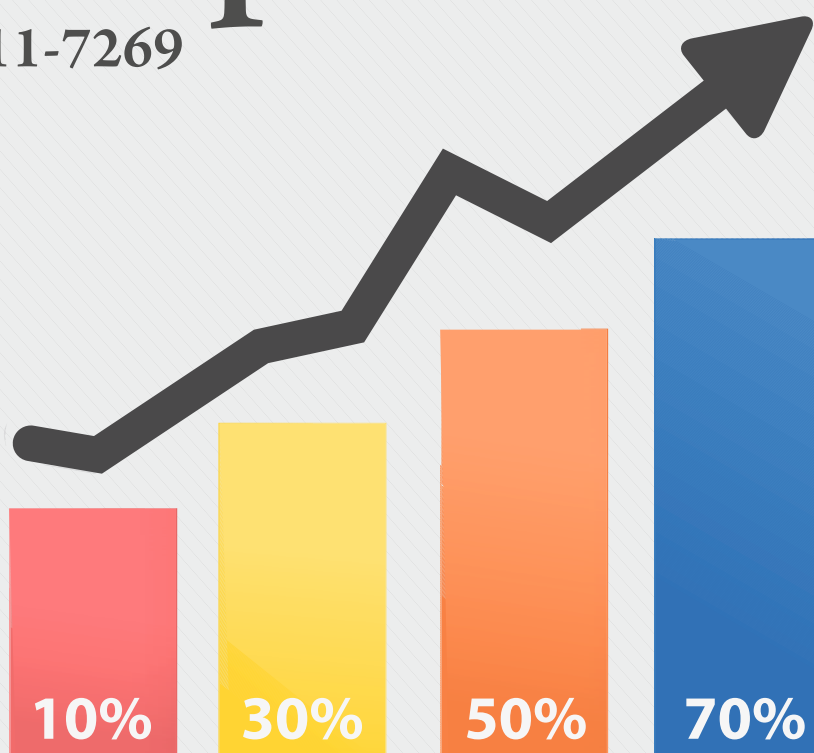




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№2(09)
2017

Экономический вектор

///



Санкт-Петербург
2017

**«Экономический вектор»
№ 2(9) 2017**

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)» (СПбГТИ(ТУ))

Главный редактор

Табурчак Петр Павлович, д.э.н., проф.

Зам. главного редактора

Викуленко А.Е., д.э.н., проф.

Ответственный секретарь

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент;

Корректор

Воронова Т.Б.

Редакционная коллегия:

Табурчак А.П., д.э.н., проф.,
Кондрашова Е.А., д.э.н., проф.;
Колесников А.М., д.э.н., проф.,
почётный работник высшего
профессионального образования РФ;
Тумин В.М., д.э.н., проф.;
Фраймович В.Б., д.э.н., проф.;
Лапинскас А.А., д.э.н., проф.;
Полярус А.В., д.э.н., проф.;
Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;
Попков В.П., д.э.н., проф.;
Воронов А.А., к.э.н., доцент;
Севергина А.А., к.э.н., доцент;
Дудырева О.А., к.э.н., доцент;
Сивакова Ю.С., ст. преп.

Индекс журнала в Объединённом каталоге
«Пресса России» – 93604

Журнал включен в базу данных **«Россий-
ский индекс научного цитирования»**
(РИНЦ), размещаемой на платформе Науч-
ной электронной библиотеки на сайте
<http://elibrary.ru/>

При перепечатке ссылка на журнал обяза-
тельна

Точка зрения редакции может не совпадать
с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2017

© Коллектив авторов, 2017

Периодическое издание

**«Экономический вектор»
№ 2(9) 2017**

Главный редактор

Табурчак Петр Павлович, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь, Салько Д.Ю., к.э.н., доц.
тел. (812) 316-47-01, e-mail: info@economicvector.ru

Подписано в печать 15.06.2017. Сдано в набор 25.06.2017.

Печать цифровая. Формат 60x80/8

Объем 8,72 усл. л. Бумага офсетная Тираж 300 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и
массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института
(технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

Содержание

I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Веригин А.Н., Королёва Л.А. От тектологии к общей теории систем	4
--	---

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Щетинина Е.А. Сущность и содержание корпоративной политики в системе управления экономическими субъектами.....	10
---	----

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Томчилаева О.З., Ильина (Ржевская) М.С. Влияние санкций на морские перевозки российских предприятий.....	16
---	----

IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

Викуленко А.Е., Курбанов Д.М. Проблемы развития нефтехимического комплекса (НХК) России.....	20
---	----

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Колесников А.М. Роль и место гостиничного бизнеса в стратегическом плане развития Санкт-Петербурга.....	29
--	----

VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Викуленко А.Е. Проблема выхода экономики России из мирового экономического кризиса.	35
---	----

Илатовская М.А., Бабакина Е.А. Франчайзинг как новая форма развития предпринимательской деятельности: сущность, тенденции и проблемы развития.....	44
---	----

Украинцева Т.В., Костюк Л.В., Безукладова Е.Ю., Зелезинской А.Л. Использование "предотвращённого ущерба" при оценке эффективности внедрения инновации на опасном производственном объекте (ОПО).....	56
---	----

VII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

Черненко В.А. Финансовые технологии в экономике России: изменение формата общественных отношений.....	61
--	----

Юрьев С.В. Процесс выбора финансового аутсорсинга.....	67
---	----

VIII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

Мамаева Г.А. Экономико-математическая модель планирования эффективного использования инвестиций при управлении ИТ-проектами.....	72
---	----

И. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 303.05

A.N. Verigin, L.A. Koroleva

FROM TEKTOLOGIE TO GENERAL SYSTEMS THEORY

In modern literature there is not something opposed to tektologie A.A. Bogdanov and General systems theory L. von Bertalanffy. The first focused on organization. On the second system. The purpose of this work to reiterate their unity and communication from the standpoint of understanding and solving practical problems of economic science. Shows the unified nature of the formation, functioning and development of organizations and systems [1]

Keywords: tectology, organization, system, system analysis, General systems theory, the attitude, the properties of the object as a whole, feedback.

А.Н. Веригин¹, Л.А.Королёва²

ОТ ТЕКТОЛОГИИ К ОБЩЕЙ ТЕОРИИ СИСТЕМ

В современной литературе наблюдается некое противопоставление тектологии А.А. Богданова и общей теории систем Л. фон Берталанфи. Первый делал упор на организации, второй – на системы. Цель настоящей работы ещё раз указать на их единство и связь с позиций понимания и решения практических проблем экономической науки. Показана единая природа формирования, функционирования и развития организаций и систем [1].

Ключевые слова: тектология, организация, система, системный анализ, общая теория систем, отношение, свойства объекта как целого, обратная связь.

Практические интересы развития общества требовали выработки законов, которым необходимо следовать при создании эффективных и способных развиваться организаций. Необходимо разработать новую науку об организации, основателем которой можно считать А.А. Богданова (Малиновского) (1873–1928), известного революционера, общественного деятеля, экономиста, математика, биолога, писателя-фантаста, врача. Он первым в России создал институт переливания крови. Речь идёт о созданной А.А. Богдановым "Всеобщей организационной науке (Тектологии)" [5]. Основные её идеи А.А. Богданов изложил в 1903 г., а первое издание книги состоялось только в 1921 г. В предисловии он отмечал, что наука, которая обобщает опыт человечества – это теория организаций. Она изучает каждую из них с позиций отношений между отдельными частями, а также отношений, как с внутренней, так и с внешней средой. Любую деятельность человека он рассматривал с точки зрения организационной деятельности. "Всякая человеческая деятельность объективно является организующей или дезорганизующей. Это значит: всякую человеческую деятельность – техническую, общественную, познавательную, художественную – можно рассматривать как некоторый материал организационного опыта и исследовать с организационной точки зрения" [5].

А.А. Богданов считал, что "если общества, классы, группы разрушительно сталкиваются, дезорганизуя друг друга, то именно потому, что каждый такой коллектив стремится организовать мир и человечество для себя, по-своему. Это результат отдельности, обособленности организующих сил, результат того, что ещё не достигнуты их единство, их общая, стройная организация. Это борьба организационных форм" [5]. "Человечеству

¹ Веригин А.Н., заведующий кафедрой машин и аппаратов химических производств, доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Verigin A.N., Head of the Department of Machines and Apparatus of Chemical Plants, Doctor of Technical Sciences, Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of Russian Federation; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

² Королёва Л.А., кандидат технических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Koroleva L.A., PhD in Technical Sciences, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

нужна принципиально новая точка зрения, новый способ мышления", в качестве которого он предлагал тектологию, которую он понимал как "развитую и обобщённую методологию науки", как "науку всеобъемлющего масштаба, общую методологию всякой практики и теории". Как и любая наука, тектология в результате своих исследований и обобщений будет последовательно расширять свои выводы и своё поле.

Тектология, как всеобщая наука, исследует различное проявление природы и общества. В связи с этим обладает высшей степенью абстракции при изучении связей между элементами организации без учёта их особенностей. А.А. Богданов за данный подход к изучению организаций был противниками тектологии обвинён в формализме, в отходе от социального содержания структур организаций и других грехах. Исходное положение науки об организации – тектологии состоит в признании необходимости подходить к изучению объекта экономики с точки зрения его организации.

Следуя А.А. Богданову, исследовать любую организацию необходимо как множество отношений её частей и как множество её отношений с окружающими организациями – с внешней средой. Он открыл, что для любых объектов законы организации едины, и самые разные явления подчиняются единым закономерностям. Методы тектологии вытекают из задач систематизации опыта организации. "Все методы суть организационные". По его мнению, это значит, что тектология – наука эмпирическая и должна выполнять обобщения на основе индукции, т.е. от частного к общему. При этом он различает три формы индуктивных тектологических обобщений: описательно-обобщающую, статистическую и аналитически-абстрактную. Наиболее важной и перспективной он считал последнюю форму. Её суть состоит в формировании идеальной или физической модели организации, которая должна учитывать, что мир находится в постоянном и непрерывном изменении, нет ничего постоянного, все явления это действия и противодействия – изменения.

Следуя тектологии, целое для организации больше суммы её частей, и тем больше, чем лучше эти части организованы в единое целое. В комплексах дезорганизованных целое меньше суммы своих частей. В природе идеальной, полной организованности быть не может: в той или иной мере в ней всегда присутствует дезорганизация.

А.А. Богданов выделил несколько универсальных форм среди множества организаций, проанализировал их основные механизмы регулирования и формирования. Так называемый подбор является регулирующим механизмом, который закрепляет, поддерживает или разрушает ту или иную организацию. Это слово заимствовано из биологии и распространяется на сохранение или разрушение разных форм организации. При этом организацию экономики он рассматривал не как статическую, а в состоянии динамики и первым указывал на возможность математического моделирования процессов в экономике.

В природе сохранение организаций возможно лишь путём их прогрессивного развития вследствие положительного или отрицательного подбора (отбора). Усложняя формы, положительный отбор приводит к росту разнообразия в природе, отрицательный отбор вносит в организации однородность, согласованность и упорядоченность, устраняя при этом непрочное, противоречивое. Положительный и отрицательный отборы в целом охватывают динамику мирового развития.

А.А. Богданов впервые определил обратную связь, назвав её *бирегулятором*. Сформулировал основные принципы управления хозяйством страны, которые впоследствии вошли в учебники по управлению: удовлетворения потребностей человека как исходного пункта планирования производства, равновесия плана, его сбалансированности и пропорциональности.

Всеобщая организационная наука (Тектология) предвосхитила многие основные положения таких современных наук, как кибернетика, теория катастроф, синергетика. А.А. Богданов считал, что тектология – это наука не только об известных, но и обо всех возможных в будущем организациях. Такое же определение сейчас даётся кибернетике как науке об управлении во всех сферах. С этих позиций тектология – это наука об организации объектов, кибернетика же – наука об управлении этими объектами, синергетика – наука о самоорганизации. Он сформулировал два основных закона, которые определяют функционирование и развитие организаций.

Первый закон – закон относительных сопротивлений (закон наименьших) гласит: "Если организация состоит из частей высшей и низшей организованности, то её отношение к среде определяется низшей организованностью. Например, прочность цепи определяется наиболее слабым звеном, скорость эскадры – наименее быстроходным из её судов, урожайность – тем из условий плодородия, которое имеется в относительно наименьшем количестве (агрономический закон Либиха) и т.п." [5]. Согласно этому закону,

расширение хозяйственного целого зависит от наиболее отстающей его части. Устойчивость равновесия организационных форм определяется крепостью самого слабого звена.

Исходя из действия сформулированного им закона, А.А. Богданов предсказал будущее партии, составленной из представителей разных классов, которое определяется её самым отсталым звеном. Выполнение требований этого закона имеет особое значение для обеспечения сбалансированности и пропорциональности различных организаций и всего народного хозяйства страны.

Требования закона наименьших сопротивлений положены в основу разработанного в США метода сетевого планирования и управления (PERT). Метод состоит в определении наибольшего времени (или стоимости) для выполнения всего процесса какой-либо работы – её *критического пути*. *Слабейшие точки* критического пути могут быть укреплены за счёт ресурсов других менее напряжённых событий и работ, чем значительно сокращается время (стоимость) выполнения всей планируемой работы. Этот метод получил достаточно широкое распространение за рубежом. В нашей же стране, несмотря на постановление Совета Министров СССР от 1966 г., этот метод так и не нашёл необходимого применения и развития.

Второй закон называется законом расхождения. Он гласит, что комплексы (организации) расходятся, различаются между собой из-за первичной неоднородности (начальной разности), разности среды и под воздействием исходных изменений. Этот закон утверждает, что:

- в отношениях и взаимосвязях между организациями в большинстве случаев имеют место различные противоречия;
- за всяким многообразием надо видеть то сравнительное единообразие, из которого оно произошло, от сложного многообразия двигаться к более простому единообразию;
- образовавшиеся части будут направлены на создание дополнительных связей, стабилизирующих организацию. Если разорвать эти дополнительные связи, то организация распадётся [5].

Действие закона расхождения характеризуется необратимостью, т.е. если соединить части разделённой до этого организации в единое целое, то это будет уже новая организации со своими характеристиками, отличными от характеристик организации, существовавшей до расхождения.

Важным современным научным методом исследования организаций считается метод моделирования, который А.А. Богданов рассматривал как один из важнейших принципов исследования.

Предметом рассмотрения тектологии являются организации, независимо от их целей, структур и функций. Как общая теория она включает в сферу своего внимания не только принципы кибернетики – принципы управления информационными системами, но и вопросы субординации организаций (иерархических порядков), вопросы их распада и возникновения, обмена с внешней средой веществом и энергией и для экономики, главное, информацией.

Анализируя тектологию А.А. Богданова, академик Н.Н. Моисеев отмечал, что в ней важное место занимает понятие кризиса, аналога понятия бифуркации или катастрофы в теории динамических систем. *Кризис*, по Богданову, означает быструю перестройку системы, её структуры. В идеальных случаях этот переход в новое состояние происходит мгновенно. В реальности – это всегда быстро протекающие *революционные* преобразования. Его причина – существование критических значений внешней нагрузки или разрушение той или иной внутренней связи, приводящих к потере устойчивости (стабильности) того квазиравновесия, в котором находилась организация. И посткритическое состояние непредсказуемо (точнее, *почти* непредсказуемо) – так учит теория [7].

Н.Н. Моисеев к их числу относил революционные перестройки общества в результате бифуркации и считал, что неизбежным выводом является утверждение о том, что результат любой революции, её исход, т.е. конечное, постреволюционное состояние общества непредсказуемо, причём принципиально! Последнее утверждение не только вывод теории, оно является уже и эмпирическим обобщением: ни одна революция не достигала тех целей, ради которых она предпринималась. И причина здесь общая для всех катастрофических состояний (кризис, бифуркация). При переходе через критическое состояние память системы резко уменьшается и в становлении её будущего состояния преобладающую роль приобретают всегда существующие непредсказуемые, т.е. случайные факты.

По словам Н.Н. Моисеева, это обстоятельство очень точно проиллюстрировал Л.Д. Троцкий, который однажды сказал, что если бы в июле 1917 г. его и Ленина не было

в Петербурге, то Октябрьская революция вряд ли бы состоялась! История выбрала бы какое-нибудь другое русло [7].

