Фонда кино в 2015 г. на сумму порядка 365 млн руб. (около 12% его бюджета). Внедрение налога на реинвестирование в кинематографию на телеканалы в размере 1% от рекламных доходов каналов позволит увеличить доходную часть бюджета Фонда на 1,3 млрд руб. При этом представляется целесообразным снижение налогооблагаемой базы при расчете данного налога на величину средств, направляемых на кинопроизводство до момента начала съемочного периода.

Данная мера может способствовать увеличению объемов расходов на производимые национальные фильмы. При этом необходимо обеспечение не столько числа киноработ, сколько их бюджетов. Дополнительно полученные Фондом кино средства целесообразно направлять на программы: непрерывной модернизации материально-технической базы отраслевых высших учебных заведений; выделения премий продюсерам, кинодистрибьюторам и кинотеатрам по результатам кинотеатрального проката национальных фильмов.

Обязательства игроков рынка по участию в финансировании кинопроизводства. Вторая

распространенная концепция осуществления государственной поддержки – наложение обязательств на игроков рынка по участию в кинопроизводстве либо посредством копродукции или покупки прав, либо посредством прямых взносов в фонд, из которого ведется финансирование отечественного кинопроизводства. Такие обязательства могут накладываться на всю цепочку кинорынка – начиная с кинотеатров, но особенную актуальность они приобретают в связи с ростом роли вторичных каналов сбыта кинопродукции (эфирного, кабельного и спутникового телевидения, сервисов видео по запросу) и с распространением широкополосного Интернета (в отдельных странах обязательства накладываются на провайдеров этих услуг).

Укажем, что в Российской Федерации данный подход не используется. Более того, все попытки обсуждения и рассмотрения возможности внедрения системы квотирования встречает активное противодействие со стороны организаций кинематографии, прежде всего – кинотеатров.

Тем не менее представляется необходимым частичное квотирование репертуарной политики кинотеатров. В частности, целесообразно установить минимальный уровень времени кинопоказа национальных фильмов в течение пятницы, субботы и воскресенья в объеме не менее 40% экранного времени. Отметим, что здесь необходимо учесть сезонные колебания и годовые показатели кинопоказа. Для организаций, которые не смогут обеспечить выполнение квот, целесообразно предусмотреть штрафные санкции.

Фискальные стимулы. Существуют три способа привлечения инвестиций в сектор:

- налоговые льготы (tax shelter), под которыми в первую очередь подразумевается освобождение от налогов прибыли несекторальных организаций, направленной на финансирование аудиовизуального производства;
- денежные возвраты (cash rebate), предполагающие получение продюсерами части потраченных в стране/регионе средств на производство; при этом властями устанавливается минимальный порог таких затрат и часто вводятся условия культурного соот-

ветствия создаваемого продукта требованиям страны/региона;

- налоговые вычеты (tax credit), которые продюсер получает по одному или нескольким видам налогов – после оплаты всех налогов, действующих в стране/регионе; также может сопровождаться установлением минимального порога и критериев культурного соответствия.

Следует отметить, что в Российской Федерации применяются только налоговые льготы при уплате НДС для предприятий, осуществляющих производство национальных фильмов, и организаций культуры, оказывающих услуги кинопоказа (только за проданные билеты).

Представляется целесообразным расширение налоговых льгот для несекторальных субъектов (как юридических, так и физических лиц), инвестирующих средства в кинопроизводство, осуществляющих спонсорские или безвозмездные вливания финансовых ресурсов в отрасль, что позволит диверсифицировать источники финансирования индустрии. Кроме того, необходимо предусмотреть возможность использования денежных возвратов, что позволит привлечь нерезидентов в заданные административно-территориальные образования.

В конечном итоге, по нашему мнению, расширение финансовых стимулов на региональном уровне будет способствовать:

- росту уровня кинопроизводства в регионах, приводя к полной (или почти полной) загрузке производственных мощностей;
- повышению уровня занятости, а также мобильности рабочей силы, привлекая ее из соседних регионов в случае необходимости;
- обеспечению самофинансирования киноотрасли, поскольку растущие производственные затраты будут генерировать больше выплачиваемых продюсерами налогов;
- большей стабильности на кинорынке и привлечению частных инвесторов в развитие инфраструктуры аудиовизуальной сферы.

Отметим также, что расширение сферы действия фискальных стимулов на новые секторы (анимация, телевидение, видеоигры, Интернет и пр.) позволит продюсерам диверсифицировать свою деятельность.

## Список литературы

1. Евменов А. Д., Данилов П. В. Анализ эффективности государственного финансирования развития сферы культуры Российской Федерации // Петербургский экономический журнал. 2015. № 1. С. 8–16.
2. Данилов П. В., Ртищева Т. В. Особенности государственного регулирования развития кинематографии в странах Северной Америки // Петербургский экономический журнал. 2015. № 4. С. 48–55.
3. Данилов П. В., Хомяк Г. С. Особенности государственного управления социально-экономическим развитием кинематографии в странах Азиатско-Тихоокеанского региона // Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук. 2015. № 4. С. 5–10.
4. Current Mechanisms For Financing Audiovisual Content In Latin America 2. Latin American Training Center. Rio de Janeiro: RJ – Brasil, 2014.
5. Focus 2012. World Film Market Trends. Marché du film. Festival de Cannes, 2012.
6. Focus 2013. World Film Market Trends. Marché du film. Festival de Cannes, 2013.
7. Focus 2014. World Film Market Trends. Marché du film. Festival de Cannes, 2014.
8. Focus 2015. World Film Market Trends. Marché du film. Festival de Cannes, 2015.
9. Focus 2016. World Film Market Trends. Marché du film. Festival de Cannes, 2016.

# О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

## ON STATE REGULATION OF THE CULTURAL SPHERE

УДК 338.24 : 008



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



**ЯНОВСКИЙ Валерий Витальевич**

профессор кафедры экономики и финансов Северо-Западного института управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Санкт-Петербург), доктор экономических наук, профессор, ianovski@mail.ru

**YANOVSKY, Valery Vitalyevich**

Professor at the Department of Economics and Finance of the North-West Institute of Management – brunch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Saint Petersburg), Doctor of Economics, Professor, ianovski@mail.ru

**Аннотация.**

*Статья посвящена особенностям государственного управления в сфере культуры. Проведено сравнительное изучение международного опыта и практики государственного регулирования культурной жизни. Авторами показано, что в контексте тенденций глобальной нестабильности, в первую очередь политического и экономического характера, необходимость укрепления государственности и национальной безопасности, единства всего народа, осознания своей собственной цивилизованной идентичности и самооценки значительно возросла для России. Кроме того, подчеркивается особая роль государственного регулирования в культурной сфере. Как оказалось, эффективность государственного регулирования в сфере культуры будет определяться тем, насколько хорошо эти меры согласуются с топологией рынка аттракторов нелинейных изменений в национальной экономической системе.*

*Ключевые слова: государственное регулирование, социальное государство, механизм регулирования, культура, система управления, экономика, государственная культурная политика.*

**Abstract.**

*The article is concerned with the features of public management in the cultural sphere. The comparative study of the international experience and practice of the state regulation of cultural life is presented. The authors demonstrated that in the context of global instability tendencies as well as political and economic crisis, the necessity of statehood strengthening and national security, unity of the entire people, awareness of their own civilized identity and self-esteem is increased significantly for Russia. In addition, it emphasizes special role of the state regulation of the cultural sphere. As it turned out, the efficiency of the state regulation in the cultural sphere will be determined by what extent these measures will be approved with the topology of the market attractors of nonlinear changes in the national economic system.*

**Key words:** *state regulation, social state, regulation mechanism, culture, management system, economics, state cultural policy.*

Анализ мирового опыта и практики подтверждает, что государственное регулирование культурной жизни в любой стране имеет исключительное значение, особенно в переломные моменты общественного развития. Необходимость государственного регулирования культурной деятельности обусловлена высокой социальной значимостью культуры, ее возрастающим влиянием на экономику, образ жизни населения, его способность к трудовой деятельности, на социальную стабильность общества и в ряде случаев – на здоровье населения. Государственное регулирование должно формировать такой набор организационных, правовых, финансовых и экономических условий и инструментов деятельности всех лиц, создающих культурные блага, который соответствует уровню прорывных технологий.

Россия находится перед системными долговременными вызовами, отражающими как мировые тенденции, так и собственные проблемы развития. Сегодня в мире наблюдается усиление глобальной конкуренции, охватывающей как традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, так и системы национального управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала.

Санкционные меры западных государств и введение Правительством Российской Феде-

рации политики импортозамещения открыли возможности для новых инновационных вариантов развития экономики России [1].

Ведущая роль в формировании человеческого капитала, создающего экономику знаний, отводится сфере культуры. Требуется переход к качественно новому развитию библиотечного, музейного, выставочного и архивного дела, концертной, театральной и кинематографической деятельности, традиционной народной культуры, сохранению и популяризации объектов культурного наследия, а также образования в сфере культуры и искусства [2].

Государство и культура являются понятиями, неотделимыми друг от друга. Известны разные интерпретации термина «культура», в том числе: «культура – совокупность социально приобретенных и транслируемых из поколения к поколению значимых символов, идей, ценностей, верований, традиций, норм и правил поведения, посредством которых люди организуют свою жизнедеятельность» [3]. Культура – совокупность формальных и неформальных институтов, явлений и факторов, влияющих на сохранение, производство, трансляцию и распространение духовных ценностей – (этических, эстетических, интеллектуальных, гражданских и т. д.) [4]. Культура, являясь одним из рычагов воздействия государства на общество, регулируется

государством с целью исполнения наиболее важных задач и целей, которые государство перед ней устанавливает. Это часто приводит к конфликту между государством и культурой: государство преследует собственные цели, а деятели культуры пытаются реализовать собственные пожелания. Разумеется, не всегда они противостоят или противоречат друг другу, однако конфликт интересов, как и в любой деятельности нескольких контрагентов, присутствует.

Наше будущее во многом зависит от того, как мы сможем ответить на вызовы, с которыми сталкиваемся уже сегодня. И, пожалуй, наибольшее значение имеют в XXI в. глобальные вызовы – то, чего раньше не было. Это такие вызовы, на которые нельзя ответить в рамках одной страны, а приходится отвечать всем миром в буквальном смысле этого слова. И один из главных, может быть, даже самый главный вызов будущего, если не считать таких вызовов, как изменение климата, или других таких же масштабов, это глобальный миграционный вызов.

Сегодня мир в целом поражен вирусом всеобщего недоверия. Избиратели не доверяют национальным правящим элитам, и яркий пример тому даже не победа американского республиканца Трампа на выборах президента США, а выборы президента Австрии, где из-за разногласий в ходе подсчета голосов пришлось еще раз проводить второй тур. При этом после избрания Трампа европейские союзники не доверяют США. Китай находится на грани военного конфликта сразу с несколькими своими соседями, включая Японию, демонстрирует готовность «взять под свое крыло» Россию.

На фоне тенденций мирового политического и экономического кризиса Россия может столкнуться с опасными проявлениями, к числу которых относятся:

- снижение интеллектуального и культурного уровня общества;
- девальвация общепризнанных ценностей и искажение ценностных ориентиров;
- рост агрессии и нетерпимости, проявления асоциального поведения;

- деформация исторической памяти, негативная оценка значительных периодов отечественной истории, ложное представление об исторической отсталости России [4].

Цель государственной политики в сфере культуры – развитие и реализация культурного и духовного потенциала каждой личности и общества в целом [2].

Целесообразность создания новых институций продиктована невозможностью достижения целей государственной культурной политики в рамках имеющихся административных структур за счет изменения их полномочий, функций, форм деятельности и регламентов.

Когда описывают какие-то реформы, какие-то новшества, то все время говорят о том, как надо организовать людей. И никогда не говорят о том, что им надо дать свободу. Категория «свобода» вообще вышла из употребления. Считается так, что если человеку дать свободу, он будет только красть. Однако для того, чтобы что-то происходило в области культуры, необходима именно свобода [5]. Необходима, прежде всего, не организация, не регламентация, не прописывание инструкций, не постоянный контроль, не многотомные отчеты, а свобода творчества. Поэтому так важно использовать при регулировании сферы культурной деятельности адекватные в широком смысле механизмы, соответствующие современному уровню развития культуры управления. Обычно в государственном регулировании деятельности учреждений культуры используют:

#### 1. Финансовые механизмы

Финансовые рычаги влияния на сферу культуры являются, с одной стороны, мощными, но с другой – узконаправленными методами решения тех или иных проблем. Государственное финансирование учреждений культуры для многих организаций является если не единственным, то абсолютно главенствующим источником дохода. Прямая зависимость от средств государства, с одной стороны, является негативным фактором, ограничивающим свободу в принятии решений, но с другой – позволяющим выполнять социальную функ-

цию, доносить до широких слоев потребителей культурный продукт.

### 2. Политические механизмы

Согласно ст. 29 п. 5 Конституции Российской Федерации цензура запрещена, а значит, демонстрация тех или иных произведений искусства, выражение творческой свободы не могут быть прямо запрещены к показу. Однако на это правило накладывается ряд ограничений, которые позволяют в той или иной ситуации применять определенные ограничения. Кроме официальных механизмов, сфера культуры, как сфера, в которой преобладают человеческие отношения, зависима от конкретных людей, имеющих влияние в той или иной сфере. Кроме этого, государством оказывается организационная поддержка тех или иных видов культуры и творчества, которые наиболее интересны государству.

### 3. Социальные механизмы

К социальным механизмам влияния и контроля сферы культуры со стороны государства можно отнести механизмы стимулирования меценатства и благотворительности, что в какой-то мере относится и к финансовым рычагам, однако проявляется именно через работу государства с обществом. К механизмам такого рода можно отнести систему подготовки кадров, обучения и переподготовки специалистов в сфере культуры. Формирование того или иного слоя и компетенций будущих специалистов данной сферы напрямую влияет на образ сферы культуры.

Население Азии уже сейчас составляет 4,5 млрд человек и продолжает расти. А население азиатской части России, все, что за Уралом, – это меньше 30 миллионов. Думать, что в этих сообщающихся сосудах, в которые превратился современный мир, мы совершенно изолированы и на нас не будет действовать это давление – было бы большой ошибкой. Сегодня все спокойно. Что будет завтра? Вот это давление, оно фильтруется, оно просачивается из этого навеса в нашу страну в самых разных формах и влияет на общество и его культуру.

Приведенные выше группы механизмов регулирования сферы культуры государством

так или иначе опираются на законодательную базу, которая сегодня переформируется. Указ Президента от 24.12.2014 стал поворотной точкой в истории российской сферы культуры, пережившей множество тяжелых периодов [4]. Теперь сфера культуры стала рассматриваться не просто как отдельная категория сферы услуг, а как важная часть независимости, государственной и национальной самоидентификации, носитель традиций и базовая основа для формирования образа гражданина Российской Федерации.

Будущее страны тесным образом связывается в этом документе с будущим ее культуры: «Современный этап развития России требует максимального вовлечения потенциала культуры в процессы общественного прогресса. Культура России — такое же ее достояние, как и природные богатства. В современном мире культура становится значимым ресурсом социально-экономического развития, позволяющим обеспечить лидирующее положение нашей страны в мире».

Указ о государственной культурной политике появился на свет в тот момент, когда в мире углубился кризис и назревает новый геополитический передел, в котором территория России является для так называемой мировой элиты самым желанным «куском». Это мы думаем, что мы – часть мировой культуры. А у современной мировой культуры на этот счет свое мнение! (*Мы думаем, что мы не зерно, а петух-то этого не знает...*) И это – во всей культуре, пожалуй, только музыканты и балет – другое дело, поскольку нет языкового барьера.

В этой связи для России чрезвычайно возросла необходимость укрепления государственности и национальной безопасности, единения всего народа, сознания собственной цивилизационной самобытности и собственного достоинства. Культура в ее фундаментальном понимании лежит в основе самоидентификации народа, т. е. в отождествлении гражданином себя с историей страны, с ее героическими военными и трудовыми подвигами, нравственными и духовными идеалами.

В «Основах государственной культурной политики» указывается на ценностно-формирующее влияние православия, русского языка и русской культуры на традицию дружественных межнациональных отношений в нашем многонациональном государстве. Путь к более высокому качеству общества видится через «формирование нравственной, ответственной, самостоятельно мыслящей, творческой личности», воспитание патриотизма, через передачу новым поколениям «свода моральных, этических и эстетических ценностей, составляющих ядро национальной самобытности».

Нужны длинные горизонты мышления элит. Для этого необходимо, чтобы уровень качества общественного развития касался и их интересов тоже. Понятно, например, что старость – абсолютно неизбежное будущее каждого. Потому, без каких либо сомнений, нужны механизмы наследования больших состояний (*а это очень непростой вопрос!*) и культура преемственности власти на всех уровнях управления. Вообще вопрос о стариках как ставится? У нас не выдержат финансовые, страховые, пенсионные системы. Однако вспомним: примерно 2000 лет назад такая проблема уже возникала. Почему-то перестало умирать старшее поколение – 50-летние – в античном обществе. И Рим стал великим государством и существовал так долго благодаря тому, что да, 50-летний не может таскать тяжелое вооружение в военном походе. Но он, умудренный опытом, сидя в Сенате, указывает 20-летним легионерам, куда тащить вооружение для достижения оптимального результата. (*Нация, которая придумает немаргинальное применение людям, особенно женщинам, в возрасте от 60 до 90, выиграет свое благополучное будущее!*) Старение населения в развитых странах на фоне быстрого роста населения в развивающихся странах интенсифицирует мировые миграционные процессы и увеличивает нагрузку на социальные системы развитых стран.

В Указе Президента «Об утверждении Основ государственной культурной политики»

изложены цели и принципы государственной культурной политики, а также ее задачи в следующих областях:

- культурное наследие народов Российской Федерации;
- осуществление всех видов культурной деятельности и развитие связанных с ними индустрий;
- гуманитарные науки;
- русский язык, языки народов Российской Федерации, отечественная литература;
- расширение и поддержка международных культурных и гуманитарных связей;
- воспитание;
- просвещение;
- детское и молодежное движение;
- формирование информационной среды, благоприятной для становления личности.

Для реализации поставленных целей и задач Указ предусматривает комплексное совершенствование системы управления, создание новых структур (институтов). Одним их главных новообразований станет координационный орган, на который будет возложено организационное, аналитическое и информационное обеспечение разработки и реализации государственной культурной политики. Ресурсное обеспечение разработки и реализации государственной культурной политики возложено на Российский фонд культурного развития. Минкультуры РФ поддержало идею создания этого фонда межведомственного характера. Для того, чтобы найти спонсоров, в Минкультуры предлагают пойти по западному пути и использовать для формирования капитала сбор средств от государственных лотерей. Некоммерческая организация «Российский фонд культуры», которую возглавляет режиссер Никита Михалков, после реорганизации и смены статуса продолжит реализовывать свои текущие проекты и постарается расширить их географию. Кабмину поручено передать фонду необходимое федеральное имущество, обеспечить его размещение в Москве, утвердить порядок предоставления ему субсидий, а в проекте бюджета заложить средства на предоставление фонду субсидий [6].

Вместе с тем наиболее актуальная повестка будущего десятилетия – это социальная. Совершенно понятно, что население РФ (пожилое, стареющее, с преобладанием женщин) будут все меньше и меньше волновать внешнеполитическая повестка, победоносные армии, большие расходы на оборону. И все больше будут волновать расходы на здравоохранение, образование, создание комфортной среды и предоставление разнообразных социальных услуг, в первую очередь, мы полагаем, в сфере культуры.

Что такое социальное государство? Это государство, которое декларирует или на самом деле пытается достичь равенства и справедливости среди своих граждан. Это государство, которое достигает этой цели с помощью перераспределения – изымая ресурсы у одних и передавая эти ресурсы другим. И, соответственно, актором всего этого процесса является государство – не гражданское общество, не индивиды и самоуправление, а именно государство, то есть бюрократическая система.

Вот это социальное государство, которое начало формироваться в конце XIX в. и достигает своего пика на наших глазах, потихоньку начинает уже потрескивать, пошатываться и где-то – разваливаться. В ситуации, когда настолько мобилен капитал и креативный класс, легко перемещающиеся из одной страны в другую, перераспределять что-либо становится не так-то просто. Не так просто прийти к человеку и сказать: «Вот, гражданин, у тебя есть миллион долларов. Дай-ка мне 50%, мне тут надо больницы, школы, детские сады, и еще у меня много всяких фантазий». Он может спросить: «А насколько ты эффективен во всем своем управленческом многообразии?» И как показывает практика, государство не очень умеет отвечать на этот простой вопрос. И капитал легко и непринужденно перемещается в те страны, где к нему не приходят с подобными предложениями.

Мы часто пытаемся рассказать о том, какие ценности культуры нас объединяют. Каждый, кому задают этот вопрос, начинает задумываться и пытаться перечислить вещи, кото-

рые для него являются ценностями. Однако ценности – это то, что определяет поведение людей, то, в соответствии с чем они себя ведут так и не ведут себя иначе – это, скорее, ограничитель, это то, что не дает людям поступать так, как они поступали бы в отсутствии этих ценностей. Таким образом, высокая важность сферы культуры для государства ведет к двойственной ситуации – с одной стороны, государство заинтересовано в финансировании и помощи тем или иным элементам на безбрежном культурном поле, с другой – число таких финансируемых элементов ограничено наличествующими ресурсами разного рода. А некоторые объекты или организации культуры могут быть признаны нежелательными. В текущей политической ситуации такое положение не только не кажется фантастическим, но начинает обретать все более реалистичные формы.

Угроза вмешательства государства в творчество не только разрушительна для него, но и ведет к нестабильности в обществе. Однако в настоящее время мир культуры – это мир людей ограниченных. Эти люди не служат чему-то большему, чем они сами. Существует очень большая инерция традиционных понятий, традиционных представлений о добросовестности, о долге. Инерция в данном случае скорее позитивна. Несамостоятельность состоит в поддержании перешедших от предков образцов. Но это – корпорация, которая заинтересована в сохранении самой себя. Вариант главных стадий ее развития предложен еще М. Портером – зарождение, рост, зрелость и спад. И на какой стадии находятся, например, киноотрасль или театр?

Тем не менее современная российская сфера культуры не может существовать без государственной поддержки, особенно с учетом жесткой экономической обстановки. На этом фоне все более остро встают вопросы об оценке результатов деятельности учреждений культуры, современной культуре управления в них и эффективности распределения средств. Наверное, в первую очередь – о распределении ресурсов. Поскольку у социального государ-

ства скоро будет нечего перераспределять. У нас налоги европейского уровня, выше американского, только люди об этом практически не слышали. Про 13% слышали, а есть еще другие прямые налоги, селективные налоги – косвенными налогами забирают почти все, но безадресно. В Исландии, между тем, голосуют, кому отдать часть налога – церкви или университету. Давайте реализуем в субъектах РФ возможность гражданам 10% подоходного налога отдавать на выбор – РПЦ, муфтию, МГУ, Российской академии наук. *(С распределения налогов демократия и свобода творчества начинаются, но приходят не сразу!)*

Кроме того, сама потребность в социальном государстве существенно сокращается, потому что сокращаются транзакционные издержки. Государство нам нужно в том числе для того, чтобы один умный бюрократ решил за нас все наши проблемы, потому что мы с вами не можем договориться. Однако сейчас появляется огромное количество новых технологий, которые позволяют нам легко договариваться напрямую.

Выделим еще одно фундаментальное изменение последнего десятилетия, которое потребители культуры практически не заметили: цифровая информация стала храниться вечно. Вся та информация, которая производится человечеством, в том числе оцифрованные образы культуры (по крайней мере, в более-менее структурированном виде) не удаляется. Сейчас вы можете хранить терабайты, петабайты и более того – вы ограничены исключительно деньгами, более ничем. И вся та информация, которая накапливается, крупнейшими коммерческими игроками, государствами – безусловно, используется. *(BigData и cloud storage, одним словом!)*

Напомним, что главной особенностью социальных систем является их способность к самоорганизации. Любые организации обладают способностью к самоорганизации, адаптируясь к изменениям и создавая новые структуры и системы. Можно выделить несколько основных требований к самоорганизации в сфере культуры:

1. *Идентичность*. Организации должны быть основаны на миссии, которая придает смысл их существованию.

2. *Интерфейс*. Он обеспечивает организации контакт с социальным окружением. Благодаря ему сотрудники организации реагируют на внешние воздействия.

3. *Коммуникация*. Это способ преобразования информации в интеллектуальную и скоординированную деятельность. Чем больше у людей доступа друг к другу, тем больше возможностей для самоорганизации.

Государство должно определиться:

- на какие ограничения исторической культурной традиции оно готово пойти ради ускорения социального и экономического развития;

- сколь решительно будут преодолеваются консервативно-патерналистские ожидания, свойственные зависимым от государственного патронажа социальным аутсайдерам, пока еще составляющим электоральное большинство;

- какую степень свободы политического, социального и культурного самовыражения в сфере культуры власть готова допустить и т. п.

Как показал проведенный нами анализ, сфера культуры и государство неразрывно связаны друг с другом. Теоретическая основа необходимости регулирования общественных сфер деятельности государством была заложена еще античными философами. Их идеи развивались на протяжении всей истории существования государств, они изменялись по мере эволюционного развития как самого государства, так и общества. Современные модели взаимодействия государства и общества пока не имеют большой истории и значительного опыта. Однако большой проблемой является не столько наследие советской системы управления, сколько тяжелое экономическое положение многих организаций и учреждений культуры, которое накладывает свой отпечаток на систему управления такими организациями в России. Тем не менее культура в России является однозначно делом национальной важности,

особенно в современной политической и экономической обстановке.

В заключение необходимо отметить, что существенная часть интеллектуальной элиты России воспринимает Запад в качестве образца того, что должно быть и у нас (*напомним – даже некоторые славянофильские идеи были заимствованы из классической немецкой философии!*) А так ли это? Наиболее актуальная повестка будущих лет – это, мы полагаем, социальная. Совершенно понятно, что население такого рода, как в России (*стареющее, с преобладанием одиноких женщин*<sup>1</sup>), будут все меньше и меньше волновать увлекательные внешнеполитические приключения, победоносные армии, большие расходы на оборону. И все больше и больше будут волновать расходы на здравоохранение, на образование, создание комфортной среды, предоставление разнообразных социальных услуг. Тем более, что сейчас технологии влияют на место страны в рейтинге процветания гораздо больше, чем все гражданское общество целиком. Для нового мира уже озвучено предложение, которое сейчас апробируется в ряде стран – базовый доход. Когда многообразие пособий объединяем в базовый доход и обеспечиваем всем людям одинаковый уровень поддержки. И если ВВП достаточно большой, а стимулы людей нас сильно не интересуют, достаточно чтобы 5–10% людей креативило вместе с искусственным интеллектом. Все остальные, в принципе, для этого экономического роста не особо и нужны. Скорей всего, нет ничего плохого в том, чтобы дать им базовый доход и озаботиться тем, чтобы всячески их развивать, чтобы они у нас не запылились с горя, а занимались спортом и культурой: рисованием,

какими-нибудь медитативными практиками, туризмом – то есть как-то жили. Это, конечно, перспектива не ближайшего десятилетия и не ближайших 20–30 лет.

Говоря просто – требуется новое измерение в государственной культурной политике в период неустойчивости в экономике. Требуется создание таких условий государственного регулирования, которые жестко направят усилия творцов культуры (*ни в коем случае не создавая барьеров и ограничений творческой свободы!*), органы управления на внедрение в культуру управления новых, современных технологий, соответствующих появившимся цивилизационным вызовам и требованиям времени цифровых технологий и смены направлений развития.

Разработка и реализация государственной культурной политики нуждаются в научной обоснованности предпринимаемых преобразований в приоритетном развитии гуманитарных наук и осуществляются при тесном взаимодействии государства и общества [4].

Результативность мер государственного регулирования будет определяться в той степени, в какой эти меры соответствуют топологии рыночных аттракторов нелинейных изменений диссипативной экономической системы. (*В рамках нашей работы рыночный аттрактор – притягивающее множество в экономическом пространстве, любое новаторское решение, скачкообразно изменяющее рыночную конъюнктуру и создающее приток ресурсов*).

Сложность управления в сфере культуры обусловливается низким уровнем возможностей контролировать и прогнозировать поведение творца, регулировать его действия нормами и правилами регулирования. Это требует не просто совершенствования существующих технологий управления активностью деятелей культуры. Необходимо качественное изменение свойств управляющей системы: новейшие технологии открыли перед ней спектр состояний, которые она способна породить. В точке бифуркации (в которой сейчас находится наше общество) управление такой системой возможно

<sup>1</sup> С 2005 по 2014 г. в целом по России доля населения старше трудоспособного возраста по данным Росстата выросла на 3,5%, в то время как доля населения в трудоспособном возрасте сократилась на 4,6%. Динамику возрастно-половой пирамиды можно посмотреть, перейдя по ссылке: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/app/s/6ca5fc804a47df3aa95cabf75a2eeced](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/app/s/6ca5fc804a47df3aa95cabf75a2eeced)

при помощи малых воздействий, которые способны направлять будущую эволюцию, в том числе через самоорганизацию на новом технологическом уровне. Однако осуществлять такие эффективные малые воздействия на сложную социальную систему мешают не только ментальные ограничения индивидуальных возможностей управленцев, доставшимся им от советского периода. По-

видимому, в силу высказанных нами причин сегодня отсутствуют образцы экономически развитых стран для адаптации в российских условиях. Это требует активизации теоретических работ и экспериментальной практики внедрения технологий, способных значительно уменьшать влияние ментальных ограничений управления и регулирования в сфере культуры.

## Список литературы

1. Федорков А. И., Федорков А. А., Бирюков О. А. Использование цифровых технологий в развитии промышленного производства в условиях международных санкций и импортозамещения // Петербургский экономический журнал. 2016. № 4. С. 51–56.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2001. №1662-р.
3. Управления организацией: Энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 276–277.
4. Указ Президента Российской Федерации от 24.12.2014 № 808 «Об утверждении «Основ государственной культурной политики». URL: <http://docs.cntd.ru/document/420242192> (дата обращения: 31.01.2017).
5. Брагинская Н. В. Мировая безвестность: Ольга Фрейденберг об античном романе: Препринт WP6/2009/05. М.: Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2009. 40 с.
6. Указ Президента Российской Федерации от 31.10.2016 № 581 «О создании Общероссийской общественно-государственной организации «Российский фонд культуры» / Официальный портал правовой информации. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201610310038> (дата обращения: 31.01.2017).

# ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

## BRANCH FEATURES OF THE ECONOMIC ACTIVITIES DEVELOPMENT IN THE FIELD OF CULTURE

УДК 33:008



**ПОПОВА Мария Ивановна**

профессор кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист России, popova-maria@mail.ru

**POPOVA, Mariya Ivanovna**

Professor at the Management in Economic and Social Processes Department of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, Honoured Economist of Russia, popova-maria@mail.ru



**СОТНИКОВА Анастасия Сергеевна**

старший преподаватель кафедры управления экономическими и социальными процессами Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, sotnikova.anastasia@gmail.com

**SOTNIKOVA, Anastasiya Sergeevna**

Senior Lecturer at the Management in Economic and Social Processes Department of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, sotnikova.anastasia@gmail.com

### *Аннотация.*

*В статье рассмотрены проблемы государственного регулирования процессов развития рыночных отношений в сфере культуры. Представлена организационно-правовая структура исполнителей государственных заданий. Проанализированы основные показатели экономической деятельности в сфере культуры, в том числе в области творческих индустрий. Предложена развернутая классификация видов экономической деятельности в отрасли и основные стимулы для ее активизации. Даны рекомендации по учету вклада творческих индустрий в экономику страны.*

*Ключевые слова: культурная политика, экономическая деятельность, экономический субъект, творческие индустрии, культурная услуга, учреждения сферы культуры.*

### *Abstract.*

*The article deals with problems of state regulation of the development processes of market relations in the sphere of culture. It presents the organizational and legal*

*structure of the state tasks performers. It analyses main indicators of economic activity in the cultural sphere including creative industries field. It offers a detailed classification of economic activities in the sector and the main stimulus to activate it. It gives recommendations on the creative industries contribution to the economy.*

*Key words: cultural policy, economic activity, economic entity, creative industries, cultural services; cultural institutions.*

На современном этапе общественного развития повышается роль сферы культуры в осуществлении социально-экономических преобразований и, как следствие, происходит переосмысление приоритетов государственной культурной политики. Сохраняя позиции регулирующего органа, государство осуществляет поиск новых инструментов управления, способных качественно повлиять на расширение спектра культурных услуг и продуктов для удовлетворения растущих запросов населения. Эти инструменты нацелены на активизацию рыночных отношений в отрасли и использование коммерческого потенциала ее экономических субъектов для роста собственных ресурсов, которые могли бы быть использованы на саморазвитие и самофинансирование. Заметим, что в соответствии с федеральным законодательством [1] любые юридические и физические лица, формирующие отчетность о финансовом положении, именуется экономическими субъектами, при этом их деятельность называется экономической, независимо от того, профинансирована ли она за счет бюджета или выполнена за счет внебюджетных источников. Важно подчеркнуть, что в последнее время темпы роста этих источников заметно упали. К примеру, в 2015 г. индекс физического объема платных культурных услуг населению составил лишь 98,7% к 2014 г.

Для того чтобы выявить проблемы и определить направления дальнейшего развития отрасли с экономических позиций, рассмотрим две основные особенности ее функционирования.

Первая особенность касается структуры исполнителей культурных услуг и продуктов

в отрасли, когда одни и те же их виды могут быть реализованы как государственным сектором культуры (для упрощения включаем в данную группу и муниципальный уровень), так и негосударственным. В свою очередь к государственному сектору относятся экономические субъекты, которые подразделяются на:

- учреждения, имеющие учредителя в лице органов государственной власти или органов местного самоуправления;
- некоммерческие и коммерческие организации, собственником имущества которых является государство.

Негосударственный сектор, напротив, государству не принадлежит, хотя экономические субъекты вправе на конкурсной основе участвовать в реализации культурных программ, имеющих общественную полезность. Как и в зарубежных странах, его основу составляют творческие организации. Этот сектор в основном представлен малыми и микропредприятиями, а также индивидуальными предпринимателями.

Для активизации экономической деятельности в государственном секторе культуры были расширены виды организационно-правовых форм учреждений, предполагающие повышение мотивации коллективов в росте доходности услуг и продуктов, выполняемых сверх государственных заданий. В результате к 2016 г. структура их исполнителей представлена:

- казенными учреждениями, которые в реальности не получают дополнительных доходов и полностью финансируются за счет бюджета;
- бюджетными, наделенными правами по использованию дополнительно полученных

доходов на собственные нужды под контролем государства;

- автономными, которые с позиций получения и распределения полученных сверх бюджетного финансирования доходов более независимы от государства по сравнению с бюджетными (таблица 1).

Всего на оплату государственных услуг, продуктов и укрепление материальной базы сферы культуры, включенных в разряд расходных обязательств государства, в 2016 г. выделено за счет бюджетов всех уровней свыше 600 млрд руб., что составляет 1,7 % от общих расходов Правительства, или 0,7% от ВВП. Современная форма финансового обеспечения государственных обязательств в виде целевых субсидий существенно отличается от финансовой поддержки подведомственных учреждений, она ориентирована на измеримый результат экономической дея-

тельности и позволяет расширять ее виды за счет коммерческой инициативы. Важно еще раз подчеркнуть, что для населения государственные услуги предоставляются бесплатно, а для экономических субъектов, оказывающих эти услуги, средства бюджета являются гарантированным доходом.

Однако успех реализации направлений культурной политики зависит не столько от объемов бюджета, сколько от создания условий для упрочения связей между государством, экономическими субъектами, благотворителями, меценатами и спонсорами. Подобные отношения предоставляют возможность реализации совместных культурных проектов, а также способствуют поддержанию внутреннего потенциала организаций сферы культуры, сохранению культурно-исторического наследия, кроме того, привлечению финансовых и товарных потоков, получению

Таблица 1  
Организационно-правовая структура учреждений культуры на 1 января 2016 г.

Типы учреждений	Количество	Удельный вес	Организационно-правовые формы	Количество	Удельный вес, %
Всего учреждений, из них	23260	100%		23260	
Федеральные	551	2,4%	Казенные	170	30,9
			Бюджетные	377	68
			Автономные	4	0,7
			Всего федеральных:	551	100
Региональные	2470	10,6%	Казенные	346	14
			Бюджетные	1675	68
			Автономные	449	18
			Всего региональных:	2470	100
Муниципальные	20239	87%	Казенные	6973	34,5
			Бюджетные	12001	59,3
			Автономные	1265	6,3
			Всего муниципальных:	20239	100

Примечание: составлено по данным Единого портала бюджетной системы РФ [2].

дополнительных консультационных и информационных услуг.

В Государственной программе «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 гг. [5], Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. [10] и других официальных документах вопросы развития рыночных отношений в культуре затронуты весьма скупо. Более четко они прозвучали в «Основах государственной культурной политики» [3], утвержденных в 2014 г. В них впервые упоминается о необходимости капитализации культурных услуг и продуктов как экономических ценностей и более широком их представлении на рынке. Тем самым подчеркнута не только значимость укрепления государственно-частного партнерства, но и необходимость повышения вклада культуры в экономику государства. Об этом можно судить лишь частично на основе анализа структуры расходов населения на платные услуги. По данным на 2014 г., на сферу культуры приходится лишь 1,7 % от общего объема платных услуг, при этом важно заметить, что продажа культурных услуг и продуктов, осуществляемых через интернет (по оценкам экспертов, в 2015 г. объем рынка составил 12 млрд руб.), а также высокий объем теневого сектора в данной сфере (по оценкам экспертов, в 2015 г. его объем составил 23 млрд руб.) не находят отражения в статистической отчетности.

Следующая особенность развития экономической деятельности в культуре касается многообразия структуры предоставляемых услуг и продуктов по их видам. Сосредоточим внимание на творческих индустриях, которые в соответствии с «Основами государственной культурной политики» представляют собой организации и объединения, производящие экономические ценности в процессе творческой деятельности и капитализацию культурных продуктов и их представление на рынке [3]. Они включают в себя следующие направления: промышленный дизайн, индустрию моды, музыку, кино, телевидение, производство компьютерных игр, галерейный и издательский бизнес, книготорговлю, рекламное производство, средства массовой информа-

ции. В целом разнообразная экономическая деятельность творческих индустрий находится в промежутке между сферой регулирования Министерства культуры, с одной стороны, и Министерства экономического развития и торговли – с другой. А, как известно, у семи нянек дитя без глаза: большинство подобных организаций официальной статистикой не идентифицируется, а Федеральной службой государственной статистики не ведется наблюдения за результатами экономической деятельности отрасли, так как они отражаются по разделу «Оказание других коммунальных, социальных и персональных услуг», что не позволяет определить масштабы деятельности отраслевого рынка в целом по стране.

Результаты вклада организаций культуры в экономику страны были получены независимыми экспертами лишь по двум субъектам Российской Федерации (Москве и Санкт-Петербургу) [4], что подтверждает актуальность данной проблемы (таблица 2).

Самые высокие показатели по количеству музеев, галерей, театров, концертных площадок, а также оценки вклада творческих индустрий в городскую экономику (процент от валового регионального продукта) имеет Москва. В настоящий момент в столице сосредоточено больше всего инвестиционных ресурсов, а по данным Calvet 22 [4], Москва входит в пятерку городов мира по объему реализуемых рекламных услуг (в 2014 г. объем рынка рекламы в Российской Федерации составил 355,8 млрд руб., из которых на столицу приходится 40%). К известным проектам творческих индустрий, базирующихся в Москве, относятся *LinguaLeo*, *Narr8*, уже вышедшие на международный уровень, центр новых технологий и технологического предпринимательства *Digital October*, холдинг *Look at Media*, Яндекс, *Mail.ru*, студия веб-дизайна Артемия Лебедева, Архитектурная школа МАРШ, Высшая школа урбанистики НИУ ВШЭ, Институт медиа, дизайна и архитектуры «Стрелка», Центральный парк культуры и отдыха (ЦПКиО) имени Горького, арт-кластер «Флакон» и др. Следует отметить, что правительство Москвы разделяет важность развития креативного сектора и способствует созданию площадок

Таблица 2

Основные показатели экономической деятельности в сфере культуры в Москве и Санкт-Петербурге за 2014 год

Москва	Значения
Население, человек	12 108 257
Валовой региональный продукт (ВРП на душу населения), долл.	29 583
Вклад креативных индустрий в городскую экономику, % от ВРП	8
Доля малого и среднего бизнеса в городской экономике, %	25
Количество музеев и галерей, шт.	446
Количество театров и концертных площадок, шт.	181
Количество людей с высшим образованием, % от общего трудоспособного населения	49
*Известные креативные компании (бренды): «Гараж» (искусство), «Стрелка» (образование), Яндекс (интернет)	
Санкт-Петербург	Значения
Население, человек	5 131 942
Валовой региональный продукт (ВРП на душу населения), долл.	15 310
Вклад креативных индустрий в городскую экономику, % от ВРП	6
Занятость в креативных индустриях, человек	65 000
Занятость в % от общего трудоспособного населения, %	2
Доля малого и среднего бизнеса в городской экономике, %	28,8
Количество музеев и галерей, шт.	271
Количество театров и концертных площадок, шт.	169
Количество людей с высшим образованием, % от общего трудоспособного населения	66
*Известные креативные компании (бренды): Государственный Эрмитаж (искусство), «ВКонтакте» (интернет), Arcoга Fashion Week (мода), Форум 3D журналистики (образование)	

для обмена опытом и мнениями представителей сферы. В столице Российской Федерации существует множество инкубаторов и лабораторий для представителей индустрий, позволяющих испытать силы креативных специалистов в реализации творческих идей. В городе организовано комплексное взаимодействие представителей государства, бизнеса и творческих индустрий, что создает синергетический эффект, позволяющий реализовывать действительно крупные проекты.

Что касается вклада креативных индустрий в городскую экономику Санкт-Петербурга,

он составляет 6% от валового регионального продукта. Данный показатель на 2% ниже, чем в Москве, и на 10% ниже, чем в Берлине и Лондоне. Для петербургских творческих индустрий характерно стремление к созданию гармоничного симбиоза, сочетающего в себе художественные инновации и культурные традиции. Креативные проекты активно осваивают заброшенные промышленные территории, облагораживая и давая вторую жизнь вышедшим из пользования индустриальным объектам городского пространства. Так, «Лофт Проект Этажи» открыт на территории

недействующего Смольнинского хлебозавода, пространство «Тайга» в бывшем особняке гофинтенданта Петра I П. И. Мошкова, лофт-проект «Ткачи» в здании Пряжильно-ткацкой фабрики им. Петра Анисимова ПО «Возрождение», проект «Скорород», делающий акцент на перформативное искусство, в здании старой обувной фабрики. Перспективные площади для освоения, согласно документу «Стратегия Санкт-Петербурга: приоритеты и цели экономического и социального развития до 2030 года» [9], это 12 гектаров Апраксиного двора, которые планируется преобразовать в культурно-образовательное пространство, реконструкция тюрьмы «Кресты», а также ряда зданий по Набережной Обводного канала. Творческие индустрии поддерживают фестивальные традиции, создавая в городе мероприятия, не имеющие аналогов в Российской Федерации, примером этому являются: Aurora Fashion Week (фестиваль моды), образовательный форум 3D журналистики, культурно-развлекательный фестиваль Geek Picnic с научным уклоном, культурно-развлекательный фестиваль «Вконтакте». Кроме этого, существуют ярко выраженные примеры креативных проектов (лофт-проект «ТКАЧИ», фестиваль Geek Picnic), которые с момента зарождения имеют четко выраженную ориентацию на коммерциализацию.

В этой связи логично рассмотреть следующий блок проблем, касающихся учета объемов экономической деятельности в сфере культуры. Результаты проведенного структурирования с использованием модульного принципа позволили сделать вывод о том, что Общероссийский классификатор видов экономической деятельности [6] по разделу «Культура», разработанный Минэкономразвития РФ и утвержденный Росстандартом, не является исчерпывающим, в связи с чем мы предлагаем внести в него дополнения и изменения. Так, внимание к развитию творческих индустрий в рамках «Основ культурной политики» и прогрессивный международный опыт служат основанием для их отнесения к рассматриваемой отрасли. На наш взгляд, уточненный классификатор видов экономической деятельности по «Культуре», в

основу которого положен критерий «творческой составляющей производства услуг или продуктов», должен включать в себя два детализированных блока, в том числе блок, отражающий деятельность в области творческих индустрий, а также производства и демонстрации кино и видеофильмов, которые в настоящее время учитываются как самостоятельное направление, не относимое к сфере культуры (таблица 3).

Внедрение предложенной классификации приведет все категории экономической деятельности в сфере культуры к систематизированному виду и позволит повысить уровень управления на основе достоверной информации с целью стимулирования тех или иных рыночных услуг. Рекомендуются Федеральной службе государственной статистики аккумулировать статистические данные по предлагаемым видам деятельности в сфере культуры, что позволит осуществлять мониторинг за развитием отраслевого рынка услуг организаций сферы культуры и совершенствовать деятельность отдельных направлений культурной политики.

Наряду с важными мерами государственного регулирования, достижение целевых ориентиров культурной политики по увеличению доходности зависит от успешной деятельности каждого экономического субъекта. Мы считаем, что для этого необходимо:

1. Последовательно формировать у исполнителей и потребителей культурных услуг и продуктов навыки рыночного поведения, что обусловлено современными технологиями менеджмента и маркетинга. Для этого следует обеспечить повышение информированности потенциальных потребителей посредством распространения рекламы через современные средства коммуникации. Так, помимо специализированных ресурсов, оно должно, прежде всего, коснуться социальных медиа, при этом следует создавать особые интернет-сообщества, объединяющие людей со схожими интересами и побуждая их к проведению совместного культурного досуга. Это позволит продвигать услуги среди лояльно настроенной целевой аудитории, а также сформировать особые группы потребителей, основной при-

Таблица 3

Функциональная структура видов экономической деятельности по разделу «Культура»

<b>1. Виды экономической деятельности, отражаемые в Общероссийском классификаторе по разделу «Культура»</b>				
<b>1.1. Экономическая деятельность в области творчества, искусства и организации развлечений, в том числе:</b>				
<b>Деятельность в области исполнительских искусств</b>	<b>Деятельность вспомогательная, связанная с исполнительскими искусствами</b>	<b>Деятельность в области художественного творчества</b>	<b>Деятельность учреждений культуры и искусства</b>	<b>Деятельность иных организаций, предлагающих потребителям организацию досуга и развлечений</b>
Организация и постановка сценических выступлений	Вспомогательная деятельность при постановке сценических выступлений	Деятельность скульпторов, художников, художников - мультипликаторов, граверов, офортистов	Деятельность концертных и театральных залов	Зрелищно-развлекательная деятельность, не включенная в другие группировки
Деятельность ансамблей, цирков, театральных трупп, оркестров и музыкальных групп	Деятельность режиссеров, продюсеров, художников, монтажеров декораций, рабочих сцены, осветителей и пр.	Деятельность писателей	Деятельность оперных зданий, мюзик-холлов, включая услуги билетных касс	
Деятельность актеров, танцоров, музыкантов, лекторов или ораторов, выступающих индивидуально	Деятельность продюсеров или антрепренеров по организации мероприятий на собственных театральных площадках или без них	Деятельность независимых журналистов	Деятельность многоцелевых центров и подобных заведений с преобладанием культурного обслуживания	
		Реставрационная деятельность предметов искусства	Деятельность учреждений клубного типа: клубов, дворцов и домов культуры, домов народного творчества	
<b>1.1.1. Виды экономической деятельности в области творчества, искусства и организации развлечений, которыми предлагается дополнить раздел «Культура»:</b>				
				Деятельность организаций-посредников, предлагающих культурный досуг: антикафе, тайм-клубы и др.
<b>1.1.2. Виды экономической деятельности в области творчества, искусства и организации развлечений, которые предлагается перенести в раздел «Культура»:</b>				
	Деятельность частных театральных или художественных агентов или агентств по оказанию коммерческих услуг			

<b>1.2. Экономическая деятельность библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры, в том числе:</b>				
<b>Деятельность библиотек и архивов</b>	<b>Деятельность музеев</b>	<b>Деятельность по охране исторических мест и зданий, памятников культуры</b>	<b>Деятельность ботанических садов, зоопарков, государственных природных заповедников и национальных парков</b>	
Деятельность библиотек и предоставление услуг по хранению фотографий и кинофильмов	Деятельность музеев всех видов	Функционирование и охрана исторических мест и зданий, памятников культуры	Деятельность ботанических и зоологических садов, включая детские зоопарки	
Архивная деятельность, работа просмотровых залов, лекториев, планетариев			Деятельность государственных природных заповедников, национальных парков и иных особо охраняемых природных территорий, включая деятельность по сохранению дикой природы	
<b>1.2.1. Виды экономической деятельности библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры, которые предлагается перенести в раздел «Культура»</b>				
	Деятельность коммерческих художественных галерей, торговля розничная произведениями искусства в коммерческих художественных галереях			
<b>2. Виды экономической деятельности, отражаемые в Общероссийском классификаторе по другим разделам, которые предлагается перенести в раздел «Культура»</b>				
<b>2.1. Экономическая деятельность по производству и демонстрации кино и видеофильмов, а также в области творческих индустрий, в том числе:</b>				
<b>Производство и демонстрация кино фильмов, видео фильмов и телевизионных программ</b>	<b>Деятельность по изданию звукозаписей</b>	<b>Издательская деятельность и книготорговля</b>	<b>Производство компьютерных игр</b>	<b>Деятельность в области дизайна и моды</b>
Производство художественных и документальных фильмов	Деятельность студий звукозаписи	Издание книг	Производство и издание компьютерных игр	Промышленный дизайн
Вспомогательная деятельность в области производства	Выпуск оригинальных звукозаписей	Издание газет, журналов и периодических изданий		
Деятельность в области демонстрации кинофильмов	Реклама и распространение звукозаписей	Книготорговля		
Производство видеофильмов	Тиражирование музыкальных произведений			

Производство телевизионных программ				
<b>2.2. Виды экономической деятельности в области творческих индустрий, которыми предлагается дополнить раздел «Культура»</b>				
				Деятельность в области графического, экологического, имидж-, арт- дизайна, а также в области дизайна пространственной среды
				Деятельность в области индустрии моды

чиной непосещения организаций отрасли для которых являлось отсутствие единомышленников. Для определения эффективности проводимых экономическими субъектами культурных мероприятий нами предложена методика, где в качестве оценочного показателя использован коэффициент потенциальной возвратности потребителей.

Данная методика разработана по результатам обобщения материалов социологического опроса граждан об информированности о текущих культурных событиях и расположенности к проведению культурного досуга на платной основе. Для этого была предложена анкета и проведен опрос 268 жителей Санкт-Петербурга, из которых 67 мужчин и 201 женщина в возрастном диапазоне от 18 до 65 лет. Несмотря на проведение опроса среди активных пользователей интернета, была выявлена низкая информированность граждан о культурных событиях города. Чаще других в качестве причин редкого посещения мероприятий организаций сферы культуры респонденты отмечали: недостаток интересных мероприятий и отсутствие единомышленников.

2. С целью контроля качества и количества услуг и продуктов каждая организация сферы культуры должна быть зарегистрирована на соответствующем официальном сайте Министерства культуры РФ, что позволит осуществлять регулярный мониторинг результатов ее деятельности.

3. Развивать партнерские формы взаимодействия среди экономических субъектов отрасли, перенимать успешный опыт реализации коммерческих проектов, своевременно осуществлять модернизацию сайтов организаций в соответствии с современными маркетинговыми и информационными технологиями, активно внедрять системы онлайн бронирования услуг, покупки билетов. Для реализации инновационного потенциала организаций сферы культуры и формирования комбинированного финансирования развивать систему членства учреждений сферы культуры, ориентированную на индивидуальных участников.

4. Создать нормативную правовую базу о порядке движения и обеспечения сохранности денежных средств от потребителей к исполнителю культурных услуг, предоставляемых в рамках краудфандинга (коллективного сотрудничества людей через сбор средств на реализацию услуг и продуктов различными экономическими субъектами). Не секрет, что в настоящее время наблюдается неконтролируемый рост краудфандинговых платформ, деятельность которых по-прежнему слабо регулируется государством.

5. Малым экономическим субъектам отраслевого рынка культурных услуг важно развивать свой коммерческий потенциал за счет поиска инновационных идей, эффективно использовать имеющиеся ресурсы, привлекать финансирование с использованием совре-

менных инфокоммуникативных технологий (включая использование краудфандинговых платформ) и форм государственно-частного партнерства. Необходимо обратить внимание на развитие экспортного потенциала экономических субъектов отрасли, активизировать имеющиеся и потенциальные конкурентные преимущества. Вывод культурных продуктов и услуг на внешний рынок будет способствовать экономическому росту отечественной

экономики и диверсификации экспортного потенциала страны в целом.

Таким образом, эти и другие меры по развитию разнообразных видов экономической деятельности позволят более умело использовать конкурентные преимущества организаций сферы культуры для расширения ресурсной базы, так необходимой для роста объемов производства культурных услуг и продуктов.

## Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_122855/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/) (дата обращения: 22.01.2016).
2. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. URL: <http://budget.gov.ru/> (дата обращения: 16.03.2016).
3. Указ Президента РФ «Об утверждении Основ государственной культурной политики» от 24.12.2014. URL: <http://static.kremlin.ru/media/events/files/41d526a877638a8730eb.pdf> (дата обращения: 22.01.2016).
4. Загряжский А., Пухальская А., Филиппова А. и др. Креативные индустрии: потенциал Санкт-Петербурга и опыт других городов (Берлин, Москва, Лондон) // Аналитические материалы Calvet Forum, 2014.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 317 Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие культуры и туризма» на 2013–2020 годы. URL: <http://www.pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody> (дата обращения: 23.01.2016).
6. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2), утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 № 14-ст (ред. от 17.08.2015). URL: [https://www.consultant.ru/doc/cons\\_163320/](https://www.consultant.ru/doc/cons_163320/) (дата обращения: 19.01.2016).
7. Попова М. И., Мгоян Р. П. Финансово-кредитные стимулы развития российской экономики // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 6–13.
8. Сотникова А. С. Формирование и развитие отраслевого рынка услуг организаций сферы культуры: автореф. ... канд. экон. наук. СПб.: СПбГИКиТ, 2016.
9. Стратегия экономического и социального развития Санкт-Петербурга до 2030 года, утв. Комитетом по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга, 2013. URL: [http://www.ec-group.ru/upload/projects/Strategia\\_socialno-ekonomicheskogo\\_razvitiya\\_Sant-Peterburga\\_do\\_2030\\_goda.\\_Vybor\\_osnovnyh\\_napravleniy\\_celei.Ver.2.pdf](http://www.ec-group.ru/upload/projects/Strategia_socialno-ekonomicheskogo_razvitiya_Sant-Peterburga_do_2030_goda._Vybor_osnovnyh_napravleniy_celei.Ver.2.pdf) (дата обращения: 19.01.2016).
10. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России), 2013. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_144190/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190/) (дата обращения: 23.01.2016).
11. Барсуков Д. П., Носкова Н. А. Государственная поддержка творческих инициатив организаций сферы культуры // Петербургский экономический журнал. 2015. № 4. С. 39–47.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

## PUBLIC INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

УДК 332.1



**СУДОВА Татьяна Леонидовна**

профессор кафедры экономической теории и социальной политики Санкт-Петербургского государственного университета, доктор экономических наук, доцент, s\_tl@mail.ru

**SUDOVA, Tatjana Leonidovna**

Professor at the Economic Theory and Social Policy Department of Saint Petersburg State University, Doctor of Economics, Associate Professor, s\_tl@mail.ru

### *Аннотация.*

*В статье рассмотрена структура инклюзивного благосостояния и роль человеческого капитала в его формировании. Показаны характеристики и особенности процесса инвестирования в человеческий капитал на уровне государства. Проанализированы издержки и выгоды инвестиций в человеческий капитал в сфере образования и здравоохранения.*

*Ключевые слова: инклюзивное развитие, благосостояние, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, образование, здравоохранение.*

### *Abstract.*

*The article describes the structure of inclusive well-being and role of human capital in its formation. It shows characteristics and features of investment process in human capital at the state level. It also analyses costs and benefits of human capital investments in education and health.*

*Key words: inclusive development, welfare, human capital, human capital investment, education, health care.*

Измерение финансовых или материальных результатов экономической деятельности не дает однозначного представления о том, насколько хорошо живут люди, этой деятельностью занимающиеся. Социально-экономический прогресс принято оценивать количественными показателями – сколько мы производим, потребляем или инвестируем. Однако такие показатели не отража-

ют, по меткому замечанию Р. Кеннеди, того, ради чего стоит жить [1]. Необходимость изменения системы показателей, перехода к измерению благосостояния стала общепризнанной [2].

Вклад природных ресурсов, человеческого и физического капиталов в благосостояние можно представить следующим образом (рисунок 1).

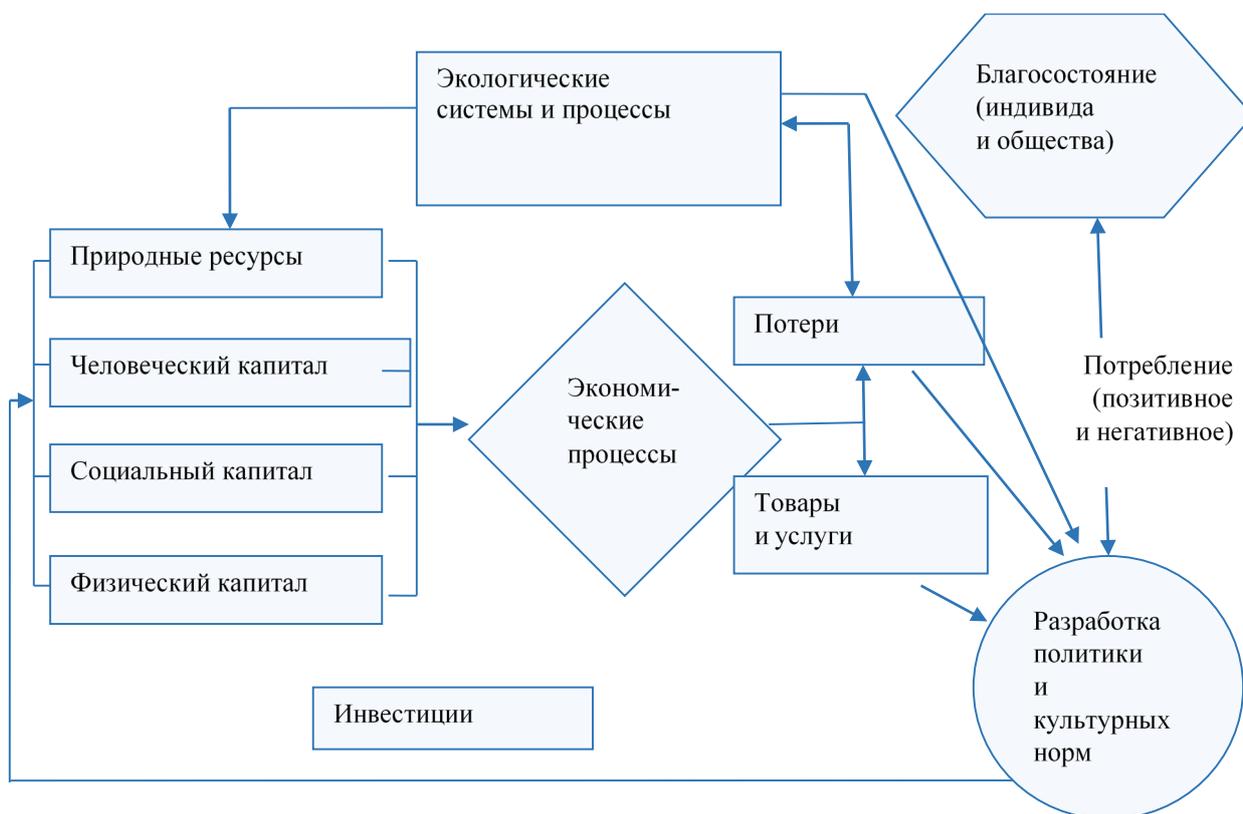


Рисунок 1  
Формирование благосостояния [3, с. 39]

В значительной степени уровень благосостояния определяется национальным богатством страны, которое можно определить как совокупность активов, созданных и накопленных за время существования государства. Чем выше уровень развития страны, тем большим оказывается вклад человеческого капитала в благосостояние (таблица 1).

Данные подтверждают, что человеческий капитал является основным фактором благосостояния (55%), далее по убывающей идут произведенный капитал (32%) и природный капитал (13%). Единственным исключением является Европа. В частности, в Восточной и Северной Европе физический капитал в последние годы был основным источником роста. Существует несколько возможных объяснений этого: некоторые из европейских стран уже достигли высокого уровня образования населения (один из показателей запаса человеческого капитала), тем самым сокра-

щая возможности его прироста. Кроме того, высокий уровень миграции может привести к снижению уровня развития человеческого капитала (кроме случаев «утечки» и «циркуляции мозгов»).

В мировом масштабе вклад человеческого капитала в рост благосостояния показывает четко выраженную положительную динамику за последние 20 лет, что еще раз подтверждает его значение как основного фактора современного социально-экономического развития (рисунок 2).

Для оценки благосостояния стран и макро-регионов с учетом последствий человеческой деятельности в [5] предложен индекс инклюзивного благосостояния, который схематично может быть представлен следующим образом (рисунок 3).

Структура человеческого капитала до сих пор однозначно не определена в экономической науке, однако все исследователи включа-

Таблица 1  
Национальное богатство стран мира [4]

Страна	Структура национального богатства, %		
	Природные ресурсы	Человеческий капитал	Физический капитал
Германия	8	67	25
Бразилия	24	56	20
Китай	35	47	17
Франция	1	75	24
Великобритания	1	90	9
Япония	1	73	26
Россия	66	19	16
США	7	78	16
Саудовская Аравия	65	27	8
Мир в целом [5]	13	55	32

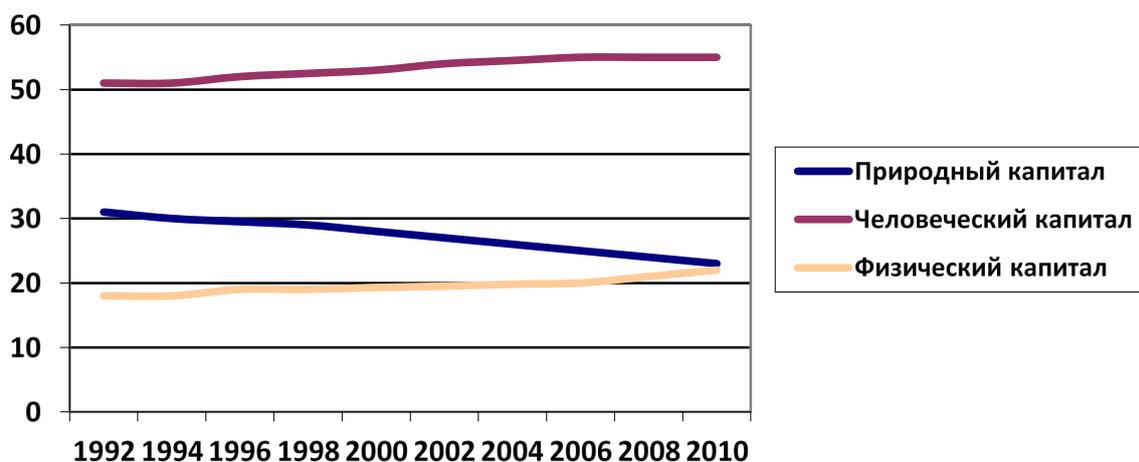


Рисунок 2  
Динамика совокупного богатства стран мира [4]

ют в его состав здоровье человека, а также его знания и умения, приобретаемые в процессе получения образования. Такое понимание человеческого капитала отражено в структуре индекса инклюзивного благосостояния.

Возможности самовоспроизводства человеческого капитала как системы являются ограниченными, его формирование и функ-

ционирование требует притока ресурсов из внешних по отношению к человеку систем. Человеческий капитал в значительной части формируется в результате инвестиций в него на микро- и макроуровнях. На каждом из этих уровней инвесторы закономерно ожидают получения выгод, хотя формы этих выгод, естественно, будут различными. Столь же

Скорректированный инклюзивный индекс благосостояния	Инклюзивный индекс благосостояния	Природный капитал	Человеческий капитал	Физический капитал
		Энергоресурсы Полезные ископаемые (минеральное сырье) Лесные ресурсы Сельскохозяйственные земли	Образование Здоровье	Машины, оборудование
	Факторы, влияющие на благосостояние	Выбросы углерода Прирост нефтяных доходов Общая производительность факторов		

Рисунок 3  
Индекс инклюзивного благосостояния [5, с. 20]

различными будут и временные горизонты – срок, в течение которого индивид рассчитывает получить отдачу от инвестиций в себя или своих детей, будет намного меньше аналогичного срока для государственных инвестиций в человеческий капитал.

Выгодами государственного участия в инвестициях в человеческий капитал (принимающих форму финансирования национальных систем образования и здравоохранения) могут быть рост доходов населения и сглаживание неравенства в их распределении, возникновение положительных внешних эффектов образования, стабилизация социальной структуры общества и т. д.

Высокий образовательный уровень граждан создает предпосылки для построения общества, способного к оптимальной самоорганизации, т. е. контролирующего властные структуры и отвергающего негативные для развития социума модели и стереотипы поведения (в Японии, с ее культом образования – 47 заключенных на 100 тысяч человек, для сравнения: в США – 693 чел., в России – 443 чел.) [6]. Образование, являясь одним из важнейших компонентов культуры, имеет и самостоятельную ценность для личности и общества. Основу среднего класса в развитых странах составляют квалифицированные специалисты, живущие своим трудом и способные к регулярному переобучению и повышению квалификации. Более образованные и

информированные индивиды способствуют повышению качества жизни в обществе, поэтому по целому ряду причин инвестиции в человеческий капитал не могут быть отнесены к чисто рыночным операциям – необходимы усилия общества.

Экономические и социальные выгоды образования формируются разными способами. Формирование социальных норм с раннего возраста и в течение обучения в школе сокращает будущие издержки принуждения. Однородная (единообразная) система государственного образования как подсистема общей культуры создает сетевые внешние эффекты путем снижения транзакционных издержек и облегчения экономической деятельности (различия в языках, привычках, убеждениях могут вызвать взаимное непонимание, подрывающее эффективное производство и обмен). Однородная образовательная система является средством, с помощью которого поколение родителей может эффективно снизить вероятность подобных конфликтов для следующего поколения. Выгода социального согласия – возможность перераспределения конфликтности между различными культурными, этническими и религиозными группами, повышение степени инклюзивности. Кроме того, выявлена положительная зависимость уровня образования и удовлетворенности жизнью (рисунок 4), где представлена самооценка удовлетворенности жизнью людей в возрасте от 25 до 64 лет,

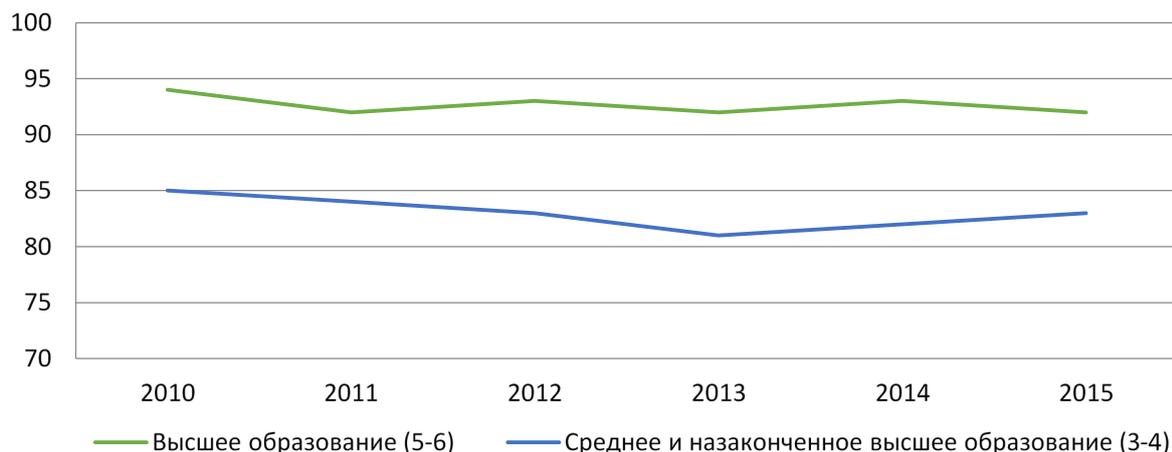


Рисунок 4  
Образование и удовлетворенность жизнью [8, р. 157]

находящихся на «положительных» ступенях лестницы Х. Кантрила; уровни образования приведены по Международной стандартной классификации образования (ISCED) 1997 г.

Каждая страна формирует свою систему образования в соответствии с образовательными потребностями, которые соответствуют типу культуры и представлениям о нормативном идеале образованного человека. Масштаб образовательной потребности определяется количеством учащихся, желающих попасть в систему образования или остаться в ней. Образовательная потребность обладает свойством расширенного воспроизводства, т. е. чем выше его исходный уровень, тем больше потребность в дальнейшем повышении уровня образования. Характер и степень участия государства в удовлетворении образовательной потребности определяется как целями самого государства, так и характеристиками образования как мериторного блага.

Государство инвестирует в национальный человеческий капитал для получения в полном объеме выгод человеческого развития. В настоящее время основная форма участия государства в деятельности образовательной системы – ее финансирование (таблица 2).

Распределение расходов между тремя уровнями образовательной пирамиды (начальное, среднее и высшее образование) зависит от преобладающих в обществе понятий о справедливости и от социальной нормы отдачи на каждом уровне. Последнее, в свою очередь, зависит от соотношения спроса и предложения различных типов человеческого капитала, причем соотношение меняется на разных уровнях социально-экономического развития общества. В противовес общепринятому мнению, государственные расходы на образование в развивающихся странах и в переходных экономиках не являются в целом фактором коррекции, обеспечивающим равные возможности всем социальным классам и группам. Есть и исключения, но в большинстве случаев образование не более эгалитарно, чем общество в целом. Даже если начальное образование общедоступно, альтернативные издержки обучения в школе детей из бедных семей могут быть высокими. В дополнение к затратам на учебники и пособия, транспорт и форму это неполученные доходы, т. е. сокращение доходов домохозяйств, которые будут неохотно жертвовать текущим доходом ради выгод в будущем.

Таблица 2  
 Государственные расходы на образование в 2014 г., страны мира [7, с. 476]

Страны/ территории	Расходы на образование, доля ВВП, %	Расходы на образование, доля гос. расходов, %	Дошкольное образование		Начальное образование		Среднее образование		Высшее образование	
			Доля гос. расходов на образование, %	На одного обучающегося, USD	Доля гос. расходов на образование, %	На одного обучающегося, USD	Доля гос. расходов на образование, %	На одного обучающегося, USD	Доля гос. расходов на образование, %	На одного обучающегося, USD
Мир в целом	4,6	14,2	5,8	532	32,2	1217	34	1364	21,2	1856
Страны с переходной экономикой	4,1	12,3	12,7	898	–	–	–	–	17	1033
Развитые страны	5,1	12,1	9,8	5816	23,5	7857	38,1	9263	23,4	10358
Развивающиеся страны	4,4	16,2	–	–	–	–	32,1	–	20,5	–
Страны с низким уровнем доходов	3,9	16,7	0,3	6	49,4	–	27,3	114	21,4	679
Страны со средним уровнем доходов	4,5	15,7	5,2	311	–	–	–	–	16,9	–
Страны с высоким уровнем доходов	4,9	11,9	9,4	4588	27,0	7341	37,8	7879	23,4	10358

Правительства являются крупными инвесторами в сфере образования, поэтому для них естественно желание четко представлять, вернут ли они свои инвестиции, особенно в эпоху кризисов и других бюджетных ограничений. Высокий уровень образования граждан, как правило, приводит к более высоким доходам, что увеличивает налоговые поступления и снижает уровень социальных трансфертов. В среднем в странах ОЭСР общественная отдача от инвестиций в образование составляет 67 200 для мужчин со средним и средним специальным образованием и 143 700 долл. США для мужчин с высшим образованием (3–4 и 5–6 уровни по МСКО, соответственно) [8]. Что касается частной отдачи от инвестиций в образование (измеренная как разница в доходах мужчин с высшим и средним образованием), то в среднем по странам ОЭСР она составляет около 258 400 долл. США за период трудовой деятельности. Аналогичный показатель для женщин составляет всего около 167 600 долл. США. Гендерный разрыв в отдаче от

высшего образования является крупнейшим в Японии, где доходы различаются в семь раз [8, с. 149–150].

Общие расходы на образование в странах мира находятся на уровне примерно 4,6% ВВП (за средним показателем скрывается значительный разброс – от 1% в ОАЭ до 14% в Тимор-Лешти) [9]. Государству, особенно в кризисных ситуациях, бывает достаточно сложно поддерживать высокий уровень финансирования, поэтому часть его осуществляется из частных источников (рисунок 5).

Частное финансирование и филантропия доминировали в образовании в XIX в. Сторонники частного финансирования образования в качестве доводов приводят возрастающие возможности выбора, повышение ответственности, ослабление бюджетных ограничений. При всем этом сохраняется угроза усиления неравенства между богатыми и бедными (индивидами, сообществами, регионами и т. д.), закрепляется расслоение самого образования на элитарное и массовое.

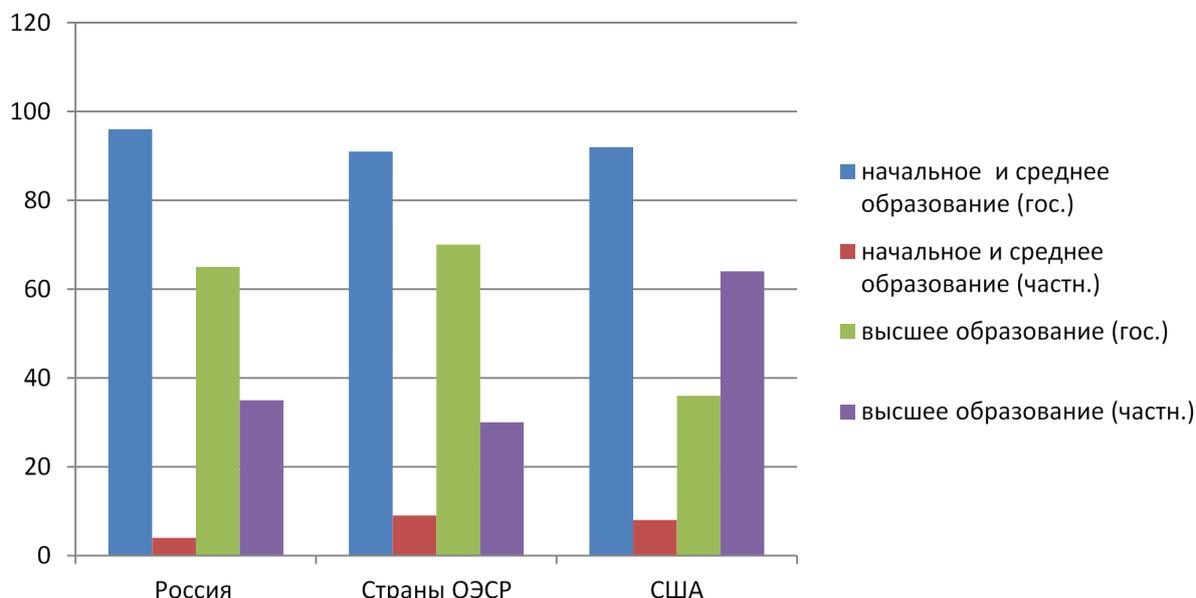


Рисунок 5  
Государственное и частное финансирование образования  
(по уровням, в процентах от общих расходов) [8, р. 218]

В целом частное финансирование образования становится все более значимым, хотя в основном, как показывают приведенные данные, образовательные системы продолжают финансироваться государством. Более того, мировая практика свидетельствует, что на внебюджетные источники приходится не более 10–15% общей величины расходов на образование, таким образом, частное финансирование скорее дополняет, чем замещает государственное. Такое распределение расходов между экономическими агентами, как правило, соответствует приводимой в стране социальной политике и общепринятым представлениям о социальной справедливости. Платное образование на всех уровнях может играть только вспомогательную роль удовлетворения потребностей, что соответствует Конвенции по борьбе с дискриминацией в области образования (1960 г.). Россия, ратифицировав эту конвенцию, обязуется не воздвигать перед гражданами барьеры на пути получения образования, не закрывать доступ к образованию любой ступени или типа, обеспечить равный для всех доступ к образованию.

Вторая по порядку (но не по значимости) составляющая человеческого капитала – здоровье. В документах Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) здоровье определяется как состояние полного физического, душевного и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических дефектов. Это определение было включено в устав ВОЗ в 1948 г. и с тех пор не менялось. Оно созвучно пониманию здоровья А. Маршаллом, который видел в здоровье и силе населения – физической, умственной и нравственной – основы производительности труда и материального богатства. В свою очередь, главное значение материального богатства, если оно разумно используется, заключается в том, что оно увеличивает здоровье и силу рода человеческого – физическую, умственную, нравственную [10].

Обеспечение здорового образа жизни и содействие благополучию для всех в любом возрасте включено в список целей устойчивого развития. Состояние здоровья определяется комплексом биологических и социальных детерминант. Социальные детерминанты здоро-

вья – это условия, в которых люди рождаются, растут, живут, работают и стареют, включая системы здравоохранения. Эти обстоятельства формируются под воздействием распределения ресурсов на всех уровнях – от местного до глобального и являются основной причиной несправедливости в отношении здоровья – несправедливых и предотвратимых различий в состоянии здоровья, наблюдаемых внутри стран и между ними. Анализ модели социальных детерминант см. в [11].

Роль государства в формировании социальных детерминант здоровья многогранна, однако в рамках статьи основное внимание будет уделено государственным инвестициям в здоровье как элемент человеческого капитала. На первый взгляд ситуация с финансированием здравоохранения достаточно благополучна. В проекте бюджета на 2017–2019 гг. по статье «Здравоохранение» расходы на 2017, 2018 и 2019 гг. предусмотрены в объеме 362,9 млрд, 379,7 млрд и 345,7 млрд руб. соответственно [12].

Однако сравнение данных с расходами прошлых лет показывает, что правительство сократит расходы на здравоохранение в 2017 г. на 33%, – они составят в 2017 г. почти 363 млрд руб. против 544 млрд руб. в бюджете 2016 г. Еще более показательным оказывается международное сопоставление расходов на здравоохранение. По данным ВОЗ, в США на эти цели выделяется 17% ВВП, в Германии – 11%, во Франции – 12%, в Финляндии и на Кубе – 9%, в России 7% (что чуть выше среднемирового показателя) [15].

Меры по решению проблемы недофинансирования предусмотрены в проекте трехлетнего бюджета. Консолидированный бюджет на здравоохранение составит в 2017 г. 3004,7 млрд руб. (рост к 2016 году – 9,8%), в 2018 г. – 3281,3 млрд руб. (рост к 2017 г. – 9,2%), в 2019 г. – 525,5 млрд руб. (рост к 2018 г. – 7,4%). По мнению экспертов, расходы на здравоохранение в России в ближайшие 15 лет могут удвоиться за счет экономического роста, удорожания технологий и прекращения финансирования доступности устаревших лекарственных препаратов [17]. Однако острой проблемой российского здравоохранения является не только недофинан-

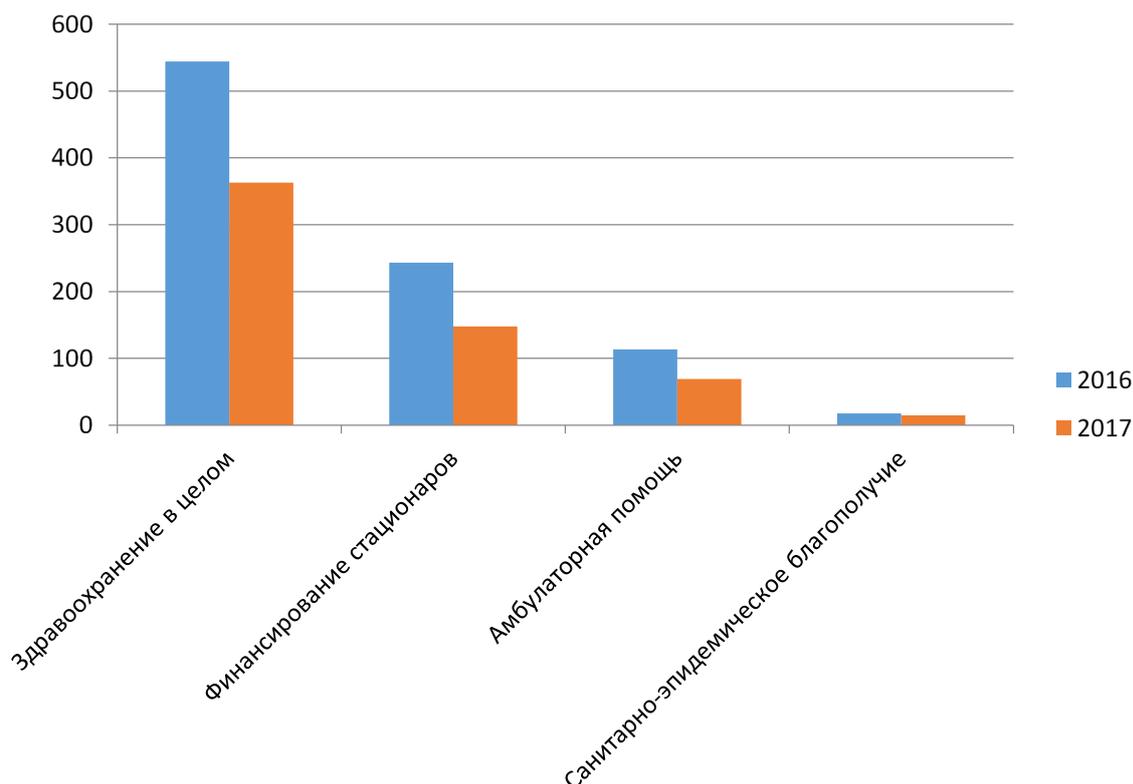


Рисунок 6  
Расходы бюджета на здравоохранение, млрд руб. [13]

сирование, но и низкая эффективность расходования выделенных средств. По данным ВОЗ, неэффективные финансовые вложения в российское здравоохранение составляют от 40 до 60% [18].

Расходы на здравоохранение оказывают определенное, но не определяющее влияние на его эффективность. В России довольны качеством здравоохранения 38% (в Германии – 85%, Франции – 81%, Финляндии – 69%) населения [16].

Эффективность системы здравоохранения определяется не только качеством управления в данной сфере, но и запасами, и эффективностью использования специфического человеческого капитала: уровнем национальных научных достижений и технологических разработок, качеством (иногда и количеством) персонала. В теории качество рабочей силы должно быть связано положительной зави-

симостью с величиной вознаграждения за труд. На практике средний доход российского врача после существенного повышения в 2014 г. и с учетом совместительства – около 40 000 руб. В Польше, европейской стране с самыми низкими доходами в медицине, зарплата терапевта – 160 000 руб., в Турции – 220 000 руб. у терапевтов и 330 000 руб. у специалистов [14]. Вопрос, какие именно причинно-следственные связи здесь нарушены, заслуживает отдельного рассмотрения.

Таким образом, роль образования как системообразующей структуры общества постоянно возрастает. Выгоды образования не ограничиваются только сферой экономики; в процессе получения образования формируется как человеческий, так и социальный капитал. Выгоды образования не реализуются автоматически; создавать условия реализации этих выгод – задача государства.

Изменения в содержании образования способствуют общественному осознанию его роли в становлении постиндустриального общества, преодолению взгляда на инвестиции в сферу образования как на невосполняемые затраты. В информационном обществе происходит изменение мотивации получения образования. Получение знаний и пользование ими перестают быть предпосылкой и условием трудовой деятельности; они приобретают самостоятельную ценность. Информационные технологии, с одной стороны, усиливают роль человеческого капитала в производственном процессе, с другой – делают работников более зависимыми от изменений в организации труда. Система образования и система производства становятся связанными более тесно.

Критической задачей для Российской Федерации является обеспечение систем образования и здравоохранения как основных сфер произ-

водства и воспроизводства человеческого капитала достаточными финансовыми ресурсами в условиях неустойчивого экономического роста и активной конкуренции за государственную поддержку со стороны других социальных сфер. Ресурсы и финансовые средства, которые государство может предоставить для развития систем производства человеческого капитала, есть важнейший фактор того, насколько успешно эти системы смогут удовлетворить нужды общества. Другим ключевым фактором является общественное мнение и поддержка заинтересованных сторон, наличие необходимых структур управления, а также профессионализм и настрой занятых в данных сферах.

Снижение расходов на человеческий капитал порождает серьезные риски для экономики в долгосрочном периоде. Носители человеческого капитала низкого качества внесут соответствующий вклад в ВВП.

## Список литературы

1. *Robert F. Kennedy*. Remarks at the University of Kansas. March 18, 1968. URL: <https://www.jfklibrary.org/Research/Research-Aids/Ready%20Reference/RFK-Speeches/Remarks-of-Robert-F-Kennedy-at-the-University-of-Kansas-March-18-1968.aspx> (дата обращения: 12.11.2016).
2. *Койл Д.* ВВП: Краткая история, рассказанная с пиететом / пер. с англ. А. Гусева; под науч. ред. А. Смирнова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2016. 176 с; Доклад о человеческом развитии – 2015. Человеческое развитие в условиях спада экономики. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/7198.pdf> и др. (дата обращения: 11.11.2016).
3. UNU-IHDP and UNEP (2012) Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress toward sustainability. Cambridge: Cambridge University Press.
4. UNU-IHDP and UNEP (2012) Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress toward sustainability. Cambridge: Cambridge University Press.
5. IHDP and UNEP (2014) Inclusive Wealth Report 2014. URL: <http://mgiep.unesco.org/wp-content/uploads/2014/12/IWR2014-WEB.pdf> (дата обращения: 20.11.2016).
6. World Prison Brief. URL: [http://www.prisonstudies.org/highest-to-lowest/prison\\_population\\_rate?field\\_region\\_taxonomy\\_tid=All](http://www.prisonstudies.org/highest-to-lowest/prison_population_rate?field_region_taxonomy_tid=All) (дата обращения: 02.11.2016).
7. Education for people and planet: creating sustainable futures for all. Global education monitoring report 2016. UNESCO, 2016 URL: <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002457/245752e.pdf> (дата обращения: 21.11.2016).
8. OECD (2016), Education at a Glance 2016: OECD Indicators, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.187/eag-2016-en> (дата обращения: 18.11.2016).
9. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование. Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-education/info> (дата обращения: 11.11.2016).

10. Маршалл А. Принципы экономической науки. Книга I. Гл. V. Здоровье и сила населения. URL: <http://uchebnik-online.com/88/37.html> (дата обращения: 01.11.2016).
11. Панова Л. В. Модель социальных детерминант как основа многоуровневой методологии изучения здоровья // Петербургская социология сегодня. 2013. Т. 1. С. 221–252.
12. Газета.ru. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2016/10/12/10247573.shtml> (дата обращения: 02.11.2016).
13. Новая газета. URL: <https://www.novayagazeta.ru/articles/2016/10/19/70232-terper-bez-illyuziy> (дата обращения: 02.11.2016).
14. Соколов Д. Система здравоохранения: Медицина ждет революции // Ведомости № 4209. 2016. 23 нояб. URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/11/23/666543-medicine-revolutsii> (дата обращения: 25.11.2016).
15. Рейтинг стран мира по уровню расходов на здравоохранение. Гуманитарная энциклопедия // Центр гуманитарных технологий, 2006–2016 (последняя редакция: 30.10.2016). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/expenditure-on-health/info> (дата обращения: 04.11.2016).
16. Миркин Яков. Почему мы не живем богато? URL: <https://rg.ru/2016/09/04/iakov-mirkin-rossii-nuzhno-prezhde-vsego-chelovecheskoe-razvitie.html> (дата обращения: 16.10.2016).
17. Фармацевтический вестник. URL: <http://www.pharmvestnik.ru/publs/lenta/v-rossii/v-blizhajshie-15-let-rossiju-zhdet-udvoenie-rasxodov-na-zdravooxranenie.html> (дата обращения: 22.11.2016).
18. Независимая. URL: [http://www.ng.ru/economics/2016-09-30/1\\_health.html](http://www.ng.ru/economics/2016-09-30/1_health.html) (дата обращения: 02.11.2016).

# КОНЦЕПЦИЯ БЕЗДЕФИЦИТНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО БЛАГА В ЭПОХУ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

## THE CONCEPT OF AN INFORMATION DEFICIT-FREE GOOD IN THE POST-INDUSTRIAL SOCIETY ERA

УДК 304.9



**ЛЕОНОВ Виктор Ефимович**

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

**LEONOV, Victor Efimovich**

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



**СМИРНОВА Анастасия Петровна**

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

**SMIRNOVA, Anastasia Petrovna**

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

**Аннотация.**

*В статье рассматриваются социальные и экономические аспекты понятия информации. Показывается, что вследствие идеальной природы информация является благом особого рода, которое не уничтожается в случае потребления и которое может быть распространено с минимальными издержками. Анализируются теоретические представления А. Горца, согласно которым следствием минимальных издержек на дистрибьюции существующей информации последняя должна распространяться без всякой оплаты. Доказывается, что данное положение несовместимо с фактом больших затрат, которые связаны с созданием новой информации. Утверждается, что следствием неограниченного бесплатного распространения информации является сокращение стимулов, которые необходимы для создания новой информации.*

**Ключевые слова:** информация, идеальность, дефицит, благо, утопия, копирайт, копилефт.

**Abstract.**

*The paper deals with the social and economic aspects of the “information” concept. It shows that due to the ideal nature of the information, it is a boon of a special kind which is not destroyed in case of consumption, and that can be disseminated with minimal costs. The paper analyses A. Gorz’s theoretical presentation, according to which the result of the minimum costs in the distribution of existing information the latter should be distributed without any payment. It is proved that this provision is not compatible with the fact that high costs are associated with new information creation. It is argued that the consequence of unlimited free distribution of information is to reduce the incentives essential to create new information.*

**Key words:** *information, ideal, deficit, good, utopia, copyright, copyleft.*

Проблема оптимального распределения ограниченного набора ресурсов является одной из главных задач экономической науки. В мире, где отсутствовал бы дефицит, экономическая проблематика была бы неактуальна. В частности, по мнению Л. Роббинса, феномен редкости соответствующих благ является одним из важнейших постулатов экономической теории и без него она невозможна [1]. В связи с тем, что постулат редкости полезных ресурсов является той фундаментальной предпосылкой, которая задает условия для возникновения экономически значимой проблематики, которая никогда при этом не может быть решена окончательно, в истории человеческой мысли неоднократно предпринимались попытки каким-либо способом обойти данный постулат, то есть представить такое устройство мира, в котором редкость не существовала бы в принципе. Такие попытки принято называть «утопиями», или моделями возможных миров, где теми или иными способами создается изобилие и где – с точки зрения авторов соответствующих моделей – все и всегда счастливы. Примерами самых известных работ подобного рода являются «Государство» Платона [2], «Город Солнца» Т. Кампанеллы [3] и «Утопия» Т. Мора [4]. Несмотря на то, что в сочинениях подобного рода не только не пытаются решить проблематику, которой занимается экономическая наука, а попросту обходят ее, всякий раз заменяя экономические методы решения

организационно-управленческими, последние все же могут представлять определенный интерес для экономической мысли. В частности, в силу того, что, по словам Г. Клэйса, в утопиях «освещаются важные аспекты ... экономических ... идей (особенно в области благосостояния и планирования), а также ... совершаются воображаемые прыжки в возможное будущее, в которое мыслители, более склонные к позитивизму и эмпиризму, заходить бояться» [5, с. 852]. Кроме этого, «авторы утопий ... часто давали образцы, по которым судили об адекватности настоящего и его экстраполяции в будущее (особенно в области научно-технического развития)» [5, с. 847].

Важным следствием интенсивного развития современных технологий является то, что приносимая ими новизна – особенно на первоначальном этапе внедрения инноваций – часто воспринимается как нечто столь значительное, что время от времени возникают идеи о фундаментальном характере тех изменений, которые будут происходить в обществе вследствие соответствующих нововведений. Вероятно, первым случаем реакции на технологический «футурошок», который был доведен до концептуального уровня осмысления и который привел к появлению соответствующих теорий, была вовсе не концепция постиндустриального (информационного) общества, а ее идейные предшественники XIX в. – классический позитивизм и марксизм. Отличительной чертой

парадигмальных представлений О. Конта и К. Маркса было то, что они, основываясь на определенной онтологии, которую можно назвать «метафизикой науки и техники», сделали ряд концептуальных экспликаций в предметное поле философско-исторического, социологического и даже антропологического знания. В случае О. Конта это нашло выражение в понимании логики истории как эволюции в области теории познания (закон «трех стадий» на уровне филогенеза), в проекте реорганизации социальной структуры общества по образу и подобию промышленной фабрики и в понимании человека почти исключительно в связи со степенью развития у него высших когнитивных функций (закон «трех стадий» на уровне онтогенеза) [6]. В случае Маркса это выразилось в интерпретации исторического процесса как эволюции способов его экономической организации (теория общественно-экономических формаций), в представлении о бесклассовом характере общества будущего и в понимании человека как свободного творца, который начисто лишен эгоистических интересов [7].

Таким образом, обращение к истории социально-философской мысли наглядно показывает, какой может быть реакция на футурошок, который – в рассмотренных выше случаях – привел к попытке радикального переосмысления основополагающих представлений об истории, обществе и человеке. Важно отметить, что это интересно как исторический прецедент, который сейчас вследствие интенсивного развития информационно-коммуникативных технологий вновь оказался актуализированным и который теперь нашел свое выражение в различных вариантах интерпретации перспектив постиндустриального общества. В данном случае хотелось бы сосредоточиться на исследовании только одного аспекта, связанного с этой теорией, а именно на анализе социально-экономических проблем, связанных с интерпретацией понятия «информация». Особенное внимание именно к экономическим аспектам информации определяется тем, что последняя представляет собой благо особого рода, которое обладает набором специфических свойств, которых нет и в прин-

ципе не может быть у благ, существующих в материальной форме. В частности, в силу идеальной природы информации, последняя не является уничтожимым благом и может быть достоянием одновременно неограниченного числа пользователей.

Следует заметить, что на наличие особых свойств у информационного блага очень давно обратили внимание представители философской мысли и ими давно было отмечено, что наличие этих свойств влечет ряд следствий как мировоззренческого, так и личностно значимого характера. Пожалуй, первыми, кто столкнулся с этим, были представители Элейской школы, которые, открыв феномен идеального, тут же приступили к созданию соответствующей онтологии, которая позднее получила всестороннюю разработку и привела к появлению целого направления философской мысли, которое существует и поныне и называется «идеализм». Говоря об этом, естественно, следует понимать, что вневременной характер идеальных объектов и их неделимость были в данном случае тематизированы не в связи с экономической проблематикой, а исключительно в рамках предметного поля онтологии, теории познания и – в особенности – философии истории и эсхатологии [8]. В частности, Платон, исходя из представления о том, что реальным бытием обладают исключительно «эйдосы», интерпретировал видимый мир как отражение последних, а эсхатологическую проблему – как проблему вечной жизни души. Отвечая на вопрос, к чему следует стремиться и чего избегать, философ прямо говорил, что настоящим благом для человека будет следование за интересами души, а не тела, так как следование за интересами первой означает развитие способности к познанию идей, вследствие чего душа приобретает качества последних: «в род богов не позволено перейти никому, кто не был философом, ... никому, кто не стремился к познанию» [9, с. 38]. На примере взглядов Платона – который своими работами в значительной мере сформировал парадигму философского идеализма – становится понятно, какого вида выводы были сделаны в рамках философской мысли из предпосылки об идеальности знания. Во

всяком случае, очевидно, что из гипотезы о существовании идеального делались выводы, которые затрагивали существенные проблемы человеческого существования. Вневременной характер идеальных объектов делал их чем-то похожим на эликсир вечной молодости, своеобразный «философский камень» или тотем, приобщение к которому обещало получение соответствующих свойств. Поэтому логика выбора в сторону идеального – в рамках соответствующих метафизических допущений – была понятна и отвечала критериям рационального решения.

В условиях постиндустриального общества произошли кардинальные изменения с точки зрения тех факторов, благодаря которым осуществляется процесс создания благ. В частности, согласно Д. Беллу, одному из самых известных теоретиков постиндустриализма, в условиях «когда знание в своей систематической форме вовлекается в практическую переработку ресурсов..., можно сказать, что именно знание, а не труд выступает источником стоимости» [10, с. 332]. А, по словам П. Дракера, одного из ведущих теоретиков менеджмента, «то обстоятельство, что знание стало главным, а не просто одним из видов ресурсов ... превратило наше общество в посткапиталистическое» [11, с. 98]. Следует обратить внимание на то, что проблема экономико-правовых аспектов производства, распространения и использования знания в настоящее время вызвала определенный отклик в среде интеллектуалов, которые в той или иной степени были связаны с созданием информации, преимущественно в виде компьютерных программ. Например, Д. Барлоу, стремясь осмыслить экономические аспекты использования информации, выдвинул концепцию «киберномики», основополагающим тезисом которой стало утверждение о том, что система принципов, разработанная для материальной экономики, неэффективна для решения задачи максимизации прибыли в экономике знаний. Причем именно в силу того, что идеи – в силу их онтологической природы – не являются уничтожимыми, а потому – потенциально бездефицитными благами, вследствие чего при передаче их другим лицам

первоначальный владелец по-прежнему сохраняет владение ими. Более того, с точки зрения Барлоу, бесплатная дистрибуция продуктов, существующих в цифровой форме, не только не сокращает прибыль от продаж, а, наоборот, способствует ее росту. Это происходит потому, что в данном случае определяющую роль играет принцип соотношения популярности и стоимости, вследствие чего распространение порождает еще большее распространение [12]. Подобной позиции придерживается Э. Рэймонд, который рассматривает свободное распространение программных продуктов как современный пример «экономики дара», предпосылкой существования которой является отсутствие дефицита технических ресурсов, необходимых для хранения, передачи и обработки информации. По его мнению, такое изобилие создает ситуацию, при которой важнейшим фактором успеха в конкурентной борьбе становится репутация, которая как раз и достигается посредством свободного распространения компьютерных программ [13]. По мнению одного из главных теоретиков движения за свободное распространение программного обеспечения Р. Столлмана, в настоящее время существует противоречие между, с одной стороны, теми техническими возможностями, которые возникли в связи с развитием цифровой техники, благодаря чему существенно сократились издержки на тиражирование и модификацию информации, что способствует просвещению и мировому прогрессу, и, с другой стороны, существующим авторским правом (копирайт), которое препятствует реализации данных возможностей и которое поэтому необходимо заменить новым правом, которое будет разрешать свободное использование, распространение и модификацию информационных продуктов, запрещая приватизацию последних (копилефт) [14].

Важной работой, которая посвящена данной теме, является недавно вышедший труд французского философа Андре Горца «Нематериальное. Знание, стоимость и капитал» [15]. В этой работе формулируется последовательный ряд тезисов в пользу того, что в современную эпоху должен быть кардинально изменен экономический и правовой порядок

обращения с информацией. Первый тезис, который выдвигает автор, состоит в том, что в ситуации постиндустриального общества коренным образом изменился характер труда. На смену так называемому «простому труду», который со времен А. Смита и К. Маркса рассматривался в качестве одного из основных источников стоимости и который в значительной степени состоял из пошагового выполнения шаблонных операций (вследствие чего его было несложно тарифицировать), пришел труд более сложный, более квалифицированный, выполнение которого требует гораздо большего набора знаний и который в значительной степени является индивидуальной творческой деятельностью, которая не может возникнуть на «пустом месте» (в том смысле, что для выполнения этой деятельности недостаточно как усредненных физических способностей, так и – это самое главное – знаний и навыков, которые не выходили бы за пределы «здорового смысла»). Этот новый квалифицированный и творческий труд в качестве своей необходимой предпосылки предполагает достаточно длительное воспитание в контексте определенной культуры, успешную социализацию и инкорпорацию определенного набора ценностных норм и правил поведения и, наконец, достаточно продолжительное образование. По мнению Горца, совокупность такого рода разноплановых компетенций, навыков и ценностных представлений, которые необходимы для осуществления трудовой деятельности в современных условиях, плохо поддается формализации и, более того, в подобной ситуации вообще трудно определить, кому же они принадлежат в действительности. По словам Горца, «то, что предприятия рассматривают как “свой” человеческий капитал – на самом деле бесплатный ресурс, экстерналия, которая возникает сама собой и продолжает производить самое себя. Фирмы лишь улавливают эту способность самосозидания и направляют ее в нужное им русло» [15, с. 28]. Описав характер труда в современности, Горц на основании этого делает вывод о том, что из невозможности тарифицировать труд следует невозможность точного определения его стоимости, из чего, в свою очередь, следует самый

главный для понимания его концепции вывод: «кризис измерения стоимости заставляет пересмотреть саму сущность этой категории, а тем самым и систему эквивалентностей, на которых основывается товарный обмен» [15, с. 42]. Но это еще не все. Дело в том, что наряду с изменениями, которые претерпевает труд (в терминологии марксизма – переменный капитал), изменения, происходящие в организации производственного процесса, оказывают влияние и на капитал постоянный. По мнению Горца, принципиальное изменение, которое приносят информационные технологии, состоит в том, что формализованные знания в виде исполняемых алгоритмов могут автономно и продуктивно функционировать, ставя тем самым на место различных форм живого труда аккумулированный в них прошлый труд. Ввиду того, что издержки на создание программного обеспечения несравнимо малы по сравнению с его производительностью, а также в силу эффекта масштаба «формализованные знания ... экономят огромное количество оплачиваемого общественного труда и тем самым уменьшают ... меновую стоимость растущего числа продуктов и услуг» [15, с. 53]. Все это придает реалистичности перспективе развития в направлении экономики изобилия, т. е. такой системы хозяйства, в которой, во-первых, производству оказывается необходимо все меньшее количество живого труда и в которой, во-вторых, происходит сокращение меновой стоимости и прибыли. Конечным следствием этого является соответствующая трансформация социальной структуры всего общества: «экономика изобилия ведет в тенденции к бесплатной экономике, к формам производства, кооперации, обмена и потребления, основанных на общинном духе и общинной форме жизни» [15, с. 53]. Досадным, хотя и временным препятствием для общества в описанном направлении, является несправедливая и необоснованная, по мнению Горца, стратегия приватизации знаний. Приватизация (конкретно-исторический и потому субъективный аспект) противоречит самой природе знания (физический и потому объективный аспект) и этим снижает его эффективность. В конечном итоге автор приходит к вы-

воду о том, что «подлинная экономика знаний должна быть совместной, со-общественной экономикой, в которой основные категории политэкономии потеряли бы смысл, а важнейшая производительная сила была бы доступна без всякой платы» [15, с. 82]. С точки зрения Горца, ростки общества нового типа можно видеть уже сейчас. В частности, примером этого является та борьба, которую ведут сторонники «движения за свободные программы» и «свободного Интернета» [15, с. 88].

Познакомившись с концепцией французского мыслителя, мы столкнулись с той же схемой, какую в XIX в. предложил К. Маркс, когда говорил о структуре и перспективах капиталистического способа производства. В частности, также как и у Маркса и практически на том же основании (в силу изменения органического строения капитала), здесь идет речь об исторической тенденции нормы прибыли к понижению. Также как и у Маркса констатируется противоречие между характером производительных сил и соответствующими производственными отношениями. Однако есть и некоторые отличия. Если Маркс сомневался, что сложные и разветвленные производительные силы будут эффективно управляться с позиции частного интереса (т. е. для Маркса это была организационно-экономическая проблема, проблема, так сказать, эффективности менеджмента), то в версии Горца переход к совместному владению представляется как более объективный, так как первопричина предполагаемого перехода не организационно-управленческая, а как бы естественная, ибо речь идет о противоречии между природой знания (идеальностью) и попытками противодействовать этому, вводя искусственные ограничения договорного характера.

Если говорить о перспективах эмпирического подтверждения рассмотренной выше теории, то наиболее известными примерами этого является реализация таких краудсорсинговых проектов, как свободно распространяемые операционная среда Linux и интернет-энциклопедия Wikipedia. Существование этих, а также множество других менее известных и менее крупных проектов, которые выпуска-

ют свою продукцию под лицензией Creative Commons, как будто бы подтверждает возможность успешной организации работы в соответствии с принципами кооперации и распределенного сотрудничества. С другой стороны, несмотря на определенную долю восторга по поводу IT проектов подобного рода, целесообразно также задаться вопросом о том, в какой степени последние являются примерами реализации кооперативных усилий, которые приносят выгоду действительно всем, кто принимает в них участие [16]. Небезынтересным также является вопрос о том, насколько подобные IT проекты могут стать массовыми и есть ли у них перспектива существенно потеснить – если не полностью заменить – структуры современной корпоративной экономики? Особенно с учетом того, что «для субъекта хозяйственной системы достижение определенного уровня конкурентоспособности ... является ключевой задачей» [17, с. 146].

Что касается ответов на эти вопросы, то в настоящее время на них нет единого и общепризнанного ответа, но зато есть ряд мнений, которые активно стали высказываться, главным образом, в связи с относительно недавним появлением в сети Интернет большого числа сетевых сообществ, которые возникли в рамках ряда технологических платформ, получивших общее наименование «Web 2.0». Следует напомнить, что основная идея «Web 2.0» состоит в том, чтобы использовать Интернет как платформу, в рамках которой информационный контент создается усилиями самих пользователей, а не как среду, в которой производство и потребление разделены и реализуются усилиями разных сторон, взаимодействие между которыми описывается классическим законом спроса и предложения и примером чего является функционирование любой компании традиционного типа. Следует заметить, что объединение функций производства и потребления в пределах единого субъекта деятельности влечет целый ряд существенных изменений, которые затрагивают область как социально-экономических и правовых, так и этически значимых отношений между заинтересованными сто-

ронами партнерства. В частности, по словам Т. О'Рейли, одного из авторов концепции «Web 2.0», главный принцип функционирования такого типа платформ состоит в том, что «чем больше людей использует сервис, тем автоматически он становится лучше», и поэтому в его основе должна лежать «партнерская архитектура, встроенная этика кооперации, согласно которым сервис действует ... как ... посредник, соединяющий края друг с другом и использующий для этого ресурсы самих пользователей» [18]. Касаясь экономических и организационных сторон функционирования сервисов типа Web 2.0, следует отметить, что особую роль здесь придают предполагаемому уменьшению транзакционных издержек, а также вопросам, связанным с мотивацией и преимуществами, которые получают участники электронных сообществ. Например, согласно Г. Рейгольду, достаточно «передающей среде снизить затраты на решение задачи коллективных действий, и все больше людей получают возможность объединять свои ресурсы» [19, с. 246], следствием чего будет как рост уровня общего сотрудничества, так и богатства. С точки зрения Д. Тапскотта и Э. Уильямса, кардинальное различие коммуникации на основе современных электронных средств от ситуации, которая была в прошлом, состоит в том, что если раньше огромное количество людей было просто отрезано от процесса обмена знаниями, то теперь «миллиарды людей, связанных между собой, способны активно участвовать в инновациях, создании ценности и социальном развитии» [20, с. 8]. Связанные с сокращением транзакционных издержек изменения столь велики, что, по мнению данных авторов, в настоящее время можно вести речь о революционных преобразованиях в области менеджмента организаций. Обращаясь к работе Р. Коуза «Природа фирмы» [21], Тапскотт и Уильямс утверждают, что как прежде уменьшение транзакционных издержек сделало возможным существование больших предприятий, на которых осуществлялся практически полный цикл производства и которые пришли на смену множеству мелких и специализированных производств, так и в новых условиях сокращение затрат на коммуникацию приве-

дет к замене подобных предприятий гораздо более мелкими и мобильными сетевыми организациями.

Как уже говорилось ранее, достаточно настойчиво проводится мысль о том, что изменения в области средств коммуникации приведут также и к изменению отношений, роли и функций того, кого прежде принято было именовать «производителями» и «потребителями». Новизну здесь связывают с предстоящим изменением модели потребительского поведения. Считается, что на смену пассивному потребителю готовых решений придет активный пользователь, который будет не только потреблять товар или услугу, но также примет участие в его созидании. По словам авторов «Викиномики», подобная трансформация «станет одной из наиболее мощных сил для изменений и инноваций, какую только видел деловой мир» [20, с. 208].

Описанные выше предположения и проекты действительно следует расценивать как серьезный сдвиг как в сфере организационных и экономических, так и коммуникативных и этически значимых отношений. Следует также заметить, что хотя представленная выше позитивная оценка тех перспектив, которые возникают в рамках платформы Web 2.0, достаточно и распространена, однако она не является единственной. Дело в том, что обратной стороной краудсорсинговых проектов вида Web 2.0 является проблема скрытых издержек, которые несет большинство пользователей и о которых, естественно, говорят меньше. В частности, Дж. Хау, анализируя работу предприятий, которые используют краудсорсинг, отмечает, что последний приносит выгоды преимущественно организаторам соответствующих проектов, в том числе и потому, что в этом случае нет необходимости «тратиться на рекламу и маркетинг, поскольку с этими функциями изумительно справляется общество» [22, с. 10]. Признавая как значимость потребности в самовыражении, так и наличие других мотивов некоммерческого характера и утверждая, что культура щедрости имеет большое значение в случае коммуникации в Интернет, Д. Тапскотт и Э. Уильямс также указывают на то, что, например, в то время

как потребность в самовыражении и культура щедрости обеспечивали пополнение контента и способствовали росту популярности одного из сервисов, его основатели продали данный ресурс другой компании, получив за это значительное вознаграждение. В связи с этим авторы ставят под сомнение перспективы подобной культуры, задаваясь при этом следующим вопросом: «может ли культура щедрости составлять нечто большее, чем дымовую завесу перед тем, что, в конечном счете, является эксплуатацией?» [20, с. 282]. С точки зрения А. Барда и Я. Зодерквиста [23], авторов, которые достаточно детально проанализировали социальные структуры онлайн сообществ, информационное общество будет таким же иерархичным, как и прежние. При этом на нижнем уровне иерархической пирамиды будет располагаться так называемый «консьюмтариат» (класс, который в условиях автоматизации придет на смену классическому пролетариату прошлого и основной функцией которого станет обеспечение функции бесперебойного потребления). На вершине же пирамиды расположится новый класс, так называемая «нетократия», принципиальное отличие которой от «консьюмтариата» состоит в том, что она обладает способностью создавать и контролировать производство контента, а не только потреблять последний. «Решающим фактором, управляющим положением индивидуума в этой иерархии, служит ... привлекательность для сети, то есть способность абсорбировать, сортировать, оценивать и генерировать внимание к себе и ценной информации» [23, с. 124]. Затрагивая вопрос о ресурсах сетевого сообщества, авторы «Нетократии» полагают, что в качестве таковых будут выступать такие блага, как репутация и капитал доверия, так как с помощью последних можно будет привлечь к себе внимание, которое в данных условиях является гораздо более ценным ресурсом, чем деньги. «Деньги – результат внимания, а не наоборот. Внимание – единственная твердая валюта виртуального мира» [23, с. 202].