Итак, любая революция действительно катастрофа с непредсказуемым исходом – таков один из выводов современной тектологии, которую Н.Н. Моисеев назвал теорией самоорганизации. Говоря об общественных катаклизмах, он писал: "Революция – это действительно всегда человеческая трагедия независимо от того, начинается она сверху или снизу. Значит, при выборе стратегии своего развития человечество должно избегать кризисов системы, кризисов организации. Таков "великий принцип современности"!

Современная теория организации, т.е. тектология, убеждает исследователя, что "для развития общества есть только одна дорога: медленное и очень постепенное изменение всех характеристик общественной организации. И никаких революций, сколь бы ни манящими были открывающиеся перспективы. Иначе горе и кровь!" [7].

Тектология А.А. Богданова намного обогнала своё время, и, к сожалению, в момент публикации она оказалась непонятной научным и практическим работникам. Кроме того, более ранние философские работы А.А. Богданова были раскритикованы В.И. Лениным, что позже позволило его критикам обрушить на *Тектологию* массу идеологических обвинений и проклятий. Поэтому, на долгие 70 лет, на родине автора его основной труд вычеркнули из научного исследования. Только в 1989 г. в нашей стране вышло новое издание книги "Всеобщая организационная наука (Тектология)".

Академик Н.Н. Моисеев писал: "Таблица Д. Менделеева, биохимия В. Вернадского, теория биогеоценозов В. Сукачева и Н. Тимофеева-Рессовского – все эти универсальные системы знаний составляют гордость русской и советской науки. Теория организации А. Богданова может быть поставлена в один ряд с подобными учениями".

Невозможно переоценить то, что Богданов сумел связать организационную (организующую) деятельность с понятием "интереса" (цели). Раскрыть связь динамики организационных структур с формированием цели организации. Показать, как организация, созданная для выполнения определённых функций, неизбежно постепенно приобретает собственные цели и как организация начинает эволюционировать в новом направлении, не предусмотренном организующим субъектом (вырождаться). В сущности, обосновал необходимость непрерывного совершенствования аппарата управления, неизбежности перестройки организационных структур и опасность их консервации.

Зарубежные учёные также отмечают большое влияние тектологии на развитие общей теории систем, кибернетики, теории управления. По их оценке, она содержит исходные идеи, позднее развитые общей теорией систем и кибернетикой. Её областью являются формы организации в природе и человеческой деятельности, и она представляет собой "предельное расширение любой теории систем". Уже А.А. Богдановым были разработаны подходы к исследованию и построению систем.

Античные философы Платон, Аристотель впервые рассматривали системы как совокупность элементов, которые находятся в определённых отношениях друг с другом, образуя при этом нечто целое. В дальнейшем эти взгляды получили развитие в трудах Спинозы, Канта, Гегеля и др.

Австрийский учёный Л. фон Берталанфи в 30–40-е гг. использовал системный подход при изучении биологии, а в 40–50-е гг. обобщил результаты своих исследований в новое научное направление – "Общую теорию систем" (ОТС), согласно которой живой организм не просто сумма отдельных элементов, а некоторая система, обладающая целостностью, и организована. В отличие от него, на живой организм существовал ряд механистических взглядов, приверженцы которых отождествляли структуру организма с некоторой машиной, которая функционирует только под влиянием внешних воздействий. Берталанфи предложил рассматривать любой организм как некоторую динамичную систему, что потребовало изменения существовавших тогда методов мышления.

Свои взгляды на системы впервые Берталанфи изложил в 1937–1938 гг. в лекциях в Чикагском университете и впервые их опубликовал в 1947 г. По его мнению, эта задержка была связана с неприязнью к его модельным исследованиям и теоретическим построениям. Речь может идти о неподходящем интеллектуальном климате, который господствовал в науке в 30-е гг. Интерес к его идеям со стороны научной общественности значительно вырос после окончания Второй мировой войны, когда возникла необходимость в методах построения, исследования и моделирования сложных систем (экономических, социальных, технических).

Появление ОТС потребовало значительных изменений в понятийной картине мира. Берталанфи предложил исследовать организованную сложность (организации и системы) вместо организованной простоты и беспорядочной сложности. Это вызвало дальнейшее развитие теории организации, возникла необходимость анализировать проблемы

со многими переменными, что потребовало разработки новых понятий. Основные задачи ОТС:

- независимо от образующих систему элементов и отношений между ними необходимо установление общих для них принципов и законов;
- выявление строгих и точных законов в областях знаний, не имеющих физических основ;
- выявление изоморфизма (подобия) законов, создание основ для синтеза современных научных знаний, относящихся к различным областям [2], [4].

Л. фон Берталанфи считал, что ОТС призвана вывести науку из тупика механистических представлений, которые предполагают возможным любое сложное явление описать в рамках действия физических (механических) законов, которые при этом должны управлять поведением его составных частей. Создание ОТС дало значительное ускорение в развитии, как физических, так и экономических, социальных и других наук. Позволило создать единую систему научных знаний, полученных человечеством. Основные положения ОТС.

1. Система не должна представлять собой простую сумму её отдельных частей. Её необходимо изучать как целостное образование (организацию).
2. Системы можно делить на открытые, которые обмениваются энергией, веществом и информацией с внешней средой (со средой существования), или закрытые, которые не способны к обмену и взаимодействию с внешней средой.
3. Должна существовать определённая граница, отделяющая любую систему от внешней среды.
4. Закрытые системы склонны к вырождению (подвержены энтропии). Открытые системы получают ресурсы (информацию, энергию, вещество) из окружающей среды. Системы в устойчивом состоянии усваивают столько ресурсов, сколько нужно для их нормального функционирования.
5. Одно из основных условий устойчивого состояния системы это наличие в ней обратной связи, которая представляет собой поступающую на её вход информацию о том, что она находится в некотором конкретном состоянии или уже достигла устойчивого состояния.
6. За исключением Вселенной, любая система имеет подсистемы, являющиеся частями суперсистемы, которая, как правило, иерархична.
7. Открытые системы стремятся к увеличению числа своих элементов и подсистем.
8. Желаемых результатов по своему развитию открытые системы могут достигать различными способами [3].

По мнению автора, в ОТС должна иметь место общая наука о системах любого вида и структуры. Такой обезличенный подход связан с потерей конкретного содержания о системах, что удобно при применении математического моделирования. Однако потеря конкретного содержания приводит к трудностям при проведении исследований реальных систем.

Основные теоретические положения ОТС широко применяются в различных научных направлениях: кибернетике, которая базируется на принципе обратной связи и раскрывает механизмы самоконтролируемого и целенаправленного поведения; теории информации, которая обобщает принципы сбора, обработки и передачи информации; теории игр, которая с помощью особого математического аппарата позволяет анализировать оправданную конкуренцию между двумя или более противоборствующими сторонами с целью получения максимального выигрыша или минимального проигрыша; теории решений, которая позволяет исследовать, подобно теории игр, рациональные варианты выбора исходя из анализа возможных результатов; топологии, или реляционной математике, которая включает неметрические области математики, такие как теория графов, теория сетей; факторном анализе, т.е. процедуре изоляции – в результате математического анализа факторов в явлениях со многими переменными в социологии, психологии и подобных науках о поведении.

В узком смысле ОТС пытается вывести из общего определения понятия "система", как комплекса взаимодействующих элементов, некоторые понятия, которые характерны для организованных целых, а именно, взаимодействие, сумма, механизация, централизация, конкуренция, финальность, и применяя их к анализу конкретных явлений.

В широком смысле ОТС представляется как фундаментальная основополагающая наука, рассматривающая свойства систем, а не их форму. Она может оказывать заметное влияние на некоторые прикладные науки, которые связаны с изучением систем:

- системотехнику, связанную с проектированием и конструированием, научным планированием, оценкой систем "человек-машина";
- исследование операций, которое связано с научным исследованием управления систем на основе методов математического моделирования;
- инженерную психологию, исследующую приспособление систем для получения максимума эффективности при минимуме денежных и иных затрат [7].

Анализ известных попыток создания единой теории организации и общей теории систем позволил предположить, что в основе этих концепций лежит основной принцип системности – системный подход.

Список использованных источников

1. Веригин А.Н., Незамаев Н.А., Королёва Л.А. Парадигма системного подхода / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ). – 2017. – № 1(8). – С. 5-11.
2. Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – 308 с.
3. Берталанфи Л. Общая теория систем: критический обзор // Исследования по общей теории систем. – М., 1969. – С. 23-82.
4. Блауберг И.В., Мирский Э.М., Садовский В.Н. Системный подход и системный анализ // Системные исследования. – М., 1982.
5. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (Тектология). В 2-х т. – М.: Экономика, 1989.
6. Клар Дж. Системология. Автоматизация решения системных задач. – М.: Радио и связь, 1990. – 544 с.
7. Моисеев Н.Н. Тектология Богданова – современные перспективы // Вопросы философии. – 1995. – № 8. – С. 8-13

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 338.24

E.A. Shchetinina

THE ESSENCE AND CONTENTS OF CORPORATE POLICY WITHIN THE SYS- TEM OF GOVERNANCE OF ECONOMIC AGENTS

The essence and contents of corporate policy in the face of new socio-economic conditions, priorities and tasks have been considered in the article; the difference of corporate policy from corporate strategy and market policy has been revealed. There also have been distinguished the types of policy with respect to the society and offered an approach to its assessment. Besides there have been specified the factors affecting the type, model and shape of corporate policy, particularly industry characteristics, and offered a pattern of corporate governance in the context of necessity of development of the socio-economic platform for an economic agent on micro-level.

Keywords: corporate policy, corporation, corporate governance, socio-economic platform.

Е.А. Щетинина¹

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ КОРПОРА- ТИВНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СУБЪЕКТАМИ

В статье рассмотрен состав и содержание корпоративной политики с учётом новых социально-экономических условий, приоритетов и задач, выявлено её отличие от корпоративной стратегии и рыночной политики. Выделены типы политики по отношению к обществу и предложен подход к их оценке. Кроме того, уточнены факторы, влияющие на тип, модель и форму корпоративной политики, в частности, отраслевые особенности, и предложена схема корпоративного управления с учётом необходимости разработки социально-политической платформы для экономического субъекта на микро-уровне.

Ключевые слова: корпоративная политика, корпорация, корпоративное управление, социально-экономическая платформа.

Планировать и реализовывать корпоративную социально-экономическую политику как разветвлённую и эффективную систему деловых и общественных взаимоотношений в современных условиях становится всё более непростым делом, исходя из чего требуется теоретическое и методическое развитие и коррекция принципов и правил её формирования. Расширение границ виртуальной и нейроэкономики, информатизация, дематериализация, изменение форм торговли и продвижения, обновление форм занятости, усиление требований соблюдения социальной ответственности бизнеса и экологические нарративы меняют формат и качество задач, стоящих перед компаниями, а также принципы построения корпоративной политики.

Существует мнение, что отсутствие политики есть особая форма политики. Но, на наш взгляд, это есть не что иное, как другая модель или разновидность политики – её можно назвать ситуативной, постфактум и т.д. Для того чтобы исследовать понятие "корпоративная политика", необходимо провести смысловую границу между ним и распространённым понятием "экономическая политика". Большинство советских, российских, а часто и зарубежных исследователей рассматривают политику как концентрированное отражение социально-экономических потребностей общества, носителем которых является большинство населения (или господствующая его часть), т.е. в русле её определения В.И. Лениным "как концентрированного отражения экономики" [12. С. 278].

Кроме того, для уточнения анализируемой категории следует разобраться с релевантным понятием корпоративного управления. По мнению М.С. Стариковой, "управление корпорацией – это целенаправленная деятельность по установлению эффективных отношений с субъектами внутренней и внешней среды, способствующих повышению коор-

¹ Щетинина Е.А., старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Shchetinina E.A., Senior Lecturer of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: In_77@inbox.ru

динации распределения ресурсов в процессе достижения поставленных целей" [15. С. 14].

Важно установить, что является объектами корпоративного управления:

- бизнес-структуры – как аффилированные, так и неаффилированные;
- стратегические ресурсы и активы;
- различные общественные группы;
- инсайдерская и аутсайдерская информация, при этом существенные массивы аутсайдерской.

Политика в отношении этих объектов, закреплённая на словах и на деле – и есть предмет нашего исследования. Одно из её определений звучит так: корпоративная политика – принятая и соблюдаемая в корпорации система принципов и правил выстраивания партнёрских связей, лояльных отношений и прогрессивных форм контрактации. Партнёрские связи охватывают самых различных контрагентов – государство и его институты, политические организации, предприятия отраслевой направленности, торговлю, кредитно-финансовые и страховые компании и учреждения, научные круги, СМИ, общественные некоммерческие организации и фонды. Ясно, что политика корпораций тесно связана с их миссией.

Однако дефиниций корпоративной политики существует довольно много. Они делают акцент на различных аспектах этого феномена (Табл. 1).

Таблица 1 – Подходы к определению корпоративной политики

№ п/п	Акцент в определении	Содержание дефиниции
1	Обеспечение единства, общности и целостности корпоративной структуры с целью её устойчивости и идентификации	Корпоративная политика – свод правил и норм, формирующих центростремительную направленность действий и тенденций в компании, единые стандарты и способы поведения, общую корпоративную культуру, отличающую её от других
2	Специальные финансовые механизмы и власть как их следствие	Использование специфических методов для достижения целей расширения влияния и завоевания рыночной и политической власти – гласной и негласной
3	Особая форма рыночного поведения	Закрепление в политике уникальных и специфических паттернов и форматов делового и социального поведения, непосредственно влияющих на маркетинг и стратегию фирмы
4	Согласование различных интересов	Корпоративная политика направлена на тщательный учёт и балансирование финансовых и рыночных интересов его участников, с одной стороны, государственных партнёров и общества – с другой
5	Высокая степень интеграции	Подчёркивается необходимость и возможность достижения высокой степени кооперирования, комплексности и интегративности в процессе создания и функционирования корпораций и использование фактора синергии для получения высоких конкурентных преимуществ
6	Социальная роль, градообразование	Политика обеспечивает ведущую роль и её реализацию в отношении решения социальных проблем по месту нахождения корпорации: рабочие места, благоустроенность, создание агломераций, инфраструктуры, забота о незащищённых слоях населения и окружающей среде
7	Локомотивы экономики или инноваций	Подчёркивается сущность поведения корпораций как ведущих элементов системы региона или страны, способность аккумулировать ресурсы, прежде всего, инновационно-инвестиционные
8	Система запретов и ограничений	Чёткое и исходящее из социально-этических и партнёрских требований определение того, что нельзя нарушать и переступать в поведении корпораций
9	Подчёркивание роли корпоративных коммуникаций	Политика строится на формировании отлаженной системы внутренних и внешних коммуникаций, дающих возможность принятия оптимальных решений и их эффективной практической реализации

Подчеркнём, что политика подразумевает относительно высокий уровень управления – выше, чем микроуровень, хотя и ниже мезоуровня. Но у корпораций большие возможности разрешения противоречий между интересами самых разнообразных групп социума.

Учтём также, что для корпораций характерна многосторонняя и многовидовая интеграция – как горизонтальная, так и вертикальная, как аутсорсинговая, так и инсорсинговая.

Обобщение существующих точек зрения на управленческие цели корпоративной политики позволяет выделить следующие их определения:

А) политика должна облегчать идентификацию и служить чёткому позиционированию корпорации в общественной системе (стратегия – в рынке);

Б) система ценностей предприятия, позволяющая на каждом уровне задавать верные вопросы и корректно ставить тактические задачи;

В) даёт для сотрудников общие направления движения и некоторые простые правила, не претендующие на универсальность, но дающие алгоритмы решения проблем в каждой конкретной ситуации;

Г) выявление и использование драйверов социально-экономического развития, мотивации и активизации поведения участников системы.

В числе составляющих корпоративной политики обычно выделяют кадровую, финансовую, маркетинговую, инвестиционную, социальную, экологическую. Иногда выделяют коммуникационную политику, хотя она относится, в целом, к сфере маркетинга.

Каждую из них можно раскрыть и описать более подробно, что не входило в задачи данной статьи.