Подводя итог данной работы, можно сказать следующее. Представляется, что концепция бездефицитности информационного блага,

которую декларируют А. Горц, Д. Барлоу, Э. Рэймонд и Р. Столлман, имеет целый ряд препятствий для своего осуществления. Во-первых, следует обратить внимание на то, что сторонники данной идеи основное внимание уделяют именно перспективе дистрибьюции, а не проблемам созидания знания. В частности, по мнению Б. Польре, «принцип нулевой стоимости воспроизводства информации является своего рода парадоксом и результатом забвения человеческого фактора и нефизических условий информации» [24, с. 99]. В связи этим стоит обратить внимание на то, что проблема творчества, т. е. проблема создания принципиально новых видов знания является одной из сложнейших и наименее разработанных областей современной теории познания. В частности, ввиду того, что до настоящего времени не решена как психофизическая проблема, так и вопрос о том, «как соотносятся биологический и социальный аспекты в природе человека» [25, с. 317]. Несмотря на определенные попытки поднять завесу, которую окружает тайна творчества, в целом следует согласиться с мнением К. Поппера относительно того, что для современной науки пока оказывается доступной лишь «логика обоснования уже существующего знания, но нет логики открытия знания нового» [26, с. 52]. Следствием такой неопределенности теоретико-познавательного характера является то, что затраты на получение нового знания часто не просто велики, но их зачастую в принципе невозможно предугадать. Поэтому предложение мгновенного и бесплатного распространения всякого вновь открытого знания при условии часто не только огромных, но и вообще не поддающихся прогнозированию затрат выглядит просто как парадокс: стремящаяся к нулю стоимость дистрибьюции уже существующего знания вряд ли перевесит стремящуюся к бесконечности стоимость создания знания нового. Не говоря уже о вопросах индивидуальной мотивации, которые в данном случае просто игнорируются. Во всяком случае то, что А. Горц именуется общим культурным контекстом, и что, безусловно, необходимо для полноценного развития человека, вряд ли отменяет тот широко известный факт, что

действительно новые идеи все же рождаются в рамках индивидуального сознания (пусть и в условиях социально организованного знания). Во-вторых, пропагандируемая Д. Барлоу, Э. Рэймондом, Р. Столлманом и А. Горцем идея коммунитарного сотрудничества и сотворчества единомышленников, безусловно, может иметь эмпирическое подтверждение, однако, вероятнее всего, исключительно в рамках относительно малых социальных групп. Как представляется, теория А. Горца не учитывает или просто игнорирует тот способ экономической организации общества, который Ф. Хайек назвал «расширенным порядком» и который определяет специфику взаимодействия в пределах больших социальных групп [27]. Можно предположить, что А. Горц в качестве идеала общественного устройства видит тот тип социальной организации, который Ф. Теннисом

был назван «Gemeinschaft» [28] и для которого характерны отношения личного знакомства и сотрудничества всех членов соответствующего коллективного сообщества. Быть может, с точки зрения эмоционального восприятия (и особенно, если вслед за Ф. Хайеком предположить, что эмоциональная сфера вида *homo sapiens* сформировалась в эпоху жизни последнего в составе малых групп), сообщество вида *Gemeinschaft* предпочтительнее жизни в условиях современной цивилизации с ее абстрактным и безличным типом отношений. Как нам представляется, проект цифрового сообщества будущего, который предлагает А. Горц, следует расценивать как очередную версию утопического переустройства социума, понять который и даже частично реализовать можно, однако его вряд ли возможно осуществить в полном объеме.

## Список литературы

1. Роббинс Л. Природа и значение экономической науки // Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. 520 с.
2. Платон. Государство // Платон. Сочинения. В 4 т. Т. 3. М.: Мысль, 1994. 654 с.
3. Кампанелла Т. Город Солнца // Антология мировой философии. В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1970. 776 с.
4. Мор Т. Утопия // Антология мировой философии. В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1970. 776 с.
5. Клэйс Г. Утопии // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена. М.: ИНФРА-М, 2004. 931 с.
6. Конт О. Общий обзор позитивизма. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011. 296 с.
7. Маркс К. Капитал. Т. 1. // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. Т. 23. М.: Госизд-во полит. лит., 1960. 907 с.
8. Леонов В. Е., Смирнова А. П. Философия: учебник. СПб.: СПбГИЭУ, 2011. 360 с.
9. Платон. Федон // Платон. Сочинения. В 4 т. Т. 2. М., 1993. 528 с.
10. Белл Д. Социальные рамки информационного общества // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. М.: Прогресс, 1986. 453 с.
11. Дракер П. Посткапиталистическое общество // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. 640 с.
12. Барлоу Д. Киберномика: к теории информационной экономики. URL: <http://www.20khvylyn.com/next/economy/cybernomics.html> (дата обращения: 07.12.16).
13. Рэймонд Э. Заселяя ноосферу. URL: <http://www.bugtraq.ru/law/articles/noo/part2.html> (дата обращения: 07.12.16).
14. Столлман Р. Почему у программ не должно быть владельцев. URL: <https://www.gnu.org/philosophy/why-free.html> (дата обращения: 07.12.16).
15. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал. М.: Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 208 с.
16. Борисов О. С., Леонов В. Е., Щербаков В. П. Медиакультура: технология, практика, рефлексия. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 182 с.

17. *Адаменко К. В.* Факторы конкурентоспособности экономических субъектов в условиях гиперконкуренции // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 145–150.
18. *О'Рейли Т.* Что такое Веб 2.0 // Компьютерра-Онлайн: сетевой журн. 2005. URL: <http://old.computerra.ru/think/234100/> (дата обращения: 09.12.16).
19. *Рейнгольд Г.* Умная толпа: новая социальная революция. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2006. 416 с.
20. *Танскотт Д., Уильямс Э.* Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. М.: Бест Бизнес Букс, 2009. 392 с.
21. *Коуз Р.* Природа фирмы // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
22. *Хау Дж.* Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Паблишер, 2012. 288 с.
23. *Бард А., Зодерквист Я.* Нетократия. Новая правящая элита и жизнь после капитализма. СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. 252 с.
24. *Польре Б.* Двусмысленность когнитивного капитализма // Логос. 2007. № 4 (61). С. 70–113.
25. *Смирнова А. П.* Биосоциальная природа человека как основа общественной коммуникации // Вестник гражданских инженеров. СПб.: СПбГАСУ, 2015. № 3 (50). С. 317–322.
26. *Поппер К.* Логика и рост научного знания. М.: Прогресс, 1983. 605 с.
27. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992. 304 с.
28. *Тённис Ф.* Общность и общество. Основные понятия чистой социологии. СПб.: «Владимир Даль», 2002. 452 с.

# СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

## STRATEGIC DIRECTION OF ECONOMIC SECURITY OF SUBJECTS FOR SMALL AND AVERAGE BUSINESSES

УДК 330. 35, 311.21



**ВЛАСОВА Марина Сергеевна**

помощник проректора по научной работе Международного банковского института, кандидат экономических наук, доцент, vms68@yandex.ru

**VLASOVA, Marina Sergeevna**

Assistant to Vice Rector for Research of the International Banking Institute, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, vms68@yandex.ru

### *Аннотация.*

*В последние годы вопросы обеспечения экономической безопасности субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) стали привлекать все большее общественное внимание. Изучение истории и развития агломераций и сами агломерационные процессы позволяют найти точки соприкосновения между интересами отдельного субъекта малого предпринимательства и системы национальной безопасности России. На сегодняшний момент имеется достаточно обширная теоретическая база по данной области знаний, однако, реализация практических задач отстает от вызовов, стоящих перед нашей страной в период современных политических процессов. В статье затронуты острые и злободневные вопросы анализа проблем и перспектив развития Санкт-Петербургской агломерации как стратегического направления обеспечения экономической безопасности МСБ. В результате выполненных в работе исследований стало возможным определить содержание понятия агломерация, охарактеризовать агломерационные процессы в России и зарубежом, рассмотреть особенности развития Санкт-Петербургской агломерации, выделить проблемы и перспективы развития МСБ в этих условиях.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, национальная безопасность, агломерация, малый бизнес.*

### *Abstract.*

*In recent years issues of economic security of subjects of small and medium enterprises began to attract increasing public attention. The study of the history and*

*development of urban agglomerations and agglomeration processes themselves allow us to find common ground between the interests of the individual subject of small business and the system of national security of Russia. At the moment there is a quite extensive theoretical base in this area of knowledge, however, the implementation of practical tasks is getting behind the big challenges facing our country in the period of modern political processes. The authors discuss acute and topical issues of the analysis of problems and prospects of development of St. Petersburg agglomeration as the strategic directions of ensuring economic security for small and medium enterprises (SME). Due to performed research, it has become possible to define the 'agglomeration' concept; to describe the agglomeration process in Russia and abroad; to consider features of St. Petersburg agglomeration development; to highlight the problems and prospects of SME development in St.-Petersburg agglomeration.*

*Key words: economic security, national security, agglomeration, small enterprises.*

Экономическая среда России, а в особенности малые предпринимательские структуры, прошла существенную трансформацию в период смены социально-экономической системы. Не успев накопить запас прочности, экономическая система России терпит воздействие глобальных экономических проблем. В сложившихся условиях роль экономической безопасности малых предприятий как фундаментальной основы экономически эффективного государства трудно переоценить. В современных условиях экономическая безопасность как часть национальной безопасности приобретает первостепенное значение, задает направление экономической политики российского государства. В целях самосохранения и развития необходимо постоянно оценивать и прогнозировать внутренние и внешние угрозы, создавать и совершенствовать инструменты обеспечения экономической безопасности. Техническое и технологическое развитие страны не возможно без эффективного продуманного развития малого и среднего бизнеса на отдельно взятой территории. Такое развитие является одной из ветвей системы обеспечения экономической безопасности страны и реализуется с помощью различных механизмов, одним из которых является формирование системы

агломерации. Так как экономическая безопасность – это совокупность внутренних и внешних условий, способствующих росту национальной экономики, гарантирующих защиту от различного вида угроз, то сегодня все более актуальным становится вопрос формирования и развития МСБ не только отдельных городов, но и построения эффективной взаимосвязанной системы, одной из которых является городская агломерация. Тем более, что динамика этих процессов показывает, что за последние тридцать лет число агломераций в мире увеличилось более чем в три раза, охватывая 38% всего мирового городского населения. Опыт зарубежных стран говорит о том, что эффективно и рационально используют территорий таким образом, чтобы в результате наблюдалось создание единого экономического и инвестиционного пространства с общей системой социального, инженерного, транспортного, экологического обслуживания.

В XXI в. агломерации должны стать основой развития предпринимательства. Развитие отдельного населенного пункта в составе агломерации дает ему огромное количество значимых преимуществ. В России насчитывается от 50 до 100 агломераций, 83% из которых находятся в европейской части страны. При этом

в РФ ведутся изменения в системе расселения жителей, которая была создана во времена советской индустриализации. Понятие агломерации как определенный вид расселения было введено в середине XIX в. французским географом и исследователем Эммануэлем Руже, который считал, что агломерация появляется в тот момент, когда вид деятельности одного города настолько расширяется, что выходит за границы административного разделения и распространяется на соседние населенные пункты.

Однако на сегодняшний день существует множество определений понятия агломерации. Например, одно из таких понятий определяет ее как компактную и относительно развитую совокупность дополняющих друг друга городских и сельских поселений, которые группируются вокруг одного или нескольких городов-ядер или центров и объединены многообразными и интенсивными связями.

Агломерации состоят из следующих зон:

- во-первых, из исторического ядра города;
- во-вторых, из центральной зоны города, включающей в себя историческое ядро и прилегающую к нему наиболее интенсивно застроенную территорию;
- в-третьих, из урбанизированной зоны или, как еще ее называют, большой город — это весь город, а также первый пояс пригородной зоны;
- в-четвертых, из внешней зоны столичного региона, включающей в себя столичные города и внутренние кольца пригородных зон;
- в-пятых, из столичного региона как зоны распространения прямого и интенсивного влияния столицы.

Существуют также несколько видов агломерации:

- *моноцентрическая* — как правило, развитие такой агломерации сосредоточивается на ее центре, от которого кругами рассредоточиваются кольца расширения. Такой вид агломерации наиболее типичен для России. Главное преимущество данного типа — более развитая система логистики и транспортных сетей и инфраструктуры. Однако остальные

поселения автоматически становятся менее развитыми и становятся изолированными;

- *полицентрическая* — существование множества городов-спутников, тесно связанных между собой. Имеет те же преимущества, что и моноцентрический тип, однако отдаленные поселения уже имеют более значимую роль и более сильное экономическое развитие;
- *рассеянная* — город развивается вместе с развитием нескольких совершенно не связанных между собой объектов;

- *лучевая* — город развивается вдоль транспортных коридоров, которые всегда связаны с городом, но не обязательно между собой.

Рассматривая зарубежный опыт развития агломераций, можно сделать вывод, что их формирование тесно связано с историческим развитием отдельных территорий. Успешное развитие агломераций в мире связано, прежде всего, с формированием агломерационного мышления, т. е. определенного взгляда на предоставленную территорию как на единый объект. Специалисты пытались учитывать и согласовывать все интересы — и административного аппарата, и бизнесменов, и городских жителей, и муниципальных образований. И главной задачей стало стимулирование развития межмуниципального взаимодействия. Таким образом, в разных странах придумывали различные виды стимулирования этих взаимодействий [1].

Европейцы собственным опытом и примером доказывали всю эффективность сложных комплексных программ градостроительного, транспортного, экономического и социального развития, которые были реализованы в 70–80-е гг. прошлого столетия. Уже в 2008 г. были созданы специальные концепции модернизации, которые старались решить следующие существующие проблемы: охрана окружающей среды, модернизация системы логистики, более сильная интеграция пригородных районов. И перспективное развитие получили полицентричные агломерации. В европейских странах муниципалитеты часто сохраняют свою автономию, чтобы сберечь собственное своеобразие.

В Соединенных Штатах довольно широкое распространение получают так называемые специальные округа — специальные органы, которые создаются для предоставления определенных услуг. Это помогает более эффективно управлять системами водоснабжения, канализации, городского и пригородного транспорта, обеспечить оперативную работу больниц и аэропортов.

Предпосылки появления агломераций в России появились еще в XIX в., когда начали развиваться капиталистические отношения. Во второй половине XIX в. велась активная индустриализация, которая повлияла на бурный рост крупнейших российских городов, системы железных дорог, строительство. Выделялись крупные города с множеством пригородных поселений, однако те не были достаточно развиты, чтобы стать агломерациями.

Агломерации в России появились, по большей части, в XX в. Единственным исключением был Санкт-Петербург, который к тому времени уже мог полноценно называться первой агломерацией с резиденциями, промышленными центрами, крепостями. Именно Санкт-Петербург стал уникальным для того времени явлением.

Как показали результаты индустриализации, если в XVII–XIX вв. уезды и губернии были распределены по территории страны относительно равномерно, то промышленные центры так или иначе все равно располагались вокруг самых крупных городов. Советские годы отмечены высокими темпами урбанизации, однако развитие агломераций было замедлено двумя мировыми войнами. Конечно, послевоенные годы давали сильный толчок развития, и 60–70-е гг. прошлого столетия можно назвать периодом становления и бурного развития большого числа агломераций в России – их общее число за эти годы выросло вдвое, и их численность составляла более 50% населения страны. Многие агломерации выросли в связи с расширением территориальных границ города-ядра [2].

Следующий этап связан с распадом СССР. После событий 1991 г. многие территории вышли из состава страны, тем самым со-

кратив число городских агломераций до 31. В последние двадцать лет более всего страдало качество развития агломераций, и этот процесс приостановился. Основные причины:

- демографический кризис первой половины 90-х гг. XX в. Из-за нехватки населения развитие агломераций не является возможным по определению;
- глубочайший экономический кризис, который не позволял развивать инфраструктуру, логистику, транспорт. Отсутствовали социальные и экономические реформы, а также произошло перераспределение населения по всей территории страны. Кризис увеличил социальное неравенство и территориальные развития регионов. Основной поток населения хлынул в европейскую часть России, и только данный регион еще сохраняет стимул развития агломераций. Статистика показывает, что в 2009 г. 83% всех агломераций располагались в европейской части страны [3; 4].

На сегодняшний день можно сказать, что фаза интенсивного количественного роста агломерационных процессов в России окончена. Уже практически завершен процесс формирования сети городских агломераций. Следовательно, стоит ожидать не интенсивное, а экстенсивное развитие уже существующих. Необходимы качественное совершенствование и модернизация сформированных агломераций, и прежде всего необходимо развитие не городов-ядер, а населенных пунктов вокруг: развитие их научного и экономического потенциала, более эффективное использование трудовых ресурсов, контроль взаимных потоков между городом-ядром и поясами агломераций и т. д. [5].

Санкт-Петербург является, пожалуй, первой сформировавшейся на территории России агломерацией. Петербург стал единственным из российских городов, который начал свое развитие одновременно с созданием вокруг него поселений-спутников: крепостей, резиденций царской семьи и богатых дворянских родов, промышленных индустриальных центров, различных портов. Прежде всего это обусловлено географическим положением и

статусом города при его образовании. Сегодня окружение города является местом отдыха, туризма и спорта, лечения, важным культурным и промышленным центром. Рекреационная составляющая присуща многим городам-спутникам Санкт-Петербурга, в том числе выполняющим портовые, промышленные, научные, административные функции [6].

Территория агломерации по площади составляет примерно 11,6 тыс. км<sup>2</sup>, население – 5,9 млн чел. на конец 2015 г. В состав входят:

- ядро площадью 550 км<sup>2</sup>;
- 36 городских поселений (в том числе 15 городов);
- 21 поселок городского типа (общая численность которых составляет 560 тыс. чел.) [7].

Такие города, как Колпино, Павловск, Зеленогорск, Ломоносов, Кронштадт, Сестрорецк, Петродворец, Пушкин на протяжении многих лет сохраняют обособленность. Они отделены от ядра большой территорией, которую не собираются застраивать в ближайшем будущем. Они вместе образуют первую (ближнюю) зону спутников в составе рассматриваемой агломерации.

Развитая сеть транспорта обеспечивается, прежде всего, городскими и пригородными государственными и коммерческими маршрутками, автобусами, а также пригородными электричками. Эффективное развитие агломерации стимулируется, в том числе, за счет строительства кольцевой автомобильной дороги (КАД), которая делает транспортную сеть более мобильной. Также еще в середине 2000-х гг. объявили о федеральном правительственном плане строительства опорных городов, и уже началось освоение нового города-спутника Кудрово. Схему Санкт-Петербургской агломерации можно увидеть на рисунке.

Усиление развития Санкт-Петербургской агломерации произошло благодаря интенсивному строительству жилья. Ленинградская область и Санкт-Петербург образуют единый рынок труда. Так, можно проследить явную интенсивную маятниковую миграцию. Ежедневно на работу из Ленинградской

области в Санкт-Петербург перемещается около 200 тыс. человек, из Санкт-Петербурга в область — около 50 тыс. человек. 46% населения Ленинградской области проживает в муниципальных районах, граничащих с Санкт-Петербургом, и формирует Санкт-Петербургскую агломерацию (таблица).

В Санкт-Петербургской агломерации можно условно выделить следующие составные части:

- ядро агломерации;
- первый пояс поселений-спутников;
- второй пояс поселений-спутников.

На сегодняшний день Санкт-Петербургская агломерация является наиболее перспективной в России. Это было доказано специалистами путем расчета балльной и обобщенной оценки по выбранным 16 показателям, которые соответствуют критериям агломерационного развития. Данные критерии позволяют рассмотреть динамику регионального агломерационного процесса, определять периоды его роста и спада, а также понять специфику в каждом отдельном регионе.

Результаты показали, что Санкт-Петербургская агломерация является наиболее перспективной и имеет высочайший уровень агломерационного развития. Полученная балльная оценка агломерационного развития по данной методике составила 9,25 (например, Московская агломерация показала результат в 9,13) [3].

На настоящий момент наука далеко продвинулась в изучении агломерационных процессов. Но все же остаются белые пятна, которые необходимо заполнить. Поэтому выделим ряд проблем, которые тормозят развитие агломерационных процессов в РФ на примере Санкт-Петербургской агломерации.

**1. Отсутствие статистических показателей,** а если и имеются таковые, то не существует единого подхода анализа существующей статистики. Довольно сложно определить границы агломерации. Сегодня существует множество различных моделей и методик, которые позволяют определить границы одной агломерации или же выявляют региональную



Рисунок  
 Схема Санкт-Петербургской агломерации [6]

совокупность агломераций. Но данные методики датируются 1980-ми годами.

**2. Отсутствие законодательной базы.** К сожалению, на сегодняшний день агломерации никак не прописаны в законодательстве, а потому довольно сложно определить границы данного понятия.

**3. Проблемы в управлении.** Органы государственной власти и местного самоуправления, к сожалению, не признают агломерацию как объект постоянного наблюдения. В территорию Санкт-Петербургской агломерации входят площади двух субъектов страны, и часто существуют разногласия органов государственной власти по вопросам развития.

**4. Проблемы изменения структуры функционального использования земель.**

В настоящий момент существует медленная реструктуризация отдельных территорий в пределах города-ядра и отсутствует согласованная политика органов государственной власти по вопросу использования сельскохозяйственных земель. К тому же, в первом поясе агломерации ведется стихийная застройка отдельных территорий.

**5. Разница уровня развития отдельных территорий агломерации,** в частности в уровне и качестве жизни населения, благоустройстве территорий, инфраструктуры и т. д. Особенно заметны данные проблемы между

пригородами Санкт-Петербурга и ближайшими пригородными населенными пунктами.

**6. Проблемы инфраструктуры** в виде низкого уровня развития транспортной сети, которая работает с огромными перегрузками. Также не хватает мощностей для утилизации и переработки отходов.

**7. Проблемы экологического характера.** На сегодняшний день не решены вопросы использования пригородной зоны Санкт-Петербурга. С одной стороны, есть стремление сохранить природно-рекреационный характер территории, но это противоречит максимальному хозяйственному использованию. Как результат — сокращение площади озеленения, остаются проблемы дачных поселков, не хватает мест отдыха населения.

Однако определим основные перспективы развития Санкт-Петербургской агломерации как самой перспективной в России. К данным тенденциям можно отнести следующие.

**1. Интенсивный рост маятниковых трудовых миграций.** На сегодняшний момент процессы перераспределения трудоспособного населения между отраслями российской экономики привели к тому, что возрастает трудовая мобильность населения. Как уже было отмечено, более 200 тыс. человек ежедневно едут в Санкт-Петербург на работу. Основная перспектива — увеличение обратной миграции из города-ядра в периферию.

**2. Трансформация и изменение пространственно-территориальной организации Санкт-Петербургской агломерации.** В последние годы произошло расширение границ периферийной зоны, что привело к повышению ее инвестиционной привлекательности за счет вовлечения в хозяйственных оборот. И это, в свою очередь, приводит к росту числа реализуемых на данной территории проектов. В перспективе — увеличение зоны сплошной

Территории, входящие в Санкт-Петербургскую агломерацию

Часть агломерации	Площадь	Население	Входящие территории
Ядро	550 км <sup>2</sup>	4,5 млн чел.	Санкт-Петербург
Первый пояс	4840 км <sup>2</sup>	1,2 млн чел.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• На северо-западе границей первого пояса поселений-спутников является Рощино,</li> <li>• на севере – Агалатово, Лесколово и Сертолово,</li> <li>• на северо-востоке – Мурино и Токсово,</li> <li>• на востоке – Мга, Шлиссельбург, Всеволожск, Кудрово, Отрадное, Кировск и посёлок имени Морозова,</li> <li>• на юге – Тосно, Форносово и Гатчина</li> </ul>
Второй пояс	6200 км <sup>2</sup>	0,2 млн чел.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Северная часть Ломоносовского района (к западу от Большой Ижоры);</li> <li>• город Сосновый Бор;</li> <li>• часть Всеволожского района, не входящая в первый пояс поселений-спутников;</li> <li>• срединная часть территории Гатчинского района (к югу от Гатчины);</li> <li>• часть Тосненского района (к юго-востоку от Тосно);</li> <li>• часть Кировского района;</li> <li>• юго-восточная часть Выборгского района (кроме Рощино);</li> <li>• южная часть Приозерского района (до Сосново);</li> <li>• северо-восточная часть Волосовского района (до Волосово)</li> </ul>

застройки, а также усиление всесторонних агломерационных связей.

**3. Усиление значения Санкт-Петербурга как политического, финансового и инвестиционного центра.** В последние годы виден приток в город инвестиций, которые способствуют его успешному социально-экономическому развитию. Это приводит к созданию более позитивного имиджа города и его положительного влияния на прилегающие территории, что дает сильный толчок для развития первого и второго кольца агломерации.

**4. Усиление агломерационных связей и возможность формирования единого пространства проживания.** Даже несмотря на тот факт, что территория Санкт-Петербургской агломерации находится на двух субъектах Российской Федерации, население рассматривает ее сегодня уже как единую территорию с точки зрения отдыха, трудовых мест и хозяйственного освоения.

Таким образом, можно выделить следующие положительные тенденции:

- уже имеются многочисленные случаи подписания соглашений между регионами по сотрудничеству и взаимопомощи в сферах торговли и экономики, науки, культуры, по социальным вопросам;
- разработана организация регулярных перевозок жителей данных территорий;
- существует и функционирует Координационный совет по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области (Постановление Правительства РФ от 04.04.2011 г. № 241);
- учитываются агломерационные процессы при подготовке многих плановых документов, как, например, Концепция социально-экономического развития Ленинградской области на период до 2025 г.

И пусть еще необходимы решения по вопросам экологии, переработки отходов, развития рекреационных зон, сокращению социально-экономического неравенства территорий агломерации, правового регулирования, Санкт-

Петербургская агломерация имеет большие перспективы развития и по праву может называться наиболее развитой на территории Российской Федерации [4].

На сегодняшний день Санкт-Петербургскую агломерацию можно охарактеризовать не только развитостью систем производства и расселения, но и целостностью ряда важнейших рынков: труда, земли, инвестиций, недвижимости, транспорта, а также высоким уровнем развитости отдельных элементов города-ядра и периферии.

Формирование агломерации на современном этапе имеет масштабные предпосылки и происходит в порядке естественного и порой стихийного хода вещей, однако все же имеется возможность управлять процессами, лежащими в его основе.

В работе было рассмотрено развитие агломераций за рубежом и в России (в том числе отдельно Санкт-Петербургской агломерации). Последняя является одной из самых уникальных в мире по своим развитию и современной структуре. Большую часть агломерации составляет Ленинградская область, но, несмотря на это, ее взаимодействие с Санкт-Петербургом как городом-ядром достаточно затруднено из-за многих проблем.

Для успешного продолжения процесса агломерирования на территории Санкт-Петербурга и области необходимо:

- развить законодательную базу по данному вопросу;
- развивать агломерационное мышление в основе управления регионами, как это было сделано в зарубежных странах;
- стимулировать агломерационные процессы путем государственных дотаций;
- развить сотрудничество Санкт-Петербурга и Ленинградской области по многим вопросам и попытаться справиться с социально-экономическим неравенством регионов.

Анализ показал, что у Санкт-Петербургской агломерации достаточно большие перспективы развития, которые могут быть достигнуты при решении поставленных вопросов.

## Список литературы

1. Власова Н. Ю., Анимица Е. Г. Концепция городских агломераций в урбанистической политике: реальность и теоретический подход // Вестник Уральского государственного экономического университета. 2011. № 3. С. 15–23.
2. Лаппо Г. М. Городские агломерации СССР-России: особенности динамики в XX веке // Удобное пространство для города. Российское экспертное обозрение. № 4–5. URL: <http://www.slideshare.net/Lazovoy/ss-67631010> (дата обращения: 26.11.16).
3. Гринчель Б. М., Антонова А. А. Измерение динамики агломерационных процессов в региональной экономике // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2012. № 5 (23). С. 79–90.
4. Полян П., Лаппо Г., Селиванова Т. Агломерации России в XXI веке. URL: [http://www.frrio.ru/uploads\\_files/Lappo.pdf](http://www.frrio.ru/uploads_files/Lappo.pdf) (дата обращения: 26.11.16).
5. Полян П., Лаппо Г., Селиванова Т. Фаза экстенсивного развития сети агломераций в России завершена // Демоскоп. 2010. № 407–408.
6. Калошин А. Процесс формирования Санкт-Петербургской агломерации // Портал Санкт-Петербург. URL: [http://csr-nw.ru/files/csr/file\\_category\\_1261.pdf](http://csr-nw.ru/files/csr/file_category_1261.pdf) (дата обращения: 26.11.16).
7. Санкт-Петербургская агломерация. Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкт-Петербургская\\_агломерация#cite\\_ref-2015.D0.B3\\_2-1](https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкт-Петербургская_агломерация#cite_ref-2015.D0.B3_2-1) (дата обращения: 26.11.16).

# СУЩНОСТЬ И ОБЪЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕЗОЭКОНОМИКИ

## THE NATURE AND OBJECTS OF THE MESOECONOMIC STUDY

УДК 332.122



**СМИРНОВ Сергей Борисович**

профессор кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, доктор экономических наук, профессор, sbsmirnov@mail.ru

**SMIRNOV, Sergey Borisovich**

Professor at the Economics of Film and Television Department, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Doctor of Economics, Professor, sbsmirnov@mail.ru



**КАЛИНИНА Марина Игоревна**

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

**KALININA, Marina Igorevna**

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

**Аннотация.**

*В статье приводятся определение мезоэкономики, предмета и объекта ее исследований. Продуктовое единство как мезоэкономический признак характеризует предметную специализацию группы организаций и предприятий. Это позволяет отнести ее к классу продуктовых мезоэкономических субъектов. На основе организационной общности хозяйственных подсистем показаны виды мезоэкономических субъектов. Обоснована важность применения признака территориальной принадлежности для выделения мезоэкономических субъектов с целью определения специфики их функционирования. Это в конечном итоге должно найти отражение в проводимой региональной социально-экономической политике.*

**Ключевые слова:** мезоэкономика, продуктивное единство, организационная общность, территориальная принадлежность, продуктивные мезоэкономические субъекты, организационные мезоэкономические субъекты, территориальные мезоэкономические субъекты, мезоэкономическое развитие экономики страны.

**Abstract.**

*The article discusses definition of mesoeconomy, subject and object of the research. The grocery unity as a mesoeconomic sign characterizes subject specialization of the organizations and enterprises group. It allows carrying it to a class of grocery mesoeconomic subjects. It describes types of mesoeconomic subjects on the basis of an organizational community of economic subsystems. The employment of a territorial identity sign is important to allocate mesoeconomic subjects for the purpose of definition of their functioning specifics. It finally has to be reflected in the pursued regional social and economic policy.*

**Key words:** *conception of mesoeconomy, grocery unity, organizational community, territorial identity, grocery mesoeconomic subjects, organizational mesoeconomic subjects, territorial mesoeconomic subjects, mesoeconomic development of national economy.*

В современной экономической литературе определение мезоэкономики, формирование понятийного аппарата и выделение области мезоэкономических исследований является в высокой степени дискуссионной и требующей глубокой проработки. Предпосылки зарождения мезоэкономики как науки появились еще в конце XIX в., при этом в современной экономической литературе нет единого подхода к определению сущности, формированию и интерпретации понятийного аппарата и выделению области исследования, хотя принято считать, что первое исследование в области мезоэкономики было представлено в 1986 г. [1], а первая отечественная работа в этой области была опубликована в 2001 г. [2].

Существенное повышение внимания к названным вопросам представляется весьма актуальным, поскольку функционирование экономических систем в современных условиях недостаточно полно описывается макро- и микроэкономической теорией, так как на практике национальные экономики развитых и развивающихся стран трансформируются в направлении дифференциации:

- формирование в высокой степени автономных с позиций централизованного государственного регулирования *территориальных* экономик (административно выделенные и наделенные широкими политическими и экономическими правами регионы);

- организация *отраслевых* комплексов (предметно специализированные объединения предприятий).

Заметим, что, несмотря на высокий уровень диверсификации, современные транснациональные корпорации, активно действующие в инновационном секторе (например, «Royal Philips Electronics», «Mitsubishi Group», «Microsoft Corporation», «Texas Instruments», «Volkswagen» и др.), выделяют крупные подсистемы с выраженной предметной (отраслевой) специализацией и наделяют их таким уровнем самостоятельности, который позволяет рассматривать эти объекты в качестве автономных единиц национальных экономик. Например, концерн «Volkswagen», в состав которого входят с высокой степенью самостоятельности «Škoda Auto» – чешская автомобилестроительная компания, а также марка автомобилей, выпускаемых этой компанией и «AG» – немецкая автомобилестроительная дочерняя компания, специализирующаяся на выпуске автомобилей под маркой «Audi».

В то же время, как справедливо отмечается в [3], отдельные субъекты хозяйствования, особенно те, для которых характерны сложные технологии и необходимость применения широкой производственной кооперации, проявляют стремление к интеграции с использованием различных форм корпорирования, под которым, в частности, понимают процесс

создания корпорации путем объединения собственности объединяемых предприятий для достижения совместных деловых интересов [4].

Сказанное позволяет обосновать положение о том, что в экономике реализуется процесс создания экономических систем, имеющих особые свойства, не позволяющие отнести их ни к макро-, ни к микроэкономическим и требующих специальных исследований, как в области теории и методологии, так и в направлении выработки объективно обоснованных методических решений и прикладных инструментов управления их состоянием. Представляется в полной мере обоснованным мнение, высказанное в [5] и состоящее в том, что именно мезоэкономическое развитие экономики Российской Федерации, основанное на научно состоятельном аппарате регулирования, является ключевым фактором гармонизации централизованного (государственного) и децентрализованного (на уровне отдельных субъектов хозяйствования) управления экономическим ростом.

Объективно сложившийся дуализм понятия «экономика», которое подразумевает, с одной стороны, отрасль науки, а с другой – определяет предмет исследования данной области знаний, обуславливает то, что термин «мезоэкономика» применяется как в отношении определенного раздела экономической науки, так и в отношении совокупности объектов его изучения.

Таким образом, по мнению авторов, мезоэкономика как область экономической теории – это научная дисциплина, изучающая объекты, занимающие промежуточное положение между макроэкономическими и микроэкономическими системами, основанная на определенной концепции предмета и метода исследований, общей методологии и достаточно разнообразном наборе методических решений и инструментов анализа и синтеза.

При этом первичным в любой научной дисциплине является концепция предмета исследования, поскольку именно сущностная специфика объекта, явления, процесса, на ко-

тором концентрируется изучение, определяет, каковы наиболее рациональные способы выявления присущих ему законов и закономерностей, а также какое влияние на формирование и развитие.

Применительно к мезоэкономике с учетом того, что данная отрасль экономической науки ориентирована на изучение локальных составляющих национального хозяйства, представляющих собой комплексы отдельных организаций и предприятий, можно утверждать, что предметом исследования является определение, с какой точки зрения проводится дифференциация макроэкономической системы и (или) интегрируются микроэкономические системы.

Анализ содержания ряда отечественных работ по мезоэкономике [2; 5–8] показал, что аспекты дифференциации или интеграции экономических систем достаточно разнообразны и, в силу отражения целевых установок исследований, в определенной степени противоречивы. Преодоление этого противоречия, которое является необходимым условием формирования научных основ мезоэкономической теории, предполагает применение подхода, основанного на следующих положениях:

- общими для объектов, относимых к тому или иному (см. ниже) классу мезоэкономических, являются такие характеристики, как структурная сложность и высокий уровень правового статуса, экономическая автономность и управленческая самостоятельность составляющих их элементов, позволяющие применять по отношению к ним в целом единую методологию анализа и синтеза;
- различия между объектами мезоэкономии отражают их содержательную (качественную) специфику, требующую определенной адаптации общего методологического аппарата и разработки особых методических решений и инструментов регулирования.

Последнее положение позволяет определить мезоэкономике как совокупность объектов изучения в виде подсистемы национальной экономики, представляющей собой группу

субъектов хозяйствования, выделенных по определенному признаку, являющемуся наиболее существенным с позиций целей и задач данного конкретного исследования.

Основными признаками выделения объекта исследования являются свойства системы, которые можно определить, как продуктивное единство, организационная общность и территориальная принадлежность организаций и предприятий, формирующих мезоэкономические подсистемы, в рамках которых могут применяться те или иные инструменты управления.

Продуктивное единство представляет собой обобщающую характеристику предметной специализации группы организаций и предприятий, соответствие которой позволяет отнести ее к классу продуктивных мезоэкономических субъектов. По нашему мнению, в зависимости от степени укрупненности продукта (широты продуктовой специализации) видами мезоэкономических субъектов данного класса со значимой спецификой управления могут являться:

- комплексная отрасль национальной экономики (например, промышленность, сельское хозяйство, транспорт, строительство, связь и т. п.), которая является объектом централизованного регулирования, отнесенного к компетенции первых лиц исполнительной власти (в Российской Федерации – вице-премьер федерального правительства). Под централизованным регулированием понимается изменение состояния объекта с применением строго ограниченного его правового статуса, набора прямых административных воздействий и широкого круга инструментов, формирующих условия функционирования объекта;

- отрасль экономики, представляющая собой элемент комплексной отрасли (например, в рамках промышленности – машиностроение, черная и цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, электроэнергетика и т. п.), которая как объект централизованного регулирования отнесена к компетенции высших лиц исполнительной

власти (в Российской Федерации – министр федерального правительства);

- подотрасль – элемент отрасли экономики (например, в рамках машиностроения – станкостроение, приборостроение, автомобильная промышленность и т. п.), отнесенная как объект централизованного регулирования к компетенции вторых лиц исполнительной власти (в Российской Федерации – заместитель министра федерального правительства);

- предметно-специализированные объединения – элемент подотрасли экономики (например, в рамках приборостроения – научное приборостроение, медицинское приборостроение, технологическое приборостроение и т. п.), централизованное управление которыми отнесено к компетенции уполномоченных лиц (полномочия могут передаваться государством в государственные корпорации либо собственникам в частных корпорациях).

Организационная общность в мезоэкономических системах основана на определении степени централизации и объёма делегируемых центру функций управления группой организаций и предприятий. На практике разнообразие организационных мезоэкономических субъектов может быть весьма велико, не ограничиваться видами, описанными в литературе, и представлено организационными инновациями. Наиболее характерными видами для Российской Федерации являются, например:

- концерны, управление которыми основано на принципах сохранения юридической самостоятельности входящих в него организаций и предприятий, установлении между ними стабильных и регламентированных договорами кооперированных связей и широким применением инструментов согласования интересов;

- консорциумы, управление которыми основано на договоренности об участии в реализации определенного проекта (например, государственного заказа) и на делегировании центральному органу ограниченного объема прав на ведение переговоров с заказчиком и на распоряжение строго огра-

ниченными по составу и объему объединенными ресурсами;

- холдинги и локальные корпорации, управление которыми осуществляется в рамках прав, определенных законодательством, регулирующим отношения в хозяйственных обществах.

Территориальная принадлежность определяет не столько географическую локализацию совокупности организаций и предприятий (принадлежность к территории), сколько, в первую очередь, включенность в экономическую систему определенного региона, являющегося элементом административного деления государства. Данный аспект применения признака территориальной принадлежности представляется принципиально важным, поскольку только административно выделенные регионы обладают реальной возможностью регулирования развития всей совокупности субъектов хозяйствования, расположенных на их территории. Главным фактором такого регулирования являются наличие у регионов статуса субъекта Федерации, из которого следует наличие собственной нормативно-правовой базы, собственных ресурсов и собственного бюджета, которые не могут вступать в противоречие с аналогичными федеральными атрибутами, но способны сформировать систему управления, вырабатывающую решения, адекватные особенностям региона.

Экономики субъектов Российской Федерации представляют собой класс территориальных мезоэкономических субъектов, видами которого являются совокупности организаций и предприятий (субъектов хозяйствования), расположенные на территории каждого из них.

Каждый вид территориальных мезоэкономических субъектов России характеризуется следующими основными особенностями, которые определяют специфику их функционирования и которые следует в полной мере учитывать при решении проблем их развития в целом и в рамках каждого направления экономического роста, отражающего взаимосвязь

региональной и федеральной социально-экономической политики:

- природные условия, которые являются объективным ограничением отраслевого потенциала развития мезоэкономического территориального субъекта, делая невозможным реализацию конкретных направлений экономического роста;

- демографические характеристики, включая национальную, поло-возрастную структуру, уровень образования населения, которые следует рассматривать как важные факторы выбора направлений развития мезоэкономического территориального субъекта;

- состояние социально-культурной сферы, определяющее качество среды, в которой протекают процессы, результирующей характеристикой которых являются темпы экономического роста мезоэкономического территориального субъекта;

- состояние экономики, которое следует рассматривать как базу количественных и качественных (структурных) изменений экономического роста мезоэкономического территориального субъекта;

- качество государственного управления, которое определяет обоснованность как региональной социально-экономической политики, так и конкретных направлений регионального развития и результаты их реализации.

Необходимо отметить, что реальные хозяйствующие объекты одновременно соответствуют всем свойствам мезоэкономических систем. Например, предметно-специализированное объединение, организованное как консорциум, в той или иной степени локализованный в рамках данного субъекта Федерации. Это означает, что центральной задачей применения мезоэкономической теории для решения прикладных задач является установление приоритета отдельного признака с позиций его значимости в аспекте актуальной специфики среды функционирования объекта.

Исходя из этого, важнейшим направлением развития субъектов экономики любого уровня в современных условиях является радикальная активизация инновационной деятель-

ности. Поэтому в качестве одной из наиболее актуальных проблем в данной области необходимо выделить повышение роли и значимости территориальных мезоэкономических подсистем в решении комплекса задач трансформации экономического уклада государства в направлении создания экономики, базовым ресурсом которой является инновационная деятельность. Она, как полагают авторы, является в современных условиях определя-

ющим фактором экономического роста мезоэкономических территориальных подсистем, активизация действия которых позволит в перспективе исключить необходимость централизованного перераспределения финансовых ресурсов между регионами, обеспечить их экономическую состоятельность и в конечном счете создать условия выравнивания социально-экономических параметров элементов единого федеративного государства.

### Список литературы

1. Ng Y-K. *Mesoeconomics: A micro-macro analysis*. London: Harvester, 1986.
2. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. д.э.н. Г. Б. Клейнера. М.: Наука, 2001.
3. Барсуков Д. П., Караева Ф. Е., Шогенова З. Х. Выбор ключевых видов экономической деятельности в условиях нечеткой информации для идентификации региональных кластерных образований // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 113–121.
4. Легкая Л. А. Корпоративная собственность и направления ее развития в условиях российской экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Владикавказ, 2006.
5. Мезоэкономика развития / под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера; ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2011.
6. Ларионов И. К., Брагин Н. И., Тимербулатов Т. Р. Мезоэкономика. М.: ИТК «Дашков и К°», 2005.
7. Экономическая теория. Микроэкономика – 1, 2. Мезоэкономика / под общ. ред. засл. деятеля науки, д-ра экон. наук Г. П. Журавлевой. 6-е изд., испр. и доп. М.: ИТК «Дашков и К°», 2014.
8. Тербилов И. О. Исследование стратегического управления в мезоэкономике. Предпосылки, методы, практика. СПб.: РОСТ, 2010.

# КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТЬЮ КРУПНОЙ КОМПАНИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

## CRITERIA OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF A BRANCH NETWORK OF A LARGE COMPANY OF TELECOMMUNICATION SERVICES

УДК 338.46



**НУРКАТОВ Арнур Арыстанович**

соискатель Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения,  
arnurnurkatov@gmail.com

**NURKATOV, Arnur Arystanovich**

External Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television,  
arnurnurkatov@gmail.com

### *Аннотация.*

*В статье проанализирована динамика доходов, расходов и структура себестоимости ГК АО «Казахтелеком». Для управления филиальной сетью ГК АО «Казахтелеком» необходим мониторинг ключевых индикаторов эффективности работы отдельных филиалов крупной компании. В качестве критериев эффективности управления филиальной сетью крупной компании телекоммуникационных услуг предложено использование приростных показателей эффективности. Приростные показатели эффективности позволяют оценить дополнительный результат при дополнительном вовлечении единицы ресурса на уровне отдельных филиалов. Для этого методом декомпозиции двухуровневая модель крупной компании представлена в виде модели центра аппарата управления на первом уровне и моделей подсистем управления на втором уровне (филиалы, областные дирекции телекоммуникаций, представительства, дочерние и зависимые организации).*

*Ключевые слова: услуги связи, телекоммуникационные услуги, филиальная сеть, двухуровневая модель, экономическая система, метод декомпозиции подсистем управления, абсолютные показатели эффективности, приростные коэффициенты эффективности.*

**Abstract.**

*The article analyzes the dynamics of income, expenditure and cost structure of the GK Kazakhtelecom JSC. To control the branch network of the GK Kazakhtelecom JSC, it is required to monitor key performance indicators of individual branches of a large company.*

*As criteria of management efficiency of a branch network of a large company of telecommunication services, it is proposed to use the absolute incremental performance indicators. Incremental performance indicators allow evaluating the result with the additional involvement of the resource unit at the level of individual branches. For this purpose the two-level model of a large company is presented by decomposition method in the form of the model management apparatus on the first level and models of management subsystems at the second level (branches, regional directorate of telecommunications, representative offices, subsidiaries and affiliates).*

*Key words: communication services, telecommunication services, branch network, two-level model, the economic system, decomposition method of the sub control system, absolute performance indicators, the incremental effectiveness ratios.*

Управление филиалами, представительствами, дочерними и зависимыми организациями крупной компании телекоммуникационных услуг – сложная и важная задача для менеджмента в современных условиях.

Задача оптимизации показателей эффективности работы филиальной сети государственной компании АО «Казакхтелеком», предоставляющей телекоммуникационные услуги в Республике Казахстан, приобретает особую актуальность и значимость. ГК АО «Казакхтелеком» – национальный оператор фиксированной телефонии Республики Казахстан, предоставляющий весь спектр инфокоммуникационных услуг, в том числе услуг связи в сельской местности, а также являющийся одним из крупнейших операторов национальной сети передачи данных.

От качества управления филиальной сетью ГК АО «Казакхтелеком» зависят консолидированные показатели эффективности всей компании, ее финансовые показатели. В таблице 1 приведена структура доходов, себестоимости и расходов ГК АО «Казакхтелеком» за 2014–2015 гг. В консолидированную отчетность 2014–2015 гг. включены дочерние компании, представленные на рисунке 1. Темпы роста приведенных в таблице 1 показателей

свидетельствуют о том, что доходы в 2015 г. снизились на 0,93%, расходы также снизились на 0,72%. По структуре себестоимости тоже наблюдается снижение таких показателей, как расходы на персонал, износ и амортизация, материалы, охрана и безопасность, передача в аренду оборудования.

В то же время наблюдался рост показателей: услуги межсетевых соединений (+4,68%), передача в аренду каналов связи (+1,93%), расходы на ремонт и техническое обслуживание (+1,05%).

Часть показателей эффективности работы компании также выросли: ROACE (рентабельность задействованного капитала +3,1%), ARPU (средний ежемесячный счет на одного мобильного абонента (голос) – на 56 тенге/месяц на фоне снижения показателей ARPU на мобильного абонента (голос+ШПД), количества работников и доходов на одного работника.

Для управления крупной компанией необходима разработка модели управления филиальной сетью ГК АО «Казакхтелеком» на основе использования метода декомпозиции, которая позволит проводить мониторинг ключевых индикаторов эффективности работы отдель-

Таблица 1

Динамика доходов, расходов и структура себестоимости ГК АО «Казахтелеком» за 2014–2015 гг. [1]

Финансовые показатели (консолидированные), тыс. тенге	Структура показателей	2015	2014	Темп роста, %
Доход от предоставления телекоммуникационных услуг	Доход от оказания услуг проводной и беспроводной телефонной связи	56054526	60617311	92,47
	Авансовые платежи за услуги активации доступа к проводной и беспроводной сети	607630	992345	61,23
	Доход от оказания услуг по передаче данных	96635654	91858111	105,20
	Плата местных и иностранных операторов за установку межсетевое соединения	15847010	13987444	113,29
Доход от продажи телефонных трубок и аксессуаров		–	5553065	–
Доход от операционной аренды телекоммуникационных каналов		6933796	6773512	102,37
Компенсация за оказание универсальных услуг в сельских населенных пунктах		7010726	6276853	111,69
Прочее		7272617	6237111	116,60
Доход от финансирования		2679338	2571855	104,18
Дивиденды		1582261	1588474	99,61
<i>Итого доходы</i>		194623558	196456081	99,07
Себестоимость, тыс. тенге		2015	2014	Темп роста, %
Расходы на персонал		48553106	49185499	98,71
Износ и амортизация		30007843	32948111	91,08
Услуги межсетевых соединений		8555181	8173033	104,68
Передача в аренду каналов связи		8212875	8057469	101,93
Расходы на ремонт и техническое обслуживание		7343005	7266831	101,05
Материалы		6159307	6212704	99,14
Расходы на контент		3773756	2869111	131,53
Электроэнергия		2748050	2500132	109,92
Платежи за право оказания услуг связи		2519955	1838363	137,08
Охрана и безопасность		2406021	2477649	97,11
Платежи за использование частотного диапазона		981380	896180	109,51
Передача в аренду оборудования		886844	901437	98,38
Оборудование и мобильные устройства		–	4172411	–
Прочие расходы		5107234	6181375	82,62
<i>Итого себестоимость</i>		127254557	133700305	98,71
Расходы, тыс. тенге		2015	2014	Темп роста, %
Общие и административные расходы		22834543	23456064	97,35
Расходы по реализации		3149381	4032837	78,09
Расходы по финансированию		6653136	6646461	100,10
Прочие расходы		1326098	782320	169,51
Расходы по подоходному налогу в бюджет		8614784	7969690	108,09
<i>Итого расходы</i>		42577942	42887372	99,28

Окончание таблицы 1

Показатели эффективности работы компании	Единица измерения	2015	2014	Абсолютный прирост
ROACE (рентабельность задействованного капитала)	%	9,2	6,1	+3,1
ARPU (средний ежемесячный счет) на одного мобильного абонента (голос)	тенге/мес.	658	602	+56
ARPU (средний ежемесячный счет) на мобильного абонента (голос+ШПД)	тенге/мес.	1051	1088	-36
Количество работников	чел./год	27 452	29 000	-1548
Доходы на 1 работника	тыс. тенге/чел.	6 912,2	7 180,1	-267,9

ных филиалов компании ГК АО «Казахтелеком» и оптимизировать консолидированные финансовые показатели ее работы.

Метод декомпозиции (разделения) удобен для оптимизации показателей эффективности работы всей ГК АО «Казахтелеком» и ее филиалов и подразделений. Разделение (декомпозиция) моделей производится таким образом, чтобы последовательность оптимизационных решений каждой подсистемы давала оптимальное решение для всей системы в целом [2]. По методу декомпозиции общая модель разделяется на модель центра аппарата управления и модели подсистем управления (филиалы, областные дирекции телекоммуникаций, представительства, дочерние и зависимые организации).

При рассмотрении метода декомпозиции рекомендуется использовать двухуровневую систему. Первый (верхний) уровень является центром аппарата управления, второй (нижний) – подсистемами второго уровня. При этом предполагаем, что каждая подсистема является также как минимум двухуровневой системой. На рисунке 1 представлен общий вид рассматриваемой системы.

Последовательность расчетов такой системы следующая.

Подсистемы решают свои задачи на максимум собственной целевой функции (ЦФ)  $f_1(U_1) = \max C_1(X_1)$  при различных значениях вектора централизованных ресурсов  $U_k$ . В результате каждая подсистема определяет  $f_k(U_k)$  – функцию максимальной полез-

ности деятельности каждой подсистемы в зависимости от набора ресурсов  $U_k$ . Эта функция сообщается в центральный аппарат управления.

Центральный аппарат управления решает собственную задачу на максимум  $\sum_k f_k(U_k) \rightarrow \max$  и определяет оптимальный объем ресурсов  $\hat{U}_k$  для каждой подсистемы (в пределах имеющегося в центре аппарата управления объема ресурса  $\sum_k U_k \leq B$ ).

Эти объемы  $\hat{U}_k$  рекомендуются подсистемам. В соответствии с выделенным объемом централизованного ресурса  $\hat{U}_k$  подсистемы определяют собственные оптимальные планы  $\hat{X}_k$ , которые в совокупности соответствуют глобальному оптимальному плану всей системы.

Так как максимум ЦФ отдельных филиалов также зависит от выделяемых ресурсов центральным аппаратом управления, то решая задачи оптимизации показателей эффективности работы отдельных подсистем ГК АО «Казахтелеком», получаем в результате функции, максимизирующие полезность каждого филиала, областных дирекций телекоммуникаций, представительств, дочерних и зависимых организаций.

По мнению автора, целесообразно ГК АО «Казахтелеком» рассматривать как экономическую систему, которая должна функционировать в соответствии с заданным критерием оптимальности, где в качестве критерия оптимальности выступают показатели эффектив-

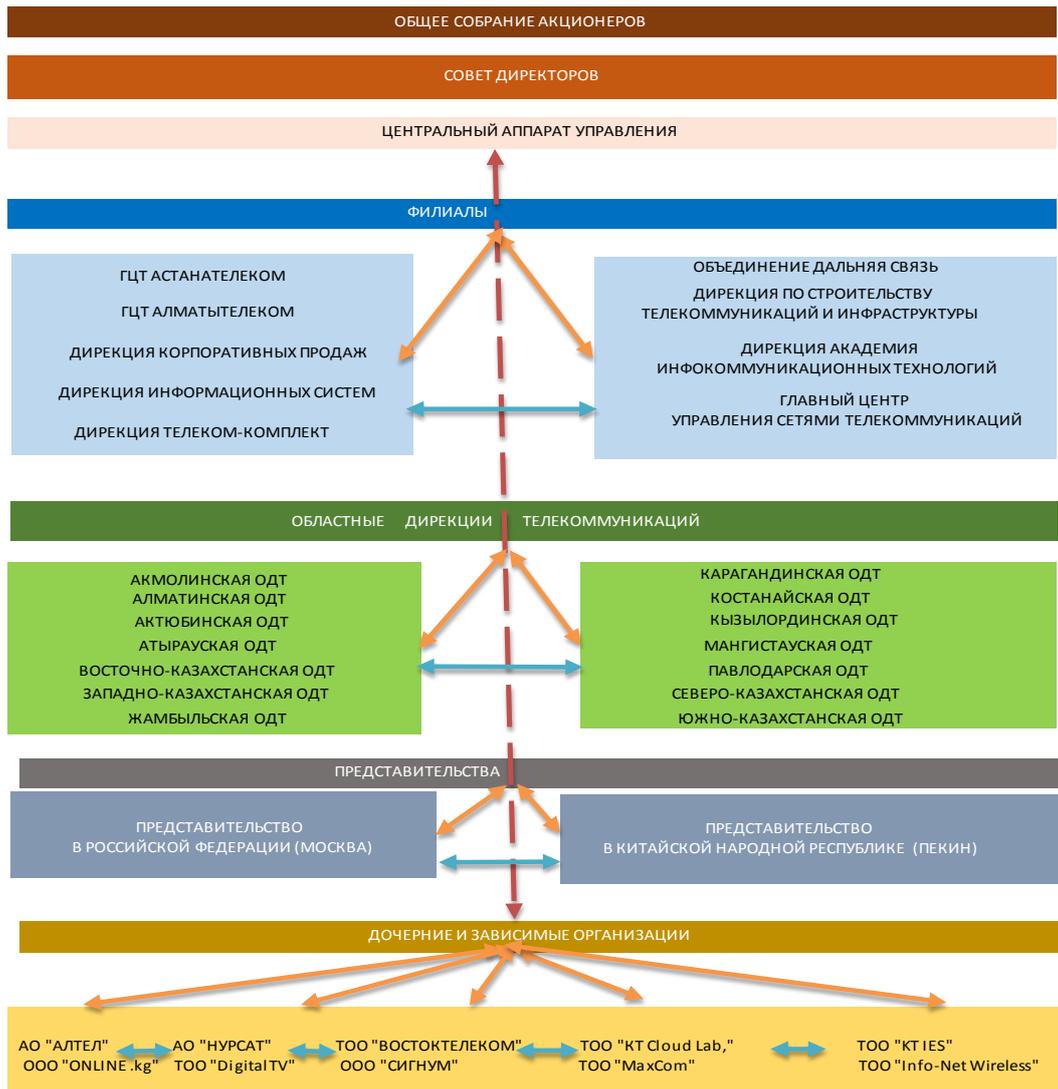


Рисунок 1  
Общий вид системы управления

ности работы компании (таблица 2), затем строится модель (рисунок 2) и определяется глобальная целевая функция.

Потребность в собственном ресурсе  $k$ -й подсистемы обозначена как  $G'_k(X_k)$ . Количество собственного ресурса  $k$ -й подсистемы  $B_k$ .

$$H_k^p(X_k) = \sum_j h_k^p x_j - \text{потребность в } p\text{-м собственном ресурсе для } k\text{-й подсистемы.}$$

Общая схема модели системы управления

будет иметь вид, представленный на рисунке 2.

Подсистемы решают свои задачи на максимум собственной ЦФ при различных значениях вектора централизованных ресурсов  $U_k$ . В результате каждая подсистема определяет  $f_k(U_k)$  – функцию максимальной полезности деятельности каждой подсистемы в зависимости от набора ресурсов  $U_k$ . Эта функция сообщается в центр.

Центр решает собственную задачу на максимум глобальной функции максимальной полезности и определяет оптимальный объем ресурсов  $\hat{U}_k$  для каждого филиала как подси-

стемы (в пределах имеющегося в центре объема ресурса). Эти объемы спускаются подсистемам.

Таблица 2  
 Абсолютные показатели эффективности  
 ГК АО «Казакхтелеком» за 2014–2015 гг. [1]

Абсолютные коэффициенты эффективности работы компании	Единица измерения
ROACE (рентабельность задействованного капитала)	%
ARPU (средний ежемесячный счет) на одного мобильного абонента (голос)	тенге/мес.
ARPU (средний ежемесячный счет) на мобильного абонента (голос+ШПД)	тенге/мес.
Количество работников	чел./год
Доходы на 1 работника	тыс. тенге/чел.

В соответствии с выделенным объемом централизованного ресурса  $\hat{U}_k$  подсистемы определяют собственные оптимальные планы  $\hat{X}_k$ , которые в совокупности соответствуют глобальному оптимальному плану всей системы.

Модель линейной оптимизации показателей эффективности управления филиальной сетью ГК АО «Казакхтелеком» может быть использована аппаратом управления в качестве методического обеспечения процесса управления филиальной сетью для определения целевых показателей, характеризующих эффективность использования ресурсного потенциала компании.

Для выбора критериев эффективности управления филиальной сетью крупной компании телекоммуникационных услуг необходимо выполнение следующих условий:

- управление филиальной сетью должно осуществляться не только с использованием

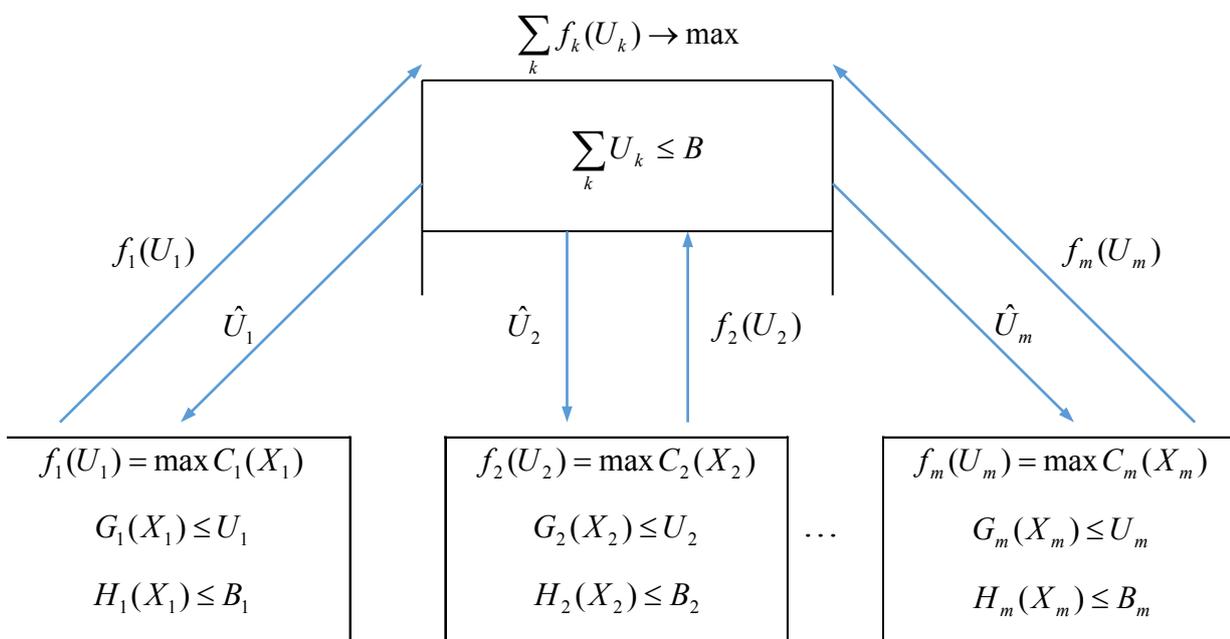


Рисунок 2  
 Модель линейной оптимизации показателей эффективности управления филиальной сетью  
 ГК АО «Казакхтелеком»

директивных, но и экономических, в частности, нормативных моделей управления;

- предполагается самостоятельность филиалов, обеспечивающих выполнение планов.

В качестве критериев эффективности управления филиальной сетью могут выступать абсолютные и приростные показатели эффективности [3].

Абсолютные коэффициенты эффективности считаются как отношение абсолютных величин результата и затрат (1), которые показывает значение результата  $C$  на единицу затрат ресурса  $S$  (таблица 2).

$$E = \frac{C}{S}. \quad (1)$$

Они малочувствительны к изменениям ресурсов.

Приростные коэффициенты эффективности рассчитываются как отношение приростов результата  $\Delta\tilde{N}$  и затрат ресурса  $\Delta S$  (таблица 3) (2):

$$\varepsilon = \frac{\Delta\tilde{N}}{\Delta S}. \quad (2)$$

Они показывают, как изменится дополнительный результат при дополнительном вовлечении единицы ресурса.

Таблица 3

Приростные показатели эффективности ГК АО «Казахтелеком» за 2014–2015 гг. [1]

Приростные коэффициенты эффективности работы компании, $\varepsilon$	Ед. изм.
$\varepsilon$ ROACE (рентабельность задействованного капитала)	$\Delta$ %
$\varepsilon$ ARPU (средний ежемесячный счет) на одного мобильного абонента (голос)	$\Delta$ тенге/мес. $\Delta$ абонент
$\varepsilon$ ARPU (средний ежемесячный счет) на 1 мобильного абонента (голос+ШПД)	$\Delta$ тенге/мес. $\Delta$ абонент
$\varepsilon$ Доходы на 1 работника	$\Delta$ тыс. тенге/ $\Delta$ чел.

Приростные коэффициенты эффективности могут быть рассчитаны в процессе моделирования объекта, соответствуют двойственным оценкам ресурсов при заданных их объемах и использоваться при разработке стратегических планов инновационного развития телекоммуникационных услуг [4].

## Список литературы

1. Годовой отчет АО «Казахтелеком» за 2015 год. URL: <http://telecom.kz/media/upload/49/2016/06/07/d3dbcabfa08b3d55af7248f87ca8f52a.pdf> (дата обращения: 10.10.2016).
2. Нуркатов А. А. Особенности управления филиальной сетью крупных компаний телекоммуникационных услуг Республики Казахстан в современных условиях // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 197–204.
3. Еникеева Л. А., Соколовская С. А. Управление виртуальными предприятиями: монография. СПб., 2010.
4. Евменов А. Д., Булочников П. А., Благова И. Ю. Стратегическое планирование инновационного развития сферы услуг // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 203–210.

# ФАНДРАЙЗИНГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ В СФЕРУ КУЛЬТУРЫ

## FUNDRAISING AS A RAISING RESOURCES TECHNOLOGY IN THE CULTURAL SPHERE

УДК 338.24:008



**ШЕКОВА Екатерина Леонидовна**

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

**SHEKOVA, Ekaterina Leonidovna**

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

### *Аннотация.*

*В статье рассматриваются понятие фандрайзинга и особенности его применения в сфере культуры. На примере организаций культуры США и России анализируются источники финансирования и другие ресурсы, привлекаемые в рамках фандрайзинга. Уделяется отдельное внимание процессу организации фандрайзинга в сфере культуры, раскрывается понятие фандрайзинговой кампании учреждения культуры. В заключении приводится оценка эффективности результатов фандрайзинга.*

*Ключевые слова: фандрайзинг, сфера культуры, ресурсы, пожертвование, грант, целевой капитал.*

### *Abstract.*

*The article is about a fundraising and its application in the cultural sphere. On the example of cultural organizations of the US and Russia the raised sources of funding and other resources are analyzed. The special attention is paid to the organizational process of fundraising in the cultural sphere, definition of fundraising campaign at a cultural institution and, finally, the assessment of efficiency of fundraising outcomes.*

*Key words: fundraising, cultural sphere, resources, donation, grant, endowment.*

Фандрайзинг (fundraising) в переводе с английского языка означает привлечение финансирования, ресурсов в организацию. Данный термин появился в США и используется уже многие десятилетия преимущественно в области привлечения финансирования в негосударственные организации, или так называемый третий сектор. Третий сектор США, развивающийся с конца XIX – начала XX в. и функционирующий наряду с частным и государственным сектором, объединяет некоммерческие негосударственные организации, для которых основной целью деятельности является не получение прибыли, а решение различных социальных задач, игнорируемых частным и государственным сектором, в том числе в области культуры.

В России термин «фандрайзинг» начал активно использоваться с 1990-х гг. организациями социально-культурной сферы для покрытия дефицита бюджета. Целью фандрайзинга стала диверсификация структуры финансирования отечественных государственных организаций культуры и создание альтернативы бюджетным источникам финансирования.

К источникам финансирования, привлекаемых в рамках фандрайзинга, традиционно относятся пожертвования, благотворительные, спонсорские, членские взносы, гранты и целевой капитал.

Пожертвованием, согласно ст. 582 части второй ГК РФ, признается дарение вещи или права в общеполезных целях [1]. Пожертвования имеют ограниченный круг благополучателей, в отличие от благотворительных взносов, и могут делаться гражданам; лечебным, воспитательным, благотворительным, научным, учебным и другим учреждениям социально-культурной сферы. В этом случае пожертвования не облагаются налогом на прибыль.

На практике в структуре доходов отечественных учреждений культуры пожертвования занимают незначительную долю. Так, в бюджете Государственного Эрмитажа пожертвования составляют 0,4% от общих доходов (рисунок 1).

Благотворительные взносы, согласно ФЗ РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», являются до-



Рисунок 1

Структура доходов Государственного Эрмитажа в 2014 г. [2, с. 233]

бровольной бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) в различных формах поддержкой физических и юридических лиц в общепользовных целях [3]. Благотворительными взносами могут выступать не только денежные средства, но и имущество, услуги, работы.

В отличие от благотворительной поддержки, спонсорские взносы включают в себя денежные средства, товары, услуги, работы, предоставляемые в обмен на размещение рекламы, проведение PR-мероприятий, стимулирование сбыта. В России спонсорство регулируется ФЗ «О рекламе» и предусматривает коммерческую выгоду от данного источника финансирования [4].

Другим популярным источником финансирования в рамках фандрайзинга являются членские взносы. Они предполагают регулярное отчисление в некоммерческую организацию установленных средств с целью получения определенных некоммерческих услуг. В практике работы организаций сферы культуры часто встречаются два вида членства – *индивидуальное* (для физических лиц) и *корпоративное* (для юридических лиц). С точки зрения сроков членства могут выделяться – годовое, срочное (2, 3, 5, 10 лет) и бессрочное членство. Обычно членские взносы привлекаются в Клубы Друзей, Ассоциации, Общества Поддержки, которые создаются организациями культуры.

В зависимости от суммы денежного взноса выделяются категории простых и привилегированных членов. В ответ на членские взносы организации предоставляют своим членам определенный пакет услуг. Простые члены имеют право на бесплатное информационное обслуживание, посещение выставок, презентаций, концертов, клубных мероприятий, премьерных показов фильмов как на территории организации, так и за ее пределами, скидки на печатную и сувенирную продукцию организации. Привилегированные члены, помимо прав простых членов, могут приобретать эксклюзивные права на посещение закрытых экспозиций и показов, VIP-ложи на концертах и клубных мероприятиях.

Таким образом, популярность системы членства можно объяснить тем, что она яв-

ляется своеобразной формой участия в деятельности организации и предусматривает большое число привилегий для членов.

Отдельное место среди источников финансирования организаций культуры занимают гранты. Это средства целевого финансирования (денежные средства или иное имущество), выделяемые на конкурсной основе и предоставляемые безвозмездно и безвозвратно с последующим отчетом об их целевом использовании.

Согласно ст. 251 Налогового кодекса РФ, грантами признаются денежные средства или иное имущество в случае, если их передача (получение) удовлетворяет следующим условиям [5]:

- гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах физическими лицами, некоммерческими организациями, в том числе иностранными и международными организациями и объединениями по перечню таких организаций, утвержденному Правительством РФ;
- гранты предоставляются на осуществление конкретных программ в области образования, искусства, культуры, охраны окружающей среды, на проведение конкретных научных исследований;
- гранты предоставляются на условиях, определяемых грантодателем, с обязательным предоставлением отчета о целевом использовании гранта.

В настоящее время в России все большую популярность приобретает такой источник финансирования организаций сферы культуры, как целевой капитал. Он формируется из пожертвований, которые в дальнейшем инвестируются в различные активы с целью получения ежегодного дохода. В результате организации получают возможность за счет доходов от капитала финансировать свою уставную деятельность [6, с. 104].

В США целевые капиталы чаще всего называют эндаументами или эндаумент-фондами (*endowment* в переводе с английского языка означает «вклад, дар, пожертвование»). Согласно американскому законодательству, эндаумент – это целевой фонд, формируемый за счёт денежных средств, ценных бумаг и

других активов для получения инвестиционного дохода, который будет направляться на поддержание деятельности некоммерческой организации [7].

В 2008 г. в США действовало более 750 эндаумент-фондов со средним размером капитала в 520 млн долл. [8, с. 1]. Эндаумент-фонды активно используются в США музеями, библиотеками, театрами, оркестрами и другими организациями сферы культуры. Из десяти крупнейших эндаумент-фондов американских организаций культуры восемь из них принадлежат музеям или музейным организациям (рисунок 2).

Крупнейший целевой капитал в сфере культуры США принадлежит Метрополитен-музею в Нью-Йорке. По данным за 2011 г. его размер достиг 2,696 млрд америк. долл. (см. рисунок 2).

Доходы от целевого капитала являются самым значительным источником финансирования музея и превышают доходы от входной платы и членских взносов, пожертвований

и грантов, поступления от предпринимательской деятельности. В 2014 г. доходы от эндаумента составили 29% в общих доходах Метрополитен-музея (рисунок 3).

Опыт США показывает, что целевые капиталы могут служить значительным дополнительным источником финансирования в сфере культуры и обеспечивать реализацию проектов организаций за счет долгосрочных стабильных финансовых поступлений.

В отечественной практике использование целевого капитала стало возможным с принятием в конце 2006 г. Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» [11]. По состоянию на 30 апреля 2015 г. в России зарегистрирован 141 целевой капитал с общей стоимостью активов 27,5 млрд руб., из них 75% относятся к сфере образования и науки, 8% – к сфере культуры [12].

Из зарегистрированных 11 эндаумент-фондов в сфере культуры (Фонд формирования целевого капитала Государственного музея



Рисунок 2

Эндаумент-фонды организаций культуры США в 2011 г., в млн америк. долл. [9]

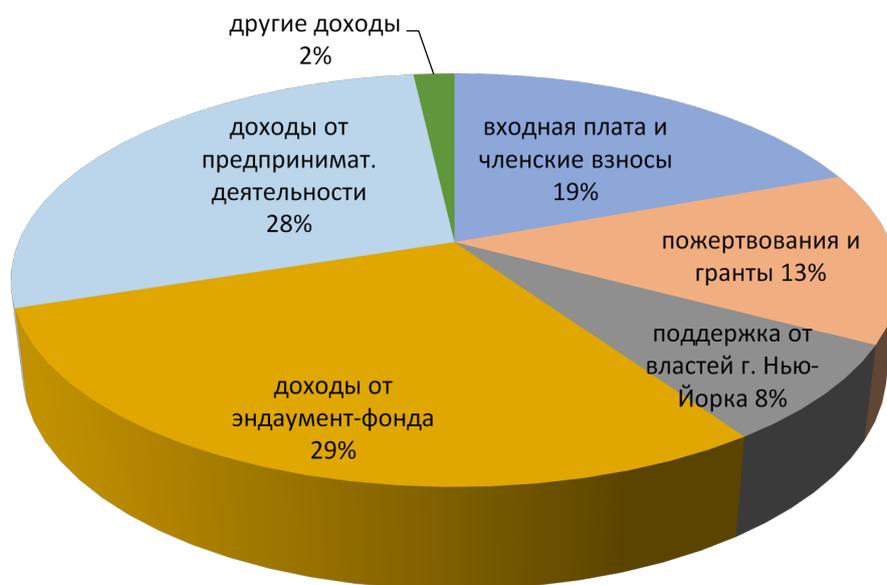


Рисунок 3  
Структура доходов Метрополитен-музея в 2014 г. [10]

изобразительных искусств им. А. С. Пушкина, Фонд развития Политехнического музея, Фонд развития Государственного Дарвиновского музея, ЦК Всебурятской ассоциации развития культуры и др.), к сформированным и действующим при организациях культуры относятся только четыре – это целевые капиталы Государственного Эрмитажа, Государственного музея-заповедника «Петергоф», Всебурятской ассоциации развития культуры, Специализированный фонд управления целевым капиталом частного учреждения культуры «Еврейский музей и центр толерантности».

Один из первых эндаумент-фондов в отечественной сфере культуры был зарегистрирован в 2011 г. для поддержки Государственного Эрмитажа. Основателем фонда стал Владимир Потанин, который пожертвовал пять миллионов долларов и в настоящее время возглавляет Попечительский совет фонда целевого капитала Эрмитажа. К 2014 г. сумма эндаумента музея достигла 184,097 млн руб. (рисунок 4).

Для годового бюджета музея в 6,85 млрд руб. доходы от целевого капитала составляют незначительную величину – 0,5% (см. рисунок 1). Однако эти доходы превышают некоторые источники финансирования музея, такие как

пожертвования, вознаграждения за участие в выставках, и при росте суммы и доходности целевого капитала могут играть более важную роль в формировании доходов музея для финансирования проектов.

Фандрайзинг может включать в себя не только привлечение денежных средств, но и других ресурсов, таких как имущественные, трудовые ресурсы.

К трудовым ресурсам, привлекаемым в рамках фандрайзинга, относятся добровольцы, выполняющие свои трудовые обязанности безвозмездно. Труд добровольцев в организации обычно сводится к работе с посетителями, помощи в проведении мероприятий, сбору информации, проведению исследований. Однако добровольность труда отнюдь не предполагает хаотичный характер работы. Как правило, отношения между добровольцем и нанимающей организацией регулируются договорными обязательствами, которыми определяется объем работ.

Множественность и разнообразие привлекаемых ресурсов в организации культуры привели к необходимости планирования и контроля над процессом привлечения средств, а также к появлению такого понятия, как фандрайзинговая кампания (*FR-кампания*).

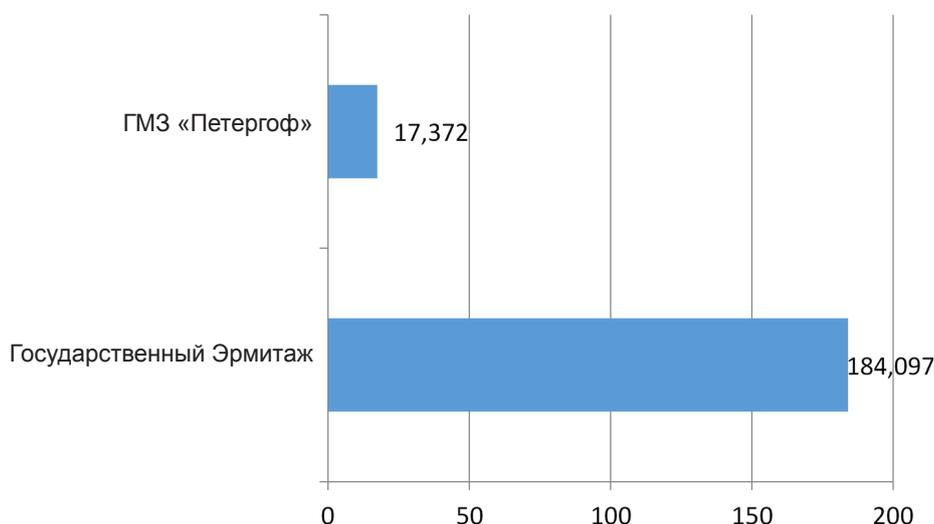


Рисунок 4

Эндаумент-фонды учреждений культуры России на 1 января 2014 г., в млн руб. [13; 14]

Фандрайзинговая кампания – комплекс управленческих мероприятий по планированию, организации, проведению, контролю и оценке процесса привлечения ресурсов в некоммерческую организацию.

Фандрайзинговая кампания является сложным процессом, который условно можно разделить на четыре этапа (таблица).

На первом этапе непосредственному планированию фандрайзинговой кампании предшествует разработка содержательной программы привлечения средств. Для крупных проектов в сфере культуры этот процесс начинается часто за год до начала кампании. В ходе его определяются основные направления работы на следующий год, составляются перечни краткосрочных и долгосрочных целей, прогнозируются потоки посетителей, благотворителей, членов и т. д.

Каждая фандрайзинговая кампания имеет строго определенные задачи, в соответствии с которыми выделяются два основных вида фандрайзинга.

Проектный фандрайзинг. Если задачи фандрайзинга сводятся к поступлению конкретных средств под реализацию проектов, то данный вид фандрайзинга можно назвать проектным. Проектный фандрайзинг является наиболее удобной формой привлечения

средств как для самой организации, так и для финансирующей стороны. Это объясняется наличием четко определенных целей использования средств, возможностью привлечения значительных финансовых источников при низких расходах на фандрайзинг, а также получением коммерческих выгод от финансирования проекта.

Оперативный фандрайзинг. В случае направления привлеченных средств на покрытие текущих расходов, можно считать такой вид фандрайзинга оперативным. Оперативный фандрайзинг является наименее эффективной формой привлечения средств в организацию, так как поступающие средства не имеют целевого назначения и аккумулируются в ее текущем бюджете. Они могут идти на выплату заработной платы, покрытие коммунальных и материальных расходов, вследствие чего снижается заинтересованность благотворителей в подобном финансировании. Чаще всего оперативный фандрайзинг применяется организациями культуры, находящимися в критическом финансовом положении. В этой ситуации в силу своей общественной значимости организации могут привлечь от государства и частных лиц средства на погашение своих долгов.

Методы реализации фандрайзинговой кампании разнообразны. Это проведение рекламных

Этапы проведения FR-кампании в организациях сферы культуры

Этапы фандрайзинга	Составляющие этапа
1. Планирование (поквартальное, годовое, на 3–5 лет)	1.1. Разработка содержательной программы привлечения средств (за 3–12 мес. до начала FR-кампании): <ul style="list-style-type: none"> <li>– планирование основных направлений деятельности организации,</li> <li>– определение краткосрочных и долгосрочных целей,</li> <li>– прогнозирование потоков потребителей, благотворителей, членов, добровольцев;</li> </ul> 1.2. Определение расходов организации на предстоящий период; 1.3. Определение источников покрытия расходов организации; 1.4. Выбор видов фандрайзинга
2. Реализация	2.1. Выбор методов проведения фандрайзинга; 2.2. Установление ответственности за проведение FR-кампании; 2.3. Выделение средств на реализацию FR-кампании
3. Контроль	3.1. Осуществление контроля над ходом реализации FR-кампании (например, со стороны финансовых служб); 3.2. Корректировка планов с учетом произошедших изменений
4. Анализ	1.1. Определение эффективности этапа планирования; 1.2. Анализ эффективности этапа реализации; 4.3. Оценка эффективности конечных результатов

кампаний в средствах массовой информации, по почте (распространение брошюр, буклетов), а также размещение наружной рекламы (стенды, баннеры); обращение к потенциальным спонсорам и благотворителям по телефону и факсу (телефандрайзинг), а также в ходе личной беседы; приобретение поддержки влиятельных, известных лиц; приглашения на культурные, благотворительные мероприятия, презентации, ярмарки; проведение аукционов, лотерей.

Ответственность за реализацию фандрайзинговой кампании может возлагаться на внутренние службы организации, как-то: отделы развития, маркетинга, связей с общественностью. Кроме того, участие в фандрайзинге могут принимать структурные подразделения организации – Клубы друзей, Попечительские советы, Ассоциации выпускников, Фонды развития. Однако небольшие организации, как правило, не имеют специальных фандрайзинговых служб и нередко обращаются к услугам сторонних организаций или специалистов.

Развитие фандрайзинга создало спрос на новых специалистов – фандрайзеров, предоставляющих услуги в области привлечения ресурсов. Задачами фандрайзера являются анализ возможных источников финансирования, методов привлечения ресурсов, непосредственная организация фандрайзинговой кампании.

Не менее важной составляющей наряду с вышерассмотренными этапами является оценка результатов фандрайзинга. Оценка результативности фандрайзинга должна дать ответы на три основных вопроса.

Первый вопрос: насколько поставленные цели фандрайзинговой кампании отвечают фактическим потребностям организации культуры, т. е. определяется эффективность этапа планирования.

Второй вопрос: насколько фактические результаты фандрайзинга соответствуют запланированным, т. е. анализируется эффективность этапа реализации фандрайзинга. В ходе этой оценки рассчитываются такие ито-

говые экономические показатели, как степень выполнения финансового плана в установленные сроки; фактическая реализация проекта, программы.

Третий вопрос: насколько эффективными оказались затраты на фандрайзинг по сравнению с полученными результатами. Это эффективность конечных результатов.

На практике для оценки эффективности конечных результатов фандрайзинга используются коэффициент окупаемости расходов на фандрайзинг ( $K_{обор}$ ), время окупаемости расходов на фандрайзинг ( $T_{обор}$ ) и коэффициент рентабельности фандрайзинга ( $R_{ф}$ ).

Коэффициент окупаемости расходов на фандрайзинг показывает, сколько раз за выбранный период расходы на фандрайзинг окупаются за счет привлеченных в ходе фандрайзинга средств.

$$K_{обор} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Расходы на FR}}$$

Время окупаемости расходов на фандрайзинг является обратным показателем первого коэффициента и свидетельствует о количестве дней, необходимых для окупаемости расходов на фандрайзинг за счет привлеченных средств.

$$T_{обор} = \frac{\text{Расходы на FR}}{\text{Привлеченные средства}} \cdot \times \\ \times \text{число дней FR - кампании}$$

Коэффициент рентабельности фандрайзинга показывает, сколько прибыли (разница между привлеченными средствами и расходами на фандрайзинг) приходится на единицу привлеченных от фандрайзинга средств.

$$R_{ф} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Привлеченные средства}} \cdot 100\%$$

Для каждого вида фандрайзинга можно выделить частные показатели эффективности. Так, для проектного фандрайзинга актуальными будут показатели доходности проекта, расходы на проект, рентабельности фандрайзинга проекта. Для оперативного фандрайзинга целесообразно применять коэффициенты покрытия различных видов расходов (расходов на заработную плату, аренду и др.).

В целом эффективность конечных результатов фандрайзинга зависит от уровня организации каждого из четырех этапов кампании. Насколько эффективно ведется планирование, реализация, контроль и анализ фандрайзинга отражается на итоговых показателях.

Таким образом, фандрайзинг не является разовым событием. Под фандрайзингом понимается целый комплекс управленческих мероприятий, регулярно проводимых организациями сферы культуры для привлечения ресурсов с целью финансирования своей деятельности.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2. от 26.01.1996. № 14-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_9027](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027) (дата обращения: 10.02.2017).
2. Отчет Государственного Эрмитажа. 2014 г. СПб.: Изд-во Гос. Эрмитажа, 2015.
3. Федеральный закон «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» от 11.08.1995 № 135-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_7495](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_7495) (дата обращения: 10.02.2017).
4. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_58968](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58968) (дата обращения: 10.02.2017).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. от 05.08.2000. № 117-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165) (дата обращения: 10.02.2017).

6. Шекова Е. Л. Целевой капитал как новый источник финансирования учреждений культуры // Петербургский экономический журнал. 2015. №1. С. 103–110.
7. Statements of Financial Accounting Standards (SFAS) 124 «Accounting for Certain Investments Held by Not-for-Profit Organizations».
8. Brazenor R. Investing Like the Harvard and Yale Endowment Funds. Advisor Perspective. 2008.
9. Cultural institutions in the U.S. ranked by size of endowments in 2011 (in million U.S. dollars). URL: <http://www.statista.com/statistics/258355/cultural-institutions-in-the-us-ranked-by-size-of-endowments> (дата обращения: 28.11.2016).
10. Metropolitan Museum of Art. Annual report for the year 2013-2014. URL: [http://metmuseum.org/about-the-museum/annual-reports/~media/Files/About/Annual%20Reports/2013\\_2014/Audited%20Financial%20Statements.pdf](http://metmuseum.org/about-the-museum/annual-reports/~media/Files/About/Annual%20Reports/2013_2014/Audited%20Financial%20Statements.pdf) (дата обращения: 23.11.2016).
10. Федеральный закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006 № 275-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_64939](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_64939) (дата обращения: 10.02.2017).
11. Программа «Целевые капиталы» Форума Доноров. Апрель 2015 г. URL: <http://www.donorsforum.ru> (дата обращения: 20.12.2016).
12. ГМЗ «Петергоф». Годовой отчет о формировании и пополнении целевого капитала №1, №2, об использовании, о распределении дохода от целевого капитала № 1, №2 за период с 01.01.2013 по 31.12.2013 г. URL: <http://www.peterhofmuseum.ru/page.php?id=230> (дата обращения: 17.11.2016).
13. Государственный Эрмитаж. Финансовый план по пополнению и использованию целевого капитала Фонда на 2014 год. URL: <http://www.hermitagendowment.ru> (дата обращения: 17.11.2016).

# ВЫБОР ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЯДРА РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАСТЕРА В УСЛОВИЯХ НЕЧЕТКОЙ ИНФОРМАЦИИ

## CHOICE OF ENTERPRISE FOR FORMING NUCLEUS REGIONAL CLUSTER IN THE FUZZY INFORMTION

УДК 332.12



**КАРАЕВА Фатима Ехьяевна**

доцент кафедры статистики и экономического анализа Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В. М. Кокова, доктор экономических наук, доцент, fatima64@mail.ru

**KARAEVA, Fatima Ekhyayevna**

Associate Professor at the Department of Statistics and of Economic Analysis, the Kabardino-Balkarian State University of Agrarian named after V. M. Kokov, Doctor of Economics, Associate Professor, fatima64@mail.ru



**ШОГЕНОВА Зарема Хажмуратовна**

доцент кафедры проектной деятельности в кинематографии и телевидении Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, кандидат экономических наук, доцент, zarema30@mail.ru

**SHOGENOVA, Zarema Hazhmuratovna**

Associate Professor at the Department of Project Activities in Cinematography and Television, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, zarema30@mail.ru

### **Аннотация.**

*В статье рассматриваются методологические аспекты идентификации региональных кластеров на втором этапе ее логической последовательности: «выбор ключевых отраслей (видов производства) региональной экономики – выбор ключевых региональных предприятий – выбор связанных предприятий и организаций». В условиях частичного или полного отсутствия достоверной и открытой экономической информации критериальные значения показателей, на основе которых осуществляется выбор предприятий для формирования ядра кластера, являются нечетко выраженными. Поэтому в качестве формального аппарата выбора предприятий для формирования ядра кластера и связанных предприятий так же, как и в случае с выбором ключевых видов деятельности, предлагается использовать математический аппарат теории нечетких или размытых множеств, позволяющий решать задачи математического моделирования сложных социально-экономических систем в условиях нечеткости (размытости) информации.*

**Ключевые слова:** ядро кластера, ключевые отрасли, нечеткие множества, лингвистическая переменная, производственные правила, расстояние Хемминга.

**Abstract.**

*The article discusses the methodological aspects of the identification of regional clusters in the second phase of its logical consistency: «the choice of key sectors (production) of regional economy – the regional enterprises – the choice of related enterprises and organizations». In the partial or complete lack of open and reliable economic information, criterion values serving as basis for enterprise selection for formation of the core cluster are not clearly pronounced. Therefore, as the formal apparatus of selecting the enterprise for the formation of the cluster core and related businesses, as well as in the case of selection of key activities, it is proposed to use the mathematical apparatus of theory of fuzzy or fuzzy sets allowing to solve tasks of mathematical modeling of complex socio-economic systems in the conditions of vagueness (fuzziness) information.*

**Key words:** The core of the cluster, a key industry, fuzzy sets, linguistic variable, production rules, Hamming distance.

В раннее проведенном исследовании [1, с. 113] отмечается, что выявление отраслей, составляющих основу кластерного образования, определяет контур, границы регионального кластерного образования. В случае принадлежности отрасли или вида региональной экономической деятельности к ключевым в регионе, т. е. к готовым к региональной кластеризации, осуществляется переход к формированию ядра кластера – второму этапу логической последовательности формирования региональных кластеров и соответственно их идентификации.

Отбор предприятий региона в состав ядра кластерного образования предлагается проводить, исходя из следующих положений:

- предприятия должны принадлежать к ключевому виду экономической деятельности;
- предприятия должны иметь финансовое положение, позволяющее избежать банкротства, поскольку целесообразность включения предприятия в ядро кластера определяется не столько «прямыми» показателями результативности хозяйственной деятельности, такими как «объемы производства», «объемы прибыли», «производственные мощности и

эффективность их использования», а показателями, системно отражающими тот предел, за которым эффективная хозяйственная деятельность как обязательное условие участия предприятия в кластеризации становится невозможной даже при наличии положительных значений «прямых» показателей хозяйственной деятельности предприятия [1; 2].

Существует достаточно большое количество моделей, применяемых для оценки вероятности банкротства предприятия, разработанных как зарубежными, так и отечественными специалистами. К наиболее известным зарубежным моделям, применяемым для оценки вероятности банкротства предприятия, относятся модели Альтмана, Лиса, Таффлера, Бивера [3; 4; 5; 6; 7; 8].

Среди моделей Э. Альтмана выделяются двухфакторная и пятифакторные модели [4].

**Двухфакторная модель Э. Альтмана:**

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{мл} + 0,0579K_{зс},$$

где  $K_{мл}$  – коэффициент текущей ликвидности – отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам;

$K_{zc}$  – коэффициент капитализации – отношение заемных средств к общей величине пассивов.

Для двухфакторной модели Э. Альтмана действует следующее правило оценивания риска несостоятельности предприятия:

- если  $Z < 0$ , вероятность банкротства меньше 50% и далее снижается по мере уменьшения  $Z$ ;
- если  $Z = 0$ , вероятность банкротства равна 50%;
- если  $Z > 0$ , вероятность банкротства больше 50% и возрастает по мере увеличения рейтингового числа  $Z$ .

Наибольшего внимания заслуживают пятифакторные модели, одна из которых применяется для анализа состояния крупных компаний, акции которых котируются на рынке ценных бумаг, и которая имеет вид [6; 7]:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + 1,0K_5,$$

где  $K_1$  – отношение собственных оборотных активов (текущие активы – краткосрочные обязательства) к сумме активов;

$K_2$  – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

$K_3$  – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов;

$K_4$  – отношение рыночной стоимости акций к заемному капиталу;

$K_5$  – отношение выручки от реализации к сумме активов.

Критериальным значением показателя  $Z$  является 2,675. Для определения вероятности риска банкротства можно использовать таблицу 1 [4; 6; 7].

Таблица 1  
Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана

Значения $Z$	Лингвистическая переменная банкротства
$\leq 1,8$	Очень высокая
$1,8 < Z \leq 2,7$	Высокая
$2,7 < Z \leq 2,9$	Возможная
$> 2,9$	Очень низкая

Применительно к компаниям, акции которых не котируются на рынке, модель Альтмана имеет следующий вид [5]:

$$Z = 0,717K_1 + 0,847K_2 + 3,107K_3 + 0,42K_4 + 0,995K_5.$$

Здесь  $K_4$  – отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу.

Если  $Z < 1,23$ , то компания станет банкротом в ближайшие два-три года (вероятность банкротства высокая), если  $Z$  лежит в диапазоне от 1,23 до 2,89, то ситуация неопределенна, если  $Z > 2,89$  – компания финансово устойчива (вероятность банкротства низкая) [7].

**Четырехфакторная модель Лиса [3]:**

$$Z = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4,$$

где  $X_1$  – отношение оборотного капитала к сумме активов;

$X_2$  – отношение прибыли от реализации к сумме активов;

$X_3$  – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов;

$X_4$  – отношение собственного капитала к заемному.

Для четырехфакторной модели Лиса вероятность банкротства в зависимости от значения рейтингового числа определяется следующим образом:

- если  $Z > 0,037$  – вероятность банкротства высокая;
- если  $Z < 0,037$  – вероятность банкротства малая.

**Четырехфакторная модель Таффлера [5]:**

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4,$$

где  $X_1$  – отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам;

$X_2$  – отношение оборотных активов к сумме обязательств;

$X_3$  – отношение краткосрочных обязательств к сумме активов;

$X_4$  – отношение выручки от реализации к сумме активов.

Правило принятия решения о возможности банкротства предприятия выглядит следующим образом [5]:

- если  $Z > 0,3$  – вероятность банкротства не высокая;
- если  $0,2 \leq Z \leq 0,3$  – ситуация неопределенная;
- если  $Z < 0,2$  – вероятность банкротства высока.

**Пятифакторная модель В. Г. Бивера** [4; 6].

Данная модель представляет комплекс финансовых показателей, характеризующих платежеспособность, финансовую независимость и рентабельность организации. Состав применяемых для оценки состояния предприятия показателей, критериальные их значения для определения возможности банкротства предприятия представлены в таблице 2.

Следует отметить, что зарубежные модели прогнозирования банкротства в отношении отечественных предприятий следует применять весьма осторожно, что обусловлено возможной неадекватностью результатов прогнозирования. Это связано с различиями в условиях функционирования зарубежных и отечественных предприятий: экономическая ситуация в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т. д.

В этой связи результаты расчетов, полученные с использованием зарубежных моделей прогнозирования банкротства, целесообразно использовать в качестве дополнительных к результатам расчетов, полученным с использованием отечественных методик.

Из российских моделей и методик оценки финансового состояния предприятия, диагностики вероятности банкротства следует отметить официальную методику, регламентируемую Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса, модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова [5; 8], модель О. П. Зайцевой [7; 9], модель ученых Иркутской государственной экономической академии [5; 8].

Официальная процедура диагностики кризисного состояния предприятия предусматривает определение следующих показателей [4; 5; 7; 9]:

- коэффициента текущей ликвидности  $K_{мл}$ ;
- коэффициента обеспеченности собственными средствами  $K_{occ}$ .

Коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность предприятия

Таблица 2  
Система показателей Бивера

Показатель	Расчетные модели	Значения показателей		
		Группа 1: благополучные компании	Группа 2: пять лет до банкротства	Группа 3: за один год до банкротства
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + амортизация) / заемные средства	0,40–0,45	0,17	–0,15
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль × 100% / сумма активов	6–8	4	–22
Финансовый леверидж	Заемный капитал × 100% / баланс	≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	(Собств. капитал – внеоборот. активы) / сумма активов	0,4	≤ 0,3	≈ 0,06
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / краткосрочные обязательства	≤ 3,2	≤ 2	≤ 1

оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств предприятия [10].

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости, и определяется как отношение разности между объемами источников собственных средств и фактической стоимостью основных средств и прочих внеоборотных активов к фактической стоимости находящихся в наличии у предприятия оборотных средств [10].

Требования к данным коэффициентам на конец отчетного периода следующие:  $K_{мл} \geq 2$  и  $K_{осс} \geq 0,1$  [4; 6; 7; 10]. В том случае, если хотя бы один из рассчитываемых коэффициентов имеет значение менее указанных, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за период, установленный равным шести месяцам. Данный коэффициент является основным показателем, характеризующим наличие реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность в течение определенного периода.

Коэффициент восстановления платежеспособности определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению:

$$K_{вос.пл.} = \frac{K_{тл.ф} + T_{вп} / (K_{тл.ф} + K_{тл.н})}{K_{тл.норм}}$$

где  $K_{тл.ф}$  – фактическое значение (в конце отчетного периода) коэффициента текущей ликвидности;

$K_{тл.н}$  – значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного периода;

$K_{тл.норм}$  – нормативное значение коэффициента текущей ликвидности,  $K_{тл.норм} = 2$ ;

$T_{вп}$  – период восстановления платежеспособности в месяцах (6 месяцев);

$T$  – отчетный период в месяцах.

Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменение значения этого коэффициента между

окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности [7; 10].

Рассчитанный коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше единицы, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. В противном случае у предприятия в ближайшее время нет реальной возможности восстановить платежеспособность. В том случае, если коэффициенты удовлетворяют заданным требованиям, рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности за период, установленный равным трем месяцам [10].

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше единицы, рассчитанный на период, равный трем месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность [4; 6; 7; 10]. И, наоборот, когда коэффициент утраты платежеспособности больше единицы, то у предприятия имеется реальная возможность не утратить платежеспособность.

Правила принятия решения о финансовом состоянии предприятия представлены в таблице 3.

*Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадькова* является одной из наиболее известных отечественных рейтинговых моделей, которая может применяться для различных отраслей и предприятий [5]. Общий вид модели:

$$R = 2 K_1 + 0,1 K_2 + 0,08 K_3 + 0,45 K_4 + K_5,$$

где  $K_1$  – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_2$  – коэффициент текущей ликвидности;

$K_3$  – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_4$  – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

$K_5$  – рентабельность собственного капитала.

Если значение итогового показателя  $R < 1$ , вероятность банкротства предприятия высокая, если  $R > 1$ , то вероятность низкая [5].

*Модель О. П. Зайцевой* для оценки риска банкротства предприятия имеет вид [7]:

Таблица 3

Правила принятия решения о финансовом состоянии предприятия

Значения коэффициентов	Финансовое состояние предприятия
$(K_{мл} \geq 2 \text{ И } K_{осс} \geq 0,1) \text{ И } K_{ут.пл} \geq 1$	Структура баланса удовлетворительная, предприятие имеет возможность не утратить платежеспособность
$(K_{мл} \geq 2 \text{ И } K_{осс} \geq 0,1) \text{ И } K_{ут.пл} < 1$	Структура баланса удовлетворительная, предприятие имеет возможность утратить платежеспособность
$(K_{мл} < 2 \text{ ИЛИ } K_{осс} < 0,1) \text{ И } K_{вос.пл} > 1$	Структура баланса неудовлетворительная, предприятие имеет возможность в течение шести месяцев восстановить свою платежеспособность
$(K_{мл} < 2 \text{ ИЛИ } K_{осс} < 0,1) \text{ И } K_{вос.пл} \leq 1$	Структура баланса неудовлетворительная, предприятие не имеет возможности в ближайшее время восстановить свою платежеспособность

$$K = 0,25X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + 0,25X_4 + 0,1X_5 + 0,1X_6,$$

где  $X_1$  – коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

$X_2$  – коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

$X_3$  – показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

$X_4$  – убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализации этой продукции;

$X_5$  – коэффициент финансового левериджа (финансового риска) – отношение заемного капитала (долгосрочные и краткосрочные обязательства) к собственным источникам финансирования;

$X_6$  – коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов – отношение общей величины активов предприятия (валюты баланса) к выручке.

Для определения вероятности банкротства рассчитанное значение показателя сравнивается с нормативным значением, которое рассчитывается по той же формуле для следующих значений коэффициентов:  $X_1 = 0$ ,  $X_2 = 1$ ,  $X_3 = 7$ ,  $X_4 = 0$ ,  $X_5 = 0,7$ ,  $X_6 =$  значению  $X_6$  в предыдущем периоде.

Если фактический коэффициент больше нормативного, то вероятность риска банкротства велика, а если меньше норматива – то вероятность риска банкротства небольшая [9].

Четырехфакторная модель прогноза риска банкротства ученых Иркутской государственной экономической академии имеет вид [5]:

$$R = 8,38K_1 + K_2 + 0,05K_3 + 0,63K_4,$$

где  $K_1$  – отношение оборотных активов к сумме активов предприятия;

$K_2$  – отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия;

$K_3$  – отношение выручки к сумме активов предприятия;

$K_4$  – отношение чистой прибыли к затратам на производство и реализацию (в том числе себестоимость проданных товаров, коммерческие расходы, управленческие расходы).

Определение вероятности банкротства предприятия в соответствии со значением  $R$  представлено в таблице 4 [5].

Кроме вышеназванных, в интересах анализа финансового состояния предприятия и прогнозирования банкротства могут также применяться и другие методики и модели, в том числе разработанные применительно к конкретным отраслям (видам экономической деятельности). Например, для оценки риска банкротства сельскохозяйственных предприятий разработаны рейтингово-скоринговая

Таблица 4

Определение вероятности банкротства предприятия по модели Иркутской государственной экономической академии

Значение показателя «R»	< 0	0 – 0,18	0,18 – 0,32	0,32 – 0,42	> 0,42
Вероятность банкротства, %	Максимальная (90–100)	Высокая (60–80)	Средняя (35–50)	Низкая (15–20)	Минимальная (до 10)

методика оценки Г. В. Савицкой [8; 11], модель Н. В. Пчеленок – М. М. Петрыкиной [8].

Следует отметить, что значительное количество разработанных как за рубежом, так и в России моделей и методик, применяемых для прогнозирования вероятности банкротства предприятий, не позволяет сделать однозначного вывода о целесообразности применения той или иной конкретной модели или методики для оценки финансово-экономического состояния предприятия в интересах его отбора в состав ядра кластерного образования.

Таким образом, имеет место нечеткость (размытость) критериев, определяющих вероятность банкротства предприятия, а также нечеткость связи показателей, характеризующих вероятность банкротства, с признаком принадлежности предприятия ядру кластерного образования (при каком значении вероятности банкротства включать предприятие в состав ядра).

Данное обстоятельство предопределяет целесообразность использования аппарата теории нечетких множеств для решения задачи отбора предприятий, принадлежащих выбранному виду экономической деятельности, в состав «ядра» кластерного образования.

Отбор предприятий производится на основе оценки их финансовой устойчивости, которая в целом аналогична процедуре выявления ключевых (торгуемых) видов экономической деятельности в региональной экономике, представленных в [1]. Эта процедура включает представленные ниже этапы.

1. Выбираются показатели, методики и модели для оценки устойчивости финансового положения исследуемого предприятия, производится расчет показателей, которым

присваиваются лингвистические переменные, характеризующих вероятность банкротства.

2. Выбираются продукционные правила, отражающие применимость отнесения рассматриваемого предприятия к ядру кластерного образования на основании лингвистических оценок рассчитанных показателей, характеризующих вероятность банкротства предприятия. Продукционные правила для рассмотренных выше методик и моделей представлены в таблице 5.

3. Для признаков «предприятие относится к ядру кластерного образования» и «предприятие не относится к ядру кластерного образования» по каждому выбранному правилу определяется лингвистическая переменная, отражающая применимость признака к рассматриваемому предприятию с точки зрения заданного правила.

5. Определяется функция совместимости для признаков «предприятие относится к ядру кластерного образования» и «предприятие не относится к ядру кластерного образования» с использованием формулы

$$M = \sum_{k=1}^K \alpha_k M(X_k),$$

где  $\alpha_k$  – весовые коэффициенты, которые определяются экспертно и отражают важность используемой модели или методики с точки зрения их применения для диагностирования вероятности банкротства предприятия и определения принадлежности предприятия к «ядру» кластерного образования;

$M(X_k)$  – функция совместимости значения, характеризующего используемых моделей или методик;

$K$  – количество используемых моделей или методик.

Таблица 5  
 Продукционные правила для отнесения предприятия к ядру кластерного образования

Характеристика вероятности банкротства	Предприятие относится к ядру	Предприятие не относится к ядру
<i>Двухфакторная модель Э. Альтмана</i>		
Вероятность банкротства меньше 50%	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства равна 50%	Плохо	Удовлетворительно
Вероятность банкротства больше 50%	Плохо	Хорошо
<i>Пятифакторная модель Э. Альтмана для анализа состояния крупных компаний, акции которых котируются на рынке ценных бумаг</i>		
Очень низкая вероятность банкротства	Хорошо	Плохо
Возможная вероятность банкротства	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Высокая вероятность банкротства	Плохо	Удовлетворительно
Очень высокая вероятность банкротства	Плохо	Хорошо
<i>Пятифакторная модель Э. Альтмана для анализа состояния компаний, акции которых не котируются на рынке ценных бумаг</i>		
Вероятность банкротства низкая	Хорошо	Плохо
Ситуация неопределенная	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
<i>Четырехфакторная модель Лиса</i>		
Вероятность банкротства малая	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
<i>Четырехфакторная модель Таффлера</i>		
Вероятность банкротства не высокая	Хорошо	Плохо
Ситуация неопределенная	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
<i>Пятифакторная модель В. Г. Бивера</i>		
Благополучные компании	Хорошо	Плохо
Пять лет до банкротства	Удовлетворительно	Хорошо
За один год до банкротства	Плохо	Хорошо
<i>Процедура диагностики состояния предприятия</i>		
Структура баланса удовлетворительная, предприятие имеет возможность не утратить платежеспособность	Хорошо	Плохо
Структура баланса удовлетворительная, предприятие имеет возможность утратить платежеспособность	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Структура баланса неудовлетворительная, предприятие имеет возможность в течение шести месяцев восстановить свою платежеспособность	Удовлетворительно	Плохо

Характеристика вероятности банкротства	Предприятие относится к ядру	Предприятие не относится к ядру
Структура баланса неудовлетворительная, предприятие не имеет возможности в ближайшее время восстановить свою платежеспособность	Плохо	Хорошо
<i>Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова</i>		
Вероятность банкротства низкая	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
<i>Модель О. П. Зайцевой</i>		
Вероятность банкротства низкая	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
<i>Четырехфакторная модель ученых Иркутской государственной экономической академии</i>		
Вероятность банкротства минимальная	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства низкая	Хорошо	Плохо
Вероятность банкротства средняя	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Вероятность банкротства высокая	Плохо	Хорошо
Вероятность банкротства максимальная	Плохо	Хорошо

6. Рассчитывается обобщенное расстояние Хемминга для полученных функций совместности и размытого множества «число, близкое к единице» по формуле

$$D_{mn} = \sum_{r=1}^R |d_{mr}d_{nr}|,$$

где  $m, n$  – сравниваемые векторы одинаковой размерности;

$d_{mr}, d_{nr}$  – значения  $r$ -х элементов векторов  $m$  и  $n$  соответственно;

$R$  – размерность векторов  $m$  и  $n$ .

По величине значения расстояния Хемминга для выбранных признаков («предприятие относится к ядру кластерного образования», «предприятие не относится к ядру кластерного образования») делается заключение об их применимости к рассматриваемому предприятию (чем меньше значение расстояния Хемминга, тем в большей степени подходит соответствующий ему признак для характеристики рассматриваемого предприятия).

В соответствии с вышеназванными методическими положениями, в состав ядра включаются предприятия-лидеры, определяющие долговременную стратегию всей кластерной системы (хозяйственная, инвестиционная, инновационная, социальная и др.), технологическая база которых соответствует уровню международных стандартов, позволяющая производить качественную, конкурентоспособную продукцию. Другие предприятия, входящие в кластер, должны подтягиваться до уровня лидирующих предприятий, то есть осуществлять соответствующие мероприятия по повышению своего уровня материально-производственной базы, предусматривающей обновление основных производственных фондов на качественно новой основе. В этой связи определение эффективности предприятий, которые могут составить ядро кластера, т. е. стать предприятиями-лидерами, выпускающими конкурентоспособную конечную продукцию, является одним из важнейших аспектов региональной кластерной организации и основой для оценки целесообразности

их включения в состав ядра кластерного образования.

Применение вышеприведенных методических положений выбора предприятий в состав ядра кластерного образования рассмотрим на примере одного из предприятий Кабардино-Балкарской республики (КБР), деятельность которого относится к виду экономической деятельности, относящейся к ключевой для региона «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», по подвиду «Производство мукомольно-крупяной промышленности», осуществляющего производство хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Необходимые для расчетов финансовые показатели данного предприятия приведены в таблице 6.

Таблица 6  
Основные финансовые показатели предприятия

Показатель	Значения
Сумма активов (пассивов) на 31 декабря предыдущего года	39163 42771
Внеоборотные активы	19374
Текущие активы (оборотные)	19789
Дебиторская задолженность	1298
Денежные средства	10424
Собственный капитал	15580
Обязательства (долгосрочные и краткосрочные)	23583
Долгосрочные обязательства	0
Текущие (краткосрочные) обязательства	23583
Кредиторская задолженность	3822
Выручка от реализации на 31 декабря предыдущего года	86920 91605
Затраты на производство и реализацию	83218
Прибыль (убыток) от продаж	3702
Прибыль (убыток) до налогообложения	3529
Прибыль (чистая прибыль)	2823

Для расчета показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия и вероятность его банкротства, используем следующие отечественные и зарубежные методики и модели:

- официальную методику, регламентируемую Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса;
- модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова;
- модель О. П. Зайцевой;
- четырехфакторную модель ученых Иркутской государственной экономической академии;
- пятифакторную модель Э. Альтмана для анализа компаний, акции которых не котируются на рынке;
- четырехфакторную модель Лиса;
- четырехфакторную модель Таффлера.

1. Оценка вероятности банкротства предприятия в соответствии с методикой, регламентируемой Методическими положениями по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Рассчитываются показатели:

- коэффициент текущей ликвидности:  
 $K_{тл} = \text{оборотные активы} / \text{краткосрочные обязательства} = 19789 / 23583 = 0,839;$
- коэффициент обеспеченности собственными средствами:  
 $K_{осс} = (\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}) / \text{оборотные активы} = (15580 - 19374) / 19789 = -0,192.$

Так как оба показателя ниже нормативов, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за шесть месяцев, для чего определяется коэффициент текущей ликвидности на конец предыдущего года ( $K_{тл.н} = 0,945$ ).