Следует также иметь в виду отраслевые характеристики и специфику корпоративной политики: иными словами, отраслевые особенности и сложившиеся реалии во многом детерминируют закладываемые в основу политики корпорации правила и нормы. Это, например, выражается в её социальных обязанностях (с учётом социальной значимости отрасли), принимаемых во внимание ограничениях, влияющих на диапазон допустимых изменений в поведении корпораций (цен, тарифов, стандартов, доступности товаров и услуг, создания образа и стиля деловой и общественной практики).

В методологическом плане важно уточнить также наиболее значимые принципы формирования корпоративной политики:

- конгруэнтность (гармоническое соответствие прочим принятым в корпорации правилам, установкам и положениям, детерминирующим её деятельность);
- перманентность обучения и саморазвития;
- преемственность традиций, лучшего опыта;
- комплементарность (специфическое дополнение, обеспечение и страхование плановых решений);
- обратная связь (между высшим управлением и низовыми подразделениями, с клиентами и пр.);
- многомерность видения, оценок, анализа, критериев принятия решений;
- оптимальное сочетание жёсткости и гибкости в поведении.

В процессе разработки корпоративной политики необходимо подвергать исследованию совокупность факторов, влияющих на её тип, модель и форму. Обобщение материалов по теме даёт возможность выделить факторы, в наибольшей степени влияющие на выбор и формирование корпоративной политики:

- общепринятые морально-этические нормы (климат) в стране (странах, если речь идёт о международной корпорации);
- отраслевые и прочие особенности производства ("вредность", важность для общества, инновационная доминанта, степень комплексности и т.д.);
- степень самостоятельности, независимости корпорации и её активов;
- тип рынка (B2B или B2C);
- стадия жизненного цикла корпорации;
- доля социально-значимых рынков в зоне деятельности корпорации;
- принципиальная модель бизнеса;
- руководитель и его личная система ценностей.

Корпоративная политика теснейшим образом коррелирует с понятием "стиль руководства" и, в целом, с категорией "корпоративная культура". Под последней, как известно, понимается "набор общепринятых моделей поведения, артефактов, ценностей, убеждений и понятий, которые вырабатываются в организации по мере того, как она "учится" справляться с внешними и внутренними трудностями на пути к успеху и в борьбе за выживание" [9. С. 32]. Это та платформа или почва, на которой вырастает "дерево" социальных и политических "указателей", и она складывается в течение длительного периода. Сюда относятся проверенные годами, а то и веками схемы работы, психологические приёмы, "заповеди" и наиболее приемлемые для данной фирмы формы деловых коммуникаций, оправданные эволюционно. Так, в корпорациях США приняты заповеди толерантности к любым группам и меньшинствам общества – как работникам, так и клиентам. Персонал корпорации регулярно проходит тестирование на толерантность к таким категориям граждан, как инвалиды, национальные и этнические группы, люди нетрадиционной половой ориентации и т.п. Однако принимаются весьма жёсткие меры к нарушению дисциплины, распорядка, требований к одежде и имиджу персонала, кражам или порче имущества. Могут быть различны по уровню жёсткости

правила в отношении клиентов: например, вынос товара без оплаты из торгового помещения может караться крайне строго – вплоть до тюрьмы, а может и наоборот – с целью привлечь потребителей.

Иными словами, политика корпорации определяется, в частности, тем, что важнее в данной конкретной организации при принятии решений (приоритеты), отношением к риску (избегать или приветствовать), ответственностью личной и коллективной и её распределением, за что, как правило, увольняют или, наоборот, поощряют персонал, на основании каких требований принимают на работу и пр.

Мы полагаем, что можно выделить несколько типов корпоративной политики с точки зрения общества:

- недопустимая для общества (полностью ориентированная на прибыль);
- высоко рыночно-ориентированная;
- нейтральная;
- умеренно социально-ориентированная;
- высоко социально-ориентированная.

Ориентация корпоративной политики означает использование тех или иных критериев при принятии хозяйственных, управленческих решений, связанных с финансовыми вложениями, инвестированием, издержками.

Оценка типа корпоративной политики может осуществляться с помощью предлагаемой нами шкалы (Табл. 2):

Таблица 2 – Шкала уровней для экспертной оценки корпоративной политики, %

Недопустимый	Рыночно-ориентированный тип КСЭП	Нейтральный тип КСЭП	Умеренно социально-ориентированный тип	Высоко социально-ориентированный тип
Более 90 % решений ориентированы на прибыль	70-90 % решений ориентированы на прибыль	50 % решений ориентированы на рынок, 50 % – на социум	51-69 % решений учитывают социальные критерии	Более 70 % решений учитывают социальные критерии

Таким образом, анализируя и планируя деятельность корпорации, прежде всего следует отнести её политику к тому или иному разряду по её ориентации.

Далее важно определить место КП в системе стратегического менеджмента. С нашей точки зрения, совпадающей со многими авторами, политика занимает не параллельное, а референтно-рекомендательное положение в иерархии корпоративного управления. Она задаёт тон формированию стратегии, отражаясь в ней как в своего рода зеркале и влияя на принимаемые решения в области финансов, выбора партнёров, кадров, делового стиля, отношений с потребителями.

На Рис. 1 представлена схема корпоративного управления с учётом КП.

Таким образом, стратегия корпорации разрабатывается исходя не только из миссии и долгосрочной цели, но с учётом принятой социально-экономической платформы и сформированной на её основе корпоративной политики, не исключающей и тактические действия, но только в рамках установленных этических бизнес-норм и правил. Под "платформой" в данном случае мы понимаем идейную основу деятельности данной организации, некий концепт, отвечающий требованиям её коллектива и современного социума. Особенно значимыми идеологическими платформами для корпорации нового типа, на наш взгляд, могут являться теория социально-экономической организации М. Вебера [5], концепция "идеальных типов хозяйственного строя" П.Б. Струве [16], философия хозяйства С.М. Булгакова [3], "моральная экономика" А.В. Чаянова [18], [19] и др.

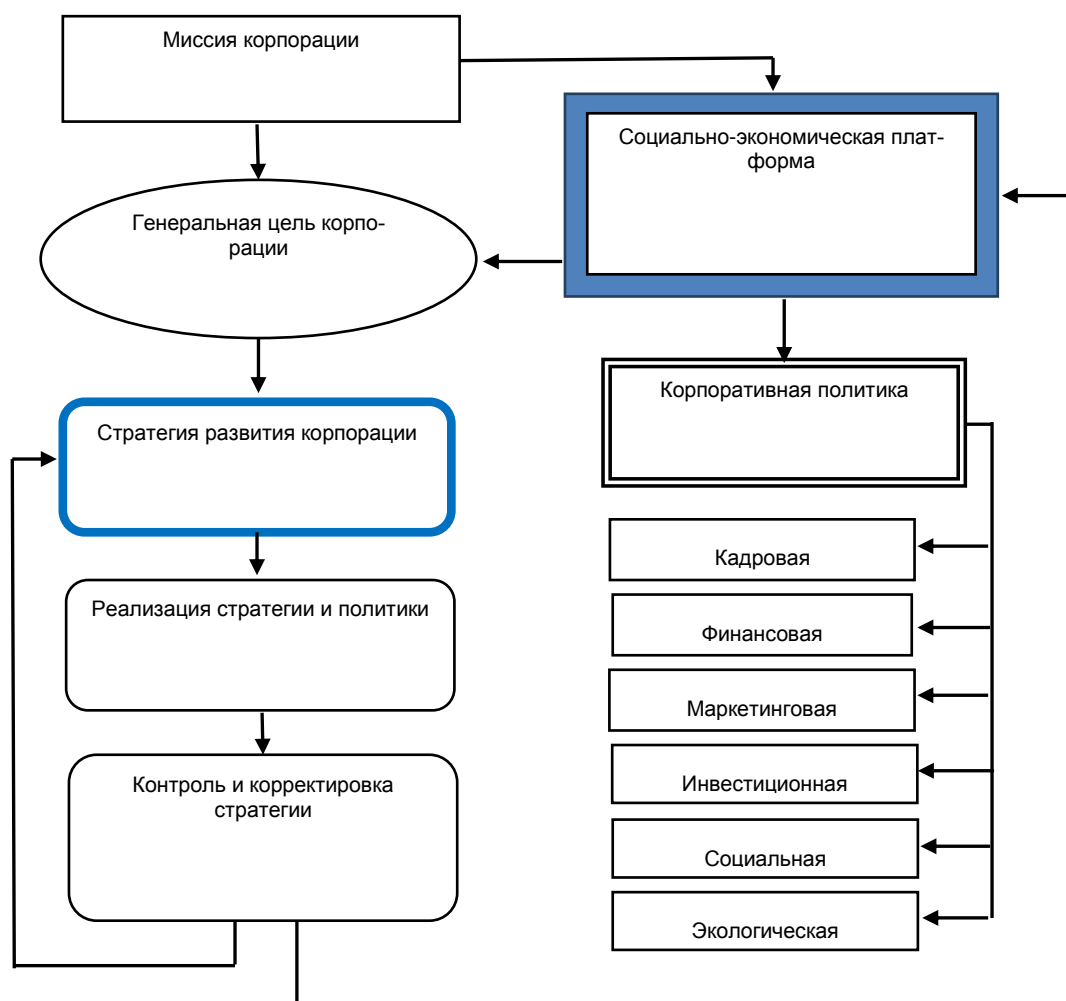


Рис. 1 – Схема корпоративного управления с учётом корпоративной политики

Список использованных источников

1. Баранов Г.В. Критерий корпоративной социальной ответственности в социальной политике // Журнал "Инновационная наука". – 2015. – № 5(5). – Том 3. – С. 184-186.
2. Большаков А.В. Эволюция иерархических систем управления промышленными корпорациями: концепция А. Чандлера // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 9(264). – С. 59-64.
3. Булгаков С.Н. Философия хозяйства / Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с.
4. Бухвалов А.В. Корпоративное управление как объект научных исследований // Российский журнал менеджмента. – 2005. – № 3. – Том 3. – С. 81-96.
5. Вебер М. Избранные произведения / Перевод с немецкого и общая редакция: Ю.Н. Давыдов. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.
6. Дамбовская А.А. Ключевое направление корпоративной социальной политики // Российское предпринимательство. – 2014. – № 20(266). – С. 215-226.
7. Дудин А.С. Политика корпоративного масштаба // "ПРОДЕНЬГИ". – 2012. – № 3(16). – С. 30-32.
8. Календжян С.О., Николаева М.А. Корпоративная политика организаций // Торгово-экономический журнал. – 2016. – № 1. – Том 3. – С. 71-78.
9. Корпоративная культура: учебник / Т.Н. Персикова. – М.: Логос, 2011. – 288 с.
10. Корпоративное гражданство как составляющая устойчивого развития бизнеса и региона [Электронный ресурс] // Устойчивый бизнес. 24.09.15. – URL: <http://csrjournal.com/12931-korporativnoe-grazhdanstvo-kak-sostavlyayushhaya-ustojchivogo-razvitiya-biznesa-i-regiona.html> (дата обращения: 08.05.2017).

11. Корпоративное управление: Учебник для бакалавриата и магистратуры / Н.М. Розанова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 339 с.
12. Ленин В.И. Полное собрание соч., 5 изд. – М., 1958—1965. – Т. 42. – 606 с.
13. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. III. Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. – М.: Мысль, 2005. – 896 с.
14. Социальная политика и предпринимательство: информационно-библиографическое пособие / Под ред. М.К. Пчелинцевой. – Архангельск: ИЦ-НБ им. Е.И. Овсянкина. – Библиотека ВШЭиУ, 2015. – Вып. 1.
15. Старикова М.С. Теория и методология адаптивного управления промышленной корпорацией на основе эффективных деловых взаимодействий: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.05 – 2015. – 45 с.
16. Струве П.Б. Хозяйство и цена: Хозяйство и общество. Цена-ценность. Критические исследования по теории и истории хозяйственной жизни. Ч. 1. – М., СПб.: Типо-лит. Шредера, 1913. – 530 с.
17. Тульчинский Г.Л. Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнёрство: технологии и оценка эффективности: учеб. пособие – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ, 2012. – 236 с.
18. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: избранные труды. / Редкол. сер.: Л.И. Абалкин (пред.) и др. – М.: Экономика, 1989. – 492 с.
19. Чаянов А.В. Очерки по теории трудового хозяйства. Ч. 1-2. – М., 1912–1913.
20. Khalid Abu Masdoor (2011), Ethical Theories of Corporate Governance. International Journal of Governance, 1 (2): 484-492

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК 338.242.4

O.Z. Tomchilaeva, M.S. Ilyina (Rzhevskaya)

THE IMPACT OF SANCTIONS ON THE MARITIME TRANSPORTATION OF RUS- SIAN COMPANIES

The article describes the work of marine transport companies in sanctions, revealed problems of sea trading ports of Russia, as well as changes in trade turnover of the Russian market.

Keywords: solvency, seaport cargo turnover, sea freight, container.

О.З. Томчилаева¹, М.С. Ильина (Ржевская)²

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА МОРСКИЕ ПЕ- РЕВОЗКИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье описана работа морских транспортных предприятий во время санкций, выявлены проблемы морских торговых портов России, а также изменение грузооборота на российском торговом рынке.

Ключевые слова: платёжеспособность, морской порт, грузооборот, морские грузо-перевозки, контейнерооборот

На протяжении последних лет Россия активно наращивала объём морских грузо-перевозок и вводила в эксплуатацию новые мощности. Однако обострение экономического кризиса в России и в мире, политика санкций по отношению к нашей стране со стороны США и ЕС, ответные российские санкции не могли не отразиться на качестве внешнеторговых отношений и, как следствие, на внешнеторговых морских перевозках и грузовой базе.

Кроме того, падение курса национальной валюты вызвало резкое снижение платёжеспособности, как предприятий, так и населения. Спрос на импортные товары вследствие их двух-трёхкратного подорожания сильно упал. По данным ФТС России, с начала года импорт в страну сократился на 35-40 % [1].

Довольно сильно пострадала от санкций и кризисных явлений отрасль морских контейнерных перевозок. Она напрямую связана с внешнеторговой деятельностью нашей страны, поскольку именно морским транспортом к нам в контейнерах привозятся различные товары, техника, запчасти и прочие грузы для потребителей, расположенных на территории РФ.

В течение периода действия санкций Евросоюза, США и других стран по отношению к России, акции предприятий, которые владеют самыми крупными отечественными портами в Санкт-Петербурге, Владивостоке, Новороссийске, а также занимающихся морскими контейнерными перевозками, подешевели на 30-40 %. Примерами таких компаний являются Global Ports, Fesco, Globaltrans, Transcontainer и др. По словам экспертов, из-за санкций упал грузооборот, и многие импортёры вместо морских контейнерных перевозок стали использовать железнодорожный и автомобильный транспорт. Итогом этого стала потеря российскими морскими портами и транспортными компаниями привлекательности для западных инвесторов [2].

Необходимо сказать несколько слов о том, как изменился рынок морских контейнерных перевозок из-за введения санкций. Ключевыми тенденциями, определяющими развитие рынка морских контейнерных перевозок в России в условиях санкций, стали:

1) Снижение объёмов импорта товаров из ЕС в Россию и экспорта из России в страны ЕС. В зависимости от категорий товаров падение импорта из ЕС составило в среднем 20-40 %.

2) Рост объёмов внутрироссийских морских перевозок, в особенности в азиатской части России (Сибирский и Дальневосточный федеральный округ).

¹ Томчилаева О.З., магистрант кафедры Экономики и менеджмента; ФГБОУ ВО Государственный Морской Университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова, г. Новороссийск

Tomchilaeva O.Z., Undergraduate of the Department of Economics and Management; Admiral F.F. Ushakov Maritime State University, Novorossiysk

² Ильина (Ржевская) М.С., доцент кафедры Экономики и менеджмента; ФГБОУ ВО Государственный Морской Университет им. адм. Ф.Ф. Ушакова, г. Новороссийск

Ilyina (Rzhevskaya) M.S., Associate Professor of the Department of Economics and Management; Admiral F.F. Ushakov Maritime State University, Novorossiysk

3) Активизация работы над сокращением транспортных расходов и оптимизация логистических услуг. Произошло реструктурирование транспортно-логистических потоков: на одних направлениях выгоднее стало использовать автомобильный транспорт вместо железнодорожного, на других – морской контейнерный транспорт вместо авиа-транспорта.