Коэффициент восстановления платежеспособности за шесть месяцев:

$$K_{вос.пл} = \frac{(0,839 + 6/12 \cdot (0,839 - 0,945))}{2} = 0,393.$$

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что в соответствии с данной методикой структура баланса предприятия неудовлет-

ворительная, предприятие не имеет возможности в ближайшее время восстановить свою платежеспособность.

2. Оценка вероятности банкротства с использованием модели Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова [139].

Рассчитываются показатели:

- коэффициент обеспеченности собственными средствами:

$$K_1 = -0,192;$$

- коэффициент текущей ликвидности:

$$K_2 = 0,839;$$

- коэффициент оборачиваемости активов:

$$K_3 = \text{выручка от реализации} / \text{сумма активов} = 86920 / 39163 = 2,219;$$

- коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции):

$$K_4 = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{выручка от реализации} = 3702 / 86920 = 0,043;$$

- рентабельность собственного капитала:

$$K_5 = \text{прибыль (убыток) от продаж} / \text{внеоборотные активы} = 3702 / 19374 = 0,191.$$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$R = 2 \cdot (-0,192) + 0,1 \cdot 0,839 + 0,08 \cdot 2,219 + 0,45 \cdot 0,043 + 0,191 = 0,088.$$

Так как значение итогового показателя  $R < 1$ , то вероятность банкротства предприятия, рассчитанная с использованием модели Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, высокая.

3. Оценка вероятности банкротства с использованием модели О. П. Зайцевой [23].

Рассчитываются показатели:

- коэффициент убыточности предприятия:

$$X_1 = \text{чистый убыток} / \text{собственный капитал} = 0 / 15580 = 0;$$

- коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности:

$$X_2 = \text{кредиторская задолженность} / \text{дебиторская задолженность} = 3822 / 1298 = 2,945;$$

- показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов:

$$X_3 = \text{краткосрочные обязательства} / \text{наиболее ликвидные активы (денежные средства)} = 23583 / 10424 = 2,262;$$

- убыточность реализации продукции:

$$X_4 = \text{чистый убыток} / \text{выручка от реализации} = 0 / 86920 = 0;$$

- коэффициент финансового левериджа (финансового риска):

$$X_5 = \text{обязательства (долгосрочные и краткосрочные)} / \text{собственный капитал} = 23583 / 15580 = 1,514;$$

- коэффициент загрузки активов:

$$X_6 = \text{сумма активов} / \text{выручка от реализации} = 39163 / 86920 = 0,451.$$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$K = 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 2,945 + 0,2 \cdot 2,262 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 1,514 + 0,1 \cdot 0,451 = 0,943.$$

Рассчитывается коэффициент загрузки активов для прошлого года:

$$X_{\text{бпр.год}} = 42771 / 91605 = 0,467.$$

Рассчитывается нормативный показатель:

$$K_n = 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 1 + 0,2 \cdot 7 + 0,25 \cdot 0 + 0,1 \cdot 0,7 + 0,1 \cdot 0,467 = 1,617.$$

Фактический итоговый показатель сравнивается с нормативным. Так как фактический показатель ниже нормативного ( $0,467 < 1,617$ ), вероятность банкротства низкая.

4. Оценка вероятности банкротства с использованием четырехфакторной модели ученых Иркутской государственной экономической академии.

Рассчитываются показатели:

- отношение оборотных активов к сумме активов предприятия:

$$K_1 = \text{оборотные активы} / \text{сумма активов} = 19789 / 39163 = 0,505;$$

- отношение чистой прибыли к собственному капиталу предприятия:

$$K_2 = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал} = 2823 / 15580 = 0,181;$$

- отношение выручки к сумме активов предприятия:

$$K_3 = \text{выручка от реализации} / \text{сумма активов} = 86920 / 39163 = 2,219;$$

- отношение чистой прибыли к затратам на производство и реализацию:

$$K_4 = \text{чистая прибыль} / \text{затраты на производство и реализацию} = 2823 / 83218 = 0,034.$$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$R = 8,38 \cdot 0,505 + 0,181 + \\ + 0,054 \cdot 2,219 + 0,63 \cdot 0,034 = 4,557.$$

Итоговый показатель превышает 0,42, что свидетельствует о минимальной вероятности банкротства данного предприятия в соответствии с моделью Иркутской государственной экономической академии.

5. Оценка вероятности банкротства с использованием пятифакторной модели Э. Алтмана для анализа компаний, акции которых не котируются на рынке.

Рассчитываются показатели:

- отношение собственных оборотных активов к сумме активов:

$$K_1 = (\text{текущие активы} - \text{краткосрочные обязательства}) / \text{сумма активов} = (19789 - 23583) / 39163 = -0,097;$$

- отношение нераспределенной прибыли к сумме активов:

$$K_2 = \text{чистая прибыль} / \text{сумма активов} = 2823 / 39163 = 0,072;$$

- отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов:

$$K_3 = \text{прибыль до налогообложения} / \text{сумма активов} = 3529 / 39163 = 0,09;$$

- отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу:

$$K_4 = \text{собственный капитал} / \text{долгосрочные и краткосрочные обязательства} = 15580 / 23583 = 0,661;$$

- отношение выручки от реализации к сумме активов:

$$K_5 = \text{выручка от реализации} / \text{сумма активов} = 86920 / 39163 = 2,219.$$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$Z = 0,717 \cdot (-0,097) + 0,847 \cdot 0,072 + 3,107 \cdot 0,09 + \\ + 0,42 \cdot 0,661 + 0,995 \cdot 2,219 = 2,757.$$

Так как  $Z$  лежит в диапазоне от 1,23 до 2,89, то ситуация с вероятностью банкротства предприятия неопределенная.

6. Оценка вероятности банкротства с использованием четырехфакторной модели Лиса.

Рассчитываются показатели:

- отношение оборотного капитала к сумме активов:

$$X_1 = (\text{текущие активы} - \text{краткосрочные обязательства}) / \text{сумма активов} = (19789 - 23583) / 39163 = -0,097;$$

- отношение прибыли от реализации к сумме активов:

$$X_2 = \text{прибыль от продаж} / \text{сумма активов} = 3702 / 39163 = 0,095;$$

- отношение нераспределенной прибыли к сумме активов:

$$X_3 = \text{чистая прибыль} / \text{сумма активов} = 2823 / 39163 = 0,072;$$

- отношение собственного капитала к заемному:

$$X_4 = \text{собственный капитал} / \text{долгосрочные и краткосрочные обязательства} = 15580 / 23583 = 0,661.$$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$Z = 0,063 \cdot (-0,097) + 0,092 \cdot 0,095 + \\ + 0,057 \cdot 0,072 + 0,001 \cdot 0,661 = 0,0074.$$

Рассчитанное значение итогового показателя 0,0074 меньше 0,037, в связи с чем вероятность банкротства предприятия в соответствии с четырехфакторной моделью Лиса мала.

7. Оценка вероятности банкротства с использованием четырехфакторной модели Таффлера [23].

Рассчитываются показатели:

- отношение прибыли от реализации к краткосрочным обязательствам:

$$X_1 = \text{прибыль от продаж} / \text{краткосрочные обязательства} = 3702 / 23583 = 0,157;$$

- отношение оборотных активов к сумме обязательств:

$$X_2 = \text{оборотные активы} / \text{долгосрочные и краткосрочные обязательства} = 19789 / 23583 = 0,839;$$

- отношение краткосрочных обязательств к сумме активов:

$$X_3 = \text{краткосрочные обязательства} / \text{сумма активов} = 23583 / 39163 = 0,602;$$

- отношение выручки от реализации к сумме активов;

$X_4 = \text{выручка от реализации} / \text{сумма активов} = 86920 / 39163 = 2,219.$

Рассчитывается итоговый показатель:

$$Z = 0,53 \cdot 0,157 + 0,13 \cdot 0,839 + 0,18 \cdot 0,602 + 0,16 \cdot 2,219 = 0,656.$$

Рассчитанный с использованием модели Таффлера итоговый показатель больше 0,3, что позволяет сделать заключение о невысокой вероятности банкротства.

Результаты расчетов показателей, характеризующих вероятность банкротства предприятия, и определенные экспертно весовые коэффициенты применяемых моделей и методик представлены в таблице 7.

В соответствии с продукционными правилами (см. таблицу 5) для признаков «предприятие относится к ядру кластерного образования» и «предприятие не относится к ядру кластерного образования» получим следующие результаты (таблица 8).

Таблица 7

Результаты оценки показателей, характеризующих вероятность банкротства предприятия

Методики и модели	Лингвистические оценки вероятности банкротства	Весовые коэффициенты
Официальная методика	Структура баланса неудовлетворительная, предприятие не имеет возможности в ближайшее время восстановить свою платежеспособность	0,16
Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова	Вероятность банкротства высокая	0,16
Модель О. П. Зайцевой	Вероятность банкротства низкая	0,16
Модель ученых Иркутской государственной экономической академии	Вероятность банкротства минимальная	0,16
Модель Э. Альтмана	Ситуация неопределенная	0,12
Модель Лиса	Вероятность банкротства малая	0,12
Модель Таффлера	Вероятность банкротства не высокая	0,12

Таблица 8

Результаты оценки применимости признаков

Методики и модели	Оцениваемые признаки	
	«предприятие относится к ядру кластерного образования»	«предприятие не относится к ядру кластерного образования»
Официальная методика	Плохо	Хорошо
Модель Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова	Плохо	Хорошо
Модель О. П. Зайцевой	Хорошо	Плохо
Модель ученых Иркутской государственной экономической академии	Хорошо	Плохо
Модель Э. Альтмана	Удовлетворительно	Удовлетворительно
Модель Лиса	Хорошо	Плохо
Модель Таффлера	Хорошо	Плохо

Определяются функции совместимости для признаков «предприятие относится к ядру кластерного образования» и «предприятие не относится к ядру кластерного образования»:

$M$  (применимость признака «предприятие относится к ядру кластерного образования») =  $0,16 \times \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,16 \times \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,16 \times \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,16 \times \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,12 \times \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,12 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,12 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} = \{(0;0,32), (0,1;0,32), (0,2;0,27), (0,3;0,13), (0,4;0,12), (0,5;0,12), (0,6;0,14), (0,7;0,20), (0,8;0,48), (0,9;0,56), (1;0,56)\}$ .

$M$  (применимость признака «предприятие не относится к ядру кластерного образования») =  $0,16 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,16 \cdot \{(0,6;0,1), (0,7;0,3), (0,8;0,85), (0,9;1), (1;1)\} + 0,16 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,16 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,12 \cdot \{(0,3;0,25), (0,4;0,7), (0,5;1), (0,6;0,7), (0,7;0,25)\} + 0,12 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} + 0,12 \cdot \{(0;1), (0,1;1), (0,2;0,85), (0,3;0,3), (0,4;0,1)\} = \{(0;0,56), (0,1;0,56), (0,2;0,48), (0,3;0,20), (0,4;0,14), (0,5;0,12), (0,6;0,12), (0,7;0,13), (0,8;0,27), (0,9;0,32), (1;0,32)\}$ .

Рассчитываются расстояния Хемминга:

- для признака «предприятие относится к ядру кластерного образования»:

$D = |0,32-0| + |0,32-0| + |0,27-0| + |0,13-0| + |0,12-0| + |0,12-0,1| + |0,14-0,2| + |0,20-0,3| + |0,48-0,6| + |0,56-0,9| + |0,56-1| = 2,24$ ;

- для признака «предприятие не относится к ядру кластерного образования»:

$D = |0,56-0| + |0,56-0| + |0,48-0| + |0,20-0| + |0,14-0| + |0,12-0,1| + |0,12-0,2| + |0,13-0,3| + |0,27-0,6| + |0,32-0,9| + |0,32-1| = 3,8$ .

По критерию минимального расстояния Хемминга данное предприятие в наибольшей степени обладает признаком «предприятие относится к ядру кластерного образования», что позволяет включить его в состав ядра кластерного образования мукомольно-крупяной промышленности КБР.

Таким образом, в работе предложен микроподход к идентификации кластеров, апеллирующий непосредственно к предприятиям региона, позволяющий опираться на статистику, именуемую зачастую в недостаточном объеме, но обеспечивающую относительную объективность и возможность сравнения региональных предприятий для формирования ядра кластерного образования. В рамках данного подхода выявление предприятий (организаций) предлагается проводить на основании комплексного методического аппарата оценки возможности банкротства региональных предприятий, потенциально способных войти в ядро кластерного образования. Для оценки значимости предложенных моделей и методик оценки банкротства предложена система показателей и продукционные правила оценки. Использование предложенного микроподхода наряду с наиболее распространенным в отечественной практике макроподходом, позволяет сформировать единый и системный методологический подход к решению задачи идентификации региональных кластерных образований.

## Список литературы

1. Барсуков Д. П., Караева Ф. Е., Шогенова З. Х. Выбор ключевых видов экономической деятельности в условиях нечеткой информации для идентификации региональных кластерных образований // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 103–113.
2. Барсуков Д. П., Кудряшов В. С. Механизм взаимосвязанного управления кластером на основе определения полномочий его участников в рамках договорных отношений // Вестник Российской академии естественных наук. 2014. № 18 (4). С. 40–43.

3. 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 (1). С. 73–77.
4. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. 336 с.
5. Бобрышев А. Н., Дебелый Р. В. Методы прогнозирования вероятности банкротства организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 1 (январь). URL: <http://www.1-fin.ru/?id=447> (дата обращения: 15.11.2016).
6. Ферова И. С., Гриб С. Н. Формирование и оценка конкурентоспособности инновационно-технологических кластеров в районах нового индустриального освоения (на примере Красноярского края). Методика оценки кластерной политики. URL: <http://do.gendocs.ru> (дата обращения: 12.01.2016).
7. Герасимов Б. И., Коновалова Т. М., Спиридонов С. П., Саталкина Н. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации: учебное пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. 160 с.
8. Горюнов Е. В. Векторный метод прогнозирования вероятности банкротства предприятия // Экономический анализ: Теория и практика. 2011. № 27 (234). URL: <http://www.1-fin.ru/?id=636> (дата обращения: 12.01.2016).
9. Модель прогнозирования банкротства предприятия О. П. Зайцевой. URL: <http://www.beintrend.ru/2011-07-19-18-43-38> (дата обращения: 15.01.2016).
10. Методические положения по оценке финансового состояния предприятия и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимуществе РФ от 12.08.94 № 31-р.
11. Модель оценки финансового состояния предприятия Г. В. Савицкой. URL: <http://www.beintrend.ru/2011-08-30-19-29-31> (дата обращения: 15.01.2016).

# ЗНАНИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ЭЛЕМЕНТ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИИ

## KNOWLEDGE AS A KEY ELEMENT OF CLUSTER ANALYSIS IN TERRITORIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

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, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, Candidate of Military Sciences, Associate Professor, AlexanderSokoloff@yandex.ru



**ЦЫБИН Андрей Романович**

аспирант Российского государственного гидрометеорологического университета, tcandrei@bk.ru

**TCYBIN, Andrei Romanovich**

Post-graduate Student of Russian State Hydrometeorological University, tcandrei@bk.ru

### *Аннотация.*

*В статье рассмотрены элементы геоинформационного подхода к управлению территориями на основе кластерного анализа. Основу анализа составляют информационные технологии, реализуемые в геоинформационных системах. Основу содержания геоинформационных систем составляют базы знаний и данных, при определяющей роли первых. Предложен комплекс методик для формирования баз знаний и типовые структуры представления информации в геоинформационных системах. Методический аппарат может быть использован для поддержки решений при управлении территориями.*

*Ключевые слова: кластер, знания, данные, геоинформационное управление, управленческие решения.*

**Abstract.**

*The article describes the elements of a GIS approach to the management of territories on the basis of cluster analysis. The basis of the analysis involves information technology implemented in geographic information systems. The content-based geographic information systems are the knowledge base and data when defining the role of the former. The paper offers set of methods for the formation of knowledge bases and the model structures of information representation in geographic information systems. Methodological apparatus can be used for decision support in the management of territories.*

**Key words:** *cluster, knowledge, data, geoinformation management, management solutions.*

Современные модели государственного управления, основанные на научном подходе, предполагают внедрение в систему управления новых современных научно обоснованных методов управления и технологий. Ученые отмечают, что в условиях глобализации традиционное деление экономики на секторы или отрасли утратили свою актуальность, так как никакая страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах. Мировой опыт по управлению экономикой показывает, что конкурентоспособности можно добиться за счет процессов интеграции: горизонтальной, вертикальной или региональной. Современные процессы развития активизируются не разрозненными предприятиями, а их объединениями, группами, сетями, что служит основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства, позволяет повысить эффективность малого, среднего и крупного бизнеса, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе, а также территориальных систем управления различных уровней [1; 2].

В отечественной и зарубежной литературе в настоящее время представлено немало моделей управления территориями. Наряду с классическими моделями управления (классическая модель рациональной бюрократии или либеральная модель с минимальным участием государства), все чаще используются новые научные подходы к управлению развитием территории:

- модель «нового государственного менеджмента» (New Public Management) квалифицирует государство не только как поставщика провалов рынка, но и показывает, что государство стремится сделать управление территорией социально эффективным и экономически малозатратным, более гибким и результативным;

- модель «хорошего правительства» (Good Governance) предполагает наличие мощного центра управления территорией, научно выверенной стратегии, разделения полномочий, эффективной системы интерактивного управления;

- сетевая модель (Network model of Governance), которая пользуется в последние годы все большей популярностью, предполагает горизонтальное взаимодействие государственных и негосударственных образований, которые взаимодействуют между собой на базе определенной ресурсной зависимости в целях достижения согласия по интересующему их государственно-политическому вопросу [3];

- геоинформационный подход, ориентированный на пространственные характеристики объектов в процессе принятия управленческих решений [4; 5].

В последние годы свою эффективность доказал кластерный подход к управлению развитием территории, что обусловлено процессами глобализации в мировом хозяйстве. Рассмотрение экономики территории как системы кластеров, а также организация

государственного управления на основе кластерного анализа имеет ряд особенностей, что связано с тем, что кластер как экономическая система обладает чертами различных экономических систем.

В каждый момент времени кластер может рассматриваться как территориально-ограниченная система, что говорит о том, что кластер можно рассматривать как объект. Наличие устойчивых каналов связи между участниками, включение в крупный кластер инновационных и инфраструктурных организаций делает его похожим на систему средового типа. При наличии такой среды и в условиях внешнего инвестирования можно рассчитывать на распространение внутри кластеров инновационных импульсов (процессов). В конце концов, в начальный период существования кластер можно рассматривать и как проект, поскольку создание кластера может меняться в ходе его функционирования. Наличие выраженных черт всех четырех видов экономических систем определяет и специфику кластера как объекта стратегического планирования, и специфику применяемых методов разработки и реализации стратегии кластера: комплексная стратегия кластера должна включать его стратегию как объекта, процесса, среды и проекта [2].

Управление кластером как сложной самоорганизующейся системой требует разработки специфических методов управления, основанных на синергетическом подходе. Синергетический подход в управлении предполагает «субъект-субъектные» отношения управляющей и управляемой систем, обеспечивающие прирост эффективности за счет согласования (сбалансирования) интересов, в отличие от традиционной «субъект-объектной» схемы взаимодействия компонентов системы управления.

Особенности кластерного подхода в управлении территориями требуют формирования специфической системы информационного обеспечения для управляющих субъектов – государственных органов, что сопряжено с некоторыми методологическими проблемами. Эффективное применение методик кластерного анализа в управлении требует консоли-

дации разнородных (гетерогенных) данных, которые обладают разнообразными формами представления, частотой обновления, распределены по различным источникам (подразделениям администрации, государственным службам и др.). Важной задачей становится консолидация подобных распределенных в пространстве данных в единой информационной системе. Современные информационные технологии представления пространственно распределенных гетерогенных данных реализуются в форме ГИС – географической информационной системы, или геоинформационной системы.

В традиционном понимании ГИС – это информационная система, обеспечивающая использование данных о пространственных объектах в форме их цифровых представлений. В последние годы развитие ГИС привело к расширению функциональных возможностей таких систем в части поддержки принятия решений, что усложняет требования к их структуре и функциональным характеристикам [8].

Современная ГИС предназначена для формирования информационных потоков и управления ими в информационном пространстве системы управления. Определим информационное пространство как систему, обеспечивающую для лица, принимающего решения (ЛПР), представление, хранение и доступ к любым данным в различных срезах и сочетаниях. Формирование единого информационного пространства представляется достаточно сложной и дорогостоящей задачей, которая для системы управления позволяет реализовать интеграцию интересов, ответственности и полномочий. Такой подход наиболее актуален для управления территориями в общей системе государственного управления, а также для управления крупными интегрированными организационными системами (корпоративное управление).

В основе принципов управления любой системой лежат два основных системных свойства: целенаправленность – соответствие заданной цели функционирования системы и устойчивость – обеспечение стабильности существования в меняющемся мире и защищенность от несанкционированного

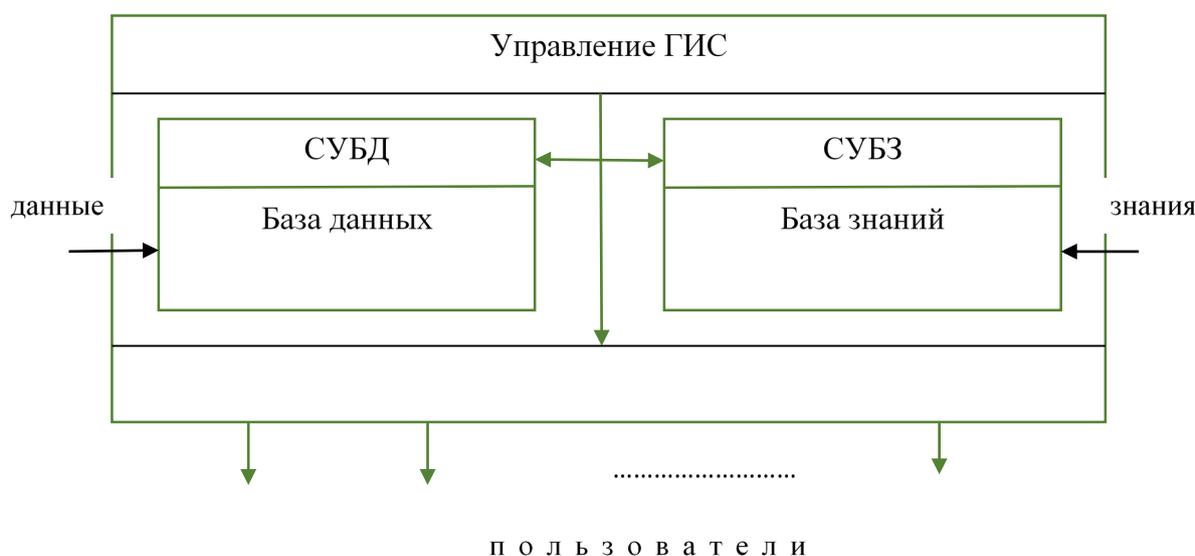
внешнего воздействия. Устойчивость предполагает способность системы противостоять процессу разрушения и поддерживать в течение определенного времени выбранный режим функционирования. Для реализации этих принципов управление территорией должно обеспечивать:

- применимость к различным ситуациям, что означает возможность управления во всех возникающих ситуациях, включая чрезвычайные, когда связь с объектами управления может на некоторое время теряться;
- гибкость, что подразумевает смену форм управления в зависимости от обстановки и изменения долгосрочных тенденций;
- непрерывность, что означает осуществление управляющих воздействий с целесообразной периодичностью;
- оперативность, т. е. способность своевременно реагировать на изменения обстановки;
- эффективность, что означает способность выбираемых управленческих решений и всего процесса управления обеспечить достижение поставленной цели при определенном уровне критериев эффективности (экономических, социальных и др.) и приоритетности роста уровня жизни населения.

Современные геоинформационные системы представляют собой новый тип интегрированных информационных систем, которые оперируют координатно-привязанной информацией и обеспечивают использование данных о пространственных объектах в форме их цифровых представлений (векторных, растровых, квадратомиических и иных). Типовая структура ГИС включает в себя (рисунок):

- базу данных (с системой управления – СУБД);
- базу знаний (с системой управления – СУБЗ);
- систему управления ГИС в целом с выходом на соответствующий интерфейс (глобальная система управления), согласованный с особенностями пользователя.

Базы данных предназначены для хранения и управления информацией первого уровня – отдельные факты, характеризующие объекты, процессы и явления предметной области, а также их свойства. База знаний строится на систематизированных и формализованных закономерностях (принципы, связи, законы и др.) объектов, явлений, событий предметной области, полученных в результате теоретических исследований, практической деятельности и профессионального опыта, что позволяет



Типовая структура геоинформационной системы

специалистам ставить и решать задачи в этой области [6]. Очевидно, что система знаний ориентирована на предметную область и является определяющим элементом в системе управления информационным пространством и, соответственно, в геоинформационной системе.

Организация баз знаний и данных системы поддержки принимаемых решений предполагает достаточно жесткие связи между ними при определяющей роли знаний, что можно показать на примере геоинформационного управления муниципальным образованием, реализующим кластерный подход в управлении развитием территории.

В основе кластерного анализа лежит процесс выявления действующих кластеров – групп взаимосвязанных организаций/предприятий. Кластерный анализ подразумевает изучение информации о ключевых объектах, предприятиях и государственных органах на территории с целью установления связи между этими объектами для выявления кластеров на территории [4; 8]. Предприятия могут быть объединены в кластер по различным признакам, что позволяет выделить различные типы кластеров: географический, мультиотраслевой, вертикально-интегрированный, латеральный и фокусный. Процесс выявления кластеров и разработки решений – сложный многоэтапный процесс, поэтому база знаний должна включать в себя соответствующие методики:

- анализа характеристик территории;
- выявления потенциальных и действующих кластеров на территории;
- анализа действующих кластеров на территории;
- принятия решения на основе проведенного анализа;
- реализации принятых решений.

Соответствующие методики можно охарактеризовать как совокупность приемов и способов: кластерного анализа территории, исследования кластеров, разработки и реализации управленческих решений. На основе методик выявляются закономерности развития территории, формируются правила логического вывода, семантические сети и т. п. Методики в базе знаний являются специализированными

и ориентируются только на целевые установки и объекты (сущности) развития территории.

*Анализ характеристик территории* – один из наиболее значительных этапов в разработке стратегии развития, что позволяет демонстрировать связи баз знаний и данных на примере именно этой методики. *Целевое предназначение методики* – выявление сущностей, формирующих привлекательный конкурентный имидж территории, ее экономический потенциал, а также субъектов и объектов, препятствующих положительной динамике развития. Позволяя оценить преимущества и слабые стороны территории, результаты анализа могут быть положены в основу стратегического управления развитием территории.

*Целевую онтологию информационного пространства* системы местного управления (государственного управления) на основе кластерного анализа можно представить в виде семантической сети из следующих элементов (сущностей): территория, промышленные кластеры, государственный кластер, объекты, связи между объектами. Базовым элементом базы знаний следует определить самостоятельный хозяйствующий субъект: предприятие, организация, объект инфраструктуры, особые зоны и т. д. Базовые элементы и связи между ними формируют кластер как систему, а прочие компоненты территории рассматриваются как внешняя среда функционирующего кластера.

Одними из классических средств анализа характеристик территории являются методы SWOT и PEST-анализа. Данные, полученные на основе SWOT и PEST-анализа, позволяют:

- оценить влияние рассмотренных элементов (сущностей) территории на перспективы развития в соответствии с выбранной системой критериев;
- оценить существующие ограничения;
- построить дерево решений, как основу стратегии управления развитием территории.

Для решения указанных задач можно предложить типовую структуру знаний и данных, характеризующих территорию, представленную в таблице 1.

Данные SWOT и PEST-анализа могут использоваться для оценки потенциальных воз-

Таблица 1  
Типовая структура знаний и данных для анализа территории

Знания	Данные	Показатели
Характеристики экономической среды территории	Объем производимой продукции в базовом и текущем периодах	Уровень валового внутреннего продукта (ВВП)
	Цена «рыночной корзины» в отчетном году и базовом периоде	Уровень инфляции
	Численность занятых/безработных, численность экономически активного населения, численность всего населения	Уровень занятости
	Количество ресурсов в текущем периоде по видам ресурсов, объемы добычи	Ресурсы, в том числе энергоресурсы
	Объем экспорта и импорта в денежной форме	Сальдо торгового баланса (положительное/отрицательное)
	Число и размеры фирм на рынке, барьеры для входа на рынок, уникальность канала поставок, статус и значимость покупателей и пр.	Уровень конкуренции
Характеристики политической среды территории	Изменения законов, нормативно-правовых актов, влияющих на деятельность объектов	Текущее законодательство и его возможные изменения
	Методы регулирования местных рынков: административные, экономические	Формы государственного регулирования и контроля за отраслевыми рынками
	Города-побратимы, договоры и соглашения о сотрудничестве и пр., организации, работающие на внешнем рынке	Международные отношения и связи
	Система управления территорией/государством	Государственное (политическое устройство)
Характеристики социальной среды территории	Численность населения, численность работающего населения, безработных, экономически активного населения, численность работающих на территории и вне ее	Демография
	Статистические данные о размере и структуре доходов домохозяйств	Структура доходов и расходов населения
	Элементы культуры	Традиции и привычки. Этнические и религиозные особенности
Характеристики технологического развития территории	Количество используемых передовых технологий, сумма затрат на НИОКР, объем производства в денежном выражении, количество патентных заявок, средний срок службы основных производственных фондов и средний срок их эксплуатации	Показатели имеющихся и внедряемых технологий
	Общее количество предприятий, количество предприятий, использующих интернет	Развитие информационных технологий, коммуникаций
	Общее расстояние всех автомобильных дорог, линий связи	Уровень развития транспорта и связи

Знания	Данные	Показатели
Пространственные характеристики территории	Географические координаты границ территории	Положение относительно климатических и метеорологических зон
	Географические координаты границ территории и координаты центров развития, промышленных зон и пр.	Положение относительно центров развития
	Географические координаты границ территории, соседние территориальные единицы	Положение относительно других регионов, территорий
	Географические координаты границ территории и координаты опасных объектов и областей их влияния	Положение относительно опасных зон и высокорисковых факторов соседних территорий
Характеристики системы управления территории	Географические координаты крупнейших предприятий в пределах территории, особых экономических зон (промышленных, зон экономического развития и др.)	Схема размещения особо значимых объектов на территории и условий их функционирования
	Данные о государственных службах, подразделениях администрации, должностные инструкции, положения по отделам, связи между субъектами государственного управления	Организация управления территориальной системой
	Должностные инструкции, положения по отделам администраций муниципальных образований	Организация и реализация стратегического и оперативного управления
Характеристики территории во внешней среде	Средневзвешенные оценки экономических, политических факторов, социальных, технологических	Инвестиционный климат, имидж территории, конкурентные преимущества, возможности развития, угрозы развития

возможностей территории в процессе создания кластеров, а также выявления действующих кластеров. Итоговые данные SWOT и PEST-анализа используются для принятия решений, формируемых по итогам кластерного анализа.

Методику выявления потенциальных и действующих кластеров на территории можно разделить на два этапа:

- анализ потенциальных возможностей для создания кластеров;
- выявление действующих кластеров на территории.

Анализ потенциальных возможностей для создания кластеров является предварительным этапом кластерного анализа. Данные, полученные

на этом этапе изучения территории, позволяют определить отрасли и направления экономики, в пределах рассматриваемой территории, с наивысшим потенциалом к кластеризации. Получение информации о потенциале кластеризации отраслей в пределах исследуемой территории возможно при помощи оценки группы специальных показателей и характеристик объектов на территории, представленных в таблице 2. Соответствующие показатели включаются в базу знаний геоинформационной системы. В таблице 2 показана структура знаний и данных о потенциально действующих кластерах на территории, а также отраслях с наивысшим потенциалом кластеризации.

Данные, полученные по итогам предварительного анализа, используются для выявления действующих кластеров и формирования их потенциальных карт-структур. Для формиро-

вания карт-структур кластера целесообразно ввести и использовать в базе знаний информацию об объектах и их показатели, как показано в таблице 3.

Таблица 2

Структура знаний и данных для оценки потенциальных возможностей территории для создания кластеров

Знания	Данные	Показатели	
Потенциально действующие кластеры на территории (возможные участники)	Субъекты (сущности) территории	Потенциальные поставщики и покупатели организации; место организации в процессе производства конечного продукта; потребность в квалифицированных кадрах (по профессии) Сопутствующие предприятия и организации для крупных предприятий	
	Годовой доход по секторам в денежном выражении за отчетный и базовый периоды	Общий годовой доход в секторах на исследуемой территории, в которых действуют ключевые предприятия Годовой доход сопутствующих организаций и предприятий, а также по секторам на исследуемой территории	
	Зарботная плата по отраслям	Средняя заработная плата в секторах крупных предприятий, а также сопутствующих предприятий	
	Среднесписочная численность работников по отраслям	Среднесписочная численность рабочих (работников) предприятий по секторам	
	Среднесписочная численность работников ключевых предприятий	Доля работающих на предприятиях секторов ключевых предприятий в общем количестве проживающих на территории	
		Доля работающих на предприятиях секторов ключевых предприятий в общем количестве работающих на территории	

Таблица 3

Данные об объектах для формирования карты кластера

Знания	Данные	Показатели
Карта кластера	Информация об объектах – потенциальных участниках кластера: название и организационно-правовая форма, аффилированные лица и связанные стороны, информация о доходах и расходах организации, виды деятельности, производимая продукция, географические координаты организации и подразделений, данные о государственном участии в капитале организации, данные об участии в инвестиционных проектах	Место объекта в цепочке добавленной стоимости
		Сопутствующие организации и их место в цепочке добавленной стоимости/структуре кластера
		Технология производства
		Пространственные границы кластера
	Количество участников кластера, общие доходы (выручка) всех участников кластера, общая среднесписочная численность всех работников кластера	Масштаб кластера
Форма отношений между объектами, поставщик – покупатель, сопутствующие предприятия, соседствующие предприятия	Форма/тип связи между элементами кластера	
Надзорные и прочие государственные органы, контролирующие деятельность кластера	Подведомственность организаций кластера	

На данном этапе выявляются действующие и потенциальные связи между объектами, что требует введения в базу методик логического вывода, данных прецедентов. Методики логического вывода и интерпретации данных являются важнейшим компонентом на данном этапе анализа, а их отсутствие приведет к невозможности интерпретации данных в *процессе принятия управленческих решений*. Разработка методик логического вывода в части выявления связей между объектами требует привлечения экспертов, а сами методики могут быть реализованы в системе поддержки принимаемых решений (СППР) в виде продукционных правил.

*Представление кластера* как пространственно распределенной организационно-технической системы – объекта решения, позволяет провести анализ кластера на предмет выявления слабых и сильных сторон преимуществ и недостатков и сформулировать стратегические цели и задачи развития кластера как для организации с сетевой структурой. Подобный анализ кластера может быть проведен с помощью того же SWOT-анализа.

Здесь может быть оценена конкурентоспособность кластера, внутренние резервы, его слабые стороны и перспективы развития, а полученные результаты о данных среды, в которой кластер функционирует, позволяют сформулировать систему ограничений деятельности кластера с учетом данных об этой среде и сформулировать и уточнить спектр решений.

Использование в методике результатов SWOT-анализа сопряжено с определенными сложностями и особенностями. Результаты SWOT-анализа напрямую зависят от качества и полноты исходных данных. Проведение SWOT-анализа сопряжено с большим объемом работы по сбору и анализу первичной информации для достижения высокой достоверности его результатов. Ошибки, допущенные в процессе проведения анализа при формировании SWOT-матрицы, приведут к неправильной интерпретации исходных данных и, как следствие, неправильным решениям по итогам анализа.

Важную роль в СППР, как в любой экспертной системе, играют *модели представления*

*знаний*. В рассматриваемой методике целесообразно использовать различные модели представления знаний, что продиктовано сложностью и гетерогенностью данных и знаний. Для представления онтологий в базе знаний целесообразно использовать фреймовую модель представления знаний, что обусловлено возможностью наследования, полиморфизма и установления связей между фреймами. Методики логического вывода и прецеденты удобно представлять в информационной системе в виде продукционных правил, а структуры и карты кластеров в виде семантических сетей.

Полученные в результате описанной методики данные и знания позволяют сформировать два типа решений:

- решения по перераспределению ответственности в системе управления территорией;
- решения по развитию действующих и потенциальных кластеров в пределах территории.

Решения второго типа формируются по итогам SWOT-анализа выявленных кластерных структур. В рамках этих решений рассматривается и формируется стратегия развития кластера: стратегические цели, определяется иерархия этих целей в рамках существующих ограничений среды функционирования кластера, а также внутренних резервов и ограничений. Система ограничений, наряду с оценками потенциала кластера, позволяет выявить перспективные пути развития кластера, которые в будущем могут быть реализованы, например, в качестве инвестиционных проектов или программ развития при совместной работе государственной власти и субъектов – участников кластера.

С другой стороны, введение в стратегию развития территории знаний о кластерах, необходимость их анализа и взаимодействия с кластерами требует реорганизации системы управления территорией и перераспределения зон ответственности в рамках новой системы управления. Так, необходимо предусмотреть отделы и должности, на которые будут возложены обязанности по выявлению, анализу, мониторингу состояния кластеров, выработку

целей и стратегических задач, решений по итогам анализа, а также взаимодействием с представителями кластера для совместного обсуждения перспектив и возможностей роста. Предполагается, что процесс анализа и обработки анализа может находиться в компетенциях комитета, ответственного за социально-экономическое развитие и инвестиционную политику. В рамках этого отдела могут привлекаться эксперты для обеспечения высокой эффективности анализа и интерпретации данных кластерного анализа. В то же время взаимодействие с представителями кластеров предлагается возложить на представителей руководства администрации территории, т. е. главу администрации, а также заместителей главы администрации по экономике и инвестициям.

Организация информационного обеспечения кластерного анализа для целей управления территорией – сложный многоступенчатый процесс, требующий больших ресурсов на его осуществление. Прежде чем принимать решение о создании комплексной информационной системы, необходимо проанализировать будущие затраты и экономический эффект от внедрения такой системы. Система информационного обеспечения, являясь инновационным методом управления территорией на основе методов кластерного анализа, сопряжена с серьезными требованиями, предъявляемыми к информации, а также к источникам этой информации, несоблюдение которых приведет к неправильной интерпретации информации и, как следствие, к неправильным управленческим решениям и экономическим потерям.

## Список литературы

1. Раевская А. В. Взаимодействие научно-промышленных и малых инновационных предприятий на базе ОАО «Пъезо» // Экономика. 2010.
2. Кластерная структура экономики промышленности / под ред. д-ра экон. наук проф. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 300 с.
3. Охотский Е. В. Государственное управление: на пути к современной модели государственного менеджмента // Вестник МГИМО-УНИВЕРСИТЕТА. 2014. № 3(36). С. 115–127.
4. Соколов А. Г., Цыбин А. Р. Совершенствование управления ресурсами территории муниципального образования (на примере кластера морских перевозок Кингисеппского МО) / Информационные технологии и системы (управление, экономика, транспорт, право): Межвуз. сб. науч. трудов. СПб.: Андреевский издат. дом, 2016. Вып. 1(17). С. 71–82.
5. Истомин Е. П., Соколов А. Г., Попов Н. Н., Слесарева Л. С., Фокичева А. А. The management of hydrometeorological risks in socio-economic systems of coastal areas – SEACOASTS XXVI JOINT CONFERENCE EMECS'11 // Managing risks to coastal regions and communities in a changing world. СПб., 2016. 22–27 авг., p 111.
6. Капралов Е. Г., Кошкарёв А. В., Тикунов В. С. Геоинформатика. 3-е изд. М.: Издат. центр «Академия», 2010. 432 с.
7. Думая о ГИС. Планирование географических информационных систем: руководство для менеджеров. М.: Дата+, 2004. 325 с.
8. Отчет о научно исследовательской работе: Разработка и развитие методов, моделей и систем геоинформационного управления пространственно-распределенными объектами. СПб.: РГГМУ, 2015. 232 с.

# ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

## RETIRMENT BENEFITS ISSUES IN THE REPUBLIC OF BURYATIA

УДК 338.49

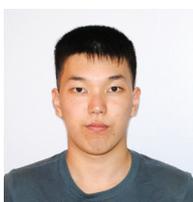


**БУРЛОВ Дмитрий Юрьевич**

доцент кафедры финансы и кредит Восточно-Сибирского государственного университета технологии и управления, кандидат экономических наук, доцент, budim15@mail.ru

**BURLOV, Dmitriy Yurievich**

Associate Professor at the Finance and Credit Department, the East Siberian State University of Technology and Management, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, budim15@mail.ru



**ДОРЖИЕВ Ринчин Леонидович**

магистрант кафедры финансы и кредит Восточно-Сибирского государственного университета технологии и управления, richiboss@yandex.ru

**DORZHIEV, Rinchin Leonidovich**

Master's Student of the Finance and Credit Department, the East Siberian State University of Technology and Management, richiboss@yandex.ru

### *Аннотация.*

*В статье рассмотрены проблемы пенсионного обеспечения Республики Бурятия. Проанализированы данные по пенсионному обеспечению за 2007–2014 гг., из официальных источников. Выявлены проблемы пенсионного обеспечения Республики Бурятия, связанные с численностью экономически активного населения и с уровнем заработной платы в данном регионе. Показаны пути решения проблем пенсионного обеспечения в республике. Проведен корреляционный анализ оценки динамики роста пенсий, а также роста числа пенсионеров республики и его соотношения к численности экономически активного населения региона.*

*Ключевые слова: пенсионное обеспечение, численность экономически активного населения, численность пенсионеров, пенсия, заработная плата.*

### *Abstract.*

*The article deals with the problem of pension provision in the Republic of Buryatia. It analysis the official data on pensions between 2007-2014. It defines the problems of the Republic of Buryatia pension related to the number of economically active population and wage levels in the region. It shows the way to solve pension problems in the country. The paper carries out the correlation analysis of the assessment of the pensions' growth dynamics, as well as the growing number of pensioners of the Republic and its relation to the economically-active population in the region.*

*Key words: pensions, the number of economically active population, the number of pensioners, pension, wage.*

Пенсионное обеспечение – это базовая и одна из самых важных социальных гарантий, которая непосредственно касается интересов нетрудоспособного населения России, составляющего около трети жителей страны. Качественные и количественные характеристики государственного пенсионного обеспечения свидетельствуют об уровне социального, экономического, правового и культурного развития общества и государства. Вместе с тем показатели структуры и функционирования государственной пенсионной системы во многом определяют ее устойчивость и динамику экономического и социального развития. Эффективное пенсионное обеспечение является одним из ключевых факторов социально-экономической безопасности любого государства. Трудоспособное население должно иметь уверенность в том, что при достижении пенсионного возраста уровень пенсионных выплат будет достаточным для поддержания достойного уровня жизни.

В настоящее время российская демографическая ситуация характеризуется низким уровнем рождаемости и старением населения, что к тому же сопровождается смещением соотношения лиц трудоспособного возраста и пенсионеров в сторону последних.

Отчасти указанные проблемы носят объективный характер и обусловлены современным типом демографической ориентации большинства экономически развитых стран. Однако при таком развитии событий в среднесрочной перспективе государство столкнется с тем, что лица пенсионного возраста будут составлять весьма существенную долю экономически активного населения. Именно от наличия платежеспособного спроса со стороны данной категории граждан будет во многом зависеть успешное функционирование нашей экономики. Таким образом, проблема формирования адекватной и реально работающей системы пенсионного обеспечения является залогом национальной экономической безопасности страны.

В широком смысле существуют две основные проблемы отечественной пенсионной системы – прогрессивно растущий дефицит бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) и низкий уровень пенсионного обеспечения.

Анализ данных таблицы 1 показал, что по сравнению с 2007 г. уровень пенсий и заработных плат к 2014 г. значительно возрос. К сожалению, мнимое благополучие можно легко развеять, проведя более глубокий анализ и приведя данные к уровню инфляции 2014 г. Из этого видно, что пенсии росли не в таких больших темпах, а небольшими скачками, увеличиваясь в год примерно на 7–10% по отношению к предшествующему году. Самый большой прирост пенсии мы наблюдаем в период с 2008 по 2009 г. – он составил почти 20%. В дальнейшем рост пенсий продолжался до 2013 г., но в 2014 г. они сократились на 2%. Отношение средней пенсии к средней заработной плате составляет примерно 37%, самый большой прирост наблюдается в 2010 г. – 39,4% от средней заработной платы.

Таким образом, за последние пять лет уровень пенсий в целом все же возрос, если привести его к уровню инфляции 2014 г. Однако с 2011 по 2012 г. рост пенсий замедлился, а в 2014 г. и вообще прекратился (снижение среднего размера пенсии на 239 руб.). Исходя из полученных данных и учитывая социально-политические обстоятельства, следует, что улучшений в системе пенсионного обеспечения не предвидится [2].

Численность постоянного населения, проживающего в Республике Бурятия, на конец 2014 г. составила 978,5 тыс. человек (таблица 2). Из общей численности населения численность пенсионеров, состоящих на учете, составила 254 146 человек. За 2014 г. общая численность получателей трудовых пенсий составила 223 044 человека, в том числе получателей пенсии по старости 194 142 человека, по инвалидности – 16 484 человека, по случаю потери кормильца – 12 418 человек.

Из общей численности пенсионеров, получающих трудовые пенсии, количество пенсионеров, получающих пенсии по старости, увеличилось по сравнению с 2013 г. на 3 637 человек; получающих пенсии по инвалидности – уменьшилось на 1 191 человек; получающих пенсии по случаю потери кормильца – уменьшилось на 76 человек.

Численность получателей пенсий по государственному пенсионному обеспечению составила 31 102 человека (на 354 пенсионера

Таблица 1  
Данные пенсионного обеспечения Республики Бурятия за период с 2007 по 2014 г.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Средний размер месячной пенсии, руб.	3483,1	4281,2	5828,4	7093,2	7709,1	8534	9337	10158
Средний размер заработной платы, руб.	12264,4	15400	15976,2	17999	19924	22900	26011	27820
Отношение среднего размера месячной пенсии к среднему размеру начисленной зарплаты, %	28,4	27,8	36,1	39,4	38,7	37,3	35,9	36,5
Величина прожиточного минимума, руб.	3256	3538	3817	4342	5003	5423	5735	6399
Отношение среднего размера месячной пенсии к величине прожиточного минимума, %	107	121	152,7	163,4	154,1	157,4	162,8	158,7
Отношение среднего размера месячной пенсии в РБ к среднему размеру месячной пенсии в РФ, %	93,2	92	93,4	93,4	93,2	94,5	93,1	93
Уровень инфляции в России, %	1,1187	1,1328	1,0880	1,0878	1,0610	1,0658	1,0645	1,1136
Средний размер месячной пенсии, скорректированной на индекс инфляции к 2014 г., руб. У	6259,84	6792,18	8498,93	9508,42	9739,90	10116,44	10397,68	10158,00
Средний размер заработной платы, скорректированной на индекс инфляции к 2014 г., руб. X	22041,62	24432,32	23296,38	24127,61	25172,55	27146,28	28965,85	27820,00

\* Таблица составлена автором по данным финансовой и статической отчетности Отделения ПФР по РБ, данных форм налоговой отчетности, отчетности Госкомстата РБ и официального сайта органов государственной власти РБ [1].

Таблица 2

Численность пенсионеров РБ за период с 2007 по 2014 г. [1]

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность пенсионеров	229,5	234,6	239,9	242,7	246,1	248,5	251,4	254,1
Удельный вес численности пенсионеров в общей численности населения, %	23,9	24,4	24,9	25	25,3	25,6	25,8	26
Численность населения в Республике Бурятия, тыс. чел.	964,6	965,1	966,6	970,8	971,4	971,8	973,9	978,5
Численность экономически активного населения, занятого в экономике, тыс. чел.	402,8	429,2	397,7	426,7	422,7	425	423,5	417,8
Численность экономически активного населения, занятого в экономике, приходящихся на одного пенсионера	1,73	1,82	1,73	1,73	1,79	1,71	1,68	1,64

больше по сравнению с 2013 г.). Удельный вес пенсионеров, получающих пенсии по государственному пенсионному обеспечению, составляет 12,2% от общей численности пенсионеров.

Численность пенсионеров из числа граждан, пострадавших вследствие радиационных и техногенных катастроф и членов их семей, составила 62 человека, или 0,02% от общей численности пенсионеров. Численность пенсионеров из числа военнослужащих и членов их семей – 336 человек, или 0,13% от общей численности пенсионеров.

Доля пенсионеров в общей численности населения Республики Бурятия остается достаточно высокой и составляет 26%. Доля пенсионеров по отношению к численности занятых в экономике составляет 60,8% (численность экономически активного населения – 417,8 тыс. чел.). За отчетный период назначено

14,8 тысяч пенсий. Из числа вновь назначенных пенсий доля лиц, вышедших на трудовую пенсию по старости, составляет 65,5% (9 713 пенсионеров), в том числе не достигших установленного возраста 20,7% (3 074). Из общего числа вновь назначенных пенсий доля трудовой пенсии по инвалидности составляет 7,3% (1 079), по случаю потери кормильца – 8% (1 188). Численность пенсионеров, которым была назначена пенсия в отчетном году по государственному пенсионному обеспечению, 2 847 человек, или 19,2% от общего числа вновь назначенных пенсий [1].

Сделаем вывод на основе представленных выше таблиц: численность экономического активного занятого населения сокращается, в то время как численность пенсионеров растет, как и численность занятых пенсионеров. Таким образом, нагрузка на экономически активное население будет только расти, к тому

же сейчас на рынок труда выходит поколение 1990-х гг. – именно то время, когда случилась так называемая «демографическая яма», и, соответственно, соотношение лиц, уходящих на пенсионное обеспечение, и лиц, замещающих их, не выглядит равноценным.

Уровень средней заработной платы еще с 2012 г. находится примерно на одном уровне, и дальнейшее его увеличение не предвидится. Из этого следует, что нагрузка на население будет только расти, страховые взносы увеличатся. Особенно тяжелый удар придется на частный сектор экономики и бюджетные учреждения, ведь именно они выплачивают большую часть страховых взносов.

Проведенный корреляционный анализ на основе имеющихся данных пенсионного обеспечения показал, насколько велика зависимость пенсий от уровня заработной платы в регионе. Основными показателями при этом являются уровни заработной платы и пенсии в Республике Бурятия с 2007 по 2014 г., приведенные к уровню инфляции 2014 г. Расчет параметров регрессии представлен в таблице 3.

Этот метод применяют для наглядного изображения формы связи между изучаемыми экономическими показателями. Для этого в

прямоугольной системе координат строят график, по оси ординат откладывают индивидуальные значения результирующего признака  $Y$ , а по оси абсцисс – индивидуальные значения факторного признака  $X$ . Совокупность точек результирующего и факторного признаков называется **полем корреляции**.

На основании поля корреляции можно выдвинуть гипотезу (для генеральной совокупности) о том, что связь между всеми возможными значениями  $X$  и  $Y$  носит линейный характер.

Линейное уравнение регрессии имеет вид  $y = bx + a$ . Оценочное уравнение регрессии (построенное по выборочным данным) будет иметь вид  $y = bx + a + \varepsilon$ , где  $\varepsilon_i$  – наблюдаемые значения (оценки) ошибок  $\varepsilon_i$ ,  $a$  и  $b$  соответственно оценки параметров  $\alpha$  и  $\beta$  регрессионной модели, которые следует найти.

Здесь  $\varepsilon$  – случайная ошибка (отклонение, возмущение). Причины существования случайной ошибки: невключение в регрессионную модель значимых объясняющих переменных; агрегирование переменных; неправильное описание структуры модели; неправильная функциональная спецификация; ошибки измерения.

Таблица 3

Показатели пенсии и заработной платы с 2007 по 2014 г., приведенные к уровню инфляции на 2014 г.

Год	$x$	$y$	$x^2$	$y^2$	$xy$
2007	22041.62	6259.84	485833012.22	39185596.83	137977014.54
2008	24432.32	6792.18	596938260.58	46133709.15	165948715.26
2009	23296.38	8498.93	542721321.1	72231811.14	197994302.87
2010	24127.61	9508.42	582141564.31	90410050.9	229415449.48
2011	25172.55	9739.9	633657273.5	94865652.01	245178119.75
2012	27146.28	10116.44	736920517.84	108111749.38	274623712.84
2013	28965.85	10397.68	839020466.22	108111749.38	301177639.23
2014	27820	10158	773952400	103184964	282595560
<i>Итого</i>	203002.61	71471.39	5191184815.79	656465891.69	1834910513.96

*Примечания:*

Показатель  $X$  – средний размер заработной платы, скорректированной на индекс инфляции к 2014 г., руб.  
Показатель  $Y$  – средний размер месячной пенсии, скорректированной по индексу инфляции к 2014 г., руб.

Так как отклонения  $\epsilon_i$  для каждого конкретного наблюдения  $i$  – случайны и их значения в выборке неизвестны, то: 1) по наблюдениям  $x_i$  и  $y_i$  можно получить только оценки параметров  $\alpha$  и  $\beta$ ; 2) оценками параметров  $\alpha$  и  $\beta$  регрессионной модели являются соответственно величины  $a$  и  $b$ , которые носят случайный характер, так как соответствуют случайной выборке.

Для оценки параметров  $\alpha$  и  $\beta$  используют метод наименьших квадратов (МНК).

Метод наименьших квадратов дает наилучшие (состоятельные, эффективные и несмещенные) оценки параметров уравнения регрессии. Но только в том случае, если выполняются определенные предпосылки относительно случайного члена ( $\epsilon$ ) и независимой переменной ( $x$ ).

Формально критерий МНК можно записать так:

$$S = \sum (y_i - \hat{y}_i)^2 \rightarrow \min.$$

Система нормальных уравнений

$$\begin{aligned} a n + b \sum x &= \sum y \\ a \sum x + b \sum x^2 &= \sum y \cdot x \end{aligned}$$

Эмпирические коэффициенты регрессии  $a$  и  $b$  являются лишь оценками теоретических коэффициентов  $\beta$ , а само уравнение отражает лишь общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных.

#### 1. Параметры уравнения регрессии.

Выборочные средние.

$$\begin{aligned} \bar{x} &= \frac{\sum x_i}{n} = \frac{203002.61}{8} = 25375.33. \\ \bar{y} &= \frac{\sum y_i}{n} = \frac{71471.39}{8} = 8933.92. \\ \overline{xy} &= \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{1834910513.96}{8} = 229363814.25. \end{aligned}$$

Выборочные дисперсии:

$$\begin{aligned} S^2(x) &= \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \\ &= \frac{5191184815.79}{8} - 25375.33^2 = 4990919.68. \\ S^2(y) &= \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \\ &= \frac{656465891.69}{8} - 8933.92^2 = 2243242.89. \end{aligned}$$

Среднеквадратическое отклонение:

$$\begin{aligned} S(x) &= \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{4990919.68} = 2234.037. \\ S(y) &= \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{2243242.89} = 1497.746. \end{aligned}$$

Коэффициент корреляции  $b$  можно находить по формуле, не решая систему непосредственно:

$$\begin{aligned} b &= \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S^2(x)} = \\ &= \frac{229363814.25 - 25375.33 \cdot 8933.92}{4990919.68} = \\ &= 0.5335. \\ a &= \bar{y} - b \bar{x} = \\ &= 8933.92 - 0.5335 \cdot 25375.33 = -4603.4504. \end{aligned}$$

#### 1.1. Коэффициент корреляции

$$\begin{aligned} cov(x, y) &= \overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y} = \\ &= 229363814.25 - 25375.33 \cdot 8933.92 = \\ &= 2662584.4. \end{aligned}$$

Линейный коэффициент корреляции принимает значения от  $-1$  до  $+1$ . Связи между признаками могут быть слабыми и сильными (тесными). Их критерии оцениваются по шкале Чеддока:

- 0.1  $< r_{xy} < 0.3$ : слабая;
- 0.3  $< r_{xy} < 0.5$ : умеренная;
- 0.5  $< r_{xy} < 0.7$ : заметная;
- 0.7  $< r_{xy} < 0.9$ : высокая;
- 0.9  $< r_{xy} < 1$ : весьма высокая.