4) Рост цен на морские контейнерные перевозки в среднем на 2-7 % [3].

Падение курса рубля и снижение спроса на импортные товары обвалило российский импорт на 30 %. Снижение импортных поставок, начавшееся ещё в 2014 г., не замедлило сказаться на экономических показателях контейнерных операторов.

Сильно пострадали доходы морских перевозчиков из-за уменьшения объёмов перевозимых грузов. Например, за счёт сокращения перевалки нефтепродуктов на 36 % перевалка грузов в порту Санкт-Петербург в январе–июле 2016 г. уменьшилась на 8 % по сравнению с тем же периодом прошлого года – до 27,846 млн т. Заметное снижение продемонстрировали морские перевозки металлолома, а именно на 43,7 % – до 415 тыс. т – из-за падения объёмов его закупки в странах-импортёрах. А также минеральные удобрения – падение на 91 % – до 28 тыс. т – из-за перераспределения грузопотока в пользу специализированных терминалов России и стран Балтии [4].

Контейнерооборот группы Global Ports, чья доля на российском контейнерном рынке составляет порядка 45 % (в состав входят российские активы: "Первый контейнерный терминал", "Усть-Лужский контейнерный терминал", "Петролеспорт", "Моби Дик", "Восточная стивидорная компания", а также два терминала в Финляндии), по итогам прошлого года упал на 4,3 % – до 2,66 млн TEU и повлёк за собой снижение выручки на 4,5 % – до \$562 млн. По итогам года, группа заявила чистый убыток в \$197,3 млн.

Максимального падения грузооборот компании достиг на терминалах в Большом порту Санкт-Петербург "Первом контейнерном терминале" (–13,2 %) и "Петролеспорт" (–7,5 %). Это падение было компенсировано ростом контейнерооборота УЛКТ (+68 %), ВСК и финских терминалов (+12 %). Однако уже в I квартале этого года контейнерооборот в порту Усть-Луга снизился на 13,1 % – до 22,2 тыс. TEU.

Крупнейшими клиентами морских контейнерных линий являются автоконцерны "Ниссан", "Хендай", "Тойота" и другие, которые возят комплектующие для сборки автомобилей на свои заводы в Санкт-Петербурге. Падение российского авторынka привело к сокращению и закрытию ряда производств. Аналитик инвестиционной компании "Открытие Капитал" И. Ступаченко объясняет снижение объёмов перевалки контейнеров с импортным товаром падением спроса россиян не только на автомобили, но также и на бытовую технику, и на одежду.

По объёмам перевалки контейнеров терминалы в Санкт-Петербурге почти сопоставимы со всеми остальными российскими портами (45 % от совокупного контейнерооборота, или 2,4 млн TEU в год, соответственно), и потери здесь наиболее ощутимые. За I квартал текущего года контейнерооборот Большого порта Санкт-Петербург упал на 28,2 % – до 431,1 тыс. TEU. В среднем по российским портам снижение перевалки контейнерных грузов произошло на 23 % – до 1 млн TEU [5].

За первый квартал 2015 г. падение контейнерооборота в Балтийском бассейне достигло максимального по стране – минус 32 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Каспийском, Азово-Черноморском, Дальневосточном бассейнах объём перевалки контейнеров сократился примерно на 16-17 %. Контейнерооборот в портах Арктического бассейна не снизился до отрицательного значения, но к апрелю замедлил рост: если январский показатель превышал прошлогодний на 14 %, то по результатам первых четырёх месяцев вырос всего на 4,8 % по сравнению с 2014 г. Правда, общую картину Арктика не сильно меняет, поскольку объёмы перевалки контейнеров в портах Мурманск, Архангельск, Дудинка небольшие – в январе–марте обработано 33,3 тыс. TEU [6].

Группа Fesco (в состав входят "Владивостокский МТП", "Владивостокский контейнерный терминал", "Трансгарант", "Русская тройка", "Дальрефсервис", пакет акций "ТрансКонтейнера") закончила I квартал текущего года с прибылью – чистая прибыль по МСФО составила \$16 млн (в прошлом году в I квартале был убыток \$13 млн). Компании помог дешёвый рубль и переход к долларovým тарифам на операциях экспорта и импорта. Контейнерные перевозки демонстрируют общую тенденцию: во Владивостокском порту перевалка контейнеров упала на 18 % – до 90,1 тыс. TEU [7].

На сегодняшний день российские контейнерные грузы не могут обеспечить необходимую загрузку морской контейнерной линии для её экономически обоснованной работы. Одним из вариантов решения этой задачи может стать создание двух крупных портовых хабов (по аналогии с такими крупными азиатскими островными портами, как Сингапур,

Гонконг, Гаосюн) на Севере – в Мурманске и Дальнем Востоке – в Петропавловске-Камчатском.

Порты-хабы будут представлять собой перевалочные центры, связывающие европейскую часть России и Дальний Восток, Европу и Азию, которые обеспечат сбалансированную работу контейнерной линии с использованием челночного контейнеровоза ледового плавания, курсирующего между ними. Завоз и вывоз контейнеров из портов-хабов будет осуществляться неледовыми контейнеровозами повышенной вместимости. Предпосылками для создания портов-хабов на данный момент являются: планы по строительству контейнерного терминала мощностью 1 млн TEU в рамках комплексного развития Мурманского транспортного узла (МТУ) и планы по реконструкции порта Петропавловск-Камчатский, связанные с созданием территории опережающего социально-экономического развития "Камчатка" (ТОСЭР "Камчатка").

Все маршруты контейнерных линий, связывающих Европу и Азию, проходят по Южному морскому пути через Суэцкий канал. Таким образом, создание альтернативного транспортного коридора с использованием Северного морского пути для перевозки контейнерных грузов может привлечь часть транзитной грузовой базы, идущей в настоящее время через Суэц.

Несмотря на небольшой спад грузооборота, транзитные морские контейнерные перевозки на направлении Азия – Европа активно развиваются и являются востребованными на рынке морских перевозок.

Минимально необходимой периодичностью отправления грузов для организации сбалансированной работы контейнерной линии и соблюдения заявленных сроков перевозки грузов из порта является периодичность два раза в месяц. При более частом от отправлении грузов может возникнуть проблема снижения загрузки судов, а при снижении частоты отправления судов значительно увеличиваются сроки хранения контейнеров в порту, что отрицательно влияет на общие сроки доставки товаров.

Таким образом, перспективная грузовая база для арктической контейнерной линии может включать в себя перевозку рыбопродукции из порта Петропавловск-Камчатский в Мурманск (около 300-400 тыс. т), завоз продовольственных грузов на Дальний Восток из европейской части России, перевозка транзитных грузов на направлении Азия – Европа (600/400 тыс. т), перевозка российских внешнеторговых грузов. Общий объем перевозок может составить 1,8 млн т (140 тыс. TEU). Частота отправления грузов – два раза в месяц [8].

Несмотря на негативные тенденции можно прогнозировать, что в 2017-м и последующих годах отрасль морских контейнерных перевозок будет развиваться. Так, например, специалисты компании Clarkson и рабочие отрасли морского права предсказывают увеличение флота для морских перевозок на 5,5-6,5 %. Согласно их прогнозу, в текущем году объем перевалки морских контейнеров составит около 5 млн TEU, а к 2020 г. уже достигнет 10,7 млн TEU [9].

Список использованных источников

1. Санкции на морские перевозки // URL: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/economics/fea/19555-sanktsii-na-morskije-pepevozki.html> (дата обращения: 2017).
2. После санкций: портовая отрасль России и морские перевозки // URL: <https://slovodel.com/490005-posle-sankcii-portovaya-otrasl-rossii-i-morskije-pepevozki> (дата обращения: 2017).
3. Порты обсыхают // URL: http://www.dp.ru/a/2016/09/05/Gruzov_bolshe_chem_deneg/ (дата обращения: 2017).
4. Контейнерные перевозки наткнулись на санкции // URL: <http://www.morvesti.ru/analitics/detail.php?ID=37875> (дата обращения: 2016).
5. Порты Петербурга и Ленобласти будут расти // URL: https://www.vedomosti.ru/business/articles/2013/06/21/bolshie_plany_na_vode (дата обращения: 2017).
6. Бюллетень новостей № 2(160) с 16 по 22 января 2016 // URL: <http://www.morvesti.ru/spec/detail.php?ID=38880> (дата обращения: 2017).
7. Транспортная группа FESCO и Владивостокский морской торговый порт (ВМТП) // URL: <http://www.vmtp.ru/press-tsentr/item/384-vmtp-vhodit-v-sostav-gruppy-fesco> (дата обращения: 2017).
8. Условия реализации проекта создания Арктической контейнерной линии // URL: <http://www.morvesti.ru/tems/detail.php?ID=62459> (дата обращения: 2017).

9. Перспективы морских перевозок // URL: <http://a-komissarov.ru/pressa/perspektivy-morskix-perevozok-v-2015-godu.html> (дата обращения: 2017).

IV. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ЭКОНОМИКА ТРУДА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ И РЕГИОНАЛИСТИКИ

УДК 338. 342.4

A.E. Vikulenko, D.M. Kurbanov

PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE PETROCHEMICAL COMPLEX (NHC) OF RUSSIA

The article describes the problems and characterizes the development of the petrochemical complex (NHC) of Russia over a long period of time, provides a detailed analysis of its competitiveness and the current and future state of the complex

Keywords: petrochemical complex of the country, its "wave" development from 1950 to 2014, strategy for further development.

А.Е. Викуленко¹, Д.М. Курбанов²

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА (НХК) РОССИИ

В статье описываются проблемы и даётся характеристика развития нефтехимического комплекса (НХК) России за длительный период времени, даётся подробный анализ его конкурентоспособности и современное и будущее состояние комплекса.

Ключевые слова: нефтехимический комплекс страны, его "волновое" развитие с 1950 по 2014 гг., стратегия дальнейшего развития.

Отрасль нефтехимического комплекса (НХК) России, созданная на базе СССР, является второй (после американской), но постоянно имеет различные проблемы своего развития. Ещё в 50-е годы XX в. были построены первые нефтехимические заводы по получению синтетического этилового спирта, такие как Уфимский, Грозненский, Саратовский, Новокуйбышевский, Орский и Сумгаитский. В качестве сырья на установках заводов использовались нефтезаводские газы, сжиженные газы, прямогонные бензиновые фракции, рефлюксы с НПЗ. Головными установками были этиленовые установки небольшой мощности.

Дальнейшее развитие отрасли происходило за счёт расширения ряда выпускаемой продукции и совершенствование производства, особенно после Пленума ЦК КПСС (май 1958 г.), который разработал программу ускоренного развития химической (и нефтехимической) промышленности СССР. Этот период развития отрасли продлился до 80-х годов и характеризовался увеличением эффективности производства, удалось достичь увеличения выпуска продукции почти в 4 раза, а среднегодовые темпы прироста составляли 9,5 %. Были созданы нефтехимические комплексы (НХК), выпускающие широкий круг продукции.

В целом, нефтехимическая промышленность, объединяющая следующие группы производств: 1) крупнотоннажная нефтехимия (продукты органического синтеза, мономеры, полимеры, синтетические каучуки); 2) малотоннажная неорганическая химия (производство пигментов и красителей, лакокрасочных материалов, химических реагентов, средств защиты растений, синтетических моющих средств и товаров бытовой химии); 3) переработка полимеров (производство изделий из полимеров, шин и резинотехнических изделий, химических волокон и нитей); 4) другие подотрасли, называется "нефтехимическим комплексом".

Таким образом, к середине 1980-х гг. нефтехимический комплекс СССР устойчиво входил в первую четвёрку стран, уступая только США, Японии и Германии. В этот период началось строительство автоматизированных ГПЗ и НПЗ. Кроме того, созданы новые производства по выпуску синтетического каучука, синтетического аммиака, синтетических

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

² Курбанов Д.М., аспирант; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Kurbanov D.M., Postgraduate; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Kurbanov_DM@surgutneftegas.ru

красителей, химических волокон и нитей, пластических масс и синтетических смол, автопокрышек. Основные производственные мощности были сосредоточены в Киришах, Рязани, Уфе, Омске, Новокуйбышевске, Ярославле, Горьком (Нижнем Новгороде), а также в ряде республик, которые сейчас не входят в состав РФ. Кроме того, в Ангарске, Томске, Тобольске, а также Башкирии, Татарстане, Чечне и Ингушетии образованы интегрированные центры (НПЗ и нефтехимическое производство).

В следующий период (1991–1998 гг.) произошёл спад в нефтехимической промышленности России: объёмы производства большинства видов продукции в этот период снизились не менее чем в 2 раза (Табл. 1); многочисленные предприятия нефтехимического комплекса по сути дела были разрушены; с трудом выживали только экспортирующие предприятия.

Восстановление нефтехимической промышленности (комплекса) в России началось после дефолта августа 1998 г., после снижения импорта, в результате обесценивания рубля [2]. В производстве произошёл рост неиспользуемых ранее мощностей, особенно в период с 1999 по 2001 гг. (Табл. 1). Предприятия, экспортирующие свою продукцию, также получили дополнительные выгоды от увеличения экспортной выручки.

Таблица 1 – Динамика производства ряда крупнотоннажных продуктов нефтегазохимии и нефтепереработки России

Виды продукции	Годы							
	1990	1998	2000	2005	2008	2010	2012	2014
Топливо, млн т								
Бензин							35,2	36,1
Дизель							55,2	60,4
Базовые полупродукты, млн т								
Этилен	2,32	1,17	1,30	2,09	2,12	2,24	2,38	2,47
Бензол	1,31	0,54	0,87	1,05	1,20	1,05	1,10	1,10
Метанол	2,51	1,18	1,91	2,90	3,53	2,34	2,94	3,08
Нефтегазохимикаты, млн т								
Пластмассы и синтетические смолы, в том числе:	3,26	1,59	2,25	3,05	4,35	4,33	4,95	5,40
полиэтилен	0,77	0,59	0,92	1,04	1,25	1,40	1,53	1,65
полипропилен	1,10	0,15	0,23	0,27	0,49	0,60	0,62	0,68
поливинилхлорид	0,49	0,27	0,48	0,53	0,59	0,53	0,60	0,64
полистирол	0,20	0,03	0,09	0,11	0,27	0,26	0,30	0,35
Синтетический каучук, млн т	2,16	0,62	0,84	1,07	1,21	0,97	1,19	1,25
Шины пневматические, млн шт.	47,7	23,5	29,9	39,0	43,3	28,2	35,0	40,4

Источник: по материалам журналов "Вестник химической промышленности" за 1998–2012 гг.

Однако рост был неустойчивым: так в 2002–2004 гг. наблюдалось снижение темпов развития, обусловленное исчерпанием факторов роста, возникших после дефолта. Рост мировых цен на нефть, и как следствие на нефтехимические продукты, обусловил начало дальнейшего подъёма отрасли в 2005 г., а в 2006 г. производство ряда нефтехимических продуктов превысило уровень 1991 г. впервые после распада СССР [1].

В период 2000–2008 гг. общая динамика прироста отрасли была на уровне 6 %, в частности, по производству синтетических каучуков и нефтехимикатов, пользующихся спросом на мировых рынках. Однако, мировой финансовой кризис 2008–2009 гг. приостановил восстановление российского нефтехимического комплекса, которое вновь началось в 2010–2011 гг. Но наряду с положительной динамикой производства, наблюдается

снижение темпов роста: с 15 % в 2010 г. – до 5 и 1,2 % в 2011–2012 гг. соответственно. В 2013 г. рост производства вновь опережает средний по промышленности, опережая его на 11,6 % (Табл. 2).

Таблица 2 – Рост нефтехимического комплекса России за 2009–2014 гг.