В нашем примере связь между признаком  $Y$  фактором  $X$  высокая и прямая. Кроме того, коэффициент линейной парной корреляции может быть определен через коэффициент регрессии  $b$ :

$$r_{x,y} = b \frac{S(x)}{S(y)} = 0.53 \frac{2234.037}{1497.746} = 0.796.$$

#### 1.2. Значимость коэффициента корреляции.

Выдвигаем гипотезы:

$H_0: r_{xy} = 0$ , нет линейной взаимосвязи между переменными;

$H_1: r_{xy} \neq 0$ , есть линейная взаимосвязь между переменными;

Для того чтобы при уровне значимости  $\alpha$  проверить нулевую гипотезу о равенстве нулю генерального коэффициента корреляции

нормальной двумерной случайной величины при конкурирующей гипотезе  $H_1 \neq 0$ , надо вычислить наблюдаемое значение критерия (величина случайной ошибки)

$$t_{набл} = r_{xy} \frac{\sqrt{n} - 2}{\sqrt{1 - r_{xy}^2}}$$

и по таблице критических точек распределения Стьюдента, по заданному уровню значимости  $\alpha$  и числу степеней свободы  $k = n - 2$  найти критическую точку  $t_{крит}$  двусторонней критической области. Если  $t_{набл} < t_{крит}$  оснований отвергнуть нулевую гипотезу. Если  $|t_{набл}| > t_{крит}$  – нулевую гипотезу отвергают.

$$t_{набл} = 0.796 \frac{\sqrt{6}}{\sqrt{1 - 0.796^2}} = 3.22.$$

По таблице Стьюдента с уровнем значимости  $\alpha = 0.05$  и степенями свободы  $k = 6$  находим  $t_{крит}$ :

$$t_{крит} (n-m-1; \alpha/2) = (6; 0.025) = 2.447,$$

где  $m = 1$  – количество объясняющих переменных.

Если  $|t_{набл}| > t_{крит}$ , то полученное значение коэффициента корреляции признается значимым (нулевая гипотеза, утверждающая равенство нулю коэффициента корреляции, отвергается).

Поскольку  $|t_{набл}| > t_{крит}$ , то отклоняем гипотезу о равенстве нулю коэффициента корреляции. Другими словами, коэффициент корреляции статистически – значим.

Отметим значения на числовой оси.

Принятие $H_0$	Отклонение $H_0$ , принятие $H_1$
95%	5%
2.447	3.22

В парной линейной регрессии  $t_r^2 = t_b^2$ , и тогда проверка гипотез о значимости коэффициентов регрессии и корреляции равносильна проверке гипотезы о существенности линейного уравнения регрессии.

1.3. Интервальная оценка для коэффициента корреляции (доверительный интервал).

$$\left( r - t_{крит} \sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}}; r + t_{крит} \sqrt{\frac{1 - r^2}{n - 2}} \right).$$

Доверительный интервал для коэффициента корреляции

$$\left( 0.796 - 2.447 \sqrt{\frac{1 - 0.796^2}{8 - 2}}; 0.796 + 2.447 \sqrt{\frac{1 - 0.796^2}{8 - 2}} \right)$$

(0.191; 1).

2. Уравнение регрессии (оценка уравнения регрессии).

Линейное уравнение регрессии имеет вид  $y = 0.53x - 4603.45$ .

Коэффициентам уравнения линейной регрессии можно придать экономический смысл.

Коэффициент регрессии  $b = 0.53$  показывает среднее изменение результативного показателя (в единицах измерения  $y$ ) с повышением или понижением величины фактора  $x$  на единицу его измерения. В данном примере с увеличением на одну единицу  $y$  повышается в среднем на 0.53.

Коэффициент  $a = -4603.45$  формально показывает прогнозируемый уровень  $y$ , но только в том случае, если  $x = 0$  находится близко с выборочными значениями.

Но если  $x = 0$  находится далеко от выборочных значений  $x$ , то буквальная интерпретация может привести к неверным результатам, и даже если линия регрессии довольно точно описывает значения наблюдаемой выборки, нет гарантий, что также будет при экстраполяции влево или вправо.

Подставив в уравнение регрессии соответствующие значения  $x$ , можно определить выровненные (предсказанные) значения результативного показателя  $y(x)$  для каждого наблюдения.

Связь между  $y$  и  $x$  определяет знак коэффициента регрессии  $b$  (если  $> 0$  – прямая связь, иначе – обратная). В нашем примере связь прямая.

Коэффициенты регрессии (в примере  $b$ ) нежелательно использовать для непосредственной оценки влияния факторов на результативный признак в том случае, если существует различие единиц измерения результативного показателя  $y$  и факторного признака  $x$ . Для этих целей вычисляются коэффициенты эластичности и бета-коэффициенты.

Средний коэффициент эластичности  $E$  показывает, на сколько процентов в среднем по совокупности изменится результат  $y$  от своей средней величины при изменении фактора  $x$  на 1% от своего среднего значения.

Коэффициент эластичности находится по формуле

$$E = \frac{dyx}{dxu} = b \frac{\bar{x}}{y}$$

$$E = 0.53 \frac{25375.33}{8933.92} = 1.52.$$

В нашем примере коэффициент эластичности больше 1. Следовательно, при изменении  $X$  на 1%,  $Y$  изменится более чем на 1%.

Другими словами,  $X$  существенно влияет на  $Y$ .

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что взаимосвязь между уровнем заработной платы и уровнем пенсионного обеспечения высокая и прямая. Наблюдается небольшой рост заработной платы до 2013 г., однако в 2014 г. имеет место небольшое понижение, что сразу сказалось на значении месячной пенсии граждан Республики Бурятия.

Наблюдается ежегодный прирост пенсионеров и увеличение удельного веса численности пенсионеров к общей численности населения Республики Бурятия. С учетом постоянного роста численности пенсионеров и небольших скачков численности экономически активного населения можно смело утверждать, что на-

грузка в ближайшие годы только возрастет, будет наблюдаться увеличение страховых взносов, выделение более крупных средств из государственного бюджета на выплату пенсий. С учетом роста страховых взносов будет расти и количество так называемых «уклонистов», ведь основным плательщиком обязательных платежей являются работодатели, которые совершенно не заинтересованы в полноте их уплаты, так как получателями материальной выгоды по социальному страхованию являются наемные работники.

Пока сами граждане страны не оценят свою финансовую ответственность перед собой в области социального страхования и не увидят, что только исходя из уплаченной ими суммы взносов они будут получать социальные выплаты, до тех пор они, с одной стороны, будут способствовать своим работодателям снижать налоговое бремя за счет уклонения от уплаты платежей на социальное страхование, с другой – требовать от государства предоставить им достойные социальные выплаты, так как государство имеет специальный налоговый источник, предназначенный на эти цели, и, соответственно, обязательства перед населением по осуществлению данных выплат.

Создать действительно сознательное общество можно только в том случае, если доходы системы социального страхования будут формироваться не на налоговых, а на страховых принципах.

## Список литературы

1. Информационно-статистический сборник Отделения Пенсионного фонда Республики Бурятия за 2014 год. Улан-Удэ, 2014. 40 с.
2. Официальный сайт Госкомстата Республики Бурятия. URL: [http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/burstat/ru/](http://burstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/burstat/ru/) (дата обращения: 19.04.2016).
3. Аксютин Е. А. Направления совершенствования государственного управления качеством социальных услуг в современных условиях хозяйствования // Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 20–24.

# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

## ANALYSIS OF THE REGIONS COMPETITIVENESS IN THE NORTHWESTERN FEDERAL DISTRICT

УДК 330.341+332.122



**КАЛИНИНА Марина Игоревна**

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

**KALININA, Marina Igorevna**

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



**РУДЕНКО Яна Юрьевна**

студентка Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, YaRudenko19@gmail.com

**RUDENKO, Yana Yurievna**

Student the Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, YaRudenko19@gmail.com

**Аннотация.**

*Статья посвящена оценке конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа. Авторами предложено определение понятия «конкурентоспособность региона». Приведена методика расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности с учетом характера влияния частных признаков (показателей) на развитие регионов исследуемого округа. Представлены результаты расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности регионов округа за пять лет. Проанализировано влияние выбранных факторов на итоговый показатель конкурентоспособности регионов, при этом развитый научный потенциал и наличие наукоемкого производства позволяют ввести в качестве фактора влияния на рост конкурентоспособности уровень развития научных исследований и инноваций. Выявленные причины снижения конкурентоспособности большинства регионов округа дают возможность разработать необходимые управленческие решения.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, интегральный коэффициент конкурентоспособности, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, инновации, инновационная привлекательность региона.

**Abstract.**

*The article is devoted to assessment of regions competitiveness in the Northwestern Federal District. Authors have defined a «competitiveness of the region» concept. The procedure technique of the integrated coefficient of competitiveness considering the influence nature of private signs (indicators) on development of the explored district regions is given. You can see the calculation results of the integrated coefficient of competitiveness of the district regions within five years. It is necessary to analyse influence of the chosen factors on final indicator of the regions' competitiveness. Let's note the developed scientific potential and existence of the knowledge-intensive production allow entering the level of development of scientific research and innovations as an influence factor on competitiveness growth. The established reasons of decrease in competitiveness of the majority of the district regions give the chance to develop essential administrative decisions.*

**Keywords:** the region competitiveness, integrated coefficient of competitiveness, the region competitive advantages, factors and indicators of competitiveness, innovations, innovative appeal and activity.

В современном мире на фоне процессов глобализации, оказывающих влияние на развитие стран, регионов, отраслей и предприятий, что обусловлено повышением конкурентной борьбы за ресурсы, рынки сбыта товаров и услуг, технологии, все виды интеллектуальной собственности и прав на нее, в России с ее разнородным экономическим пространством остро встают вопросы конкуренции между регионами, в первую очередь за финансовые ресурсы, налоговые льготы, государственный заказ и др. Следовательно, существует потребность в определении и мониторинге такой интегральной характеристики экономического положения региона, как конкурентоспособность, так как: во-первых, российские регионы имеют особенности в структуре экономики, формирования внешних и внутренних связей, уровне развития инфраструктуры, свое историко-культурное наследие; во-вторых, необходимо выявить факторы, сдерживающие движение к более высоким конкурентным

позициям с целью поиска механизмов их повышения и принятия своевременных управленческих решений.

В Северо-Западном федеральном округе (СЗФО), в целом обладающем крупным экономическим потенциалом, природно-ресурсные, производственные, научные, транспортные мощности расположены по территории неравномерно. Так, например, крупные месторождения углеводородного сырья в Республике Коми и Ненецком автономном округе преимущественно вывозятся в другие регионы СЗФО и за его пределы для нужд электроэнергетики, химической и металлургической промышленности. Предприятия черной и цветной металлургии расположены в Вологодской, Мурманской, Ленинградской областях, Республике Карелия, использующих как собственные запасы руд черных и цветных металлов, так и привезенных из Республики Коми, Архангельской области и г. Норильска. В машиностроении следует выделить тяжелое

машиностроение (реакторы для атомных электростанций), судостроение, вагоностроение, производство энергетического оборудования и наукоемкие отрасли точного машиностроения и приборостроения в Санкт-Петербурге; судостроительные и судоремонтные предприятия, предприятия оборонно-промышленного комплекса в Архангельской области и др.

Итак, обладая различиями в структуре экономики и конкурентных преимуществах, регионы СЗФО имеют существенные отличия в уровне социально-экономического положения [1], а значит, и в занимаемых ими позициях на национальном рынке, поэтому проблему повышения конкурентоспособности необходимо решать для каждого региона округа отдельно, чтобы в конечном итоге обеспечить их устойчивый экономический рост и уменьшить зависимость от внешнего финансирования. В этой связи целью статьи является оценка конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа в период 2010–2014 гг. и анализ влияющих на нее факторов. По нашему мнению, полученные данные представляют практический интерес с точки зрения разработки конкретного плана развития регионов, направленного на устранение причин, сдерживающих рост их конкурентоспособности.

Теоретическими аспектами формирования конкурентоспособности, разработкой методов оценки, анализом и выработкой принципов и механизмов управления ею занимались отечественные и зарубежные экономисты и исследователи, начиная со второй половины XVIII в. Анализ трудов отечественных и зарубежных экономистов и исследователей показывает, что, во-первых, данная экономическая категория носит комплексный характер, рассматривается на различных уровнях экономической системы (товар, производитель, регион, отрасль, страна [2; 3]); во-вторых, не выработан единый подход к определению понятия «конкурентоспособность региона» и методам ее оценки [4–6]; в-третьих, между конкурентоспособностью региона, его экономико-географическим положением, инвестиционной привлекательностью, состоянием социальной и институциональной среды существует взаимосвязь [6; 7].

В нашем исследовании под конкурентоспособностью предлагается понимать способность региона создавать условия для повышения инвестиционной активности и инновационного потенциала с целью эффективного использования ресурсов и повышения уровня жизни населения.

Из всего многообразия методов оценки наиболее приемлемым с практической точки зрения является метод расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности как среднее геометрическое невзвешенное трех частных коэффициентов (1), предложенный российскими регионалистами Л. И. Ушвицким и В. Н. Парахиной [8]:

$$I_{kcj} = \sqrt[3]{T_{актj} \cdot T_{насj} \cdot T_{ресj}}, \quad (1)$$

где  $I_{kcj}$  – интегральный коэффициент конкурентоспособности  $j$ -го региона;

$T_{актj}$ ,  $T_{насj}$ ,  $T_{ресj}$  – частные (групповые) коэффициенты инвестиционной привлекательности и активности, уровня жизни населения, наличия и эффективности использования ресурсов  $j$ -го региона, входящего в состав СЗФО, соответственно.

Система показателей для оценки частных признаков (показателей) конкурентоспособности может быть вариативна, следовательно, учитывая региональную специфику функционирования регионов Северо-Западного федерального округа, целесообразно учесть показатели развития научной деятельности и инноваций, которые выделены в отдельную группу показателей (частный коэффициент  $T_{инj}$ ), поэтому формула (1) расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности  $j$ -го региона  $I_{kcj}^*$  примет вид (2):

$$I_{kcj}^* = \sqrt[4]{T_{актj} \cdot T_{насj} \cdot T_{ресj} \cdot T_{инj}}, \quad (2)$$

где  $T_{инj}$  – частный (групповой) коэффициент уровня научных исследований и инноваций в  $j$ -м регионе округа.

Частные (групповые) коэффициенты, приведенные в формуле (2), представляют собой важные факторы, влияющие на конкурентоспособность регионов округа (перечень

конкретных показателей в составе каждого фактора приводится ниже).

Оценку по частным показателям каждой группы можно осуществить таким непараметрическим методом, как метод относительных разностей при помощи нормирования (чтобы объемные и относительные показатели привести к безразмерным величинам), при этом нормирование показателей осуществляется в зависимости от характера их влияния на развитие регионов СЗФО, а именно:

для частных признаков (показателей), которые оказывают положительное влияние на уровень развития  $j$ -го региона, т. е. по мере возрастания значений которых возрастает и качество (значение) интегрального показателя, применяется формула (3);

$$t_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i \min}}{x_{i \max} - x_{i \min}}, \quad (3)$$

$$t_{ij} = \frac{x_{i \max} - x_{ij}}{x_{i \max} - x_{i \min}}, \quad (4)$$

где  $x_{ij}$  – значение  $i$ -го показателя в  $j$ -м регионе;  $x_{i \max}$ ,  $x_{i \min}$  – максимальное и минимальное значения  $i$ -го показателя из всей совокупности регионов округа.

Значения групповых коэффициентов ( $T_j$ ), характеризующих систему показателей конкурентоспособности по каждому из четырех анализируемых групповых коэффициентов  $j$ -го региона, могут быть получены при помощи простой средней арифметической [6; 8]:

$$T_j = \frac{\sum_{i=1}^n t_j}{n}, \quad (5)$$

где  $n$  – число показателей в рассматриваемых группах. Групповые коэффициенты  $T_j$  могут принимать значения из промежутка  $[0; 1]$ . Если регион обладает наилучшими значе-

ниями по всем исследуемым показателям частных коэффициентов, то  $T_j$  будет равно единице.

Надо обратить внимание, что произвести расчет интегрального показателя  $I_{kcj}$  по формуле среднегеометрической простой с применением формул (3) и (4) может быть затруднительно и/или малоинформативно, так как значение  $t_{ij}$  для региона с минимальными и максимальными показателями по округу будет равно нулю, что отразится на итоговом значении  $I_{kcj}$  (если хотя бы один из коэффициентов  $T_j$  окажется равен нулю). Следовательно, для получения оценок по частным показателям целесообразно применять другой непараметрический метод – метод «Паттерн» [5–7], чтобы получить значения частных показателей путем соотнесения фактических значений с наилучшими по СЗФО, соответственно вместо формул (3) и (4) применяются формулы (6) и (7):

$$t_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{i \max}}, \quad (6)$$

$$t_{ij} = \frac{x_{i \min}}{x_{ij}}. \quad (7)$$

Интегральный коэффициент  $I_{kcj}$  может принимать значения от 0 до 1 включительно, поэтому можно провести группировку регионов округа по уровню конкурентоспособности, выделив пять групп равновеликих интервалов:

- $0,8 < I_{kcj} \leq 1$  высокий уровень конкурентоспособности;
- $0,6 < I_{kcj} \leq 0,8$  достаточно высокий уровень конкурентоспособности;
- $0,4 < I_{kcj} \leq 0,6$  средний уровень конкурентоспособности;
- $0,2 < I_{kcj} \leq 0,4$  низкий уровень конкурентоспособности;
- $0 < I_{kcj} \leq 0,2$  регион неконкурентоспособен.

Значение интегрального коэффициента конкурентоспособности региона получено по следующему алгоритму:

подбор частных показателей согласно данным [10] за период 2010–2014 гг., чтобы исключить влияние случайных факторов: группа  $T_{актj}$  – инвестиции в основной капитал, удельный вес инвестиций в основной в валовом региональном продукте (ВРП), индекс физического объема инвестиций, инвестиции в основной капитал на душу населения; группа  $T_{насj}$  – обеспеченность населения жильем, средняя заработная плата работников, уровень безработицы, величина прожиточного минимума, объем платных услуг населению, денежные доходы населения региона, число зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения, доля малоимущего населения; группа  $T_{ресj}$  – ВРП на душу населения, темпы изменения объема ВРП, экспорт продукции в дальнее и ближнее зарубежье, объем розничного товарооборота, удельный

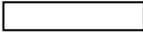
вес убыточных организаций, густота автомобильных путей общего пользования; группа  $T_{инj}$  – организации, выполняющие научные исследования и разработки, инновационная активность организаций, затраты на технологические инновации, объем инновационных товаров, работ, услуг;

- расчет стандартизированных коэффициентов  $t_{ij}$ ;
- расчет частных коэффициентов  $T_j$  по четырем группам показателей с последующим применением формулы (2) для определения итоговых значений  $I_{ксj}$  для каждого региона СЗФО, представленных в таблице.

Следует отметить, что в группе уровня жизни населения при сопоставлении показателей уровня безработицы, числа зарегистрированных преступлений на 100 000 чел. населения, доли малоимущего населения, удельного веса убыточных организаций лучшие позиции отражаются минимальными значениями, следовательно, применена формула (7).

Значение интегрального коэффициента конкурентоспособности  $I_{ксj}$  регионов Северо-Западного федерального округа

Год	Республика Карелия	Республика Коми	Архангельская область	В том числе Ненецкий АО	Архангельская область без учета Ненецкого АО	Вологодская область	Калининградская область	Ленинградская область	Мурманская область	Новгородская область	Псковская область	Санкт-Петербург
2010	0,284	0,357	0,376	0,348	0,000	0,338	0,275	0,497	0,340	0,350	0,318	0,781
2011	0,283	0,431	0,352	0,409	0,183	0,384	0,257	0,451	0,317	0,290	0,308	0,714
2012	0,307	0,388	0,382	0,442	0,003	0,332	0,278	0,454	0,339	0,320	0,303	0,746
2013	0,285	0,382	0,422	0,400	0,385	0,304	0,277	0,493	0,365	0,321	0,281	0,748
2014	0,269	0,378	0,305	0,344	0,283	0,332	0,229	0,377	0,352	0,322	0,295	0,778

-  – достаточно высокий уровень конкурентоспособности;
-  – средний уровень конкурентоспособности;
-  – низкий уровень конкурентоспособности;
-  – регион неконкурентоспособен.

Примечание: таблица составлена авторами.

Согласно полученным авторами значениям интегрального коэффициента конкурентоспособности Санкт-Петербург имеет достаточно высокий уровень конкурентоспособности  $I_{kcj}$  за весь исследуемый период, что обеспечено высокими значениями индекса наличия и эффективности использования ресурсов (0,685–0,853) и максимальным значением по группе научных исследований и инноваций (1,000) в каждом году, кроме 2013 г. (0,732).

Средний уровень конкурентоспособности характерен для Ленинградской области (2010–2013 гг.), Ненецкого АО в период (2011–2012 гг.), а также точно в 2013 г. для Архангельской области, в 2011 г. для Республики Коми. Анализ полученных результатов показал, что в 2014 г. в Ленинградской области интегральный коэффициент уменьшился по сравнению с 2013 г. вследствие существенного уменьшения частных коэффициентов инвестиционной привлекательности и активности (с 0,558 до 0,374) и уровня научных исследований и инноваций (с 0,431 до 0,192), в частности, за счет сокращения инвестиций и уменьшения затрат на технологические инновации более чем в 10 раз соответственно.

Средний уровень конкурентоспособности Архангельской области в 2013 г. по сравнению с 2012 г. обеспечило, во-первых, увеличение коэффициента научных исследований и инноваций (с 0,201 до 0,375) по причине роста объема инновационных товаров, работ и услуг почти в 6 раз; во-вторых, изменение коэффициентов инвестиционной привлекательности и активности (с 0,167 до 0,396) наличия и эффективности использования ресурсов (с 0,348 до 0,365). Это связано, прежде всего, с образованием в 2012–2013 гг. судостроительного инновационного территориального кластера в Архангельской области, что позволило аккумулировать инновационный потенциал региона и привлечь дополнительный капитал как в инновационные региональные разработки, так и в основной капитал. Также необходимо отметить, что значительный вклад в полученные значения интегрального индекса вносят групповые показатели Ненецкого автономного округа ( $T_{актj}$ ,  $T_{насj}$ ,  $T_{ресj}$ ), что обусловлено наличием углеводородного сырья, активно развивающегося нефтедобывающего комплекса и

сравнительно небольшой численностью населения, что отражено в полученных значениях интегрального индекса  $I_{kcj}$  Архангельской области, без учета показателей Ненецкого автономного округа. Кроме того, в статистических сборниках [10] отсутствуют данные по некоторым ключевым показателям только для этой области.

Республика Коми также попадает в группу со средним уровнем значения интегрального коэффициента конкурентоспособности в 2011 г. в связи с ростом всех частных коэффициентов, а также показателей коэффициента инвестиционной привлекательности и активности почти в 2 раза по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Анализ значений групповых коэффициентов позволил определить регионы округа, имеющие за исследуемый период  $T_j > 0,6$ :

1) по коэффициенту инвестиционной привлекательности и активности ( $T_{актj}$ ) – Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ, Республика Коми, Ленинградская область;

2) по коэффициенту уровня жизни населения ( $T_{насj}$ ) – Санкт-Петербург, Ненецкий автономный округ, Мурманская область;

3) по коэффициенту наличия и эффективности использования ресурсов и научных исследований и инноваций ( $T_{ресj}$ ) – Санкт-Петербург.

Коэффициент эффективности использования ресурсов в семи из двенадцати регионов, представленных в таблице, не превышает значения 0,390 за весь период. При этом в Ленинградской области максимальное значение коэффициента составило 0,532 в 2010 г. и Ненецком АО 0,473 в 2013 г. В значениях коэффициентов научных исследований и инноваций существует большой разрыв между Санкт-Петербургом и остальными регионами, значение которых лежат в диапазоне 0,043–0,294 за весь период.

Выполненные расчеты и анализ результатов показали, что при средних, практически неизменных значениях уровня жизни населения, во всех регионах Северо-Западного федерального округа основными причинами снижения уровня конкурентоспособности большинства из них является замедление темпов наращивания показателей инвестиционной привлекательности и активности, наличия и эффективности использования ресурсов и показателей

группы научных исследований и инноваций по причине преимущественного преобладания экспортно-сырьевых отраслей и традиционных технологий в отраслях промышленности, а также концентрации научного потенциала преимущественно в Санкт-Петербурге, что существенно затрудняет связь науки с промышленностью конкретных регионов СЗФО.

Без активизации действий для роста вклада инвестиционно-инновационной группы, несмотря на существенные конкурентные преимущества (природно-ресурсный, промышленный и транспортный потенциал во всем его многообразии, наличие научной и инновационной базы в центре), не будет объективных причин для повышения эффективности экономики округа и роста уровня жизни населения, а различия в структуре экономики и конкурентных преимуществах

регионов СЗФО, как отмечалось ранее, не позволят уменьшить диспропорции в развитии регионов без обеспечения стратегически ориентированного регионального управления с целью привлечения долгосрочных инвестиций, создания условий для развития и поддержки имеющихся инновационных кластерных структур. Данные меры позволят не только интенсифицировать предпринимательскую активность и привлечь дополнительные ресурсы, но и ускорить региональный научно-технический прогресс, увеличить число инновационно-ориентированных организаций, повысить долю экспорта инновационной продукции и социально-экономические показатели региона, что приведет к повышению интегрального уровня конкурентоспособности регионов Северо-Западного федерального округа.

## Список литературы

1. Руденко Я. Ю., Шагалова М. А., Калинина М. И. Влияние диспропорциональности экономики Северо-Западного федерального округа на достижение плановых индикаторов стратегии социально-экономического развития на период до 2020 года // Стратегия устойчивого развития регионов России: Сборник материалов XXXVI Всероссийской научно-практической конференции / под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. С. 46–55.
2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Издат. дом «Вильямс», 2005. 608 с.
3. Савельев Ю. В. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике. Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. 516 с.
4. Головихин С. А., Неживенко Е. А. Формирование теоретических подходов к региональным экономическим исследованиям на основе выявления содержания понятия «конкурентоспособность региона» // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 5. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=7101> (дата обращения: 10.12.2016)
5. Чайникова Л. Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. 148 с.
6. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона: монография / колл. авт. под рук. Т. В. Усковой. Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. 246 с.
7. Барабанов А. С. Управление региональной конкурентоспособностью: монография / под науч. рук. д-ра экон. наук Т. В. Усковой. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. 160 с.
8. Ушвицкий Л. И., Парахина В. Н. Конкурентоспособность региона как новая реальность: сущность, методы оценки, современное состояние: сборник научных трудов. Сер. «Экономика». Ставрополь: СевКавГТУ, 2005. №1.
9. Калюжная Н. Я. Конкурентоспособность регионов: теория и методология анализа в контексте современного экономического развития: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2004.
10. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. 1999–2016. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 10.12.2016).

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ РАЗВИТИЯ

## ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: TRENDS AND PROSPECTS

УДК 005.332.4 : 33(470)



**БЛАГОВА Ирина Юрьевна**

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

**BLAGOVA, Irina Yurievna**

Associate Professor at the Management in Economic and Social Processes Department of the Saint Petersburg state Institute of Film and Television, Candidate of Economic Sciences, blagovairina@yandex.ru

### *Аннотация.*

*В статье исследованы черты современного этапа экономической глобализации. Проведен анализ подходов к оценке уровня глобализации и конкурентоспособности. Дана оценка взаимосвязи конкурентоспособности страны и уровня ее вовлеченности в процессы глобализации. Представлено авторское видение путей развития экономики Российской Федерации, направленных на повышение ее конкурентоспособности. Приоритетным является ориентация на внутренние факторы повышения конкурентоспособности: повышение производительности, формирование стабильной конкурентной среды, реализацию промышленной политики и поддержку платежеспособного спроса внутреннего покупателя.*

*Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, рейтинги глобализации, индикаторы экономической глобализации, проблемы интеграции, ресурсный подход, макроэкономический подход, социокультурный подход.*

### *Abstract.*

*The article studies the present stage features of economic globalization. It analyses approaches to assessing the level of globalization and competitiveness. It estimates*

*relationship of competitiveness of the country and its level of involvement in the processes of globalization. The author shows the ways of economic development of the Russian Federation aimed at improving its competitiveness. Focus on the internal factors to increase competitiveness is in priority: increasing productivity, formation of a stable competitive environment, implementation of industrial policy and support the effective demand of the internal customer.*

*Key words: globalization, competitiveness, competitiveness factors, globalization rankings, indicators of economic globalization, problems of integration, resource approach, macroeconomic approach, social and cultural approach.*

Начало XX в. ознаменовалось стремительной интернационализацией хозяйственной жизни, которая в последнее время стала приобретать отчетливые черты глобализации, оценка влияния которой на уровень конкурентоспособности стран с открытой экономикой является одним из важнейших вопросов в современном научном дискурсе. При этом глобализация продолжается, и оценка степени, качества ее влияния крайне важна для понимания и правильной оценки возможных угроз как национальной, так и экономической безопасности России. Поскольку одним из важнейших проявлений глобализации является формирование международных рынков товаров и услуг, то экономические санкции, введенные рядом стран против Российской Федерации в 2014–2015 гг., могут рассцениваться как существенный фактор, негативно влияющий на положение страны на мировой экономической арене. В то же время определение степени и качества влияния последствий глобализации на уровень конкурентоспособности страны требует четкого представления о том, что такое экономическая глобализация и конкурентоспособность страны, и каковы основные индикаторы их измерения [1].

Черты глобализации, понимаемой как переплетение различных культур и межрегионального разделения труда вследствие захватнических войн, обнаруживаются уже в истории античного мира. Впоследствии мир пережил несколько волн глобальных интеграционных

процессов. Последняя волна, основными характеристиками которой являются бурный рост телекоммуникационных технологий, стремительное развитие международных финансовых рынков, появление транснациональных корпораций, берет свое начало в 1990-х гг. Эксперты выделяют такие предпосылки новой волны глобализации, как переход развитых стран к доктрине экономического неолиберализма (политика М. Тэтчер и Р. Рейгана), новое международное разделение труда, расширение экономического пространства как результат распада социалистического лагеря, приватизация и сокращение государственного сектора в экономиках развивающихся стран, появление сети Интернет, старт нового технологического уклада [2; 3; 4].

Научные подходы к исследованию проблем экономической глобализации лежат в области научных интересов зарубежных и российских ученых. В их числе можно отметить: Э. Азроянца, В. Андерсон, Д. Белла, У. Бека, Дж. Гелбрейта, В. Иноземцева, Дж. Стиглица, Дж. Томпсона, Э. Тоффлера, А. Филипенко, Т. Фридмана.

Оценивать влияние процесса глобализации на экономику страны необходимо исходя из структуры процесса глобализации, который состоит из трех взаимосвязанных компонентов: нового международного разделения труда, размещения международного производства и политических отношений. При анализе вовлечения России в процесс глобализации важно

учитывать, что, несмотря на то, что задача полной экономической интеграции страны в мировую экономику была поставлена в 90-е гг. XX в., СССР также участвовал в процессе международного разделения труда. Современные исследователи считают, что в наибольшей степени Россия включена именно в экономическую глобализацию [5; 6]. Подчеркнем, что в настоящее время Стратегия национальной безопасности, описывая положение России в современном мире, применяет термин «полицентричный мир» [7], не упоминая проблем и последствий экономической глобализации.

Под экономической глобализацией понимается современный этап интеграции производства и хозяйства, который к настоящему моменту времени охватил практически все страны. Тенденция к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграция национальных рынков капиталов. Теоретической базой экономической глобализации явилась неолиберальная экономическая теория, которая утверждает приоритет рынка в обеспечении экономического развития, отказ от участия государства в экономике, либерализация торговли, устранение препятствий для перемещения капитала, рабочей силы, товаров и услуг.

На мировой арене существуют институты, призванные способствовать мировой экономической интеграции. К ним относятся в первую очередь ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), МВФ (Международный валютный фонд) и ВТО (Всемирная торговая организация). Задачами организаций являются: содействие экономическому росту стран-членов ОЭСР и повышению их вклада в глобальный экономический рост и развитие, снижение бедности в неразвитых странах, обеспечение работы мировой валютной системы, либерализация международной торговли соответственно. Экономический аспект глобализации в основном касается программ МВФ и Мирового банка – основных институтов экономической глобализации мировой экономики. Принято считать, что ядро экономической глобализации сформировано 30 странами постиндустриальной модели развития. Все эти страны являются постоян-

ными членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и носят общее название «Золотой миллиард».

Для национального уровня существуют общепризнанные оценочные показатели: как для оценки уровня глобализации, так и для оценки конкурентоспособности страны, разработанные зарубежными организациями: индекс глобализации KFP-индекс (А. Т. Kearny/Foreign Policy Magazine); индекс глобализации КОФ-индекс (Швейцарский экономический институт и Федеральный швейцарский технологический институт и т. д.); индекс глобализации CSGR; социологический индекс глобализации GlobalIndex; индекс Economist Intelligence Unit. К российским разработкам можно отнести методику количественного анализа уровня глобализации стран мира (МКАГ) и индекс уровня глобализации (ИУГ) [5; 8].

В Рекомендациях ОЭСР по индикаторам экономической глобализации, разработанных в 2005 г., содержатся рекомендации по расчету величины и силы экономической глобализации. Предпочтение отдается показателям, которые считаются основными движущими силами глобализации: международной торговле, прямым иностранным инвестициям, деятельности ТНК и производственному и международному распространению технологий. Другие движущие силы глобализации, такие как движение портфельных инвестиций, международная миграция лиц и правительственные мероприятия. Однако индексы, которые позволяли бы учесть экономическое влияние и ее связи со структурными изменениями в политике, в настоящее время в зарубежной и отечественной методологии отсутствуют [2].

Проведенный автором анализ позволил прийти к выводу, что указанные индексы имеют принципиально одинаковую методологию расчета, различаясь лишь набором показателей. При этом большинство индексов характеризуется отсутствием определенной периодизации. Кроме того, ни один из существующих в настоящее время показателей не способен дать прогнозную оценку влияния интегрированности экономики страны на перспективы ее экономического развития.

Сопоставительный анализ рейтинга стран мира по уровню глобализации (Globalization Index A. T. Kearney, Foreign Policy) и рейтинга глобальной конкурентоспособности, представленный в таблице 1, позволяет сделать вывод о неявной взаимосвязи между уровнем глобализации страны и ее конкурентоспособностью.

Например, лидирующее положение Сингапура в рейтинге по уровню глобализации не вывело его на первые позиции в рейтинге конкурентоспособности стран в 2007 г.

Индекс глобализации Globalization Index (A. T. Kearney) не имеет строгой периодичности. Последние опубликованные данные индекса – за 2007 г. В 2015 г. Сингапур выпал из десятки стран-лидеров по конкурентоспособности. В то же время США и Швейцария, лидируя по конкурентоспособности, не занимали до этого самых верхних строчек в рейтингах глобализации.

В современной зарубежной литературе термин «конкурентоспособность» рассматривается в различных контекстах и на раз-

личных уровнях обобщения, однако чаще всего понятие конкурентоспособности оказывается «перегруженным». В частности, в ряде научных исследований показано, что понятие конкурентоспособности «является многослойным и размытым» настолько, что возникают сомнения, имеет ли смысл говорить о конкурентоспособности целых наций или экономических систем [10; 11].

В зарубежной экономической литературе проблема конкурентоспособности давно озвучена (М. Портер, П. Кругман), однако нет целостной теории ее решения. Представителями российской экономической школы в трудах Г. А. Васильева, Ю. Я. Еленевой, Н. К. Моисеевой, Р. А. Фатхутдинова, А. Н. Фоломьева, А. П. Челенкова, А. Ю. Юданова и целого ряда других ученых и исследователей также предпринята попытка ее решения. Оценка детерминант и основных факторов конкурентоспособности стран осуществляется на основе четырех подходов.

Традиционный *ресурсный подход* исходит из того, что конкурентоспособность зависит

Таблица 1

Сравнительный анализ положения стран – лидеров рейтингов уровня глобализации и конкурентоспособности в 2005–2015 г.

Страна	Рейтинг стран мира по уровню глобализации Globalization Index A. T. Kearney			Рейтинг глобальной конкурентоспособности, GCI, (ВЭФ)	
	2005	2006	2007	2007	2015
Период					
Сингапур	1	1	1	7	–
Гонконг	–	–	2	–	7
Нидерланды	5	7	3	–	5
Швейцария	3	2	4	2	1
Ирландия	2	4	5	–	–
Дания	7	5	6	3	–
США	4	3	7	1	3
Канада	6	6	8	–	–
Иордания	9	–	–	–	–
Эстония	10	–	–	–	–

Примечание: составлено автором по данным [9].

от наличия дешевых (и в достаточно большом количестве) природных ресурсов и рабочей силы, что позволяет удешевить себестоимость и оперативно отреагировать на возросший объем спроса.

Другой подход основан на *развитии капитала* («capital development») и заключается в том, что конкурентоспособность страны ставится в прямую зависимость от способности предприятий и их отраслей аккумулировать различные виды капитала, т. е. считают конкурентоспособной ту страну, которая способна обеспечить национальных инвесторов и отечественных производителей устойчивым ростом доходов.

*Макроэкономический подход* исходит из способности экономики страны приспособиться к изменениям конъюнктуры мировых рынков, что находит объективное отражение в таких показателях, как состояние платежного баланса, дефицит бюджета и объем внешнего государственного долга, колебания валют-

ного курса и т. п. «Государственный подход» поддерживается предпринимательскими кругами и заключается в том, что конкурентоспособность страны определяется политикой правительства в части регулирования экспортно-импортных операций. Инструменты управления конкурентоспособностью представлены в основном протекционистскими барьерами, налоговым стимулированием экспорта, субсидиями экспортерам и т. п.

*Социокультурный подход* под конкурентоспособностью нации понимает широкий феномен, который касается всех сторон и сфер общественной жизни. Согласно этому подходу, конкурентоспособность нации зависит от того, насколько близки социальные и экономические институты традициям и менталитету общества.

В таблице 2 представлены результаты анализа определения конкурентоспособности национальной экономики, отражающие различные подходы к оценке ее содержания и природы.

Таблица 2

Анализ существующих определений конкурентоспособности экономических систем макроуровня

Определение конкурентоспособности экономических систем	Источник
<i>Конкурентоспособность государства</i> – его способность достигать устойчивого роста ВВП на душу населения в долгосрочной перспективе	Всемирный экономический форум
<i>Конкурентоспособность страны</i> – сфера научного познания, предметом которой является анализ условий, формирующих способность правительств создавать среду, обеспечивающую создание экономической ценности отраслями производства и высокий уровень качества жизни населения	Ежегодное издание по мировой конкурентоспособности, IMD, 2004
<i>Конкурентоспособность страны</i> – инструмент повышения качества жизни, сокращения безработицы и бедности	Консалтинговая группа по конкурентоспособности (Сiampi Group). «Усиление конкурентоспособности Европы»
<i>Конкурентоспособность страны</i> – это степень возможностей страны в области выпуска товаров/услуг, которые востребованы мировым рынком, при одновременном увеличении благосостояния населения в стратегическом периоде времени, при условии свободной торговли и справедливых рыночных условий	ОЭСР
<i>Конкурентоспособность экономики</i> – поддержание способности страны получать прибыль и обеспечивать занятость в условиях жесткой международной конкуренции	ОЭСР, «Промышленная конкурентоспособность: сравнение сред бизнеса в мировой экономике»

*Примечание:* составлено автором по [10; 11; 12].

Национальная конкурентоспособность — комплексная составная модель из различных параметров, отражающих конкурентоспособность организаций и отраслей промышленности, поэтому в случае их изменения результаты могут оказаться ненадежными. Оценочные выводы также в большой степени могут зависеть от применяемых наборов индикаторов, поэтому ранжирование конкурентоспособности конкретных национальных экономик может давать различные результаты.

На макроуровне для оценки конкурентоспособности стран составляют различные мировые рейтинги, для которых рассчитывают индексы с помощью комбинации социально-экономических показателей (таблица 3).

Рейтинги основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний. Что касается методологии расчета индекса GCI, то он состоит из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное обра-

зование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

Как следует из таблицы 3, за последние три года России удалось существенно улучшить свои позиции в большинстве мировых рейтингов. Несмотря на то, что большинство экспертов сходятся во мнении, что место в рейтингах не может являться самоцелью, тем не менее, переход на более высокие позиции в рейтинге CGI, а также резкий прорыв в рейтинге качества деловой среды Doing Business являются положительными тенденциями. В то же время вызывают опасения стабильность места России в рейтингах, отражающего уровень коррупции и экономической свободы.

Переходя к проблеме обеспечения конкурентоспособности России, следует отметить, что конкурентоспособность российской экономики в 2004–2014 гг. была основана именно на использовании сравнительных национальных преимуществ и использовании механизма ценовой конкурентоспособности с

Таблица 3  
Динамика рейтингов конкурентоспособности Российской Федерации в международных рейтингах за период 2012–2016 гг.

Показатель конкурентоспособности	2012–2013	2014–2015	2015–2016
Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) (Рейтинг Всемирного экономического форума)	67 (из 144)	64 (из 148)	45 (из 140)
Doing Business (Рейтинг Всемирного банка)	112 (из 187)	92 (из 189)	62 (из 189)
Индекс человеческого развития (Human Development Index) (Организация Объединенных Наций (ООН))	55 (из 186)	57 (из 187)	50 (из 188)
Индекс восприятия коррупции. Transparency International: The Corruption Perceptions Index	127 (из 175)	136 (из 174)	119 (из 167)
Рейтинг экономической свободы стран мира (The Heritage Foundation)	139 (из 177)	140 (из 178)	143 (из 178)

Примечание: составлено автором по данным [9].

учетом высокой рыночной конъюнктуры цен на углеводородные ресурсы.

Участие России в международной экономической интеграции, а также роль иностранного капитала в экономике страны еще не до конца определены. Проведенный автором анализ показал, что за период 2011–2015 гг. объем прямых иностранных инвестиций (по данным Росстата) сократился в два раза: с 55 084 млн долл. в 2011 г. до 22 857 млн долл. в 2015 г. [13]. Однако нужно отметить, что такое сокращение инвестиций в экономику России в 2015 г. произошло за счет сокращения инвестиций из таких стран, как Виргинские острова и Кипр (сокращение объемов инвестиций на 64 и 55% соответственно). В то же время отмечен практически трехкратный рост инвестиций из США и Швейцарии.

Ряд исследований посвящен сравнительному анализу потерь от низкой конкурентоспособности страны и потерь от оттока денег из страны. Представляют интерес, например, расчеты Е. Ершова, указывающего на то, что в 2014 г. в России за границу уходило порядка 5 % от произведенного в стране ВВП [6]. В целом, вопрос о привлечении прямых иностранных инвестиций в экономику России как положительное последствие глобализации также является дискуссионным.

Мировая глобализация диктует сегодня жесткие условия развития экономики, одно из которых – наличие развитого финансового рынка [14]. Более того, жесткая международная конкуренция заставляет сегодня делать выбор только из двух вариантов: иметь высокоразвитый эффективный национальный финансовый рынок или не иметь никакого, привлекая финансирование с использованием ресурсов мировых финансовых центров (США, Великобритании, Восточной Азии) [14]. С целью развития национального финансового рынка, повышения его привлекательности для инвесторов и финансовых посредников, предложено создание в России международного финансового центра. Здесь отметим ряд работ, в которых авторами показано, что глобальная финансовая система перестает выполнять функцию эффективного механизма восстановления временных и локальных дисбалансов в миро-

вой экономике, превращаясь в эффективный механизм трансмиссии кризисных явлений в национальные сегменты мировой экономики. На наш взгляд, именно указанный риск трансмиссии кризисных явлений является основным риском формирования в России центра глобальных финансов.

В целом, специалисты, изучающие последствия экономической глобализации, убеждают нас в том, что многочисленные отклонения вовсе не означают, что глобализация отрицательно влияет на экономику стран с переходной моделью экономики, направлена на упрочение позиций развитых стран в ущерб интересам развивающихся. Наиболее популярным аргументом при этом является отсылка к неготовности институтов, несовершенству нормативно-правовой базы, высокий уровень коррупции, низкие гарантии защиты прав собственности и неэффективное налоговое регулирование [4; 15; 16]. Представляется, что современная экономика Российской Федерации обладает специфическими особенностями, определяющими ее взаимоотношения с внешним миром.

На этот счет в экономической литературе существуют различные точки зрения. Например, А. Паршев в своей работе видит причины хронических неудач российской экономики в высоких издержках, вызванных климатом, огромными размерами страны и т. п. [17]. Критикуя указанную позицию, Е. Ершов при оценке проблемы отставания России от развитых стран по душевым показателям производства и уровню жизни указывает на доминирование исторических факторов, а также на то, что Россия остается страной, вынужденной потреблять намного больше товаров и услуг, чем производится на ее территории [11]. А. Прохоров в публицистической работе «Русская модель управления» связывает низкую конкурентоспособность страны со специфическими видами структур и процедур управления, описывая специальные управленческие технологии, освоенные нашими соотечественниками в прошлом и настоящем, в том числе осознанную политику поддержания отсутствия конкуренции [18]. С точки зрения А. Аузана, «проблема колеи» развития отечественной

экономики заключается в сфере сложившейся вертикальной формы социального контракта, в низком качестве социального капитала и преобладании перераспределительных интересов в ущерб интересам повышения производительности [19]. Опираясь на социокультурный подход к пониманию конкурентоспособности, академик РАН В. М. Полтерович отмечает укorenившиеся в экономике России проблемы, связанные с дисфункциями, отторжением и активизацией альтернативных институтов в ходе процесса трансплантации на российскую почву традиционных институтов рыночной экономики [20].

Несмотря на цели, поставленные в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также ряд мероприятий по реализации указов Президента от 7 мая 2012 г., масштабы использования конкурентных преимуществ, связанных с формированием инновационной экономики, механизмов неценовой конкуренции, основывающихся на уникальных технологиях, сегодня в России малы. Проблемой является неэффективная реализация механизмов конкурентной политики, прописанной в Стандарте развития конкуренции, разработанном Федеральной антимонопольной службой России, целью которой должно быть создание среды для равной, добросовестной конкуренции. Необходимо внести ясность в современные отношения государства и бизнеса в России с тем, чтобы в конечном итоге повысить конкурентоспособность России на мировом рынке с учетом изменившихся геополитических реалий. Основа конкурентной борьбы в мире смещается в сторону инновационного развития и производства знаний, что требует усиления экономической роли государства в процессе управления конкурентоспособностью страны.

По мнению автора, целью модернизации, основой новой экономической политики должно стать повышение конкурентоспособности страны. Важнейшие ресурсы, такие как квалифицированный персонал, капитал, инновационные технологии следует концентрировать в отраслях, производящих продукцию и участвующих в международной конкуренции.

На основании вышеизложенного можно сформулировать ряд *выводов*:

- в настоящее время основная проблема интеграции России в глобальную экономику заключается в оценке той глубины и качества интеграции, которая необходима для получения положительного социально-экономического эффекта от участия страны в современных интеграционных процессах, при сохранении высокого уровня национальной безопасности;

- основными путями дальнейшей интеграции Российской Федерации является вступление Российской Федерации в ВТО (осуществлено в 2012 г.) и вступление в ОЭСР (процесс вступления отложен в 2015 г. по инициативе стран-участниц ОЭСР). При этом современные экономисты сходятся во мнении, что экономический и социальный эффект, полученный от интеграции российской экономики в мировую экономику, рассчитать практически невозможно;

- кроме участия в мировом рынке товаров и услуг, вовлечение страны в процесс глобализации, необходимо для решения таких важных задач, как синхронизация национальных политик в области борьбы с коррупцией, распространением наркотиков, организованной преступностью, эпидемией ВИЧ и подобного рода болезнями, а также в сфере защиты прав человека;

- несомненно, что в условиях современной действительности от степени вовлеченности страны в мирохозяйственные процессы зависят перспективы ее социально-экономического развития в будущем. С учетом текущего геополитического и экономического положения России на мировой арене степень ее конкурентоспособности зависит от того, насколько эффективно будет выстроена система отношений с надгосударственными органами управления и международными организациями, в первую очередь с ВТО, ОЭСР и прочими наднациональными объединениями. В то же время представляется приоритетным ориентация на внутренние факторы повышения конкурентоспособности: повышение производительности, формирование стабильной конкурентной среды, реализация промышленной политики и поддержка платежеспособного спроса внутреннего покупателя.

## Список литературы

1. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция) / Правительство Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://government.ru/news/18119/> (дата обращения: 03.03.2016).
2. Шадура-Никинорец Н. Т. Методические аспекты оценки глобализации: отраслевой уровень // Российское предпринимательство. 2013. № 7 (229). С. 78–83. URL: <https://creativeconomy.ru/articles/28583/> (дата обращения: 21.06.2016).
3. Панкадж Гемават. Мир 3.0: Глобальная интеграция без барьеров. М.: Альпина Паблишер, 2013. 415 с.
4. Гавров С. Н., Лайтман М., Марков Б. В., Сахаров А. Д., Флиер А. Я. и др. Новая цивилизация: глобализация и культура. Самара: Самар. науч. центр РАН, 2007. 351 с.
5. Симонова М. Д. Индикаторы экономической глобализации: методологические основы ОЭСР // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2009. № 10 (59). URL: [http://www.ecsn.ru/files/pdf/200910/200910\\_394.pdf](http://www.ecsn.ru/files/pdf/200910/200910_394.pdf) (дата обращения: 21.06.2016).
6. Создание международного финансового центра / Министерство экономического развития Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/finances/creation/> (дата обращения: 19.06.2016).
7. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Российская газета. 2015. 31 дек.
8. Индекс глобализации стран мира по версии КОФ. Гуманитарная энциклопедия / Центр гуманитарных технологий. 05.03.2011 (последняя редакция: 07.07.2014). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index/info>
9. Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/> (дата обращения: 12.04.2016).
10. Фатухудинов Р. А., Рубин Ю. Б. Будущее конкуренции и конкурентоспособности // Вузовский вестник. 2008. № 6.
11. Ершов Ю. С. Особенности национальной экономики, или почему Россия не стала Америкой. И не станет, если... // Всероссийский экономический журнал. 2016. № 3. URL: <http://ecotrends.ru/archive/683-edition-03/2419-2014-06-24-07-18-25> (дата обращения: 03.07.2016).
12. Словари и энциклопедии на Академике. Информационно-справочная система. URL: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 05.06.2016).
13. Российский статистический ежегодник / Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт]. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htm) (дата обращения: 23.06.2016).
14. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / Минэкономразвития Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/strategicplanning/concept/> (дата обращения: 11.10.2015).
15. Беляев Д. В. Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации // Молодой ученый. 2013. № 5. С. 253–263.
16. Питерс Б. Гай. Глобализация, управление и его институты // Отечественные записки. 2004. № 2 (17). URL: [www.strana-oz.ru/2004/2/globalizaciya-upravlenie-i-ego-instituty](http://www.strana-oz.ru/2004/2/globalizaciya-upravlenie-i-ego-instituty) (дата обращения: 10.05.2016).
17. Паршев А. П. Почему Россия не Америка? М.: Форум, 2001. 432 с.
18. Прохоров А. Русская модель управления. 2-е изд., доп. М.: Изд-во студии Артемия Лебедева. 492 с.
19. Аузан А. Общественный договор и гражданское общество: стенограмма лекции / Полит.ру. URL: <http://polit.ru/article/2005/01/11/auzan/> (дата обращения: 14.05.2016).
20. Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 24–50.

# ЦИФРОВОЙ ПОДХОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## DIGITAL APPROACH AS MEANS TO ACHIEVE THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND COMPANY COMPETITIVENESS

УДК [330.322 + 005.332.4] : 658



**ФЕДОРКОВ Алексей Александрович**

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

**FEDORKOV, Alexey Aleksandrovich**

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



**БИРЮКОВ Олег Александрович**

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

**BURYUKOV, Oleg Aleksandrovich**

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

### *Аннотация*

*В статье рассматриваются вопросы применения цифровых технологий, которые позволяют создать виртуальную копию производства на начальном этапе создания проекта. Особое внимание обращено на роль инвестиций в создании и развитии промышленных производств. Кроме того, сформулирована тесная взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью и конкурентоспособностью предприятия.*

*Ключевые слова: цифровой подход, инвестиции, конкурентоспособность, промышленное производство, технологии, программные продукты, виртуальная модель.*

### **Abstract.**

*The article is dedicated to questions of using of digital technologies which allow creating the virtual copy of production in the start-up phases of creating a new project. Special attention is paid to the role of investments in creation and development of industrial productions. In addition, the relationships between investment attractiveness and the company competitiveness is formulated.*

*Key words: digital approach, investments, competitiveness, industrial production, technologies, software products, the virtual model.*

В настоящее время в России продолжается период развития рыночной экономики. Проводится реконструкция промышленного производства, предприятия осваивают современные методы управления в условиях рыночной экономики, активно конкурируют на отечественном потребительском рынке. Вместе с тем в конкуренции с зарубежными производителями продукция российских предприятий существенно проигрывает.

Анализ причин низкой конкурентоспособности наших предприятий объясняется в значительном числе случаев технической отсталостью отечественной промышленности, плохой организацией труда персонала, низкоэффективными мотивацией и нормированием труда, высокой себестоимостью производимой продукции.

Федеральным законом РФ «О промышленной политике в Российской Федерации» в качестве важнейшей цели промышленной политики определяется формирование высокотехнологичной, конкурентоспособной промышленности, обеспечивающей переход экономики государства от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Соответственно к числу главных задач промышленной политики относятся:

- обеспечение технологической независимости национальной экономики;
- поддержка технологического перевооружения субъектов деятельности в сфере промышленности [1].

В целях структурной перестройки и повышения темпов экономического роста Россия нуждается в значительных инвестициях и создании механизма их эффективного использования.

Единого подхода в определении инвестиций как экономической категории среди ученых и экономистов-практиков до настоящего времени не существует. В работе [2] приводятся термин «инвестиции» и производные от него понятия, трактуемые различными зарубежными и отечественными исследователями и регулирующими органами.

В западной терминологии инвестиции традиционно трактуются как любые вложения капитала с целью его увеличения в будущем [3].

В Федеральном законе от 25.02.1999 №39-ФЗ инвестиции трактуются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объект предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [4].

Развитие промышленных производств невозможно без значительных инвестиций, а в условиях действия западных санкций российским предприятиям затруднен или закрыт доступ к кредитным ресурсам на международном финансовом рынке.

Несмотря на сложившуюся ситуацию, у предприятия должна быть проработанная

инвестиционная стратегическая программа. Она позволяет инвестору иметь информацию обо всей совокупности инвестиционных проектов данного предприятия и оценить его инвестиционную привлекательность. Тема инвестиционной привлекательности предприятий всегда будет актуальной, так как спрос на инвестиции значительно превышает их предложение. Без оценки эффективности не может быть принят ни один инвестиционный проект. Эффективное использование инвестиций обеспечивает прибыльность бизнеса, его коммерческую привлекательность и соответственно конкурентоспособность.

Инвестиционная привлекательность предприятия является важнейшим фактором, обеспечивающим не только конкурентную стратегию его развития, но и конкурентную позицию на занимаемом рынке. В связи с этим инвестиционную привлекательность компаний можно рассматривать как ключевой фактор конкурентоспособности.

Реальные потребности обновления модернизации производственной базы вызывают необходимость проведения соответствующих исследований и поиска инвестиционных ресурсов, а также новых подходов к управлению развитием производства.

В работе [5] рассматривается современный подход создания проекта на базе цифрового производства, начиная с анализа проекта и концептуальной фазы до выпуска конечной продукции, сбыта и сервисной поддержки заказчика. Такой способ даст возможность избежать многочисленных ошибок и затрат при реальном возведении предприятия, а апробированная цифровая модель станет основной для реального производства.

Рассмотрим более подробно основные аспекты процесса управления применительно к виртуальной модели производства.

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.

Существующие в России крупные игроки инвестиционного рынка, в том числе имеющие государственную поддержку, выделяют средства под уже готовую проектно-сметную документацию, готовый бизнес-план и имеющиеся свидетельства на интеллектуальные права и патенты на полезные модели. При создании нового машиностроительного производства требуется проведение значительного объема проектно-изыскательских работ, привлечение трудовых, материальных и финансовых ресурсов с неопределенными результатами в будущем. Сложившаяся ситуация является серьезным препятствием на пути создания и развития новых производств.

Применение цифровых технологий позволяет создать виртуальную копию производства и оптимально используется в концептуальной фазе и на начальном этапе создания проекта. Виртуальная модель производства должна включать в себя всю организационную структуру предприятия, полностью имитировать систему управления производственными процессами и технологией производства (станки, сборочные линии, цеха, логистика, ресурсы). Такая модель позволит (при положительном решении инвесторов) интегрировать все алгоритмы с виртуальной модели в структуру вновь возводимого предприятия, используя для этого специализированное прикладное программное обеспечение.

Такое программное обеспечение состоит из разных пакетов производителей. Важно, чтобы между ними была логическая связь и физическая возможность обмена и использования данных. Отдельно каждый программный продукт можно использовать не только в целях глобального создания виртуального предприятия в целом, но и для решения узких задач. Например, компания «Сименс» предлагает на рынке программный продукт PCS-7 (SIEMENS SIMATIC Process Control System) – программно-аппаратный комплекс автоматизированной системы управления технологическими процессами, которая является универсальной платформой для решения задач комплексной автоматизации предприятий различных отраслей промышленности. В PCS-7 можно свести управление всеми производственными процессами в единую систему. При этом име-

ется отдельный пакет SIMIT, который может дополнить PCS-7 тем, что позволит проводить тестирование программного обеспечения, полевых устройств (датчиков), обучение диспетчеров, а также симуляцию технологических процессов предприятия.

Процесс применения цифровых технологий на начальном этапе принятия решения об инвестировании можно представить в виде следующей последовательности (рисунок 1).

Виртуальная модель должна содержать в себе все детали и компоненты производимого оборудования, последовательность действий/операций, выполняемых при производстве отдельной детали или сборки узлов и изделия в целом. Она должна обеспечить синхронизацию, координацию, анализ и оптимизацию выпуска продукции в рамках конкретного производства. Используемые программные продукты должны иметь возможность быть совместимыми между собой и позволять осуществлять координацию между автоматизированными производственными процессами и контуром управления всего предприятия для интегрированного управления производством на предприятии в целом.

Функционирование машиностроительных предприятий характеризуется использованием обширной базы программных продуктов, которые включают в себя разнообразные модели и стандарты управления производством. В случае узкой специализации отрасли или конечного продукта имеются специальные программные решения. Фактически можно говорить о тиражируемости программных пакетов, которая позволяет значительно снизить стоимость этих программ и сроков реализации проектов путем применения одних и тех же программных пакетов для предприятий с

различными настройками. В зависимости от региона, специфики производства появляется возможность внедрения лучших программных продуктов.

Помимо производственно-технических задач, указанных выше, с помощью виртуальной модели возможно учесть, просчитать, оптимизировать и другие жизненно важные процессы функционирования промышленного предприятия, к числу которых относятся: управление трудовыми ресурсами, финансовый менеджмент и управление активами, обслуживание клиентов, сервис, управление проектами, управление жизненным циклом продукции, НИОКР и пр. Основное преимущество виртуальной модели – возможность без реальных производственных затрат и инвестиций в «железо» провести оптимизацию ресурсов предприятия. Для различных производственных программ определяется условная «золотая середина» объема выпускаемой продукции, планируются объемы сбыта, выполняется расчет окупаемости инвестиций посредством специализированного программного обеспечения. Виртуальная модель позволяет выработать стратегию организации всего производства и отдельных операций, например, выбрать вариант ручной, автоматической или комбинированной обработки/сборки деталей.

Виртуальную модель машиностроительного производства, в отличие от реального производства, можно полностью создать в короткие сроки (1–2 года в зависимости от масштаба предприятия) и одновременно подготовить проектно-сметную документацию. Комплексный цифровой подход позволяет учесть и оптимизировать все необходимые ресурсы и избежать ошибок при последующем поэтапном введении производственных мощностей.



Рисунок 1

Схема основных этапов обеспечения реализации виртуальной модели производства

Эта функциональная особенность применима не только к новым проектируемым производствам, но и актуальна для действующих производств.

В создании виртуальной модели прежде всего заинтересован инвестор. Создаваемая модель должна учитывать все многообразие организационных связей отделов и служб, движение информационных, финансовых, товарных потоков, возможности оборудования для интеграции его в систему управления предприятием и технологическими процессами. Интенсивность обмена информацией между несколькими системами, отделами и уровнями на производстве может отличаться, поэтому важно сразу предусмотреть необходимую мощность ИТ систем.

Цифровой подход моделирует сбытовые возможности предприятия, в том числе: продажи (прямые, через сеть дистрибьюторов, электронные он-лайн заказы через различные ресурсы), порядок ценообразования, порядок обработки заказов, сервис. Сбытовая часть виртуальной модели лежит в основе формирования производственных задач, к числу которых относятся: планирование производственной деятельности, непосредственное производство, учет продукции и полуфабрикатов, управление техническим обслуживанием и ремонтом оборудования, планирование мощностей, поставка материалов, кооперация с другими производителями, формирование юридических и коммерческих требований к поставщикам, транспортировка, складирование и др.

В модели необходимо отразить финансовую стратегию, управление рисками, взаимоотношения с государственными и денежно-кредитными организациями. Помимо этого модель должна отражать и учитывать затраты и доходы по местам их возникновения, по продуктам, по проектам, автоматически производить калькуляцию себестоимости. Модель должна также иметь раздел, обеспечивающий: учет рабочего времени, управление командировками, систему оплаты труда, выплаты премий и компенсаций, пенсионный учет, систему подбора персонала – то есть все классические функции и управление человеческими ресурсами. В системе должны быть предусмотрены авто-

матические расчеты заработной платы, оценки персонала, управление квалификацией.

Виртуальная модель повышает конкурентоспособность будущего предприятия, благодаря цифровому моделированию и быстрому созданию прототипов. Применяемый механизм обеспечивает быстрый выход на рынок за счет более короткого цикла разработки сложной продукции. Использование цифровых технологий значительно повышает эффективность использования ресурсов. Благодаря мощным современным цифровым технологиям проектирования, используется комплексный подход для оптимизации всей цепочки создания стоимости продукта/предприятия: планирование, производство/возведение, обслуживание. Реализация проекта с использованием цифрового подхода – это объединение виртуальной и реальной производственной среды, соединение разработки продукции и фактическое производство.

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.) [5].

Подобный подход с применением современных программных продуктов уже широко используется предприятиями в Европе, США, и основной объем программ имеет происхождение из этих стран. В результате широкого применения программных продуктов для разработки новых изделий стало возможным создание универсальных платформ изделий. На их базе делаются различные версии и модификации. Это касается производства как отдельных компонентов, так и сложных устройств: двигателей (электрических, внутреннего сгорания), автомобилей разных марок, мобильных телефонов и ряда других товаров. Создание универсальных платформ для получения новых продуктов позволяет оптимально определять необходимые производственные мощности на основе детального пооперационного планирования производства.

В последующем при переходе от виртуальной модели к реальному производству (созда-

ние проекта, строительство цехов, поставки технологического оборудования, проведение пусконаладки и других операций) потребуются создание мощной информационной среды, которая будет обеспечивать все уровни системы управления предприятием необходимыми информационными ресурсами. Нами выделяются несколько основных критериев информационной среды, необходимой для современного предприятия: мощность, возможность сбора и обработки всех данных, защита информации, безопасность (рисунок 2).

Любое современное предприятие использует систему автоматизации производственного процесса, включающую в себя: программируемые контроллеры, системы визуализации отдельных промышленных процессов на панелях операторов, комплексные SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition (диспетчерское

управление и сбор данных) – программный пакет) системы, километры сетей и коммутационных устройств, промышленные компьютеры, наборы датчиков и другое оборудование, отслеживающее управление и контроль процесса производства.

Комплексные системы SCADA обеспечивают связь между персоналом и оборудованием, производством и поставщиками, потребителями, инженерным отделом, отделом продаж и менеджментом. Информационная система предприятия учитывает входящую и исходящую номенклатуру производства, фиксирует изменение компонентов, сырья и полуфабрикатов, применяемых в процессе производства. В случае проведения модернизации или устранения дефектов продукции, она дает возможность проводить и фиксировать изменения в спецификации продуктов, а

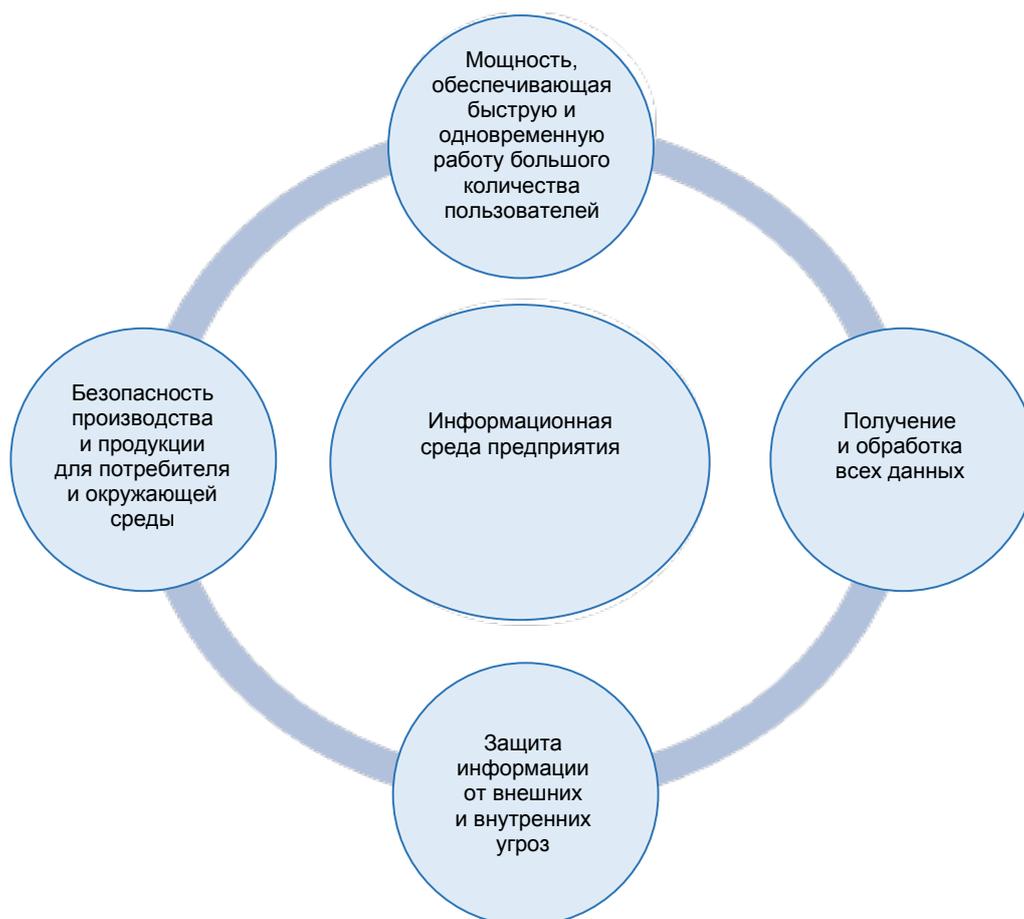


Рисунок 2  
Взаимосвязь основных критериев информационной среды предприятия

также автоматически оценивает доступность инженерно-технического персонала и производственных мощностей для выполнения плановых показателей выпуска продукции.

Структура и размер информационной системы предприятия зависят от отрасли, объемов производства, удаленности объектов производства и других параметров. На предприятиях с непрерывным производственным процессом (нефтегазопереработка, цементная промышленность, гидротеплоэнергетика) система всегда делается с учетом резерва мощностей. С одной стороны, резерв делает ее более устойчивой к возможным сбоям, а с другой стороны, увеличивает как минимум в два раза объем обмена информацией между устройствами и требует соответствующего оборудования для архивирования.

Виртуальная модель может включать в себя все указанные комбинации информационной системы, а при наложении ее на реальное производство гарантирует контроль состояния производства в реальном времени.

Как уже было отмечено, виртуальная модель может быть создана по модульному принципу, поэтапно. При этом на фактическое производство можно выбирать только

те этапы, которые актуальны для предприятия и обоснованы с точки зрения затрат. Модульность позволяет строить решения на основе соединения нескольких автономных систем, что обеспечивает повышение производительности всей системы и дает возможность обрабатывать ограниченное только числом серверов количество точек данных. Применение специальных платформ, предлагаемых различными компаниями разработчиками, дает возможность сбалансировать нагрузку между отдельными модулями и создать гибкую и масштабируемую виртуальную модель.

Таким образом, ценность рассмотренного здесь цифрового подхода состоит в том, что в нем увязываются такие базовые элементы, как «инвестиционная привлекательность», «стратегия развития», «повышение эффективности и конкурентоспособности», «требования к информационной среде». На наш взгляд, именно такой подход наиболее полно раскрывает сущность широкого круга мероприятий от модернизации и реконструкции участков и цехов до строительства новых предприятий, дает системное и комплексное представление об этом процессе.

### 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: 31.01.2017).
2. Краюхин Г. А. Инвестиционные стратегии развития промышленных предприятий и методы их финансирования: монография / Г. А. Краюхин, Н. В. Турновская. СПб.: СПбГИЭУ, 2007. С. 18–23.
3. Бернар И., Колли Ж. К. Толковый экономический и финансовый словарь: пер. с фр.: М.: Междунар. отн., 1994. Т. 1. С. 6.
4. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ. URL: [WWW.consultant.ru/dokument/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/](http://WWW.consultant.ru/dokument/cons_doc_LAW_22142/) (дата обращения: 31.01.2017).
5. Федорков А. И., Федорков А. А., Бирюков О. А. Использование цифровых технологий в развитии промышленного производства в условиях международных санкций и импортозамещения // Петербургский экономический журнал. 2016. № 4. С. 51–56.

# ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ С ЕДИНИЧНЫМ ХАРАКТЕРОМ ПРОИЗВОДСТВА

## ISSUES OF ECONOMIC SECURITY OF SINGLE PIECE PRODUCTION ORGANIZATIONS

УДК 351.862.6 : 658



**ВЛАСОВ Марк Павлович**

профессор кафедры правового обеспечения экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, доктор экономических наук, профессор, professor markvlasov@mail.ru

**VLASOV, Mark Pavlovich**

Professor at the Department of Legal Coverage of Economic Security in the Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering, Doctor of Economics, Professor, markvlasov@mail.ru



**ТОРОСЯН Елена Константиновна**

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

**TOROSYAN, Elena Konstantinovna**

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



**ЗАРУБИНА Жанна Николаевна**

старший преподаватель кафедры экономики и стратегического менеджмента Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, zarubina.113147.itmo

**ZARUBINA, Zhanna Nikolaevna**

Senior Lecturer of the Economics and Strategic Management Department, the Saint-Petersburg National Research University of Informational Technologies, Mechanics and Optics, zarubina.113147.itmo

**Аннотация.**

*В статье раскрываются вопросы экономической безопасности организаций с точки зрения обеспечения устойчивого функционирования в современных условиях. Анализируются организационные и экономические особенности организаций с единичным характером производства с позиций обеспечения экономической безопасности. Основное внимание уделено как технологическим, так и организационным вопросам стратегического развития*

*организаций. Об экономической безопасности организации с единичным характером производства свидетельствует поддержание ее целостной структуры и стабильных или растущих основных экономических показателей. Необходима оптимизация текущей и перспективной производственной программы предприятия.*

*Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, единичное производство, производственная структура, технология и организация производства, стратегическое развитие, инновационная политика.*

*Abstract.*

*The article deals with issues of economic security of organizations in terms of sustainable functioning in modern conditions. It analyzes the organizational and economic singularity of the organizations with a single piece production from the point of ensured economic security. The focus is on technological and organizational issues of strategic development of organizations. The economic security of the organization with a single piece production suggests maintaining the integrity of the structure and stable or increasing the basic economic indicators. It is essential to optimize current and future production program of the enterprise.*

*Key words: economic security, information security, single piece production, production structure, technology and organization of production, strategic development, innovation policy.*

Вопросы экономической безопасности организаций с точки зрения обеспечения устойчивого функционирования в условиях нестабильности сейчас особенно актуальны. Обеспечение экономической безопасности важно не только со стороны правового обеспечения, но экономическая безопасность организации зависит еще от стратегии развития, которой придерживается организация.

Угрозы экономической безопасности со стороны внутренней среды обусловлены не только возможностью несанкционированного доступа злоумышленников различных категорий ко всем видам ресурсов предприятия, в том числе к информационным, в связи с их некачественной защитой [1; 2].

Нестабильность внешней среды должна быть учтена при реализации стратегии развития организации. Поэтому экономическая безопасность организации должна базиро-

ваться на концепции устойчивого развития и функционирования, позволяющей осуществлять своевременную трансформацию архитектуры организации, которая поможет обеспечить своевременную адаптацию организации к изменяющимся параметрам внешней среды. Это предполагает предварительное выявление источников угроз экономической безопасности, инициируемых как внутренней, так и внешней средой организации. И здесь становится необходимым учитывать особенности функционирования организации, существенные аспекты организации производства, так как производство может быть ориентировано как на выпуск массовой, серийной, так и единичной продукции. А каждое из этих типов производств имеет свои специфические особенности.

К организациям с характерным единичным типом производства относят предприятия транспортного и энергетического машино-

строения, судостроения, строительные организации, осуществляющие индивидуальные проекты жилищного строительства. Единичное производство характеризуется выполнением заказов по отдельным проектам, в которых оговариваются все характеристики каждого проекта.

Поэтому на таких предприятиях велик удельный вес специфических активов: уникального оборудования и уникальных сооружений (монтажных площадок, стендов, стапелей и т. д.).

Причем такое оборудование рассматривается как технологически необходимое, его наличие обязательно для выполнения значительного объема работ. Мощность предприятия, ориентированного на единичное производство, колеблется в широких пределах и всецело зависит от структуры производственной программы, которая постоянно изменяется по мере исполнения контрактов. Но уже при превышении коэффициента использования мощности более 65% требуются инвестиции для «расширки узких мест» [3]. При этом модернизация производства и его расширение производится без остановки выполнения текущей производственной программы и непосредственно связана с перспективными проектами и контрактами. Единичное производство отличается также неравномерностью использования мощностей отдельных производственных подразделений и большим объемом работ по технологической подготовке производства. «Узкими местами» предприятия с единичным характером производства обычно являются сборочно-монтажные производства. Предприятие с единичным характером производства имеет развитую логистическую систему из-за широкой номенклатуры поставляемых материалов и комплектующих изделий, удельный вес которых в стоимости каждой единицы продукции составляет не менее 50% [3]. Производство каждой единицы продукции производится, как правило, по отдельному контракту, в котором оговариваются его технико-экономические характеристики, что делает такое изделие уникальным и требует проведения его испытаний при передаче заказчику.

Стратегия предприятия с единичным характером производства сказывается и в маркетинговой стратегии, где основной характеристикой является репутация предприятия на рынке, его способность выполнить контракт на определенную продукцию за минимальную цену с высоким качеством и в заданные сроки. Единичная продукция является товарами длительного пользования производственного назначения. А предприятия, ориентированные на выпуск такой продукции, независимо от высоты таможенных и законодательных барьеров, действуют на мировом рынке. Насыщение рынка отдельными видами такой единичной продукции происходит очень быстро, что вынуждает такого рода предприятия часто кардинально изменять производственную программу и заставляет самостоятельно прогнозировать спрос на ту или иную продукцию, чтобы заблаговременно трансформировать архитектуру предприятия.

Рассматриваемые предприятия характеризуются большой длительностью производственного цикла, включающего в себя большой объем конструкторско-технологических работ, которые заказчик не принимает во внимание. Эти расходы покрываются за счет высоких накладных расходов, которые находятся в обратной зависимости от степени использования мощностей. Предприятия конкурентоспособны, если коэффициент использования мощностей превышает 40% [4].

Выполнение каждого заказа осуществляется с использованием подхода «управления проектами», что подразумевает разработку каждый раз отдельного уникального проекта.

Как правило, непосредственное планирование производства в подразделениях осуществляет планово-диспетчерский отдел, а экономической составляющей производства – планово-экономический отдел. Планово-экономические службы стараются увязать объемы выполняемых работ с рентабельностью как продукции, так и предприятия в целом. Эти показатели существенно расходятся, так как обычно существует основная и дополнительная номенклатура. Дополнительная номенклатура может иметь низкую рентабельность, но способствует снижению издержек

предприятия в целом при выполнении заказов основной номенклатуры. Планирование выполнения работ на каждом заказе ведет главный строитель, инженер проекта, прораб в зависимости от отраслевой принадлежности. Планирование ведется по трудоемкости, которая может иметь разные единицы измерения (плановые часы, сметные часы, рубли). Процедуры планирования имеют иерархический характер, т. е. руководство доводит планы до следующего по иерархии уровня управления (директор – начальник цеха – начальник участка – бригадир). На каждом уровне управления оперируют своими объемами работ – планово-учетными единицами работ (например, технологический этап – цехо-этап – технологический комплект). Отчет о выполнении планов также повторяет всю иерархическую цепочку, но уже снизу вверх и ведется по законченным планово-учетным единицам работ соответствующего уровня иерархии. На каждом уровне управления резервируются ресурсы, как финансовые (фонд оплаты труда), так и материальные. Кроме того, средства резервируются и у главного строителя (трудоемкость, премиальный фонд). Резервирование может быть связано с отсутствием полной технической документации, с неопределенностью объемов работ при согласованной в контракте цене изделия, неравномерностью использования производственных мощностей.

Из-за длительных сроков выполнения каждого заказа и их относительно малого числа весь цикл изготовления изделия разбивается на ряд этапов, которые на уровне предприятия являются платежными. Платежный этап представляет выполненный объем работ в установленные сроки, заранее согласованный с заказчиком, и оплачивается как товарная продукция. Если говорить о промышленности, а не о строительстве, то следует отметить большое количество контрагентов, поставляющих материалы и комплектующие изделия, стоимость которых может составлять более 50% цены изделия. Поэтому величина кредиторской задолженности прямо от предприятия не зависит.

У предприятия, ориентированного на единичное производство, не может быть доста-

точно оборотных средств. Поэтому финансирование таких заказов берет на себя банк, так как у заказчика у предприятия такие средства обычно отсутствуют. Дебиторская задолженность, как правило, также отсутствует, но существует большой объем незавершенного производства.

Для современного этапа развития предприятий характерно признание зависимости технической политики от экономической обстановки в целом, стадии развития предприятия и инвестиционного цикла, который является процессом выявления потребности, создания и использования научно-технических достижений как в области разработки и совершенствования продукции, так и в области технологии и организации производства. Причем повышение эффективности производства должно проводиться непрерывно с одной стороны, с другой – обновление средств труда как правило, связано с циклом обновления продукции. Интенсивность проведения технической политики определяется остротой конкурентной борьбы за потребителя продукции.

Применение той или иной стратегии по отношению к средствам труда связано с устойчивостью специализации предприятия или, более точно, преемственностью будущей производственной программы по отношению к существующей. Если на протяжении нескольких лет предприятие занимается производством одних и тех же изделий, то продолжительность инвестиционного цикла менее цикла обновления продукции. При смене производственной программы инновационный цикл по средствам труда и продукции должен совпадать. Уменьшение инвестиционного цикла до определенных пределов имеет как свои положительные стороны в виде ускорения роста производительности труда, так и отрицательные – снижение фондоотдачи. Делая упор на циклы обновления продукции, как более удобные объекты планирования, обычно упускают из вида циклы технического перевооружения, тесно связанные, в свою очередь, с вопросами совершенствования технологии и организации производства.

Проведение инновационной политики, направленной на развитие производства как с

точки зрения инвестора, так и с точки зрения самого предприятия должно базироваться на концепции сбалансированного развития во всех ее аспектах, включая лаговую, структурную и факторную сбалансированность. При этом необходимо учитывать не только производительность и состояние оборудования, численность и профессионально-квалификационную структуру основного производственного персонала, но и их баланс во времени по отношению к производственной программе. Выработка концепции развития производства базируется на господствующей, на данном этапе, системе взглядов на социальное и экономическое развитие страны.

Но на отраслевом уровне имеются и свои особенности. По отношению к средствам производства это проявляется в повышении роли активной части основных средств. При этом увеличение мощностей должно производиться в первую очередь за счет технического перевооружения, что позволяет более эффективно использовать ограниченные трудовые ресурсы, а затем уже их наращивать за счет модернизации, расширения и нового строительства. По отношению к загрузке предприятий с длительным циклом производства целесообразно рассматривать лаговую и структурную сбалансированность. В данном случае сбалансированность характеризует степень совпадения моментов изменения структуры и величины мощностей производств и потребности в них. На этапе формирования инвестиционной политики лаговая сбалансированность заключается в освоении необходимой величины инвестиций к началу заданного периода времени с целью выполнения заданной программы, т. е. таким образом, чтобы изменение структуры и величины мощностей соответствовало производственной программе в заданные периоды времени. Структурная сбалансированность в данном случае определяет степень соответствия между структурой имеющихся ресурсов и потребностью в них для выполнения программы. При этом предполагается, что существует факторная сбалансированность между трудовыми ресурсами и средствами труда на каждом предприятии и что при освоении выделенных инвестиций она сохранится. Су-

щественным для данной проблемы является определение наличия и использования «узких мест» (стапелей, монтажных и испытательных стендов и т.п.), их характеристик, а также ограничения по пропускной способности цехов, зависящих от состояния технологического оборудования, наличия квалифицированного персонала, организации производства.

Следующий фактор, сказывающийся на факторной сбалансированности, – неравномерность потребления ресурсов при постройке каждого заказа. Для определения величины недостающих мощностей при существующей цеховой структуре, планирование выполнения производственной программы должно производиться при плановом периоде, равном одному году. Кроме того, необходимо предусмотреть для каждого производства резервы мощностей для компенсации неравномерности потребления ресурсов в планово-учетные периоды и неточности определения трудоемкости постройки заказов. Нормы трудоемкости позволяют выявить не только интенсивность, но и продолжительность отдельных работ и постройки заказа в целом. Кроме того, для серии изделий сказывается снижение трудоемкости (и, соответственно, продолжительности). На трудоемкость и продолжительность выполнения работ существенное влияние оказывает число единиц в серии, продолжительность и одновременность строительства заказов одного проекта, интенсивность выполнения работ.

При формировании портфеля заказов необходимо соблюдение принципа преемственности производственной программы для каждого предприятия. Резкие изменения в структуре портфеля заказов ведут к изменению соотношений между мощностями производств и требуют дополнительных инвестиций, а значит, повышения издержек производства и цен на продукцию.

Поэтому важен одновременный учет нескольких факторов, позволяющих оценить эффективность организации производства.

Во-первых, величины мощностей должны позволять вести работы с заданной интенсивностью, т. е. напрашивается критерий минимизации цикла постройки. Во-вторых,

необходимо, чтобы соотношения между мощностями производств соответствовали структуре загрузки. Так как одни и те же подразделения одновременно выполняют работы для всех заказов, то это соотношение должно выполняться для всей производственной программы в целом в каждый период времени, а не по отношению к одному проекту.

Таким образом, при формировании портфеля заказов предприятия должен соблюдаться принцип эффективного дополнения. Если на предприятии организовано несколько независимых линий по производству изделий, то согласование должно проводиться на уровне трудовых ресурсов, т. е. при рассмотрении факторной сбалансированности. Кроме того, вопросы увеличения мощности и повышения производительности труда упираются в проблему технического перевооружения, модернизации и расширения производства, т. е. распределения и эффективности использования инвестиций в зависимости от необходимого возрастания объема выпуска и состояния производств.

Таким образом, повышение интенсивности работы, в соответствии с заданной производственной программой, определяет решение вопросов формирования портфеля заказов, сроков постройки и стоимости и одновременно обоснованное наращивание мощностей производств.

Производственная программа для каждого периода всегда имеет некоторые отличия от программы предшествующего интервала в силу различных задач, стоящих перед предприятием в целом и изменением конъюнктуры на мировом рынке. Структурные сдвиги в программе вызывают необходимость более быстрого наращивания мощностей одних производств по сравнению с другими. Именно для этих целей требуются дополнительные инвестиции. В каждом периоде выделяются и осваиваются ограниченные средства на развитие действующего производства, и поэтому возникает проблема их эффективного распределения. Эта проблема связана с формированием портфеля заказов и преемственностью развития предприятия при углублении и сохранении специализации, т. е. продолжения

изготовления изделий, сходных по конструктивно-технологическим признакам.

При решении этих задач могут быть приняты различные варианты распределения инвестиций и развития предприятия. При одном из них считается, что варианты развития заданы. Следует учитывать, что проекты развития разрабатываются, когда уже существуют варианты производственной программы. Такой подход вызывает многочисленные проектные проработки. Следующий подход ориентирован на непрерывное наращивание производственных мощностей в существующих пропорциях между производствами. Такая стратегия легче реализуется и не требует предварительной детализации проектных решений. Но проблема дискретности и целевой направленности капитальных вложений, а также наличие структурных сдвигов в производственной программе приводят к распылению инвестиций. Этот подход возможен при неограниченных средствах, направленных на развитие производства, и в реальной системе не реализуется.

Поэтому возникает необходимость в формировании вариантов развития предприятий с выделением тех производств, которые при ограниченных ресурсах на развитие в наибольшей степени нуждаются в увеличении мощности и обновлении средств производства. При этом предыдущая стратегия «непрерывного» развития сохраняет свое значение для производств, не затронутых коренной реконструкцией. Именно сюда должна направляться часть средств из прибыли и фонда амортизации.

Величина темпов роста для таких производств может быть зафиксирована и условно должна считаться постоянной. В настоящее время увеличение объемов производства планируется на 2% за счет «лучшего» использования имеющихся ресурсов, «естественного» роста производительности труда на установленном оборудовании. При необходимости более высоких темпах роста требуется привлечение инвестиций, которые явно учитываются при учете динамики изменения мощностей при скачкообразном их изменении. В условиях спада производства и недогрузки мощностей

можно говорить не о новых инвестициях в производство, так как в больших объемах оно не требуется, а о реализации заинтересованности самих собственников в результатах производства.

При наращивании мощности производства основной стратегией является не новое строительство, а техническое перевооружение, реконструкция, расширение производства. Поэтому с точки зрения инвестора, основная цель перевооружения заключается в замене устаревшего, малопродуктивного оборудования на более современное. При этом предполагается, что эффект от реконструкции будет выше на тех предприятиях, где наиболее значительный удельный вес оборудования с большим физическим и моральным износом.

Но замена оборудования экономически целесообразна до определенной степени. Поэтому, сохраняя определенную часть оборудования и заменив устаревшее, дальнейшее наращивание мощности должно быть осуществлено за счет увеличения производственных площадей, т. е. определенных объемов строительно-монтажных работ и размещения на этих площадях дополнительного оборудования. Для этого необходимо при решении задачи оценивать целесообразность использования оборудования, а для каждого производства определить эффективность инвестиций в зависимости от состояния оборудования, соотношения между стоимостью активной и пассивной частями капитала.

К числу факторов, способствующих лаговой и структурной сбалансированности, следует отнести те, которые целесообразно рассматривать на уровне предприятия. Производство, имеющее в основном единичную и мелкосерийную направленность с циклом изготовления изделий до нескольких лет, а также характеризующееся неравномерностью потребления ресурсов по принятой технологии и при сравнительно небольшом числе заказов соизмеримом с числом проектов, одновременно находящихся в производстве, ориентировано не на полную загрузку технологического оборудования, а на обеспечение достаточности его производительности для выполнения

определенной совокупности работ по заказам в заданные сроки.

Поэтому большую часть технологического оборудования следует рассматривать как технологически необходимое. Таким образом, концепция технологически необходимого оборудования не предполагает обязательного непрерывного его использования и определяет производительность средств труда рамками сроков выполнения работ для конкретной производственной программы и принятой технологии. Эта концепция заключается в том, что в рамках заданной производственной программы оборудование должно иметь такую производительность, которая обеспечивает выполнение работ в определенные сроки без нарушения принятой технологии выполнения заказов. При учете этой концепции очевидна взаимосвязь между технологией и организацией изготовления изделий и применяемым оборудованием, а, как следствие, и трудоемкостью. Таким образом, неравномерность потребления ресурсов является следствием типа производства, а также его организацией и технологией. При этом значительный объем работ при монтаже выполняется в стесненных условиях, что при существующей технологии заставляет ориентироваться на средства «малой» механизации и определяет большой удельный вес «ручного» труда.

Проблема сбалансированности должна рассматриваться с точки зрения соответствия структуры трудовых ресурсов, обеспеченных средствами труда, структуре производственной программы при приоритете наиболее полного использования трудовых ресурсов над средствами труда. При разработке инвестиционной политики всегда стоит задача распределения имеющихся средств между вложениями в средства труда и подготовку рабочей силы, которые с точки зрения перспективной подготовки производства выступают как затраты прошлого труда, но в разных формах, т. е. «овеществленной» и «живой». Причем все больше проявляется тенденция возрастания затрат как на подготовку трудовых ресурсов соответствующей квалификации, так и затраты на воспроизводство рабочей силы, т. е. проблема расширенного воспроизводства ра-

бочей силы отвлекает все более значительную часть средств, направляемых на техническое перевооружение и реконструкцию предприятий. Одной из особенностей этого процесса является то, что, если инвестиции в средства труда фигурируют и учитываются явно, то средства, затрачиваемые на расширенное воспроизводство рабочей силы, не учитываются в полной мере.

Аспекты факторной сбалансированности (трудовые ресурсы – средства труда) необходимо рассматривать для значительных интервалов времени. Это вытекает из характерной динамики технологических процессов единичного производства.

Для развития предприятия на первый план выдвигаются вопросы структурной и лаговой сбалансированности, определяющие необходимость привлечения инвестиций с целью своевременной разработки и приобретения средств труда для компенсации структурных сдвигов в перспективных производственных программах предприятий. Приоритет средств труда на стадии краткосрочного планирования инвестиционной и инновационной политики тесно связан с проблемами формирования портфеля заказов и целевым наращиванием пропускной способности производств и определяет производственную мощность только как способность средств труда к максимальному выпуску продукции. Управление сбалансированным развитием производственных мощностей предприятий осуществляется как на отраслевом уровне, так и на уровне предприятия.

На уровне отрасли это достигается за счет:

- распределения государственных заказов по предприятиям с учетом их специализации;
- проведения инновационной, инвестиционной и налоговой политики, направленной на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение производства с учетом распределения портфеля заказов;
- поддержки организации производства средств технологического оснащения, обеспечивающих совершенствование производства (дотации, льготные кредиты, налоговые льготы, лизинг).

На уровне предприятия сбалансированность развития достигается за счет:

- модернизации, технического перевооружения, реконструкции за счет как собственных, так и привлеченных средств (кредиты, акционерный капитал);
- проведения перспективной подготовки производства, формирования планов по производству (с учетом заданной программы) и планирования ее выполнения на этапах годового, текущего планирования и оперативного управления;
- формирования необходимой профессионально-квалификационной структуры персонала предприятия.

Для снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности необходимо минимизировать инвестиции, обеспечивающие развитие предприятия и выполнение конкретного портфеля заказов.

Норматив удельных инвестиций на развитие производства формируется исходя из мощности, балансовой стоимости и срока службы основных средств предприятия, специализирующегося на выпуске определенных типов изделий. Если удельный вес типов изделий по трудоемкости остался без изменений, то объем требуемых инвестиций определяется соответствующим приростом балансовой стоимости основных средств. В случае изменения удельного веса типов изделий в программе норматив определяется по балансовой стоимости, приходящейся на единицу прироста мощности с учетом принятой эффективной технологии производства нового изделия.

Такой подход к формированию нормативов удельных инвестиций по типам изделий базируется на том предположении, что за предшествующий период была достигнута сбалансированность структуры и величины мощностей по отношению к производственной программе.

Независимо от формы собственности предприятие не может обеспечить резкое увеличение объемов производства в силу длительности периода создания и освоения новых мощностей. При большой длительности цикла «подготовка производства – изготовление изделия» процессы выполнения программы и развития производства взаимодействуют во времени. Решение данной проблемы позволяет достичь

лаговой сбалансированности мощностей производств предприятия в целом. Своевременность ввода мощностей для изменяющейся производственной программы в немалой степени способствует уменьшению продолжительности и себестоимости изготовления изделий. Кроме того, формирование портфеля заказов позволяет закрепить сложившуюся специализацию и в условиях рынка обеспечить развитие производства на современном уровне.

При этом производственная мощность предприятия может наращиваться за счет увеличения пропускной способности отдельных цехов путем их технического перевооружения и расширения производства. Этот процесс связан с формированием портфеля заказов на предприятии при ограничении на инвестиции. В рамках данной проблемы специализация предприятий по типам изделий способствует снижению издержек производства и сокращению цикла выполнения заказов.

Таким образом, при определении цены на продукцию и формировании таблицы платежей по заказу следует учитывать, что:

- финансовую сбалансированность предприятия в данном планово-учетном периоде определяет вся совокупность платежей по частичной готовности заказов;
- полученная сумма доходов должна покрывать издержки текущего периода, а также давать возможность иметь прибыль, расходующую не только на оплату налогов, но и выплату дивидендов (основной и привлеченный капитал) и обслуживание заемного капитала (кредиты);
- в издержки текущего периода входят текущие затраты, направленные на погашение задолженности данного и прошлых периодов, затраты, сделанные для обеспечения работ будущих периодов и подготовку к выполнению будущей программы;
- величина каждого платежа определяется не только степенью готовности данного заказа, но и его удельным весом в производственной программе данного периода, издержками данного периода, наличием платежей по другим заказам.

Сбалансированность производства как оценка величины требующихся и располагаемых ресурсов предприятий в настоящее время

базируется, прежде всего, на оценке мощности, в которой определялась пропускная способность относительно заданной программы. Краеугольным камнем такого подхода являлась укрупненная оценка производительности основных средств, включая технологическое оборудование, производственные площади, уникальные технологические установки. При этом не затрагиваются вопросы:

- морального и физического износа основных средств;
- организации и технологии производства;
- повышения интенсивности и производительности труда;
- соответствия производительности оборудования и интенсивности проведения работ на заказах;
- обеспеченности рабочей силой, ее структуры и квалификации.

Расчет производственной мощности проводится с целью получения дополнительных капитальных вложений или обоснования увеличения трудоемкости изготовления изделий. В условиях невозможности оценки действительной потребности в инвестициях для модернизации проводилась и пытаются проводить стратегию радикального изменения производственной программы с проведением соответствующей реконструкции предприятия, под которой понималось изменение специализации, т. е. переход на выпуск продукции другого функционального назначения с резким изменением соотношения между мощностями видов производств и видов работ. Такое изменение производственной программы происходит обычно при смене поколений изделий. Это связано как с производственной структурой предприятия, так и с технологическим оснащением производств. Этому также способствует ограниченность средств, которые могли быть использованы на обновление основных средств, отсутствие учета факторов физического и морального старения как оборудования, так и применяемой технологии. Таким образом, под инвестиционной политикой понимается только проблемы строительства, а цели сбалансированного развития предприятия не затрагивались и не затрагиваются до сих пор. С другой стороны, этот же фактор отрица-

тельно сказывался на социальных аспектах развития производства, в том числе и на привлечении квалифицированной рабочей силы. Приведенные выше факторы приводят инвестиционную политику к такому положению, при котором неизвестно, идут ли капитальные вложения на возобновление производства в прежних масштабах или на его расширение.

Итак, согласно перечисленным факторам, об экономической безопасности организации с единичным характером производства свидетельствует поддержание ее целостной структуры и стабильных или растущих основных экономических показателей.

Безопасность оборотных и внеоборотных активов предприятия должны обеспечивать [4; 5]:

- сокращение числа хищений, потерь по непроизводственным причинам и максимальная эффективность их использования;

- препятствие нелегальному вывозу активов;

- всестороннее рассмотрение вопросов безопасности при заключении сделок.

Безопасность финансовых ресурсов может быть обеспечена посредством следующих мер [6]:

- планирование и прогнозирование в налогообложении и финансовый менеджмент должны обеспечивать эффективное управление финансовыми ресурсами;

- аудит и консалтинг должны контролировать их использование.

## Список литературы

1. *Enikeeva L. A., Stelmashonok E. V., Stelmashonok V. L.* Modeling of Information Protection System of Business Processes Infrastructure on an Industrial Plant// International Business Management, Faisalabad, Pakistan. Vol № 10 Issue 3, 2016. P. 315–319.
2. Актуальные вопросы безопасности современных информационных технологий: монография / отв. редактор Е. В. Стельмашонок. СПб.: СПбГЭУ, 2015.
3. *Власов М. П.* Модель оценки конкурентоспособности продуктов фирмы // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 137–144.
4. *Богомолов В. А.* Экономическая безопасность: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2012.
5. *Глазов М. М.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2014.
6. *Самочкин В. Н., Барахов В. И.* Экономическая безопасность промышленных предприятий // Известия ТулГУ. Экономика и экономические науки. 2014.

# МНОГОФАКТОРНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА НА ПРИМЕРЕ ОЦЕНКИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ

## MULTIPLEFACTOR ASSESSMENT SYSTEM OF OBJECTS OF ART THROUGH ASSESSMENT OF JEWEL

УДК [339.1 : 338.5] : 7

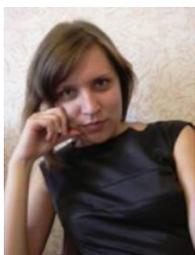


**ЕВМЕНОВА Надежда Игоревна**

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

**EVMEANOVA, Nadezhda Igorevna**

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



**АНТОНОВА Виктория Геннадиевна**

старший преподаватель кафедры экономики кино и телевидения Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, viki-ant@rambler.ru

**ANTONOVA, Viktoriia Gennadiyevna**

Senior Lecturer at the Economics of Film and Television Department, the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, viki-ant@rambler.ru

**Аннотация.**

*В статье рассматриваются особенности деятельности организаций сферы услуг в области обращения предметов искусства. В данном контексте авторы изучают различные методы определения эффективности деятельности организаций данной сферы и в качестве одного из значимых факторов рассматривают влияние оценки стоимости цены предмета искусства на финансовые показатели организации в целом. В статье представлены практические рекомендации, основанные на анализе различных методов и расчетов, авторы иллюстрируют особенности оценки ювелирных предметов искусства на примере одного из описанных методов и дают рекомендации по их применению в практической деятельности.*

**Ключевые слова:** сфера услуг, предметы искусства, методы, эффективность организации.

**Abstract.**

*The article considers features of organization activity of service trade in the field of objects of art. In this context the author considers various methods of determining efficiency of organization activity in this sphere, and considers, as one of significant factors, influence of a value assessment of the price of an object of art on organization activity in general. The article provides practical recommendations based on the analysis of various methods and calculations, the author illustrates features of assessment of jewelry objects of art through one of the described methods, and gives recommendations on their application.*

**Key words:** service trade, objects of art, methods, efficiency of organization.

В сфере услуг, к которой относится и деятельность организаций в сфере обращения предметов искусства, кроме аукционных домов и галерей, действуют и другие хозяйствующие субъекты, а именно: мелкие предприниматели, профессиональные частные продавцы, магазины и сети. Специфика каждого из вышеперечисленных субъектов экономической деятельности накладывает свои ограничения на оценку их деятельности с точки зрения финансовой эффективности, причем необходимо учитывать особенности видов экономической деятельности при определении экономического результата [1].

Эффективность экономической деятельности организаций сферы услуг в области обращения предметов искусства, по мнению различных авторов, может оцениваться при помощи следующих количественных показателей [2]:

- выручка от продажи работ и услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) –  $N$ ;
- себестоимость работ и услуг –  $S$  или условно-переменные затраты –  $S_{\text{перем}}$
- валовая прибыль или маржинальный доход (маржинальная прибыль) –  $МД$ ,  $МД = N - S_{\text{перем}}$ ;
- коммерческие расходы –  $КР$ ;
- управленческие расходы –  $УР$ ;
- прибыль от продаж –  $РН$ ;
- операционные доходы –  $ОД$ ;
- операционные расходы –  $ОР$ ;

- внереализационные доходы –  $ВД$ ;
- внереализационные расходы –  $ВР$ ;
- налог на прибыль –  $Н$ ;
- прибыль (убыток) до налогообложения –  $P_{\text{н/о}}$ ,  $P_{\text{н/о}} = N - S + ОД - ОР$ ;
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль) (убыток) отчетного периода –  $P$ ,  $P = P_{\text{н/о}} + Н$ .

Результативность функционирования организаций в сфере обращения предметов искусства чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, которые в свою очередь существенно зависят от организации процесса оказания услуг, внешних и внутренних факторов, т. е. того, что влияет на динамику финансово-хозяйственной деятельности. В практике анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций используются различные методики анализа финансовых отчетов. Среди них можно выделить шесть основных методов [3; 4]:

- 1) горизонтальный анализ, который заключается в сравнении каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- 2) вертикальный анализ, суть которого состоит в определении структуры итоговых финансовых показателей;
- 3) трендовый анализ. Данный метод подразумевает сравнение каждой позиции отчетности отчетного периода с рядом предшествующих с последующим выявлением основной тенденции (тренда) динамики показателя без случайного влияния и особенно-

стей отдельных периодов. С использованием тренда ведется перспективный прогнозный анализ;

4) анализ относительных показателей (коэффициентный метод). В рамках данного метода проводятся расчеты отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности организации и определение взаимосвязей показателей;

5) сравнительный анализ. Это может быть как внутривозрастной анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям предприятия, дочерних фирм, подразделений, так и межхозяйственный анализ, подразумевающий сравнение показателей данного предприятия с показателями конкурентов или со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

б) факторный анализ подразумевает анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с применением детерминированных или стохастических приемов исследования. При этом факторный анализ может быть как прямым (в данном случае результативный показатель дробят на составные части), так и обратным (синтез) (его отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель).

Анализ эффективности деятельности организаций сферы обращения предметов искусства, как и других организаций сферы услуг, целесообразно проводить по таким основным направлениям, как анализ платежеспособности и финансовой устойчивости организации; анализ деловой активности; анализ ликвидности организации; оценки показателей прибыли и рентабельности [5]. В то же время наиболее важным фактором, оказывающим влияние на данный показатель, является соответствующая цена предмета искусства. Определить справедливую стоимость предмета искусства достаточно сложно в силу следующих обстоятельств. Одной из составляющих стоимости предмета искусства, по нашему мнению, являются так называемые счетные расходы, связанные со стоимостью кредитных ресурсов, инфляцией, издержками по хранению, транспортировке и т. п. Существуют еще и сложно учитываемые скрытые

факторы, такие, как способность выступать в качестве носителя рекламы, тиражируемость. Например, творческое наследие Моне, образовав вокруг себя целую рекламную индустрию, стало рекламой самого себя [6].

Цена может зависеть и от цен на аналогичные произведения. Но для отечественной сферы обращения предметов искусства эта компонента представляется проблематичной, поскольку здесь отсутствуют ориентиры, которыми являются аукционные каталоги. Сегодня аукционные торги по произведениям живописи и декоративно-прикладного искусства проводятся главным образом только в аукционном доме «Гелос» [7]. В количественном отношении вещи, продающиеся на российском аукционе, значительно уступают Sotheby's и Christie's, поэтому антиквары при установлении цены охотнее обращаются именно к их каталогам [8; 9].

К неэкономическим компонентам ценообразования в сфере обращения предметов искусства авторы относят те критерии, которые непосредственно связаны с историко-художественной значимостью. Установление историко-художественной ценности – прерогатива историка искусств. Однако в каждой области предметов искусства своя специфика. Например, основные критерии ценообразования на предметы декоративно-прикладного искусства могут быть такими, как авторство, стоимость материала и использование сложных дорогостоящих техник, принадлежность к известному виду декоративно-прикладных искусств, оригинальная художественная специфика, высокий для своего времени уровень мастерства и технико-технологических приемов исполнения, эстетика визуально-смыслового узнавания и т. д.

Все перечисленные факторы могут быть включены в объем понятия уникальности, являющейся также важнейшей компонентой, поскольку она определяет цену предмета искусства в целом. Но подтверждение уникальности требует наличия экспертного заключения и провенанса, удостоверяющего легитимность происхождения. Таким образом, цена может быть увеличена на порядок, а соответственно и выручка от продаж самой

организации – за счет наценки за получение дополнительной ценной информации .

Оценщику произведений искусства достаточно часто приходится пользоваться методами, предназначенными для проведения экспертного анализа и сравнений предметов с аналогами. Необходимо в первую очередь снабдить практикующих оценщиков различными методами проведения экспертных оценок, нашедшими применение в других областях деятельности (науке и бизнесе) и подтвердившими свою эффективность.

Одним из таких методов является метод анализа иерархий (МАИ). Данный метод использует и аукционный дом «Гелос» [7]. Метод анализа иерархий разработан американским математиком Т. Саати (Питтсбургский университет) в 1970-е гг. МАИ получил широкое распространение и применяется в самых разнообразных отраслях [10]. Сегодня его используют уже повсеместно от риэлтеров при оценке недвижимости до кадровиков при замещении вакантных должностей. Метод применяется в тех случаях, когда перед экспертом стоит проблема выбора из ряда альтернатив. Альтернативы характеризуются некоторыми весами, зная которые, не составляет труда выбрать наилучшую из них. Проблема состоит в том, что веса заранее неизвестны. Они должны быть получены посредством применения метода анализа иерархии (МАИ). Этапы метода анализа иерархии [7; 10]:

1. Выделение проблемы. Определение глобальной цели.

2. Построение иерархии: от вершины (цели) через промежуточные уровни (критерии) к нижнему уровню альтернатив.

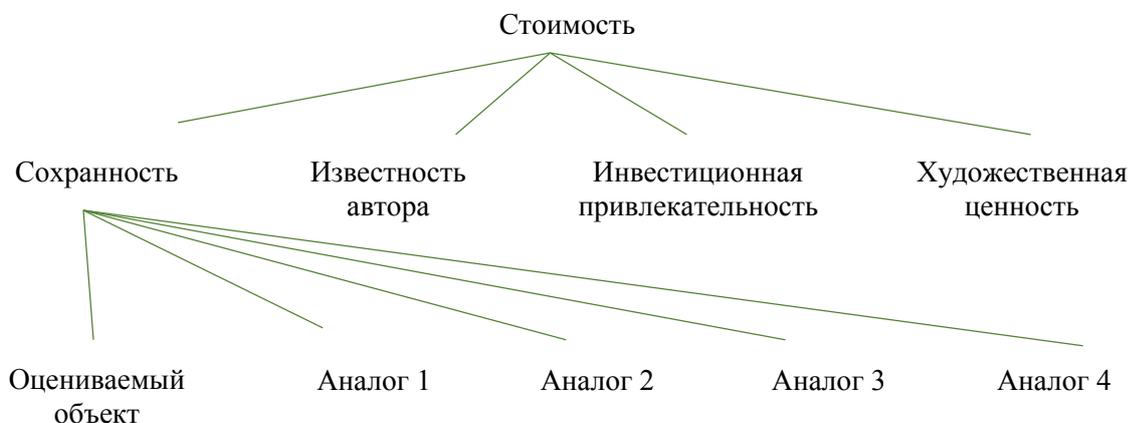
3. Построение множества матриц парных сравнений. Матрица строится для глобальной цели и для каждого из элементов промежуточных уровней.

4. Расчет собственных векторов и дополнительных величин по каждому из матриц парных сравнений.

5. Иерархический синтез оценок для получения искомых весов.

Первым этапом применения МАИ является структурирование проблемы выбора в виде иерархии или сети (рисунок). В наиболее элементарном виде иерархия строится с вершины (цели), через промежуточные уровни-критерии (техничко-экономические параметры) к самому нижнему уровню, который в общем случае является набором альтернатив [7].

После иерархического воспроизведения проблемы устанавливаются приоритеты критериев (какие из них являются более или менее важными в каждом конкретном случае) и оценивается каждая из альтернатив по критериям. В МАИ элементы задачи сравниваются попарно по отношению к их воздействию на общую для них характеристику. Система парных сведений приводит к результату, кото-



Иерархия МАИ

рый может быть представлен в виде обратно симметричной матрицы. Элементом матрицы  $a(i,j)$  является интенсивность проявления элемента иерархии  $i$  относительно элемента иерархии  $j$ , оцениваемая по шкале интенсивности от 1 до 9, предложенной авторами метода. Каждый предмет искусства можно оценивать по различным показателям. Для произведений искусства можно выделить следующие субъективные критерии оценки: историческая и художественная ценность; известность автора; инвестиционная привлекательность; сохранность; тиражность или уникальность работы; идейно-эстетическое содержание; художественность и т. д. При этом необходимо заметить, что эти общие критерии для филателии, букинистики, нумизматики, к примеру, могут быть расширены своими «узкоспециализированными» критериями оценки.

Определяющей является конкретная ситуация, для которой выбирается объ-

ект. Для одного эксперта (или покупателя) важна стоимость картины и «модность» художника, для другого – инвестиционная привлекательность произведения искусства и т. д. Таким образом, важна конкретная (узкая) постановка задачи перед экспертами и выбор ими эффективных и правильных критериев оценки предмета. Эксперт может сравнить два объекта, дать им оценки типа «хороший», «приемлемый», «плохой», упорядочить несколько объектов по привлекательности, но обычно не может дать сравнительную характеристику предметам искусства. Другими словами, ответы эксперта обычно измерены в порядковой шкале, являются ранжировками, результатами парных сравнений с другими объектами. Для того чтобы формализовать оценки экспертов, в методе анализа иерархии вводится специальная шкала оценок – шкала относительной важности (таблица 1).

Таблица 1

Шкала относительной важности (при сравнении двух объектов)

Интенсивность	Определение	Объяснение
0	Несравнимы	Эксперт затрудняется в сравнении
1	Равная важность	Равный вклад двух альтернатив в цель
3	Умеренное превосходство одного над другим	Опыт и суждения дают легкое превосходство одной альтернативы над другой
5	Существенное или сильное превосходство	Опыт и суждения дают сильное превосходство одной альтернативы над другой
7	Значительное превосходство	Одной из альтернатив дается настолько сильное превосходство, что оно становится практически значительным
9	Очень сильное превосходство	Очевидность превосходства одной альтернативы над другой подтверждается наиболее сильно
2, 4, 6, 8	Промежуточные решения между двумя соседними суждениями	Применяются в компромиссном случае
Обратные величины приведенных выше чисел	Если при сравнении одной альтернативы с другой получено одно из вышеуказанных чисел (например, 3), то при сравнении второго вида деятельности с первым получим обратную величину (т. е. 1/3)	

Выбор шкалы определялся следующими требованиями:

- а) шкала должна давать возможность улавливать разницу в чувствах людей, когда они проводят сравнения, различать как можно больше оттенков чувств, которые имеют люди;
- б) эксперт должен быть уверенным во всех градациях своих суждений одновременно.