Годы	Индекс промышленного производства (в %) накопленным итогом к предыдущему периоду	Индекс нефтехимического пр-ва (в %) накопленным итогом к предыдущему периоду	Динамика (млрд руб.) инвестиций в промышленность	Динамика (трлн руб.) инвестиций в нефтехимию
2009	1,0	1,0	122,5	1,0
2010	1,1	1,1	140,4	1,2
2011	1,1	1,2	195,7	1,4
2012	1,2	1,3	248,8	1,7
2013	1,2	1,3	265,3	1,9
2014	1,2	1,3	296,3	2,1

Рост нефтехимического производства (комплекса) в последние годы опережал средний рост по промышленности в 11,6 %. Рост объемов инвестиций в нефтехимию превышал средний по промышленности в 1,5 раза. Причём динамика инвестиций в рыночных ценах, по данным федеральной службы государственной статистики, в нефтехимическую промышленность составляет 23,6 %, а в химическую – только 15,6 %.

Замедление роста в нефтехимической промышленности, в основном, происходило из-за ухудшения внешнего спроса, вследствие потери конкурентоспособности нашей продукции на внешнем рынке. Активное развитие нефтехимической промышленности в отдельных странах Азиатско-Тихоокеанского региона, особенно в Китае, странах Персидского залива (прежде всего, в Саудовской Аравии), а также в некоторых государствах Южной Америки, привело к росту предложения дешёвых нефтехимикатов на международном рынке, и как следствие к падению спроса на наши нефтехимические продукты. Последствия потери конкурентоспособности уже начинают сказываться: в последние годы из 250 значимых нефтехимических производств закрылись 60 [3].

Несмотря на негативную ситуацию в российской экономике в 2013 г. (по итогам года российская промышленность выросла всего на 0,4 %), в нефтехимической промышленности наблюдался рост производства, наиболее активно развивающимся сектором отрасли стало производство пластмасс, рост которого составил более 10 % к 2012 г. Производство полистирола увеличилось в 2013 г. более чем на 20 %, а полипропилена – на 37 %, в основном, вследствие ввода новых производственных мощностей по производству полистирола ("Сибур-Химпром", мощность 50 тыс. т в год) и полипропилена ("Полиом" – мощность 180 тыс. т в год; "Тобольск-Полимер" – 500 тыс. т в год). В результате рост химического производства в 2013 г. составил 4,9 %. Несмотря на это импорт химической продукции в 2013 г. достиг исторического максимума, а экспорт снизился.

В 2015 г. индекс химического производства в России вырос на 5,9 % относительно аналогичного периода годом ранее. "Лидерами роста" в рассматриваемом периоде оставались производства полипропилена и прочих полиолефинов (136,5 %). Наибольший спад показали производства волокон и искусственных нитей (63,6 %), выпуск резиновых и пластмассовых изделий сократился на 0,6 % к прошлому году. Основными сегментами, показавшими наибольший рост в 2015 г., стали производство резин (114,3 %) и шин для легковых автомобилей (110,6 %).

В 2016 г. 17 компаний планировали запустить или расширить производства нефтехимической продукции по 22 инвестиционным проектам с объемом вложений свыше 6 млрд руб. Но всё же, в настоящее время, несмотря на наличие всех фундаментальных предпосылок для развития нефтехимического комплекса, Россия, вновь испытывая определённые проблемы, вновь значительно отстаёт от мировых лидеров. Производство продукции нефтегазохимии многих стран мира составляет десятки процентов от общемирового производства. Но Россия, которая, как и в советские времена, является одним из лидеров в мировой добыче углеводородов, по выпуску из них пластмасс в первичных формах на мировом рынке занимает всего лишь 2 %. Продолжается глубокое отставание нефтехимической промышленности, усугубляемое острым дефицитом углеводородного сырья. Доля химического комплекса в структуре ВВП России составляет 1,6 % (в том чис-

ле нефтехимии – не более 0,8 %), в то время как данный показатель в ведущих странах мира составляет от 6,1 % в США до 8,9 % в КНР.

Россия не уступает ни в одном из фундаментальных факторов конкурентоспособности нефтегазовой отрасли: 1) доступ к сырью, 2) внутренний рынок, 3) кадры, наука, технология, 4) инфраструктура, 5) регулирование. Так, у России высок доступ к сырью; США имеют высокую технологию, квалифицированные кадры, сильную науку, крупный внутренний рынок; Япония характеризуется высокими технологиями, инфраструктурой нефтегазового производства; Германия имеет высокий внутренний рынок и высочайшую развитую инфраструктуру нефтегазового производства; Китай характеризуется высоким внутренним рынком и сильнейшим регулированием производства (Рис. 1).

Российская нефтегазохимия не обеспечивает даже внутренние потребности страны. Спрос на товары нефтегазохимии во многом удовлетворяется за счёт импорта. Например, в 2013 г. на экспорт отправлено 44,7 % нефти и 29,9 % газа от объёмов добычи. Переработка нефти и газа обеспечила получение лёгкого углеводородного сырья (нафта, СУГ, этана), т.е. сырья для нефтехимии в размере 35,9 млн т, из них 58 % отправлено на экспорт и только 25 % использовано для получения нефтехимической продукции внутри страны [5].

Однако в настоящее время Россия, практически уже не уступая ни в одном из фундаментальных факторов конкурентоспособности отрасли, всё же продолжает отставать по показателям от мировых лидеров по химическому и нефтехимическому комплексам (Рис. 1).

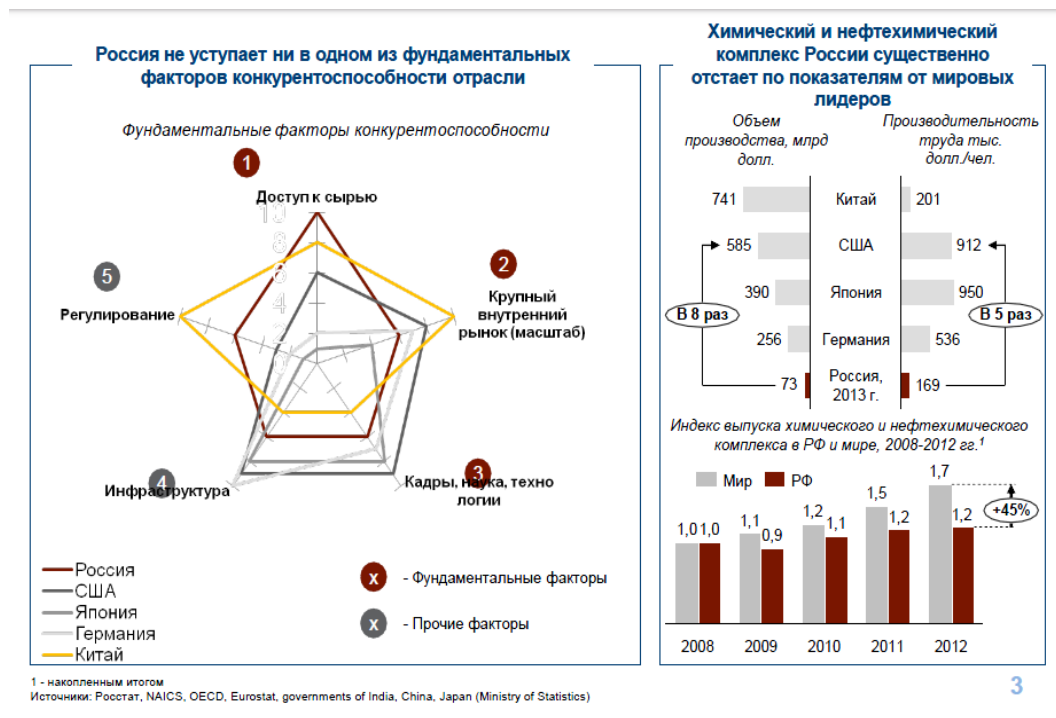


Рис. 1 – Химический комплекс Российской Федерации за период с 2008 по 2012 гг.

На Рис. 1 показано, что нефтехимический комплекс Российской Федерации в 2013 г. в структуре промышленного производства занял 6,2 %, в том числе нефтегазохимии – не более 4 %. Таким образом, в 2013 г. спрос российского рынка на крупнотоннажные полимеры (полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, полистирол, полиэтилентерефталат) опережал предложение на 23,4 %. Дефицит продукции восполнялся импортом, который в 2013 г. составил 31,9 % от ёмкости рынка крупнотоннажных полимеров. В среднетоннажной химии зависимость от импорта можно вообще назвать критической (Табл. 3).

Таблица 3 – Зависимость химии от импорта

Наименование	Крупнотон-нажная химия (базовая), % импорта	Среднетоннажная химия (специальная), % импорта	Продукция глубокой переработки, % импорта	Готовая продукция, % импорта
Продукты	Пластмассы	Полимерные смолы	Хим. волокна	Шины, пластм.
Объём производства (тыс. т)	200-20000 тыс. т	20-100 тыс. т	1-50 тыс. т	1 кг – 20 тыс. т
Номенклатура	сотни	тысячи	десятки тысяч	10-100 тыс.
1	ПЭНД – 3,8 %	ПММА – 46,0 %	Орган. ЛК – 31 %	Листы – 31 %
2	ЛПЭВД – 87,6 %	Акрилов.дисп. – 70 %	Хим. реакт. – 80 %	Плётки – 33 %
3	ПС – 14,8 %	Эпоксид. смолы – 98 %	Пор. краски – 61 %	Изделия – 28 %
4		Полиур. смолы – 91 %	Вол. и нити – 63 %	Профиль – 20 %
5	АВС – 80,3 %	Олиэфирн. смолы – 96 %		Быт. изд. – 20 %
6	ПВХ – 42,5 %	Полиамид – 100 %		
7	ПЭТФ – 30,2 %	Оганич. пигмент – 100 %		
8	УППС – 6,9 %			

Российские нефтегазохимические предприятия давно нуждаются в техническом перевооружении производств, так как почти половина используемого ими оборудования физически и морально устарела. Работоспособность оборудования поддерживается путём проведения ремонтов и модернизаций. Степень износа основных производственных фондов к 2011 г. по нефтехимическому комплексу превысила 44 %, а по отдельным видам оборудования она достигла 80-100 %. Часть основного оборудования химической и нефтехимической промышленности было введено ещё в 1930–1950-х гг. Поэтому устаревшие мощности необходимо модернизировать, заменять на новые, современные, вводя инновационное развитие таких производств, так как их консервация и вывод из производства требуют значительно больших инвестиций на рекультивацию и обеспечение экологической безопасности (Табл. 4).

Таблица 4 – Динамика износа основных фондов крупных и средних нефтехимических производств (%)

Процент/Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Степень износа, % ^{Х)}	42,9	42,0	43,6	44,4	45,3	45,9

Х) Источник: SPG 2013.

Как следствие, используемые в России технологии очень ресурсоёмкие, что, в свою очередь, ведёт к увеличению себестоимости производства. Кроме того, ситуацию в отечественной нефтехимии усугубляет отсталость в финансировании НИОКР и использовании современных технологий. Так, расходы на НИОКР нефтехимического комплекса в России составляют около 80 млн долл., а в США – свыше 12000 млн долл., т.е. резко ниже, чем в 360 раз.

Кроме того, дальнейшее развитие производства нефтехимической продукции ограничено дефицитом производства мономеров (этилена, пропилена, бутадиена), что требует масштабного строительства установок пиролиза. По факту же, за последние 19 лет в России не было введено ни одной новой мощности по производству мономеров, кроме отдельных расширений мощностей в "Нижнекамскнефтехиме" до 600 тыс. т в год и в "Казаньоргсинтезе" до 640 тыс. т в год по производству этилена, а также строительства новой мощности по дегидрированию пропана в Тобольске (510 тыс. т пропилен в год).

Единичные мощности ныне действующих российских пиролизных установок колеблются от 340 тыс. до 640 тыс. т в год, в то время как в мировой практике эксплуатиру-

ются мощности 1-1,5 млн т/год. Дефицит этилена тормозил развитие полимеров, каучуков, продукции органического синтеза и замедлял их переработку в изделия (Табл. 5).

Таблица 5 – Динамика мощностей производства этилена в России (тыс. т в год)

№/№	Компания (кластер)	2013	2020	2030
1	Волжский	2,3	5,8	5,8
2	Каспийский	0,4	0,4	1,0
3	Западносибирский	0,3	2,2	2,2
4	Восточносибирский	0,3	0,5	0,5
5	Дальневосточный	0	0	4,9
6	Северо-Западный	0	1,8	1,8

Источник: Министерство энергетики ЕРС.

В настоящее время главной целью в нефтехимическом комплексе является увеличение доли внутреннего производства с более высокой добавленной стоимостью.

Для дальнейшего развития отрасли, во-первых, важно иметь предсказуемые с точки зрения изменений налоговые правила, потому что это позволяет заниматься долгосрочным инвестированием. Но, наверное, наиболее важно участие государства в финансировании нефтехимии через институты развития и предоставление целевых субсидий и гарантий.

Кроме того, не менее важным аспектом является стимулирование конечных рынков потребления, обладающих большой потенциальной ёмкостью (Табл. 6).

Таблица 6 – Характеристика отечественного рынка пластпереработки (душевое потребление) в 2012 г. (кг/чел.)

№/№	Потребление ^{х)}	Отечественное производство	Импорт
1	Готовая продукция	40	30
2	ЖКХ	7	–
3	Транспортная инфраструктура	5	–
4	Прочее строительство	10	–
5	Прочие (автокомпоненты)	11	15
6	Уровень развитых стран	105	105

Х) НИИТЭХИМ, Альянс-Аналитика, Полипластик, Росстат, аналитика SPG.

В Табл. 7 приведена характеристика (среднедушевое потребление) отечественного рынка и рынков других стран полимерных труб, битума, фторполимеров в 2012 г. (кг/чел.).

Таблица 7 – Характеристика (среднедушевое потребление) отечественного рынка и рынков других стран полимерных труб, битума, фторполимеров в 2012 г. (кг/чел.)

Страна	Среднедушевое потребление полимерных труб (кг/чел.)	Доля потребления битумов в дорожном строительстве (%)	Содержание полимеров (% от массы)/фторполимеров (г) в а/м
Европа	9,2	15	18/700
США	8,4	15	19/700
Китай	4,5	11	11/120
Россия	2,6	3	7/35

Как видно из приведённых в Табл. 7 данных, Россия в настоящее время намного отстаёт практически от всех показателей развитых стран Европы, США и даже Китая. Поэтому необходимо быстрое развитие нефтехимической отрасли, что является для страны одной из важнейших задач эффективного независимого существования.

Строительство является основным драйвером во всём мире по применению продуктов нефтехимии. Из-за устаревших норм в этой области в России на душу населения потребление нефтехимических продуктов очень мало.

Второй драйвер – это автомобильная промышленность. Необходима доработка закона по локализации производства на территории Российской Федерации, с тем чтобы не просто автокомпоненты производились в России, но и сырьё для их производства. Сегодня это сырьё в значительной степени завозится из-за границы. Российские производители ставят литые машины, они работают на привозном сырье, полученные детали засчитываются как сделанные в России. Этот пробел в законодательстве необходимо ликвидировать. Но здесь надо идти параллельно с ходом строительства новых мощностей и наладкой промышленного выпуска полимеров тех марок, которые требуются и одобрены автопроизводителями. В этом направлении нужна коррекция и в части развития нефтегазохимии, и в уточнении стратегии Минпрома по развитию нефтехимических производств.

Итак, ключевой задачей развития нефтехимической промышленности России можно назвать повышение конкурентоспособности продукции нефтехимического комплекса, в том числе за счёт импортозамещения в верхних переделах производства нефтехимической продукции (Табл. 8).

Таблица 8 – Задачи стратегии при выполнении цели: "Повышение конкурентоспособности"

№ п/п	Наименование задач
1	Химизация потребляющих отраслей
2	Кластеризация нефтехимического производства в стране
3	Стимулирование создания импортозамещающих производств
4	Поддержка экспорта
5	Развитие инфраструктуры транспорта УВС и готовой продукции
6	Создание новых и модернизация устаревших производств
7	Развитие кадрового потенциала
8	Развитие отраслевой науки, инжиниринговых центров и химического и нефтехимического машиностроения

Наиболее привлекательными являются продуктовые направления, обладающие значительным потенциалом импортозамещения, это производство шин, РТИ и каучуков, выработка полистиролов и полиамидов. Матрица и перечень приоритетных продуктовых направлений химической и нефтехимической промышленности России приведены на Рис. 2.

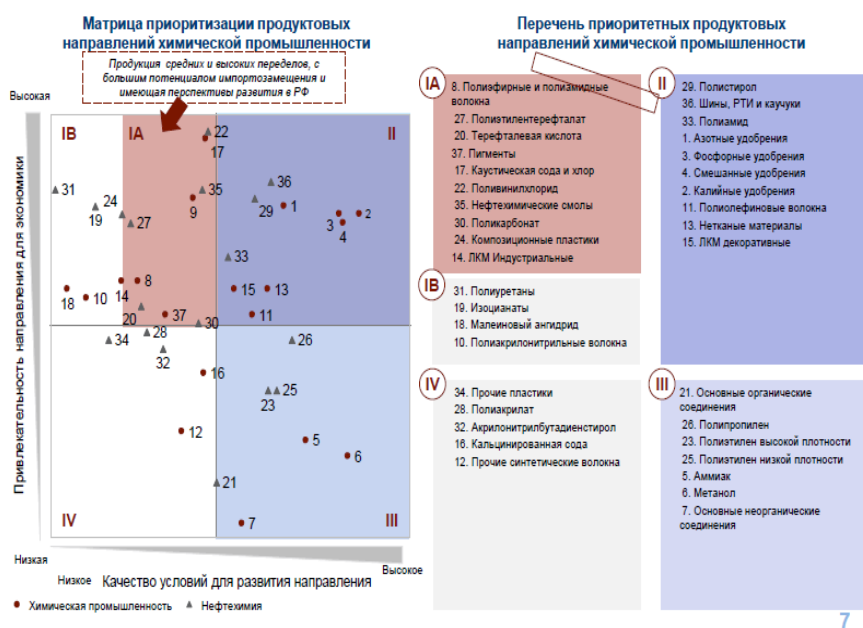


Рис. 2 – Матрица и перечень приоритетных продуктовых направлений химической и нефтехимической промышленности России

В настоящее время руководство страны поставило задачу стимулирования и поддержки развития нефтехимической промышленности. Для этого был принят ряд документов. Прежде всего, это Стратегия развития нефтехимического комплекса на период до 2030 г. В Стратегии развития нефтехимического комплекса поставлены следующие задачи развития отечественной нефтегазохимии:

- 1) устранение диспропорций в производстве конечной продукции, базовых полупродуктов и сырья;
- 2) насыщение внутреннего спроса и поиск новых экспортных ниш;
- 3) использование конкурентных преимуществ России, прежде всего обильной и относительно дешёвой сырьевой базы;
- 4) овладение искусством управления инвестициями ввиду высокой капиталоемкости нефтехимических производств и наличия многочисленных рисков;
- 5) отклонение взаимоисключающих и необоснованных проектов, координация деятельности предприятий отрасли, налаживание взаимодействия между государством и бизнесом и т.п.;
- 6) изменение стандартов на продукцию, устаревших Строительных норм и правил;
- 7) кластерная организация производства.

В Стратегии представлен следующий перечень государственных инициатив, направленных на развитие химической и нефтехимической промышленности:

1. Субсидирование процентных ставок по кредитам на инвестиции в развитие мощностей по приоритетным продуктовым направлениям.
2. Субсидирование НИОКР (невозвратное финансирование НИОКР или приобретение лицензий, завершённых промышленным выпуском).
3. Поддержка спроса и импортозамещения (регулирование импортных пошлин, субсидирование НИОКР на омологацию).
4. Поддержка формирования химических парков в рамках нефтехимических кластеров.

В соответствии со Стратегией развитие нефтехимической промышленности будет осуществляться в шести кластерах [4]. Каждый из них полностью обеспечен собственным сырьём и имеет ключевые, якорные проекты развития. Наиболее крупными проектами, предполагаемыми к реализации, остаются проекты строительства газопроводов "Сила Сибири" и Южный Балык – Череповец, совместные проекты "Газпрома" и "Сибур холдинга" в Амурской области мощностью до 2,4 млн т полиэтилена в год, в Череповце мощностью до 1,5 млн т полиэтилена в год, а также ВХК (ЗАО "Восточная нефтехимическая компания") на Дальнем Востоке мощностью 0,9 млн т полиэтилена и 0,7 млн т полипропилена в год. При этом проблемы, которые будут решаться с помощью кластеров, включают крупнотоннажную, среднетоннажную химию и готовую продукцию глубокой переработки, охватывающие целый ряд проблем её производства и реализации (Табл. 9).

Таблица 9 – Проблемы отрасли, решаемые с помощью кластеризации

№ п/п	Крупнотоннажная продукция	Среднетоннажная продукция	Продукция глубокой переработки
1	Необеспеченность транспортной инфраструктурой	Высокая стоимость базового сырья на внутреннем рынке	Высокая стоимость базового сырья на внутреннем рынке
2	Высокие сроки и стоимость строительства	Отсутствие необходимого марочного ассортимента	Отсутствие необходимого марочного ассортимента
3	Сложности подключения к инженерным коммуникациям	Высокие сроки и стоимость строительства	Сложности подключения к инженерным коммуникациям
4	Высокие сопутствующие издержки	Высокая стоимость электроэнергии	
5	Отсутствие отечественных технологий	Отсутствие отечественных технологий	Отсутствие отечественных технологий
6		Дефицит квалифицированных кадров	Дефицит квалифицированных кадров
7		Недостаточен внутренний рынок	Недостаточен внутренний рынок

Все проблемы, особенно первые четыре (Табл. 9), решаются кластеризацией, в первую очередь за счёт создания нефтехимических кластеров – производства полиолефинов и олефинов, а так же производства каучуков с созданием их соответствующей инфраструктуры.

Согласно Стратегии, ожидается, что до 2030 г. будет введено ещё девять установок по производству крупнотоннажных полимеров. Это позволит создать около 7 тысяч рабочих мест. Совокупные инвестиции составят более 2,2 трлн руб., что позволит увеличить объёмы производства нефтегазохимического сырья в РФ в 2,3 раза, доли его переработки предприятиями нефтехимической промышленности – почти вдвое. В соответствии с целевыми показателями плана, к 2030 г. рост первичных перерабатывающих мощностей составит до 17 млн т в этиленовом эквиваленте, что приведёт к профициту полимеров в объёме 9 млн т (около 40 % от объёма производства).

Итак, в настоящее время нефтехимическая промышленность России играет достаточно скромную роль на мировом рынке, занимая не более 1 % в общем объёме производства мирового нефтегазохимического комплекса. Таким образом, в отрасли имеется целый ряд проблем, которые необходимо быстро решить. Безусловно, разработка плана на период до 2030 г. при решении существующих проблем, имеет большое значение для развития отечественной нефтехимии, и станет важной вехой перестройки нефтехимической отрасли России.

Список использованных источников

1. Брагинский О.Б. Нефтехимическая промышленность (обзор) // Журнал Новой Экономической Ассоциации, 2009. – Электронный доступ: <http://www.econorus.org/repec/journal/2009-3-4-232-236r.pdf>.
2. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности РФ на период до 2030 года. – 14 марта 2008 г. – № 119.
3. Трегер Ю.А. Некоторые вопросы современного состояния химической промышленности в России. 2008. www.mioo.ru/projects/7/x32/005.ppt.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Сокр. пер с англ. / Предисл. К.Ф. Пузин. – М.: Экономика, 2009. – 217 с.
5. Официальный информационный сайт Правительства РФ. – <http://www.government.gov.ru>

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 330.341

А.М. Kolesnikov

THE ROLE AND PLACE OF THE HOTEL BUSINESS IN THE STRATEGIC PLAN FOR THE DEVELOPMENT OF SAINT PETERSBURG

In the present article the strategic plan for the development of Saint Petersburg is analyzed. Its components are disclosed, in particular the sections on the direction and the state of the hotel industry. A special role is given to investments in the sector, which allow forming a mechanism for the efficient development of tourism in Saint Petersburg

Keywords: plan, principles, investors, infrastructure, resources, competition, tourism, education, culture, planning, perspectives, analysis, integration.

А.М. Колесников¹

РОЛЬ И МЕСТО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

В представленной статье дан анализ стратегического плана развития Санкт-Петербурга. Раскрываются его составляющие, в частности разделы, посвящённые направлению и состоянию гостиничного хозяйства. Особая роль при этом отводится инвестициям в отрасль, за счёт которых формируется механизм эффективного развития туризма в Санкт-Петербурге

Ключевые слова: план, принципы, инвесторы, инфраструктура, ресурсы, конкуренция, туризм, образование, культура, планирование, перспективы, анализ, интеграция.

Стратегический план сконцентрирован на ключевых, наиболее перспективных направлениях, выявленных на основе анализа потенциала, сильных и слабых сторон геополитического положения города, возможных сценариев развития России и внешнего мира. Стратегический план содержит идеи и принципы, которые дают ориентиры для бизнеса, потенциальных инвесторов, властей и населения города, помогая принимать оперативные решения с учётом видения перспективы.

Стратегический план не является, как это было раньше, чисто административным документом. Он разрабатывается и реализуется всеми участниками, влияющими на развитие города, с учётом интересов населения при активной роли городских властей. Такой общегородской план представляет собой договор общественного согласия, в соответствии с которым власти, предприятия и общественные организации принимают на себя определённые обязательства и соглашаются участвовать в мероприятиях, направленных на развитие города. Таким образом, в процессе планирования формируется механизм стратегического партнёрства в городе – механизм поиска стратегических ориентиров и обеспечения согласованных действий по их достижению.

Понятно, что партнёрство возможно, только если оно эффективно для всех участвующих сторон. Предприятия и организации, включившиеся в процесс, получили возможность аргументировать приоритетность представляемых ими сфер и, соответственно, рассчитывать на понимание и поддержку администрации города. Стратегический план – это свод согласованных, признанных разумными требований от общественных организаций и договорённость о тех конкретных мерах, имеющих стратегическую важность для города, которые власти должны предпринять в интересах производителей и населения.

Но для организаций и предприятий Стратегический план стал не только средством диалога с администрацией, но и средством диалога со своими ближайшими деловыми партнёрами и конкурентами, работающими рядом. Создаваемые и постоянно действующие тематические комиссии и рабочие группы Стратегического плана дают каждому из участников возможность вместе с партнёрами не только выработать, но и реализовать совместные действия, способствующие развитию данной сферы. Это непрерывный процесс.

Администрация, в свою очередь, посредством Стратегического плана получила механизм открытого взаимодействия с бизнесом и общественностью, механизм обратной

¹ Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Kolesnikov A.M., Professor of the Department of Economics of High-tech Manufacturing, Doctor of Economics, Professor; Saint Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

связи, позволяющий ориентировать действия властей в интересах общественно признанных целей и направлений.

Не остались в стороне и жители города, которые смогли повлиять на стратегический выбор через систему общественного обсуждения и участия в его разработке. Стратегический план даёт каждому жителю города уверенность в том, что власти города контролируют ситуацию, знают нужды населения, что в Санкт-Петербурге можно будет достойно жить и эффективно работать.

Перспективы развития города находятся в зависимости от внешних и внутренних факторов. К внешним факторам можно отнести географическое и геополитическое положение, климат, макроэкономическую ситуацию в стране, тенденции мировой и российской экономики и внешней торговли. К внутренним – состояние ресурсов (включая трудовые ресурсы и их квалификацию, оборудование и технологии, землю, недвижимость), финансовые средства, условия хозяйственной деятельности, объединяемые понятием хозяйственного климата, состояние городской среды, инфраструктуры и коммунальных служб.

Анализ внешних и внутренних факторов позволяет выявить те отрасли и виды деятельности, где город обладает значительным потенциалом развития, а также сформулировать конкретные задачи и меры, которые должны быть выполнены для реализации этого потенциала. Кроме того, выясняется, по каким параметрам город обгоняет своих конкурентов или отстаёт от них, и что надо изменить, чтобы повысить конкурентоспособность. Именно такой подход лежит в основе стратегического планирования территорий и крупных городов.

При подготовке Стратегического плана Санкт-Петербурга был проведён анализ внутренних и внешних факторов развития города, позволивший выявить основные проблемы и барьеры, препятствующие привлечению в город инвестиций и усилению его позиций в тех сферах, где город является конкурентоспособным на российской и международной сцене.

Основные преимущества Санкт-Петербурга, которые могут способствовать укреплению его позиций в международном и внутрироссийском разделении труда, связаны с:

- высоким профессиональным, образовательным и культурным уровнем значительной части населения,
- геополитическим положением города,
- международной известностью города,
- уникальным архитектурным обликом,
- интенсивной культурной жизнью мирового уровня,
- конкурентным потенциалом ряда отраслей экономики,
- относительно развитой правовой институциональной хозяйственной средой европейского типа,
- привлекательностью в качестве центра образования, культуры, туризма.

Наиболее полное использование этих преимуществ реально в контексте определённых благоприятных внешних возможностей, среди которых важнейшие:

- 1) сохранение открытой модели развития экономики России,
- 2) экономический рост и увеличение объёмов ВВП,
- 3) становление рыночных механизмов и улучшение правовой среды,
- 4) развитие партнёрских отношений города с Ленинградской областью и другими регионами России.

Существенно сдерживают развитие города и должны быть нивелированы в процессе реализации Стратегического плана следующие недостатки и узкие места Санкт-Петербурга:

- сильная имущественная дифференциация населения, большая прослойка малоимущих, скрытая безработица,
- отсталая отраслевая структура экономики, гипертрофированный ВПК,
- недостаток и низкая эффективность расходования бюджетных средств,
- кризис системы внутригородского транспорта,
- плохое состояние исторического центра,
- затратная, ресурсоёмкая инфраструктура,
- дефицит качественного жилья.

Главная цель развития города – стабильное улучшение качества жизни всех слоёв населения Санкт-Петербурга – является универсальной целью развития любого города. Однако для Стратегического плана важно определить более специфичную главную цель, актуальную именно для Санкт-Петербурга.

Исходя из итогов проведённого анализа конкурентных возможностей Санкт-Петербурга главная цель сформулирована следующим образом: формирование Санкт-

Петербурга как интегрированного в российскую и мировую экономику многофункционального города, обеспечивающего высокое качество среды жизнедеятельности и производства. Эта формула не только конкретизирует цель, но и включает указание на основные пути её достижения – интеграцию в мировую и российскую экономику и улучшение городской среды и социального климата. Достижение главной цели предполагает укрепление Санкт-Петербурга в качестве главного российского города региона Балтийского моря и Северо-Запада России для связи с другими странами.

В понятие качества жизни горожан, прежде всего, включаются наличие хорошей работы и достойной зарплаты, гарантированные качественные услуги здравоохранения и социального обеспечения, хорошее жильё, общественная безопасность, политическая стабильность, возможности образования, культурные и досуговые возможности, качество окружающей среды.

В соответствии с мировыми тенденциями в Санкт-Петербурге продолжатся изменения в структуре экономики, приводящие к увеличению доли услуг, туризма, финансового обслуживания, торговли, информации и связи. По мере стабилизации экономики произойдёт оживление сферы науки, образования, культуры и искусства – отраслей, стратегически важных для сохранения долгосрочных источников развития, для поддержания благоприятного имиджа города. Санкт-Петербург в перспективе сохранит функции научного, образовательного и культурного центра для близлежащих регионов России и места соответствующих контактов с сопредельными странами Балтийского региона, усилит свои позиции в качестве одного из европейских центров культуры и туризма.

Важное стратегическое направление Санкт-Петербурга "Интеграция в мировую экономику". Особое положение Санкт-Петербурга в России во многом связано с высоким потенциалом интеграции в мировую экономику определённых групп отраслей, образующихся вокруг функций специализации города. Поэтому, кроме мер первого направления, способствующих в равной степени развитию всех видов хозяйственной деятельности, Стратегический план предусматривает особое внимание к нескольким ключевым направлениям развития, имеющим в Санкт-Петербурге наилучшие возможности для развития. Полная реализация этих возможностей обеспечит прорыв передовых секторов экономики города в постиндустриальную экономику ведущих европейских стран. Одновременно город станет связующим звеном между крупнейшими мировыми рынками, плацдармом для выхода на них внутренних регионов России. Глобализация экономики, вызвавшая обострение международной конкуренции, привела к тому, что стабильное развитие возможно, только если хозяйство города конкурентоспособно по мировым стандартам. Это залог успеха и на внешнем, и на внутреннем рынках. Городу нужна чётко выраженная международная специализация, позволяющая экспортировать товары и услуги, производить импортозамещающие продукты. Санкт-Петербург, ориентированный на открытую экономику, имеет несколько групп отраслей, определяющих его функции в российском и международном разделении труда. Их развитие должно стать направлениями Стратегического плана.