На втором этапе метода МАИ строится матрица сравнения и рассчитываются значения приоритетов критериев. Далее сравниваем влияние на стоимость картин каждого из выбранных критериев.

На последнем этапе анализа вычисляем весовые коэффициенты для приведения стоимостей аналогов к стоимости оцениваемого объекта, используя итоговые значения весов по критериям.

В итоге стоимость объекта рассчитывается по формуле [7]:

$$C = [ \text{СУММА} (C_i \cdot K_i) \cdot (K_0/N) ], \quad (1)$$

где  $C_i$  – стоимость  $i$ -го аналога;

$K_i$  – весовые коэффициенты для  $i$ -го аналога;

$K_0$  – весовой коэффициент для оцениваемого объекта;

$N$  – количество аналогов.

МАИ применяется для оценки различных видов предметов искусства. Автор предлагает

рассмотреть данный метод на примере оценки ювелирного изделия. Предположим, нам необходимо определить стоимость ювелирного изделия (кольца) мастера XVIII в., золото, бриллиант, сохранность удовлетворительная. В распоряжении эксперта имеются данные о стоимости четырех аналогичных изделий того же автора:

- изделие 1 – стоимость 1065 \$;
- изделие 2 – стоимость 1615 \$;
- изделие 3 – стоимость 810 \$;
- изделие 4 – стоимость 1195 \$.

Построим матрицу сравнения и рассчитаем значения приоритетов критериев (таблица 2).

В данном случае автор проранжировал критерии таким образом, что на первое место по значимости поставлена художественная ценность изделия, затем следует известность автора, инвестиционная привлекательность и сохранность.

$$\text{Графа VI} = (\text{Графа II} \cdot \text{Графа III} \times \text{Графа IV} \cdot \text{Графа V})^{1/4}. \quad (2)$$

$$\text{Графа VII} = \text{Графа VI} / 5.87. \quad (3)$$

Сравним влияние на стоимость ювелирного изделия каждого из четырех выбранных критериев (таблицы 3, 4, 5, 6).

Далее вычислим весовые коэффициенты для приведения стоимостей аналогов к стоимости оцениваемого объекта, используя итоговые значения весов по критериям (таблица 7).

Таблица 2  
Матрица сравнения

	Художественная ценность	Известность автора	Инвестиционная привлекательность	Сохранность		Вес по критерию
I	II	III	IV	V	VI	VII
Художественная ценность	1	3	5	9	3,41	0,581
Известность автора	1/3	1	3	5	1,5	0,255
Инвестиционная привлекательность	1/5	1/3	1	3	0,67	0,114
Сохранность	1/9	1/5	1/3	1	0,29	0,050
				Сумма=	5,87	1

Таблица 3  
Художественная ценность

	Оцениваемый объект	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4		Вес критерия
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Оцениваемый объект	1	4	1	7	4	2,57	0,37
Аналог 1	1/4	1	1/4	3	1	0,72	0,11
Аналог 2	1	4	1	7	4	2,57	0,37
Аналог 3	1/7	1/3	1/7	1	1/3	0,3	0,04
Аналог 4	1/4	1	1/4	3	1	0,72	0,11
					Сумма=	6,86	1,00

$$\text{Графа VII} = (\text{Графа II} \cdot \text{Графа III} \cdot \text{Графа IV} \cdot \text{Графа V} \cdot \text{Графа VI})^{1/5}. \quad (4)$$

$$\text{Графа VII} = \text{Графа VI I} / 6.86. \quad (5)$$

Таблица 4  
Известность автора (мастера)

	Оцениваемый объект	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4		Вес критерия
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Оцениваемый объект	1	5	1/5	5	5	1,9	0,22
Аналог 1	1/5	1	1/9	1	1	0,47	0,06
Аналог 2	5	9	1	9	9	5,14	0,6
Аналог 3	1/5	1	1/9	1	1	0,47	0,06
Аналог 4	1/5	1	1/9	1	1	0,47	0,06
					Сумма=	8,46	1,00

$$\text{Графа VII} = (\text{Графа II} \cdot \text{Графа III} \cdot \text{Графа IV} \cdot \text{Графа V} \cdot \text{Графа VI})^{1/5}. \quad (6)$$

$$\text{Графа VII} = \text{Графа VI I} / 8.46. \quad (7)$$

Таблица 5  
Инвестиционная привлекательность

	Оцениваемый объект	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4		Вес критерия
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Оцениваемый объект	1	5	5	1	5	2,62	0,38
Аналог 1	1/5	1	1	1/5	1	0,53	0,08
Аналог 2	1	1	1	1	1	0,53	0,08
Аналог 3	1/5	5	5	1/5	5	2,62	0,38
Аналог 4	1/5	1	1	1/5	1	0,53	0,08
					Сумма=	6,83	1,00

$$\text{Графа VII} = (\text{Графа II} \cdot \text{Графа III} \cdot \text{Графа IV} \cdot \text{Графа V} \cdot \text{Графа VI})^{1/5}. \quad (8)$$

$$\text{Графа VII} = \text{Графа VI I} / 6.83. \quad (9)$$

Таблица 6  
Сохранность

	Оцениваемый объект	Аналог 1	Аналог 2	Аналог 3	Аналог 4		Вес критерия
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Оцениваемый объект	1	7	5	7	7	4,44	0,59
Аналог 1	1/7	1	1/3	1	1	0,54	0,07
Аналог 2	1/5	3	1	3	3	1,41	0,2
Аналог 3	1/7	1	1/3	1	1	0,54	0,07
Аналог 4	1/7	1	1/3	1	1	0,54	0,07
					Сумма=	7,47	1,00

$$\text{Графа VII} = (\text{Графа II} \cdot \text{Графа III} \cdot \text{Графа IV} \cdot \text{Графа V} \cdot \text{Графа VI})^{1/5}. \quad (10)$$

$$\text{Графа VII} = \text{Графа VI} / 7.47. \quad (11)$$

Таблица 7  
Весовые коэффициенты

	Сохранность	Известность автора	Инвестиционная привлекательность	Художественная ценность	К
I	II	III	IV	V	VI
Оцениваемый объект	0,37	0,22	0,38	0,59	0,35
Аналог 1	0,11	0,06	0,08	0,07	0,09
Аналог 2	0,37	0,60	0,08	0,20	0,38
Аналог 3	0,04	0,06	0,38	0,07	0,09
Аналог 4	0,11	0,06	0,08	0,07	0,09
				Сумма=	1,00

$$\text{Графа VII} = \text{Графа II} \cdot 0.581 + \text{Графа III} \cdot 0.255 + \text{Графа IV} \cdot 0.114 + \text{Графа V} \cdot 0.050. \quad (12)$$

В итоге с помощью полученных коэффициентов можно вычислить стоимость антикварного изделия:

$$C = (1065 \cdot 0.09 + 1615 \cdot 0.38 + 810 \cdot 0.09 + 1195 \cdot 0.09) / (1 - 0.35) = \$1370. \quad (13)$$

В ходе использования методики МАИ авторы определили стоимость ювелирного изделия – \$ 1370.

Проанализировав достоинства и недостатки различных методов для оценки стоимости

предметов искусства, авторы продемонстрировали на примере ювелирного изделия многофакторную систему оценки предметов искусства, позволяющую определить стоимость предмета искусства с помощью оценочных коэффициентов. Это, по мнению авторов, позволит предоставлять оценочные услуги субъектами данной сферы, соответствующие ожиданиям всех заинтересованных сторон, что, в свою очередь, положительным образом повлияет на экономическую эффективность организации в целом. Таким образом, можно

сделать вывод, что оценка эффективности деятельности организаций сферы обращения предметов искусства оценивается различными методами в зависимости от специфики функционирования организации. Основными

показателями экономической эффективности являются прибыль и рентабельность организации, изменение которых напрямую зависит от справедливой и обоснованной цены продажи предмета искусства.

### Список литературы

1. Антонова В. Г., Сапелко С. Н. Исследование рынка предметов искусства: проблемы и пути их решения // Вестник Национальной академии туризма. 2014. № 31. С. 60–62.
2. Бурменко Т. Д., Даниленко Н. Н., Туренко Т. А. Сфера услуг: экономика. М.: КНО-РУС, 2007. 328 с.
3. Евменов А. Д., Данилов П. В., Какосьян Э. К. Управление экономическими и социальными процессами в сфере услуг. СПб.: СПбГУКиТ, 2014.
4. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2014. 326 с.
5. Котова Н. Н. Оценка эффективности бизнеса организации // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». Т. 8. 2014. № 2.
6. Антонова В. Г. Механизм ценообразования на рынке предметов искусства // Петербургский экономический журнал. 2013. № 2. С. 68–72.
7. Официальный сайт Аукционного дома «Гелос». URL: <http://www.gelos.ru/> (дата обращения: 16.01.2017).
8. Официальный сайт Аукционного дома Christie's. URL: [www.christies.com](http://www.christies.com) (дата обращения: 16.01.2017).
9. Официальный сайт Аукционный дом Sotheby's. URL: [www.sothebys.com](http://www.sothebys.com) (дата обращения: 16.01.2017).
10. Саати Т. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 2013.

# ФОРМЫ И МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ СЕГМЕНТА ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ СЕТЕЙ

## FORMS AND MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN THE DEVELOPMENT OF HIGH-SPEED NETWORKS

УДК 338.46



НУСИПОВА Жанна Ержановна

соискатель Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения, zhanna.nussipova@gmail.com

NUSIPOVA, Zhanna Erzhanovna

External Post-graduate Student of the Saint-Petersburg State Institute of Film and Television, zhanna.nussipova@gmail.com

### *Аннотация.*

*В статье приведен обзор развития сетей фиксированного широкополосного доступа в Интернет в разрезе регионов мира. Проанализирована динамика изменения количества фиксированных линий в соответствии с занимаемым рейтингом стран, в которых более 80% домохозяйств имеют фиксированный широкополосный доступ. Рассмотрены модели возможного сотрудничества с государством крупных операторов связи. Изучены формы участия государства в развитии сегмента высокоскоростных сетей. Предложено использование горизонтальной бизнес-модели для крупных операторов связи, выделены ее преимущества, что позволит преодолеть информационное неравенство населения. Рекомендовано использование государственно-частного партнерства крупным операторам связи для реализации масштабных проектов по развитию сегмента высокоскоростных сетей.*

*Ключевые слова: услуги связи, высокоскоростная сеть, фиксированный широкополосный доступ, государственно-частное партнерство, горизонтальная бизнес-модель, вертикальная бизнес-модель.*

### *Abstract.*

*The article provides an overview of the development of networks of fixed broadband Internet access by regions of the world. It analyzes evolution of the number of fixed lines in accordance with its rating of countries in which more than 80% of households have fixed broadband access. The models of possible cooperation with government operators are considered. The paper studies forms of participation of the state in the development of high-speed networks (SVS). It*

*proposes horizontal business model for major Telecom operators and highlights its benefits, which allow overcoming the information inequality of the population. It recommends using of public-private partnership (PPP) projects of major Telecom operators for implementing large-scale development projects in the segment of high-speed networks.*

*Key words: telecommunication services, broadband network, fixed broadband access, public-private partnerships, horizontal business model, vertical business model.*

Современные тенденции развития отрасли телекоммуникаций Республики Казахстан связаны с развитием высокоскоростных оптических и беспроводных технологий для предоставления услуг связи населению и организациям, внедрением цифровых технологий телерадиовещания, а также цифровизацией телефонной связи [1].

Основной задачей развития отрасли телекоммуникаций Республики Казахстан является обеспечение населения услугами широкополосного доступа (ШПД) к сети Интернет

с использованием современных технологий, таких как: CDMA/EVDO, FTTH, 3G и 4G [1].

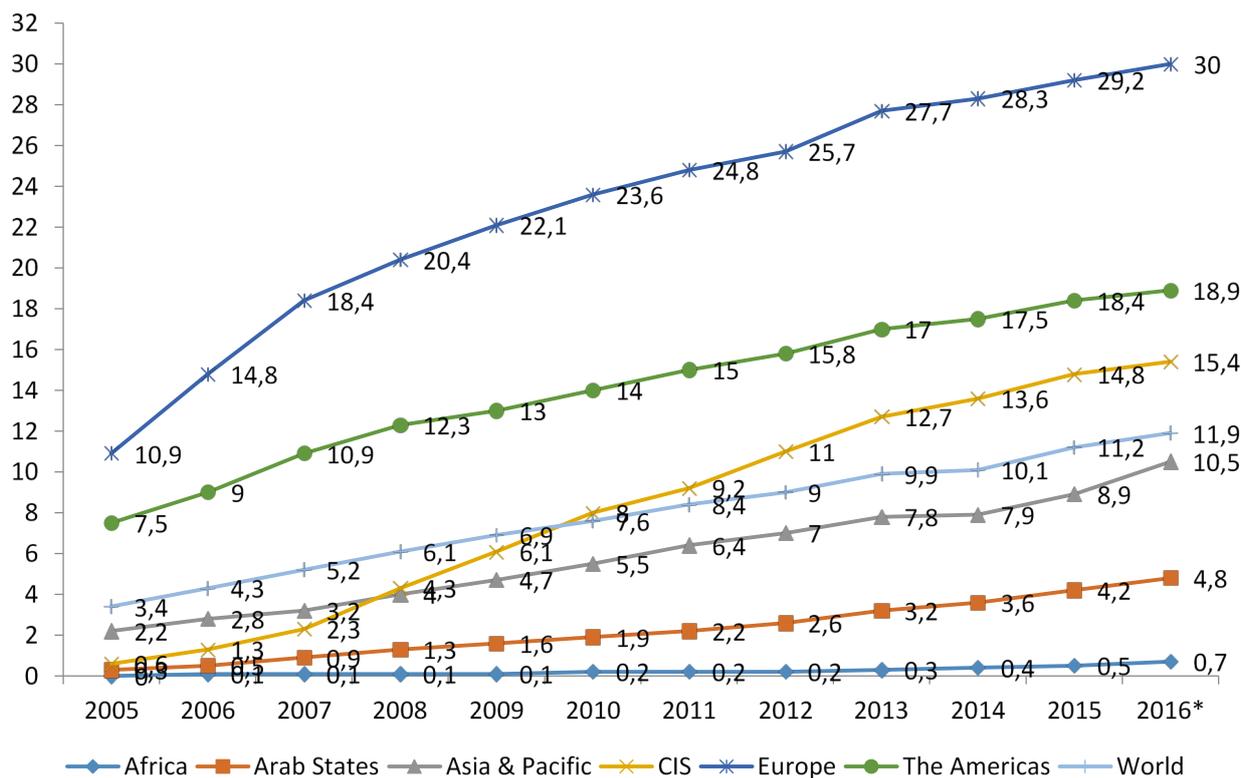
К 2016 г. 11–12 человек из 100 в среднем по миру имеют доступ в Интернет. По сравнению с 2005 г. эта цифра выросла в 3,5 раза и тенденция к росту все еще сохраняется (рисунок) [2]. Динамика изменения количества фиксированных линий ШПД приведена в таблице 1 и на рисунке.

Рейтинг стран, в которых более 80% домохозяйств имеют фиксированный ШПД, представлен в таблице 2. Республика Казахстан

Таблица 1  
Динамика количества фиксированных линий ШПД в разрезе регионов (итоги и показатели проникновения на 100 человек)

Region	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
Africa	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,7
Arab States	0,3	0,5	0,9	1,3	1,6	1,9	2,2	2,6	3,2	3,6	4,2	4,8
Asia & Pacific	2,2	2,8	3,2	4,0	4,7	5,5	6,4	7,0	7,8	7,9	8,9	10,5
CIS	0,6	1,3	2,3	4,3	6,1	8,0	9,2	11,0	12,7	13,6	14,8	15,4
Europe	10,9	14,8	18,4	20,4	22,1	23,6	24,8	25,7	27,7	28,3	29,2	30,0
The Americas	7,5	9,0	10,9	12,3	13,0	14,0	15,0	15,8	17,0	17,5	18,4	18,9
<b>World</b>	<b>3,4</b>	<b>4,3</b>	<b>5,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,9</b>	<b>7,6</b>	<b>8,4</b>	<b>9,0</b>	<b>9,9</b>	<b>10,1</b>	<b>11,2</b>	<b>11,9</b>

Источник: [2].



Динамика изменения количества фиксированных линий ШПД

Таблица 2

Доля домохозяйств с доступом в Интернет и рейтинг Топ-10 развивающихся стран по итогам 2015 г.

Страна	Степень проникновения ШПД	Рейтинг 2015
Korea (Rep.)	98,79	1
Qata	95,82	2
United Arab Emirates	95,40	3
Saudi Arabia	94,00	4
Singapore	89,50	5
Bahrain	88,71	6
Macao, China	86,30	7
Oman	83,95	8
Kazakhstan	82,22	9
Brunei Darussalam	81,70	10

Источник: [3].

занимает по данному показателю 9-е место среди развивающихся стран по итогам 2015 г.

Государства разных стран мира все чаще рассматривают широкополосные сети в качестве стратегического актива и вкладывают инвестиции в ускоренное внедрение национальных широкополосных сетей следующего поколения.

С целью расширения покрытия и увеличения скорости соединения в ряде стран были реализованы крупные проекты с объемом инвестиций от 200 млн долл. (Германия) до 7,2 млрд долл. (США). Подобные проекты были также реализованы в Сингапуре, Австралии, Новой Зеландии, Южной Корее и в ряде европейских стран [4].

Модели сотрудничества государства с оператором связи и другими участниками проекта выбираются зачастую для совместного участия в финансировании и с целью снижения рисков. Все схемы возможного сотрудничества с государством можно разделить на три модели государственного участия.

1. Внедрение новых моделей бизнеса предполагает продвижение новых бизнес-моделей для совместной работы с инфраструктурой и предоставления открытого доступа. (Австралия, Италия, Новая Зеландия, Сингапур, Швеция, Великобритания).

2. Инвестирование в сетевую инфраструктуру – стимулирование предложения за счет прямого владения, партнерских отношений между государством и частными компаниями также предполагает использование финансовых инструментов. (Австралия, Греция, Германия, Малайзия, Новая Зеландия, Ирландия, Португалия, Сингапур, Южная Корея, США).

3. Стимулирование спроса за счет информирования населения, образования, формирования спроса или финансовых стимулов. (Канада, Япония, Южная Корея, Сингапур, Швеция, США) [4].

Для крупных телекоммуникационных операторов РК традиционной является бизнес-модель, построенная на основе вертикальной интеграции.

Как правило, сетевая инфраструктура оператора связи состоит из трех уровней. Пассивное оборудование – это оптоволокно и кабеле-

проводы. Активное оборудование – маршрутизаторы и роутеры. Третий уровень – это непосредственно услуги в виде приложений и контента. Каждый уровень требует различный объем инвестиций и имеет свой стандартный срок окупаемости.

На каждом уровне присутствует своя интенсивность конкуренции. Так, для услуг необходимо только 5% от общей суммы инвестиций в высокоскоростные сети ШПД, конкуренция здесь высокая, срок окупаемости инвестиций не более 1–2 лет. Для развития и модернизации пассивного оборудования необходимо порядка 70% инвестиций, сроки окупаемости 12–15 лет [4].

Вертикальная интеграция используется в долгосрочной перспективе и не способствует инвестициям в подобные сети. Чтобы рационализировать соотношение риска/доходности, на государственном уровне внедряют горизонтальные бизнес-модели, разделяя на уровни отдельные компании. Разделение по уровням позволяет распределить инвестиции по нескольким компаниям, по-разному структурируя риски.

Появляется более четкая привязка ожиданий по окупаемости и риску, более широкое и доступное покрытие. Это дает возможность привлечь новые типы инвесторов в отрасль. Горизонтальные бизнес-модели появились на нескольких рынках – некоторые по инициативе регулятора, другие по инициативе доминирующего оператора. Примеры многоуровневых моделей приведены в таблице 3.

Правительство инвестирует в ускоренное развитие высокоскоростных сетей посредством прямого владения, государственно-частного партнерства или концессии. Описание и примеры возможных вариантов государственных инвестиций приведены в таблице 4.

Государство может стимулировать спрос на широкополосные услуги за счет продвижения определенных сфер применения, повышения грамотности в области инфокоммуникационных услуг и финансовой помощи пользователям.

В данном случае основные сферы применения – это поддержка развития и внедрения

Таблица 3  
Многоуровневые горизонтальные бизнес-модели [4]

Бизнес-модель	Австралия	Швеция	Сингапур	Новая Зеландия	Велико-британия	Италия
Сервисная компания (услуги)	Telstra Optus Primus	TeliaSonera Tele2	Singtel StarHub	Telecom Vodafone	BT Orange Carphone warehouse	Telecom Italia Fastweb Tele2
Активная компания (активное оборудование)	Новый участник сети - NBN Co.		Nucleus	Chorus	Openreach	Telecom Italia
Пассивная компания (оптоволокно и кабелепроводы)		Stokab	OpenNet			

Таблица 4  
Формы участия государства в развитии сегмента высокоскоростных сетей [5]

Описание на примере стран	Прямое владение	Государственно-частные партнерства	Концессионные проекты
Описание	Прямое владение и управление частью сети (обычно в форме муниципальных сетей)	Выделение гранта и владение активами (высокоскоростной сетью) компании	Предоставление стимулов частному сектору для ускоренного развития сетей (например, займы с низким процентом, налоговые льготы и т. п.)
Примеры стран	Швеция Япония Южная Корея	Австралия Малайзия Новая Зеландия Сингапур США Греция Ирландия Португалия	Канада Япония Южная Корея

приложений следующего поколения, к которым относятся цифровые технологии в государственном управлении, финансирование исследовательских центров для разработки новых сфер применения ИКТ технологий. Повышение грамотности в области инфокоммуникационных услуг и образовательной инициативы реализуется через включение курсов грамотности в области ИКТ в общеобразовательные

программы школ, вузов. Также разрабатываются всевозможные обучающие программы для пожилых людей, инвалидов, домохозяек. Финансовая помощь конечным пользователям осуществляется через субсидирование на адресной основе, например: предоставление бесплатных широкополосных каналов, компьютеров для бедных семей и семей, имеющих обучающихся детей-инвалидов (таблица 5).

Таблица 5  
 Формы участия государства в субсидировании проектов

Страна	Варианты субсидирования проектов
Япония	Поощрение грамотности в области ИКТ; содействие электронной коммерции; перевод на цифровые технологии государственные администрации и применение ИТ в общественных организациях; субсидии для широкополосного выхода в Интернет в пользу отдельных классов
Корея	Бесплатные компьютеры для 50 тысяч лучших студентов страны; образовательные центры для обучения домохозяек обращению с компьютерами; местные центры с бесплатным доступом к Интернету
Сингапур	Льготные тарифы для подключившихся в течение 3-х недель с момента прокладки сети; развернутый план создания сфер применения следующего поколения для офисных, домашних, государственных и иных нужд
Швеция	Субсидии на уровне доступа для развития домашних и районных оптоволоконных сетей; налоговые льготы для компаний и не городских пользователей, которые подключаются к широкополосным каналам

Однако переход к адекватной модели государственного участия требует очень тщательной оценки динамики рынка широкополосной связи.

Таким образом, по результатам изучения международного опыта выделено пять основных факторов достижения успеха для тех государств, которые намерены ускорить развертывание ШПД через модели ГЧП [5].

1. Понимание специфики рынка:

- восприятие цели всеми участниками;
- участие государства в масштабных проектах: внедрение национальных широкополосных сетей нового поколения с целью расширения зоны покрытия и увеличения скорости соединения, установление необходимых цен и привлечение инвестиций.

2. Уравновешивание спроса и предложения:

- оптимальное участие государственного сектора с использованием новых бизнес-моделей, привлечение инвестиций и стимулирование спроса;
- финансовые стимулы для сегментов и районов с низким доходом;
- информирование и развитие навыков для потребителей и компаний.

3. Привлечение заинтересованных сторон:

- это могут быть должностные лица, новые сотрудники, поставщики услуг, группы

пользователей, регулирующие органы, финансовые учреждения и т. д.;

- усиление мотивирующих факторов, исключение тормозящих факторов;
- влияние на рыночную цену, эффективность и конкурентоспособность.

4. Постановка четких национальных задач:

- привязка к национальным проектам развития;
- утвержденная политика технического развития и четкие цели стратегических приоритетов развития;
- создание нормативной базы.

5. Корректировка регулирующих аспектов:

- баланс между развитием отрасли и задачами по стимулированию конкуренции;
- использование эффективных средств регулирования естественных монополий.

По мнению ряда авторов, наиболее перспективной моделью государственного участия является горизонтальная бизнес-модель [6; 7; 8]. Горизонтальная интеграция будет выгодна не только для оператора связи, но и для всех остальных участников рынка в силу следующих обстоятельств. Для потребителей – развитый рынок, большой выбор и доступность качественных инфокоммуникационных услуг. Для государства – снижение информационно-

го неравенства населения, наличие в стране современной высокоскоростной широкополосной сети, которая станет информационной платформой для развития бизнеса и экономики.

Участие государства откроет новые возможности для привлечения новых источников финансирования для развития широкополосных сетей. Стимулирование спроса в сегменте высокоскоростных сетей со стороны государства позволит диверсифицировать весь бизнес и войти в смежные с телекоммуникационной отраслью области, такие как медиа, розничная

торговля, финансовые услуги, электронная коммерция, налоговое управление, дистанционное образование.

Таким образом, использование модели ГЧП оправдано для реализации масштабных инвестиционных проектов по развитию рынка широкополосных сетей в сегменте высокоскоростных сетей.

Результаты изучения международного опыта в построении национальных широкополосных сетей разных стран подтверждают полезность горизонтальной интеграции для крупных операторов связи РК.

### Список литературы

1. Государственная программа «Информационный Казахстан – 2020» URL: [http://egov.kz/wps/portal!/ut/p/b0/04\\_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfJc7PyChKtUvKTS3NT80r0w\\_Wj9KNgPM8U\\_chQQ2MDEDAxMwFJ5STmpZcmpqfRxaV6hfk5lqUOyoqAgCQRHIp/#z11](http://egov.kz/wps/portal!/ut/p/b0/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfJc7PyChKtUvKTS3NT80r0w_Wj9KNgPM8U_chQQ2MDEDAxMwFJ5STmpZcmpqfRxaV6hfk5lqUOyoqAgCQRHIp/#z11) (дата обращения: 20.12.2016).
2. World Telecommunication/ICT Indicators database 2016 (20th Edition/June 2016). URL: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx> (дата обращения: 02.11.2016).
3. The State of Broadband: Broadband catalyzing sustainable development September 2016. URL: <http://www.broadbandcommission.org/Documents/reports/bb-annualreport2016.pdf> (дата обращения: 07.11.2016).
4. Booz & Company Inc. Digital Highways. The Role of Government in 21st-Century Infrastructure, 2009. URL: [http://www.strategyand.pwc.com/me/home/thought\\_leadership\\_strategy/reports\\_and\\_white\\_papers\\_me/display/digital-highways-role-government-21st](http://www.strategyand.pwc.com/me/home/thought_leadership_strategy/reports_and_white_papers_me/display/digital-highways-role-government-21st)(дата обращения: 06.11.2016).
5. Нуркатов А. А., Нусипова Ж. Е. Анализ соответствия стратегии и бизнес-модели АО «Казахтелеком» на современном этапе: дис. на соискание звания мастера делового администрирования. СПб., 2014.
6. Байков Е. А., Евменов А. Д., Морщагина Н. А. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2015.
7. Сорвина Т. А. Условия и факторы формирования бизнес-модели социального предпринимательства // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2014. № 4 (48). С. 55–60.
8. Евменов А. Д., Булочников П. А., Благова И. Ю. Стратегическое планирование инновационного развития сферы услуг // Журнал правовых и экономических исследований. 2013. № 4. С. 203–210.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ГОРНОЛЫЖНОГО КУОРТА

## USING THE CLUSTER APPROACH FOR THE MODERN SKI RE- SORT DEVELOPMENT

УДК 338.486



**ХЛУТКОВА Светлана Леонидовна**

главный специалист по развитию сервисов и услуг ООО «Газпромнефть-Корпоративные продажи», lanaristarkhova@gmail.com

**KHLUTKOVA, Svetlana Leonidovna**

Senior Specialist of Product Development, the Gazpromneft-Corporate Sales LLC, lanaristarkhova@gmail.com

### *Аннотация.*

*В статье рассматриваются вопросы, связанные с перспективностью применения кластерного подхода в развитии горнолыжных курортов. Автор указывает, что влияние горнолыжного курорта на территорию, на которой он расположен, проявляется как фактор, придающий ускоренную динамику социально-экономическому развитию и стимулирующий внутренний и въездной туризм в целом. В этой связи возрастают требования к качеству управления процессом функционирования и развития горнолыжных курортов. Это становится особенно актуальным для нашей страны в условиях кризиса и действия экономических санкций, требующих поиска источников экономического роста и повышения качества жизни населения.*

*Ключевые слова: кластеры, горнолыжные курорты, производители, потребители, экономическое развитие, стимулирование, интеграция, эффективность, управление.*

### *Abstract.*

*The article discusses the issues connected with the prospects of using the cluster approach in the development of ski resorts. The author points out the impact of the ski resort on the territory in which it is located. It appears as a factor providing the dynamic socio-economic development and stimulating domestic and inbound tourism in general. In this context, the demands on the quality of managing the process of operation and development of ski resorts are increasing. This is particularly relevant for our country in conditions of crisis and economic sanctions which require a search for the sources of economic growth and improve the quality of life of the population.*

*Key words: clusters, ski resorts, manufacturers, consumers, economic development, stimulating, integration, efficiency, management.*

В условиях сохраняющейся макроэкономической нестабильности возрастает теоретический и прикладной интерес к поиску эффективных инструментов развития как национальной экономики в целом, так и отдельных ее отраслей и сфер. Это в полной мере относится и к сфере рекреации и туризма, играющей заметную роль в обеспечении качества жизни населения, что является важной задачей социально-экономической политики государства [1].

Анализ исследований в данной сфере, проводимых в последние годы как в нашей стране, так и за рубежом, показывает, что преимущественно они связаны с использованием кластерного подхода, причем это относится ко всем видам услуг [2]. В то же время существует и специфика, определяемая видом туризма и степенью адаптивности в использовании кластерного подхода. Сегодня такой подход может служить базовым не только для исследования горнолыжных курортов, но и для разработки эффективных инструментов, обеспечивающих их дальнейшее развитие. Основой для применения кластерного подхода является территориальная близость объектов туристской индустрии и инфраструктуры, функционирующих (или способных функционировать) в интересах туристов – потребителей услуг горнолыжных курортов. Принимая это во внимание, кластерный подход можно рассматривать как основу для формирования синергетического эффекта, который будет ощущать на себе не только горнолыжный курорт, но и вся туристская индустрия, расположенная в непосредственной близости от него. С этих позиций горнолыжный курорт можно рассматривать как кластерообразующий центр или один из центров кластера.

Исходя из этого, взаимообуславливающее развитие туристского кластера и горнолыжного курорта выступает как элемент системного развития региональной и национальной туристской индустрии. Такое понимание базируется на общепринятом подходе, согласно которому кластер определяется как объединение нескольких однородных элементов (подсистем), которые в совокупности представляют собой целостную систему функционирования смеж-

ных предприятий или предприятий, относящихся к одной отрасли (виду экономической деятельности) [3].

Этот подход лежит и в основе принятого в нашей стране к применению кластерного подхода в развитии внутреннего и въездного туризма. Его использование закреплено соответствующим Постановлением Правительства РФ от 2.08.2011 г. № 644, наряду со следующими направлениями, обозначенными как сценарии:

- развитие туристской инфраструктуры во всех субъектах Российской Федерации вне зависимости от уровня их экономического развития, развития региональной инфраструктуры и уровня туристского потенциала соответствующих территорий;
- развитие туристской инфраструктуры ограниченного числа субъектов Российской Федерации, наиболее перспективных с точки зрения развития внутреннего и въездного туризма» [4, с. 10–11].

Анализ указанного документа показывает, что кластерному сценарию в нем отдается наибольшее предпочтение, так как именно он позволяет удовлетворять потребности туристов и наиболее полно учитывать и использовать на практике потенциал, которым обладает ограниченная территория. Кроме того, в рамках кластерного подхода наиболее результативно используются финансовые средства, выделяемые государством на развитие туризма в нашей стране.

Говоря о кластерном процессе, необходимо учитывать, что на ранних этапах его развития (2011–2014) создавались пилотные проекты, на которых тестировались теоретические разработки, а также апробировался положительный зарубежный опыт, накопленный в странах с высоким уровнем развития туризма, включая горнолыжный. Современный этап, начавшийся в 2015 г., предполагает использование уже собственного положительного опыта и его дальнейшее совершенствование.

Следует обратить внимание на то, что указанное Постановление было принято задолго до известных событий 2014 г. Это означает, что развитие внутреннего и въездного туризма является не конъюнктурной задачей,

а продуманным шагом, направленным на повышение качества жизни россиян и усиление конкурентных преимуществ нашей страны на мировом рынке туристских услуг. Следовательно, совершенствование отечественной сферы туризма и рекреации соответствует как экономическим, так и политическим приоритетам нашей страны и способствует укреплению имиджа Российской Федерации как открытого и безопасного государства.

Следует отметить, что, несмотря на то, что кластерная теория относится к числу сложившихся и результативно используемых на практике (подтверждением тому является туриндустрия вообще и российская в частности), сегодня она активно продолжает развиваться. Это актуализирует научные исследования по таким направлениям, как:

- специализация кластера и его зависимость от фазы жизненного цикла;
- состав участников и роль каждого из них в формировании системных основ функционирования кластера;
- отношение к инновациям и инновационной восприимчивости кластера в целом, а также образующих его субъектов (особенно – относящихся к инфраструктуре).

Особый интерес, на взгляд автора, вызывает такая, не до конца разрешенная, проблема, как этапы жизненного цикла кластера применительно к особенностям горнолыжного туризма. Анализ различных публикаций по этой проблеме позволяет представить следующую классификацию этапов жизненного цикла (таблица).

В качестве пояснения процессов, описанных в таблице, необходимо обратить внимание на ряд моментов.

1. Формирование полноценного кластера предполагает не только создание новых и развитие уже существующих коммерческих структур туриндустрии и сопутствующих им видов деятельности, но и создание некоммерческих структур, а также объектов инфраструктуры. Особое значение для горнолыжного кластера имеют, в частности, качественная дорожная сеть, доступная во все сезоны работы горнолыжных курортов, система связи (особенно – услуги сотовых операторов

и интернет-провайдеров), служба спасения и безопасности туристов, служба медицинской помощи и качество ее оказания и ряд других.

2. Кластер, удовлетворяющий интересы его участников и потребителей услуг горнолыжного туризма, не является статичным образованием. Под воздействием внутренних и внешних факторов (относящихся к пятому этапу, описанному в таблице) происходит трансформация кластера. Сопrotивляться этому процессу не стоит, поскольку он носит объективный характер, однако существуют возможности продления той или иной активной фазы жизненного цикла кластера. Это происходит в том случае, если сохраняется потребность потребителей в услугах горнолыжного курорта, а также существует заинтересованность подавляющего большинства участников кластера и местных и региональных органов государственного управления. Обычно это достигается посредством осуществления новых инвестиций в инновационные проекты, что, прежде всего, соответствует интересам потребителей, а также основной массе предпринимательских структур, оказывающих услуги туристам.

3. Процесс исследования этапов жизненного цикла кластеров может усложняться в зависимости от того, к какому типу принадлежит тот или иной кластер. В этой связи может быть предложена классификация горнолыжных кластеров на основе такого критерия, как динамика изменений в кластере, приводящая к эффекту развития. Это позволяет выделить следующие кластеры:

- Кластеры, обладающие потенциальной эффективностью. Они располагают определенным набором факторов, обеспечивающих эффективное функционирование горнолыжного кластера, но на практике не используемых. Это способствует возникновению дополнительных рисков, которые оказывают тормозящее воздействие на процесс функционирования кластера и его переход на более высокий этап развития.

- Кластеры, обладающие достаточной степенью эффективности. В таких кластерах реализуется основная часть располагаемого потенциала, что позволяет получать опреде-

Этапы жизненного цикла кластера, применительно к особенностям горнолыжного туризма

Номер этапа	Наименование этапа	Характеристика этапа
I	Формирование предпосылок зарождения кластера	На территории, располагающей необходимыми природно-климатическими условиями, возникает один или несколько хозяйствующих субъектов, способных оказывать услуги горнолыжного отдыха, на которые имеется устойчивый спрос
II	Зарождение кластера	Субъекты, оказывающие услуги горнолыжного отдыха, начинают специализироваться в этом виде туристической индустрии и проявляют интерес к процессу кооперации с аналогичными хозяйствующими субъектами вокруг этого вида экономической деятельности
III	Формирование кластера	Субъекты, занимающиеся оказанием горнолыжных услуг, совместно с другими хозяйствующими субъектами туристической индустрии, находящимися на той же территории, а также субъектами, работающими в смежных и инфраструктурных отраслях, формируют горнолыжный кластер
IV	Развитие кластера	Субъекты, образующие горнолыжный кластер, находят и используют новые инструменты кооперации для расширения возможностей привлечения туристов, предоставляя услуги не только горнолыжного туризма, но и других видов туризма, которые возможно развивать на данной территории и смежных территориях. Это позволяет привлекать к сотрудничеству новые хозяйствующие субъекты, получая синергетический эффект от расширения и развития кластера. В свою очередь, это требует новых инвестиций в инфраструктуру и совершенствования качества предоставления туристических услуг
V	Появление нового (новых) кластера(ов)	Осуществляется переход от количественных изменений к качественным за счет использования инноваций и инвестиций в развитие уже хорошо сложившегося кластера, что может иметь следствием: <ul style="list-style-type: none"> <li>• деление кластера на два или несколько самостоятельных;</li> <li>• выделение из действующего кластера нового;</li> <li>• поглощение кластера другим кластером, более успешно и динамично развивающимся</li> </ul>

ленный эффект и обеспечивает продление достигнутого этапа жизненного цикла. Это способствует переходу количества в качество, но не обеспечивает основных преимуществ от эффекта синергии.

• Высокоэффективные кластеры, в которых достигается максимальный синергетический эффект и обеспечивается ускоренный переход на более высокий этап жизненного цикла кластера с последующим формированием новых кластеров или поглощением малоэффективных кластеров.

Как показывает практика, прежде всего – зарубежная, тот или иной кластер бывает сложно отнести к конкретному типу. Как правило, следует говорить о кластерах, преимущественно потенциально эффективных, преимущественно эффективных или преиму-

щественно высокоэффективных. К тому же, в различные периоды времени, под влиянием тех или иных факторов, кластеры могут переходить из одного типа в другой [5]. Это, в свою очередь, может провоцировать возникновение определенных рисков, негативно влияющих на горнолыжные кластеры и эффективность их функционирования.

Разработка и принятие управленческих решений хозяйствующими субъектами, работающими в сфере горнолыжного туризма, и органами государственного управления (местными, региональными и в ряде случаев – федеральными) должны основываться на постоянном мониторинге ситуации и снижении возникающих рисков. Как нам представляется, в рамках кластера решение этих задач существенно облегчается при условии, что

будут приниматься во внимание особенности типа кластера.

В современной теории рекреации и туризма, как и в теории кластерного развития, пока не существует однозначного подхода к классификации кластеров. Сегодня предлагаются различные, нередко противоречивые, подходы к выделению критериев классификации [6]. На практике также оказывается сложным отношение выявленного кластера к определенному типу. Если говорить о горнолыжном туризме, необходимо учитывать такие критерии, как территориальный, региональный и функциональный, связанные с производством и потреблением услуги горнолыжного отдыха. Соответствие этим критериям свидетельствует о наличии горнолыжного кластера как целостного образования, имеющего четко обозначенные задачи и ограниченного определенной территорией, приспособленной для оказания конкретных услуг отдыхающим.

Используя подход, предложенный Организацией экономического сотрудничества и развития, можно использовать классификацию по уровням или по вертикальному принципу. В этом случае выделяются кластеры макро-, мезо- и микроуровня. Применительно к проблеме, рассматриваемой в данной статье, следует отметить, что горнолыжный кластер относится к кластерам микроуровня, так как представляет собой совокупность самостоятельных хозяйствующих субъектов, а также сетевые объединения с поставщиками. Это позволяет использовать в рамках кластера принцип межфирменных взаимодействий и взаимосвязей в целях реализации бизнес-функции [7] (в данном случае – предоставления комплекса товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности туристов в горнолыжном отдыхе).

На основании этого можно дать обобщающую характеристику горнолыжного кластера как особого вида кластеров. Итак, горнолыжный кластер представляет собой территориальную совокупность хозяйствующих субъектов, непосредственно и опосредованно относящихся к туристическому бизнесу, а также территориальной инфраструктуре. Эти субъекты вступают друг с другом в отношения

кооперации в целях оказания горнолыжных услуг на строго определенной природной ландшафтной территории, а также конкурируют за возможность принимать и обслуживать туристов, что позволяет получать синергетический эффект от конкурентного сотрудничества. Детализируя эту характеристику, укажем основные черты, присущие горнолыжным кластерам:

1. Расположение на определенной природной территории.
2. Развитая специализация и кооперация, а также взаимозависимость хозяйствующих субъектов, образующих кластер.
3. Ограниченное территорией количество участвующих хозяйствующих субъектов, которые могут работать как в одном, так и в разных сегментах рынка.
4. Встроенность в региональную экономику и заинтересованность хозяйствующих субъектов в ее дальнейшем развитии.
5. Создание новых рабочих мест, в том числе предполагающих высокий уровень образования, навыков, коммуникационной активности, знания иностранных языков, что положительно влияет на местный рынок труда и систему образования.
6. Стимулирование инновационных и инвестиционных процессов и повышение уровня конкурентоспособности региона, в котором расположен горнолыжный курорт.

Указанные особенности можно рассматривать и как направления, по которым следует совершенствовать деятельность уже существующих горнолыжных кластеров, что в конечном счете будет способствовать активизации социально-экономического развития территории, на которой расположен горнолыжный кластер. Это будет выражаться в росте валового регионального продукта, притоке инвестиций, расширении налогооблагаемой базы, создании новых рабочих мест, повышении уровня доходов местного населения, увеличении спроса на товары и услуги, развитии инфраструктуры – в интересах не только отдыхающих, но и местных жителей. Такие эффекты могут быть достигнуты, благодаря соответствующим природным и ландшафтным условиям, при наличии мас-

штабных инвестиций, на основе формирования благоприятной политической, социальной и культурной среды.

Подводя итог анализу направлений кластерного подхода для развития современного горнолыжного курорта, следует подчеркнуть, что процесс кластеризации, в том числе в горнолыжном туризме, – это управленческий про-

цесс. Следовательно, получение ожидаемого высокого результата предполагает формирование соответствующей управленческой модели реализуемой как хозяйствующими субъектами горнолыжного туризма, так и органами государственной власти и государственного управления на инновационной основе и с учетом интересов всех групп потребителей.

### Список литературы

1. 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. 706 с.
2. Байков Е. А., Байкова И. А. Моделирование формирования творческих кластеров на территориях крупных городов // Петербургский экономический журнал. 2016. № 3. С. 56–63.
3. Харламова Т. Л. Кластеры как институт развития современного предпринимательства // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2010. Выпуск 6(41). С. 145–152.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 г. № 644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» (с изменениями на 11 июня 2016 года)». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902295121> (дата обращения: 12.10.2016).
5. Харламова Т. Л. Инновационно-сетевая форма развития кластеров мегаполиса // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2012. № 1 (139). С. 80–86.
6. Барсуков Д. П., Кудряшов В. С. Формирование промышленного кластера: теоретические и методические аспекты. СПб.: СПбГУКиТ, 2014. 170 с.
7. Анисимова Е. Л. Международный кластер и национальная инновационная система: взаимосвязь и методология развития // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2015. № 2. С. 65–66.

# СПИСОК НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Бабун Р. В. Организация муниципального управления: учебное пособие. СПб.: Питер, 2016. 336 с.
- Балашов А. И., Рудаков Г. П. Правоведение: учебник. 6-е изд., доп. и перераб. СПб.: Питер, 2016. 544 с.
- Богдановская И. М., Зайченко Т. П., Проект Ю. Л. Информационные технологии в педагогике и психологии: учебник. СПб.: Питер, 2017. 304 с.
- Боголюбов В. С., Быстров С. А., Боголюбова С. А. Туристско-рекреационное проектирование. Оценка инвестиций: учебник и практикум. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2017. 277 с.
- Веселкова Е. Е. Правовое регулирование иностранных инвестиций в РФ: опыт и перспективы. 2-е изд. М.: Кнорус, 2017. 160 с.
- Голубкова Е. Н. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник и практикум. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Юрайт, 2017. 344 с.
- Государственное регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие / под ред. Г. Ф. Ручкиной. М.: Кнорус, 2017. 216 с.
- Гуревич П. С. Социология и психология рекламы: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2017. 462 с.
- Данилов Н. Н. Курс математической экономики: учебное пособие. 3-е изд., стер. СПб.: Лань, 2016. 400 с.
- Дафт, Р. Менеджмент: учебник: пер. с англ. 10-е изд. СПб.: Питер, 2017. 656 с.
- Деньги, кредит, банки: учебник и практикум / под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. М.: Юрайт, 2017. 371 с.
- Емельянов С. М. Теория и практика связей с общественностью: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт. 2017. 231 с.
- Жильцова О. Н. Интернет-маркетинг: учебник. М.: Юрайт, 2017. 288 с.
- Жильцова О. Н., Синяева И. М., Жильцов Д. А. Связи с общественностью: учебное пособие. М.: Юрайт, 2017. 337 с.
- Жуков Е. Ф., Соколов Ю. А. Банковские операции: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 259 с.
- Золотова Т. В. Методы принятия управленческих решений: учебник. М.: Кнорус, 2017. 344 с.
- Инновационное предпринимательство: учебник и практикум / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. М.: Юрайт, 2016. 523 с.
- Информационные технологии в туристской индустрии / под ред. А. Ю. Щиканова. М.: Кнорус, 2017. 216 с.
- Качанова Н. Н., Глебкова И. Ю., Долбик-Воробей Т. А. Статистика уровня жизни населения / под ред. В. Н. Салина. М.: Кнорус, 2016. 184 с.
- Качук В. Н., Трапезникова М. М. Правоведение: учебное пособие. В 2 ч. Ч. 1. Общая теория государства и права. Конституционное и гражданское право. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 227 с.
- Качук В. Н., Трапезникова М. М. Правоведение: учебное пособие. В 2 ч. Ч. 2. Семейное, трудовое, административное, уголовное и информационное право. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 211 с.
- Ким М. Н. Теория и практика массовой информации: учебник. СПб.: Питер, 2017. 340 с.
- Крылов П. М. Экономическая география России: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2016. 334 с.
- Курочкина А. Ю. Управление качеством услуг: учебник и практикум. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2017. 206 с.

- Лавриненко В. Н., Чернышова Л. И., Кафтан В. В. Деловая этика и этикет: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 118 с.
- Ламбен Ж. -Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок: учебник: пер. с англ. 2-е изд. СПб.: Питер, 2017. 928 с.
- Мартыанова И. А., Ефремов В. А., Семенец О. П. Риторика: учебное пособие. М.: Кнорус, 2017. 200 с.
- Мировые финансы: учебник / под ред. М. А. Эскиндарова, Е. А. Звонова. М.: Кнорус, 2017. 424 с.
- Мишулин Г. М. Инновационный фактор обеспечения экономической безопасности: монография. М.: Современ. экономика и право; Краснодар: КубГТУ, 2016. 368 с.
- Нежданов Д. В. Команда на миллион: создаем систему управления персоналом. СПб.: Питер, 2017. 256 с.
- Нечитайло А. И. Экономика предприятия: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2016. 414 с.
- Одегов Ю. Г., Долженкова Ю. В., Малинин С. В. Аутсорсинг в управлении персоналом: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 389 с.
- Операционный менеджмент: учебник / под ред. А. В. Трачук. М.: Кнорус, 2017. 360 с.
- Поляков В. А., Романова А. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта: учебник и практикум. М.: Юрайт, 2017. 502 с.
- Родичев Ю. А. Нормативная база и стандарты в области информационной безопасности: учебное пособие. СПб.: Питер, 2017. 256 с.
- Руденко А. М. Основы риторики: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 381 с.
- Румянцев Д. Продвижение бизнеса в ВКонтакте. Новые практики и технологии. СПб.: Питер, 2017. 400 с.
- Салин В. Н., Ситникова О. Ю. Техника финансово-экономических расчетов. М.: Кнорус, 2017. 144 с.
- Севостьянов И., Кудрявцев С. SEO для клиента: разработка сайтов, контекстная реклама, социальные медиа, оценка эффективности. СПб.: Питер, 2016. 272 с.
- Селентьева Д. О. Политическая имиджелогия: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2017. 193 с.
- Сёмин А. Н., Лысенко Ю. В., Лысенко М. В., Таипова Э. Х. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: учебное пособие. М.: Кнорус, 2016. 312 с.
- Слагода В. Г. Экономика: учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп.. М.: Форум, 2017. 240 с.
- Теория и практика принятия управленческих решений / под ред. Г. И. Москвитина. М.: Кнорус, 2017. 344 с.
- Теория отраслевых рынков: учебное пособие / под ред. И. А. Стрелец, М. И. Столбова. М.: Кнорус, 2017. 192 с.
- Угрюмова Н. В., Блинов А. О. Теория организации и организационное поведение: учебник / Финанс. ун-т при Правительстве РФ. СПб.: Питер, 2016. 288 с.
- Шелепанова Т. В., Терехова В. И., Немина В. Н. Социология: учебное пособие. СПб.: СПбГИКиТ, 2016. 196 с.
- Шелехова Л. В. Методы оптимальных решений: учебное пособие. СПб.: Лань. 2016. 304 с.
- Шкатулла В. И., Надвикова В. В. Правоведение. М.: Кнорус, 2017. 488 с.
- Экономика России и стран ближнего зарубежья: учебник / под ред. А. С. Булатова. М.: Кнорус, 2017. 496 с.
- Экономическая безопасность: учебник / Н. Д. Эриашвили [и др.]; под ред. С. С. Маиляна, Н. Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2016. 476 с.
- Экономические санкции против России: ожидания и реальность: монография / под ред. Р. М. Нуреева. М.: Кнорус, 2017. 200 с.

# ОБЗОР НОВОЙ ЛИТЕРАТУРЫ



Вечканов Г. С. Экономическая теория: учебник. 4-е изд. СПб.: Питер, 2017. 512 с.

В учебнике рассматриваются общие основы экономической теории, микроэкономика, мезоэкономика, макроэкономика, переходная экономика и мировое хозяйство. В работе широко использован эконометрический метод, позволяющий органически соединить теорию и практику. Впервые в отечественном учебнике рассказывается о вкладе нобелевских лауреатов в развитие экономической теории.

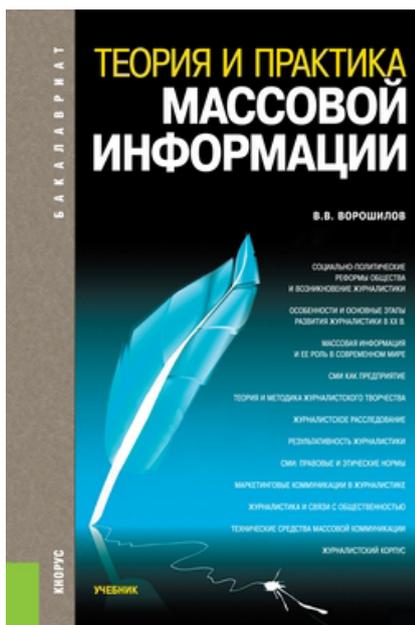
Учебник соответствует требованиям стандартов третьего поколения по направлениям «Экономика» и «Менеджмент». Предназначен для подготовки бакалавров и специалистов экономических специальностей. Допущен УМО по образованию в области производственного менеджмента в качестве учебника для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)».



Ковалев В. А. Современный стратегический анализ: учебник. СПб.: Питер, 2016. 288 с.

Дисциплина «Современный стратегический анализ» относится к базовой (общепрофессиональной) части профессионального цикла дисциплин по направлению подготовки 38.04.02 «Менеджмент». Цель дисциплины – овладение теоретическими знаниями и практическими навыками в области принятия управленческих решений, сформулированных на основе проведенного стратегического анализа и направленных на стратегическое развитие организации. В учебнике изложены концепции и инструменты стратегического анализа. Рассмотрены как классические подходы, так и современные тенденции развития стратегического анализа. Учебник включает в себя темы и вопросы, необходимые для формирования компетенций, предусмотренных Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования.

Рекомендован федеральным государственным автономным учреждением «Федеральный институт развития образования» в качестве учебника для обучающихся по программам высшего профессионального образования направления подготовки 38.04.02 «Менеджмент».



Ворошилов В. В. Теория и практика массовой информации: учебник. М.: Кнорус, 2017. 464 с.

Рассказывая о таком уникальном явлении социальной действительности, как массовая информация, автор учебника рассматривает ее теоретические аспекты и особенности функционирования в современных условиях. Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования третьего поколения.

Для преподавателей, аспирантов и студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью», а также работников газет, телевидения и радио, информационных и рекламных агентств, организаций публич рилейшнз.



Герасимова С. А. Культурология и теория телекоммуникации: учебное пособие. М.: Кнорус, 2017. 200 с.

Рассматриваются этапы эволюции культуры как коммуникативно-информационной системы. На основе анализа моделей телевизионной коммуникации и таких параметров, как адекватность восприятия, достоверность, оперативность, проведена оценка степени влияния телевизионной продукции на формирование общественного сознания и норм общественной морали. Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего образования третьего поколения.

Для студентов бакалавриата, обучающихся по направлениям «Журналистика» и «Реклама и связи с общественностью».

# 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](http://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](mailto: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.

# Факультет заочного, очно-заочного и дополнительного образования Санкт-Петербургского государственного института кино и телевидения

Факультет заочного, очно-заочного и дополнительного образования предлагает слушателям программы дополнительного профессионального образования.

Слушателями могут стать лица, имеющие высшее и среднее специальное образование, а также студенты.

По окончании обучения, в зависимости от объема учебной программы, выдается диплом о профессиональной переподготовке или удостоверение о повышении квалификации. Вид документа зависит от длительности обучения.

Занятия ведут лучшие преподаватели СПбГИКиТ и приглашенные специалисты в самых разных областях!

Занятия проходят в новых, современных аудиториях, оборудованных по последнему слову техники.



191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, д. 13

Деканат студентов заочной формы обучения – каб. 1227

Деканат студентов очно-заочной формы обучения – каб. 1317

Деканат программ дополнительного образования – каб. 1319 (а)

Телефон очно-заочного отделения и отделения дополнительного образования: (812) 600-23-94

Телефон заочного отделения: (812) 315-62-15

E-mail вечернего отделения и отделения дополнительного образования: [fpk@gukit.ru](mailto:fpk@gukit.ru)

E-mail заочного отделения: [zo@gukit.ru](mailto:zo@gukit.ru)

Сайт: <http://www.gukit.ru/fzozdo>

*ISSN 2307-5368*



9 772307 536131 >