К числу ключевых в данном периоде отнесены:

- а) отрасли, обеспечивающие транспортно-торговые функции (морской порт, международный аэропорт, железная дорога, речной транспорт, автотранспорт, склады, обработка грузов, таможня, ремонт, оптовая торговля);
- б) некоторые промышленные отрасли (судостроение, приборостроение, пищевая промышленность);
- в) отрасли, обеспечивающие реализацию культурно-туристского потенциала города (культура, гостиничное хозяйство, сфера обслуживания);
- г) комплекс науки, образования и инновационной деятельности;
- д) телекоммуникационно-информационный комплекс.

Через порты Балтики проходит огромный поток внешнеторговых грузов из России в Западную Европу, США, Канаду, Южную Америку. Здесь же обрабатываются транзитные грузы из Японии и Юго-Восточной Азии. Сегодня большая часть этого потока идёт через порты стран Балтии и Финляндии (например, 74 % российского контейнерного грузопотока). Стратегическая цель – усиление внешнеторговых и транспортных функций, переключение в Санкт-Петербург и Ленинградскую область потока российских грузов и развитие внешнеторговых, промышленных и транспортных функций обслуживания этого потока. Эта цель может быть достигнута только в острой конкуренции с другими транспортными узлами региона. Причём задача не только в том, чтобы увеличить объёмы собственно транспортной работы. Гораздо больший эффект в смысле роста доходов и занятости может дать обслуживание грузового потока. Например, организация бондовых и консигнационных складов предпродажного хранения массовых экспортных грузов позво-

лила бы перевести в Санкт-Петербург заключение внешнеторговых сделок, получать стабильный доход от хранения, подработки и отгрузки, а также от обслуживания этих сделок банками и страховыми компаниями (сейчас эти функции в большей степени выполняет Москва).

Наличие огромного культурно-исторического потенциала делает перспективным продвижение города на мировой рынок культурных и туристских услуг. Мешают этому отсутствие необходимой современной инфраструктуры туризма, и прежде всего гостиниц, а также отсутствие финансирования активных рекламных маркетинговых компаний. Основной проблемой в этой сфере является увеличение продаж туристского продукта, превращение культурных событий в культурно-туристский продукт, создание устойчивого образа уникальности Санкт-Петербурга и повышение его привлекательности для туристов. Как мощные инструменты маркетинга города рассматриваются в плане Санкт-Петербурга и объявления города культурной столицей (в рамках создаваемой по образцу ЕС программы "Культурные столицы России"), а также фестивали "Белые ночи" и др. При наличии объектов уникальной привлекательности тормозом туризма становится отсутствие общих условий для туризма – комфортной и безопасной среды, разнообразия гостиниц, системы информации. Улучшить общие условия пребывания гостей в городе – главная задача в этой сфере. Вторая задача состоит в поддержке организаций, работающих в сфере туризма и культуры, создания для них благоприятного нормативно-правового поля, снятие излишних барьеров при сохранении контроля качества. Третья задача – нацеленный на перспективные секторы рынка маркетинг культурно-зрелищного потенциала города в целом и отдельных туристских продуктов.

На решение названных задач направлены меры, включённые в план: создание информационных центров для туристов, развитие гостиничной сети, маркетинг Санкт-Петербурга, подготовка менеджеров, поддержка преобразований в курортном комплексе. Реализация этих мер будет усиливать позиции Санкт-Петербурга как мирового культурного и туристского центра.

Культурно-историческое наследие Санкт-Петербурга сохранилось лучше, чем в других регионах России. Несмотря на серьёзные финансово-экономические и материально-технические проблемы, в городе сохранена и развивается сеть разнообразных учреждений культуры, поддерживающая интенсивную культурную жизнь, делающую город привлекательным.

Памятники культуры и события культурной жизни являются важнейшей составляющей туристского маркетинга. В 2015 г. Санкт-Петербург принял около 1,6 млн гостей из 175 стран мира. В настоящее время складывается тенденция ежегодного увеличения въездного потока туристов на 8-10 %. Обслуживанием туристов с учётом инфраструктуры отрасли заняты около 100 тыс. чел.

В то же время Санкт-Петербург значительно уступает крупнейшим европейским туристским центрам. Париж, Вена, Амстердам ежегодно принимают от 2 до 12 млн туристов, располагая 35 и более гостиничными местами на 1000 жителей. Санкт-Петербург в настоящее время имеет около 100 объектов размещения (примерно 5 мест на 1000 жителей). Туристов и гостей города принимают примерно 50 отелей, имеющих порядка 14 тыс. мест (около 3 мест на 1000 жителей). По обеспеченности гостиницами город уступает европейским туристским центрам более чем в 10 раз.

При оценке сложившейся ситуации и определении перспектив расширения числа европейских туристов нужно учитывать, что Санкт-Петербург расположен на значительном расстоянии (1500-2000 км) от крупнейших европейских туристских рынков (Великобритания, Франция, ФРГ), что требует от туристов дополнительных транспортных расходов. Туризм имеет явно выраженный сезонный характер (загрузка гостиниц колеблется в течение года от 15 до 95 %, составляя в среднем 60 %).

Вместе с тем имеющийся уникальный туристский потенциал Санкт-Петербурга ещё далёк от исчерпания, возможности города как мирового туристского центра реализуются лишь в незначительной мере.

Чтобы оценить суммарный эффект от реализации мер, включённых в Стратегический план, необходимо учесть не только прямой непосредственный эффект от каждой меры, но и косвенное влияние происходящих изменений на другие сферы и стороны жизни. Кроме того, нужно оценить и общий системный эффект от реализации всего комплекса мероприятий. Проведённый анализ и экспертная оценка результативности плана позволяют сформулировать следующие основные результаты, достигаемые при реализации плана:

- создание не менее 200 тыс. новых рабочих мест с хорошей и стабильно выплачиваемой зарплатой, в том числе от 1/3 до 1/2 – это места, в той или иной мере свя-

занные с развитием туризма;

- увеличение реальных доходов населения примерно на 50 % к 2020 г.;
- сокращение социального расслоения в обществе по уровню доходов (показатель уровня неравенства не должен превысить 10-кратного различия между 10 % наиболее бедного и 10 % наиболее богатого населения);
- увеличение средней продолжительности жизни;
- достижение средней обеспеченности жильём на уровне 20-22 кв.м на человека при качественном улучшении состава жилья и качества жилищно-коммунальных услуг;
- повышение доходов бюджета не менее чем на 30 % (за счёт роста экономики, управления недвижимостью и эффективной политики долгосрочных заимствований) при повышении на 40 % эффективности расходования бюджетных средств (за счёт реформирования общественных служб, внедрения адресной поддержки нуждающихся, формирования обоснованной инвестиционной программы).

Увеличение бюджета позволит сосредоточить общественные ресурсы на решении важнейших для города социальных проблем и проблем городского хозяйства, модернизации транспортной и инженерной инфраструктуры и за счёт этого:

- улучшить транспортную ситуацию, среднее время для трудовых корреспонденций (поездки из дома на работу и обратно) в городе не должно превышать 40 минут (это направление важно и для развития туризма);
- улучшить состояние окружающей среды, обеспечить высокое качество питьевой воды, на 15 % снизить загрязнение атмосферного воздуха (очень важный фактор для развития туризма).

Для достижения этих результатов план предлагает конкретные действия в следующих областях:

- создание в Санкт-Петербурге наиболее благоприятного инвестиционного климата, привлекающего в город средства для развития предприятий во всех отраслях экономики, поддержка малого и среднего предпринимательства, в том числе и в гостиничном бизнесе;
- помощь петербургским предприятиям в получении федеральных и международных заказов, в продвижении на мировые и российские рынки конкурентоспособной продукции;
- реконструкция морского порта, Октябрьской железной дороги;
- переключение на Санкт-Петербург не менее 20 млн т грузов из общего объёма внешней торговли России, развитие сопутствующих производств;
- реализация высочайшего научно-исследовательского потенциала Санкт-Петербурга, выполнение функций всероссийского центра инноваций и передовых технологий;
- превращение Санкт-Петербурга в центр высшего образования для всех регионов России и стран СНГ, а также ряда развивающихся стран, в крупнейший международный центр обучения русскому языку и культуре;
- программы переподготовки и обучения рабочих, инженеров и менеджеров, корректировка программ обучения вузов и средних специальных учебных заведений с учётом спроса, сложившегося на рынке труда;
- укрепление связи науки и производства, внедрение в производство передовых научных технологических и проектных разработок, ориентация прикладной науки на спрос;
- реализация программы превращения Санкт-Петербурга в один из мировых центров культуры, планирование событий культуры мирового класса, привлечение в город гостей, превращение культурных событий в туристский продукт;
- привлечение в город не менее 3 млн туристов ежегодно, создание для этого необходимой инфраструктуры, недорогих гостиниц, транспорта, дружелюбной среды, системы указателей и обозначений, информации о городе, укрепление привлекательного образа Санкт-Петербурга в мире, реклама города, привлечение в город молодёжи всех стран.

Список использованных источников

1. Валиев М.Ш. Анализ и оценка инфраструктурного развития внутреннего туризма / Вести Томского гос. университета. Серия Экономика. – 2008. – № 317. – С. 165-170.
2. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-

рекреационной и сервисной специализации / Проблемы современной экономики. – 2004. – № 1-2. – С. 150-151.

3. Кононова М.Ю. Геомаркетинг ОЭЗ туристско-рекреационного типа. В сборнике: Ландшафтная архитектура и природообустройство: от проекта до экономики – 2015. Материалы II Международной научно-технической конференции. Под научной ред. О.Б. Сокольской и И.Л. Воротникова. 2015

VI. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.262(100)

A.E. Vikulenko

PROBLEM OF RUSSIA'S ECONOMIC OUTPUT FROM THE WORLD ECONOMIC CRISIS

The failure of the next stage of the economic model of the world is revealed; Shows the cost of all world real estate and a financial pyramid of emitted, but not secured money; The need to concentrate excess assets in the hands of the state is justified; Creation of a multipolar world economy; The strengthening of Russia's world role according to Moshkov's theory; Development of the domestic and world economy; The problem of the development of the Russian economy and its exit from the world economic crisis.

Keywords: failure of the stage of the economic model of the world; Concentration in the state of surplus assets; Creation of a multipolar world economy; Strengthening of Russia's global role; Its way out of the global economic crisis.

А.Е. Викуленко¹

ПРОБЛЕМА ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ РОС- СИИ ИЗ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Раскрывается провал очередного этапа экономической модели мира; показывается стоимость всей мировой недвижимости и финансовая пирамида из эмитированных, но не обеспеченных денег; обосновывается необходимость концентрации в руках государства избыточных активов; создание многополярной мировой экономики; усиление мировой роли России согласно теории Мошкова; развитие отечественной и мировой экономики; проблема развития экономики России и выхода её из мирового экономического кризиса

Ключевые слова: провал этапа экономической модели мира; концентрация в государстве избыточных активов; создание многополярной мировой экономики; усиление мировой роли России; её выход из мирового экономического кризиса.

Проблема стабилизации и развития экономики России и выхода её из мирового экономического кризиса обуславливается многими факторами и, в первую очередь, направленными на патриотическое сплочение населения страны, на выполнение поставленной цели, укрепление и развитие науки и собственного национального производства.

Провал очередного этапа реализации существующей экономической модели мира был обусловлен экономической системой, основывающейся на виртуальных деньгах и виртуальном фондовом рынке, который создал дисбалансы между масштабами финансовых операций и стоимостью активов, между возросшим спросом на кредитные ресурсы и источниками его обеспечения. Серьёзный сбой дала сама система глобального экономического роста, в которой один центр практически без ограничений и бесконтрольно печатает деньги и потребляет блага, а другой производит недорогие товары и сберегает выпущенные другими государствами деньги. В такой системе целые регионы мира оказывались за рамками принятия ключевых экономических и финансовых решений. Кроме того, генерируемое благосостояние распределялось весьма неравномерно как внутри стран между слоями населения, так и между различными странами и регионами мира [2].

США через печатание доллара Федеральной Резервной Системой (ФРС) живут не по средствам, за счёт остального мира, высасыванием ресурсов и денег из других стран, включая европейские. Настоящий кризис – следствие раздутых аппетитов корпораций относительно постоянно растущего спроса; отрыва капитализации в интересах

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

виртуального фондового рынка от реальной стоимости компаний, основанной на их реальной прибыльности.

ФРС уже "напечатала" свыше 1,5 трлн долл. и на них сама выкупает долговые обязательства правительства США, так как долги растут, денег нужно всё больше, а Китай, Япония и др. перестали покупать облигации правительства США. Таким образом, действия ФРС – это прямая эмиссия, в результате которой вся долларовая инфляционная масса возвращается в руки США, хотя они всеми силами и средствами стараются от этого избавиться.

Поэтому, хотя ФРС и направляет значительные средства на выкуп у банков безнадёжных активов, но из этих средств только 100 млрд долл. направляется напрямую, а остальные 900 млрд долл. вкладываются в частные инвесторы, причём деньги этим инвесторам на выкуп даёт в виде кредитов опять же ФРС под 0,25 % годовых. Это та же прямая эмиссия, только чуть замаскированная.

Итого самая ближайшая прямая эмиссия – свыше 2 трлн долл. Так что ничего хорошего экономике США и доллар не ждёт и ждать не может, так как при этом варианте ФРС приходится в ближайшие годы только официально напечатать (эмитировать) несколько десятков триллионов долларов [1].

В результате за последние десятилетия у самых "эффективных" в мире экономик появилось 1700 трлн долл. (опционов, фьючерсов), большинство из которых номинированы в долларах США. При этом стоимость всей мировой недвижимости составляет всего 95 трлн долл., а годовой мировой ВВП равен 90 трлн долл. Из этой суммы годовой ВВП США равен 17,5 трлн долл. На реальный сектор ВВП США – т.е. промышленное производство и сельское хозяйство приходится только 4,5 трлн долл. (21 %), остальное – различного рода виртуальные услуги.

Мировой фондовый рынок до начала финансового кризиса (ещё на август 2008 г.) стоил примерно 100 трлн долл. На середину 2015 г. совокупный долг США превышал 400 трлн долл., в том числе: долг госсектора составил 91 трлн долл., внешний долг – 8 трлн долл., внутренний публичный – 5,5 трлн долл.; долг частного сектора США составил 48,2 трлн долл. Совокупный внешний долг США на этот период достиг около 34 трлн долл. США [1], [7].

В результате долг США растёт логарифмически, всё более отклоняясь вертикально. К 2016 г. он достиг вертикальной линии, т.е. коллапса.

Завышенные ожидания задавали быстрый рост стандартов личного потребления, прежде всего, в развитых странах. Рост не был подкреплён реальными возможностями; т.е. было не заработанное благополучие, а благополучие в долг, за счёт других стран и будущих поколений. В результате вся эта "пирамида ожиданий" – финансовая пирамида из эмитированных, но не заработанных и ничем не обеспеченных денег обязательно должна рано или поздно рухнуть, что, собственно, и происходит в настоящее время. Дефолт по необеспеченным деньгам уже произошёл в Арабских Эмиратах и других странах. Если лечить только симптомы болезни, то в итоге можно получить гораздо более тяжёлые осложнения. Поэтому ждать, что фондовые рынки вновь вырастут, а виртуальные деньги превратятся в реальные – это нереально.

С другой стороны, оборотная сторона антикризисных мер почти во всех странах – концентрация в руках государства избыточных активов. Избыточные активы после острой фазы кризиса необходимо срочно продать. Это подтверждение того, что государство не собирается держать избыточные активы, т.е. всё то, что сейчас активно переходит к государству. Бизнесу необходимо быстрое списание безнадёжных долгов и активов. Это очень неприятный процесс, поэтому не все на это идут, опасаясь за свою капитализацию, бонусы, просто за престиж. Но уклониться от расчистки баланса – значит затянуть кризис. Механизм списаний должен быть эффективным и соответствовать сегодняшней экономике. Наряду с расчисткой балансов необходимо освободиться от виртуальных денег (через дефолт доллара) и списать безнадёжные долги (такие как, например долг США), провести расчистку балансов компаний и банков от виртуальных денег, дутых отчётов и сомнительных рейтингов.

В основу реформы стандартов аудита, бухгалтерского учёта, системы рейтингов должно быть положено возвращение к понятию фундаментальной стоимости активов. Т.е. оценки того или иного бизнеса должны строиться на его способности генерировать добавленную стоимость. Будущая экономика должна стать экономикой реальных ценностей.

Чрезмерная зависимость от единственной резервной валюты (доллара) опасна для мировой экономики. Это стало очевидным для всех. Поэтому было бы целесообразно

способствовать объективному процессу появления в будущем нескольких сильных региональных валют. Замена одной мировой валюты несколькими другими будет катастрофой для первой валюты. Без катастрофических последствий для доллара невозможно сжать область его применения, чтобы освободить место для новых валют.

Так как большинство стран мира размещает свои международные резервы в иностранных валютах и должны бы быть уверены в их надёжности, то страны-эмитенты валют так же заинтересованы, чтобы их денежные знаки пользовались спросом и доверием у других государств. Т.е. взаимный интерес и взаимная зависимость. Поэтому эти страны должны руководствоваться международными правилами макроэкономической и финансовой дисциплины. Речь идёт о том, что на смену отжившему однополярному устройству мировой экономики должна прийти система, основанная на взаимодействии нескольких крупных центров, или другая система, основанная не на постоянном ссудном проценте.

С этой целью необходимо укреплять систему глобальных регуляторов, основанных на международном праве и системе многосторонних соглашений. Если бы страны, чьи экономики в своё время стали обеспечивать устойчивость доллара США, имели бы право контроля за эмиссией доллара Федеральной Резервной Системы США, то сегодня никакого кризиса не было бы [2].

Ещё в 2009 г. центральные банки очень многих стран как по команде девальвировали свои национальные валюты минимум на 40-50 % по отношению к доллару. ФРС надо, чтобы доллар был сильным до последнего момента, до дефолта. Чтобы как можно больше и граждан, и банков, и компаний перевели свои активы в доллары на этапе "контролируемого обрушения", перед дефолтом по доллару; у тех, кто должен пострадать от дефолта, было бы как можно больше активов именно в долларах.

Ещё в 2009 г. цены на нефть снизились до определённого уровня, а в 2013–2015 гг. вновь продолжали падать. Это действительно невозможно объяснить исходя из существующей экономической модели мировой экономики. В этой модели отсутствует игрок, безумно разбогатевший на своём печатаемом долларе, игрок, который может делать с мировой экономикой практически всё, что захочется. Считается, что самый крупный из возможных игроков – это кто-то, кто может привлечь к игре на понижение несколько миллиардов долларов. Однако, учитывая, что таким игроком является ФРС, играющая в 2009–2015 гг. на изменении цены нефти, которая может привлечь необходимое ей количество долларов, тем более что ФРС сама и выпускает эти доллары. В результате такой игры в 2011–2015 гг. покупалось много нефтяных компаний и, после острой фазы кризиса, цены на нефть вновь начали относительно медленно, но расти.

Дефолт по доллару, независимо от способа, которым он и в сочетании с какой операцией прикрытия, не повлечёт за собой обмена долларов на другой вид денежной единицы по курсу 1 к 10 или ещё по какому-нибудь курсу. В этом нет смысла. Ничего коренным образом не изменяется в мировых финансах, если 100 трлн долл. будут обменены на 10 трлн новых денег. Долги США такими же и останутся, и их точно так же невозможно будет выплатить. Поэтому дефолт должен быть именно дефолтом, т.е. отказом платить по обязательствам и отказом принимать доллары, вращающиеся вне США как платёжное средство. Может быть предложен обмен, как это уже было по ГКО в 1998 г.: меняем по курсу, например 1 к 100, но выплаты начинаем через 20 лет, а заканчиваем через 100 лет, т.е. тогда, когда доллар, как платёжное средство исчезнет и никакого реального обмена уже не будет.

В России после дефолта по доллару произойдёт немедленная замена рубля на новый рубль, чтобы защитить финансовую систему страны от разрушения. А чтобы не наступил полный коллапс системы наличного денежного обращения (так как возможно прекращение безналичных расчётов на какое-то время), в регионы заранее должны быть завезены деньги на зарплату. Старые рубли обмениваются на новые за определённое время, с одновременной проверкой источников происхождения рублей. В любом случае в результате таких событий количество рублёвой массы сократится раза в два-три. Примерно то же самое будет и с евро. Так как евро это тоже резервная валюта, как и доллар, то по ней тоже будет отказ от приёма или существенное ограничение приёма евро как платёжного средства, особенно происходящих из-за границ ЕС.

Переход собственности РФ в 2009–2010 гг. примерно к 200 наиболее крупным российским банкам, которым оказывалась государственная финансовая помощь в виде кредитов ЦБ России, позволил им реально на 60-70 % контролировать, т.е. владеть, экономикой страны. Таким образом, Россия как один из будущих центров многополярного мира уже практически подготовлена к предстоящим трудностям. В мире также

завершается подготовка других стран к самой острой фазе кризиса. Так, ещё в 2009 г. Банк Англии выделил 50 млрд фунтов стерлингов на скупку активов у банков и компаний, испытывающих трудности. На такие же цели выделили значительные суммы и центральные банки Японии, Австралии и многих других стран. В результате к 2010–2011 гг. почти все государства в срочном порядке набрали активы, так как покупать после дефолта будет способен только тот, у кого будут деньги. Срочно продать активы будет очень важно для государств после дефолта, хотя бы для того, чтобы наполнить бюджеты и быстро восстановить экономику.

Дума и Правительство РФ считают, что Россия уже к 2020 г. резко увеличит свою мировую роль и станет самой привлекательной для проживания страной в мире [2].

Народы России имеют отличные от ряда стран Европы и Америки психологические, культурные особенности, в основе которых лежат принципы новаторства, коллективизма, взаимопомощи, а не "золотого тельца", что даёт им высокую конкурентоспособность на мировых рынках. Поэтому многие европейские страны, в силу своих узких меркантильных интересов и другого отношения к жизни, не могут понять широту души российского народа, боятся его и, в целях уничтожения конкуренции с ним, уже несколько столетий, особенно усиленно в последнее время, последовательно предпринимают усилия к разорению экономики страны, сокращению численности народа России и перевоспитанию его в ничтожное существо – "быдло", стараются изменить его историю, создать образ "варваров", "ватников", агрессоров и т.д.

Однако остаются непонятными два противоречивых факта: с одной стороны, промышленный потенциал современной России был сильно ослаблен. Так, за период с 1998 по 2008 гг. были разрушены или уничтожены основные отрасли страны. В этот период был продан иностранным компаниям за бесценок или отдан им даром целый ряд промышленных, металлургических, оборонных и космических предприятий страны, оборудования, кораблей и т.д., что позволило им контролировать всю нашу промышленность и развитие государства, разрушено сельское хозяйство страны, военная и космическая промышленность, инфраструктура. С другой стороны, существуют явно завышенные претензии руководства страны на серьёзное повышение роли России в мировом устройстве. Рост производственного потенциала России в период 2000–2009 гг. был всего лишь восстановительным. В настоящее время (2010–2015 гг.) дальнейший рост обеспечивается только новым инновационным развитием производства, созданием научно-производственных кластеров, особенно в последние годы, обеспечивающих эффективную экономику страны. Хотя риторика на тему модернизации от представителей Думы и Правительства не утихает, реальные подвижки в сторону перемен идут относительно медленно. Следовательно, экономический рост осуществляется достаточно слабо, а темп роста инфляции в России в ближайшие годы выше темпов роста обесценения рубля [3]. Поэтому можно констатировать, что в настоящее время научно-производственные возможности России пока реально не раскрыты достаточно полно (кроме космической и военной области и некоторых других). Однако Россия в 2014–2015-х и последующих годах (особенно после оказания помощи Сирии) воспринимается населением (и не только нашей страны), как сильный наследник той экономической и военной мощи, которой обладал Советский Союз, имеет значительные военные силы, и, при сплочённости трудящихся и всего населения на активное и качественное выполнение поставленной задачи, быстро увеличивает свой национальный производственно-технический потенциал.

Следует отметить, что хотя Россия по сравнению с СССР имеет в два раза меньше населения и ею утрачено огромное количество инженерного, научного, образовательного потенциала, огромное количество уникальных технологий, которыми владел СССР, но при этом Россия в 2014–2015 гг. уже обладает мощной и постоянно растущей экономикой; её армия, флот и ВКС, основанные на новых технологиях и специалистах и качественной подготовке военнослужащих, относительно сильнее и эффективнее, чем у бывшего СССР и у многих индустриальных промышленных зарубежных стран мира (США, Германия, Франция и т.п.) и постоянно и быстро развиваются [1].

Потери обусловлены частично тем, что часть утраченного осталась на территориях вновь образовавшихся государств, но в большей части потери обусловлены политикой, как иностранных государств с их экономическими необоснованными претензиями и санкциями к РФ, так и осуществлявшейся с 2000 г. экономической политикой и организацией функционирования экономики на самой территории России. Однако живущие в России относительно правильно считают, что раз территория страны

сократилась не так сильно (с 22,4 млн кв.км до 17 млн кв.км), то и возможности России по сравнению с СССР тоже упали не так много, а необходимые условия для развития страны и сплочённость населения для выполнения поставленных задач развития страны имеется, хотя и используются недостаточно полно.

В 2010–2014 гг. рост глобального (мирового) ВВП составил около 4,4 %; причём ликвидировать его будут страны с развивающейся экономикой (и, в первую очередь, Россия). Их ВВП возрос, в среднем, на 6,3 %. При этом развитые страны сами будут тормозить выход из кризиса: средний рост их ВВП составил всего 2,7 % [4], [8].

Подъём глобальной экономики возможен при сохранении "дешёвых денег" мировыми Центробанками, т.е. сохранении базовой процентной ставки на текущем уровне. Так, в США планируется сохранение процентной ставки на уровне 0 %! Низкие ставки в мире приведут к обесцениванию долгов, в результате чего благосостояние перераспределится от тех людей и государств, кто сберегал, к тем, кто должен. Однако для окончательного выхода экономики из кризиса одних низких ставок мало, поскольку его основная причина – избыток "плохих долгов" в США – не устранена. Рост мировой экономики обуславливался долгое время потреблением товаров и услуг с учётом банковского процента под материальные и другие ценности (землю, предприятия, дома и т.п.), т.е. расширяющейся экономикой и соответственно долгом заёмщиков перед банкирами, который первые никогда не смогут выплатить до конца. При этом в условиях кризиса выяснилось, что многие страны и люди – заёмщики несостоятельны. При этом денежная база США с момента начала кризиса увеличилась в 1,9 раза и достигла 18 трлн долл. В то же время денежный мультипликатор (показатель того, во сколько раз увеличивается количество денег благодаря банковскому кредитованию) за этот период сократился более чем вдвое. Его значение на сегодня составляет менее 7,8. Поэтому решить эту проблему может только дефолт по государственному долгу США, что является кризисом для экономики.

По данным Минэкономразвития, в России инфляция по индексу потребительских цен, в среднем, за год составила в 2009 г. – 11,7 %; в 2010 г. была на уровне – 6,1 %; в 2011 г. – на 7,4 %; в 2012 г. – на 6,9 %, в 2013 г. – на 6,5 %, в 2014 г. – на 6,7 %, в 2015 г. – на 6,9%. Изменение ВВП составило в 2009 г. – минус 8,5 %; в 2010 г. – выросло на 3,1 %; в 2011 г. на 3,4 %; в 2012 г. на 4,2 %, в 2013 г. на 4,5 %, в 2014 г. на 4,4 %, в 2015 г. на 4,8 %. Аналогичная динамика наблюдается с динамикой розничной торговли РФ. Так в 2009 г. изменение оборота розничной торговли было в минусе 5,7 %; в 2010 г. наблюдался его рост на 3,3 %; в 2011 г. рост – уже на 4,3 %; в 2012 г. – на 4,1 %; в 2013 г. – на 4,3 %, в 2014 г. – на 4,4 %. Таким образом, динамика объёма розничной торговли аналогична динамике инфляции цен, а потребительский бум подталкивает экономику вверх, при этом темпы роста в розничном сегменте не ниже темпов инфляции [8]. Показатели изменения инфляции, ВВП, оборота розничной торговли в России за 2009–2015 гг. (в %) приведены в Табл. 1.

Таблица 1 – Показатели изменения инфляции, ВВП, оборота розничной торговли в России за 2009–2015 гг. (в %)

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инфляция	11,7	6,1	7,4	6,9	6,5	6,7	6,9
Изменение ВВП	–8,5	3,1	3,4	4,2	4,5	4,4	4,8
Изменение оборота розничной торговли	–5,7	3,3	4,3	4,1	4,3	4,4	4,9

Возникает вопрос: неужели ФРС, затратившая огромное количество времени (несколько сотен лет), потратила уйму сил и денег для того, чтобы получить право печатать мировые деньги, вдруг легко, непонятно зачем, отдаст это право (если не целиком, то хотя бы частично) какой-то, никому не понятной России, отброшенной по рейтингу среди развитых стран в мировой экономике на место в конце второго десятка? Нормальный логический анализ даёт однозначный ответ: это неадекватно.

Но, как указывает В. Путин, Россия действительно становится одним из главных центров силы в мире. На это указывают как объективные, так и субъективные причины.

Во-первых, объективно все страны развиваются циклично. Каждый цикл народов без исключения длится ровно 400 лет. "Через каждые 400 лет своей истории народ возвращается к тому с чего начал", – считал в 1910 г. царский генерал-учёный Валентин Александрович Мошков [6]. В свою очередь, четыре века такого цикла он называет соот-

ветственно: золотым, серебряным, медным и железным. Сам цикл он делит на две половины по 200 лет: первую – восходящую, в которой преобладает "прогонизм", т.е. стремление к "высшему типу", и вторую – нисходящую или "атавистическую". В первой половине цикла – (золотой + серебряный века или 200 первых лет) "государство растёт и крепнет и ровно в конце 200-го года достигает максимума своего благополучия (этот год – вершина подъёма), а во второй половине (медный + железный века или 200 последних лет) "оно клонится к упадку, пока не достигнет в конце цикла его дна. Затем наступает первая восходящая половина нового четырёхсотлетнего цикла" [6].

Каждый век делится на два отличающихся полувека по 50 лет каждый. Первая половина каждого века развития страны (50 лет) характеризует падение, вторая – подъём, за исключением последнего четвёртого – железного века, представляющего первые 50 лет незначительный объём и последующие 50 лет – "сплошной упадок". Таким образом, по схеме В.А. Мошкова, в каждом историческом цикле из 100 лет спады и подъёмы непрерывно чередуются и продолжаются не более 50 лет. "Границы между циклами, веками и полувеками в большинстве случаев озаглавлены событиями, характер которых резко отличается от предыдущего направления государственной жизни, что позволяет определять в истории каждого государства даты начала и окончания его цикла" [6].

В России по прогнозу В.А. Мошкова, сделанного в 1910 г., заканчивается в 2012 г. 400-летний период (цикл), начавшийся в 812 г., когда вожди полян, ильменских славян, кривичей, радимичей и ряда других племён заключили союз, объединив свои земли в первое древнеславянское государство – Киевскую Русь. Таким образом, получается, что в 1612 г. у России начался третий 400-летний период, который продлится до 2012 г. Сначала в нём был золотой век до 1712 г., затем серебряный и медный – соответственно до 1812 и 1912 гг., а потом наступил железный век. Его первая половина до 1962 г. была относительно временем некоторого подъёма экономики страны при общем её снижении. Вторая половина после 1962 г. относительно так же не дала резко позитивного результата, поскольку заканчивается 400-летний исторический цикл.

В.А. Мошков предупреждал, что между 1990 и 2012 гг. (конец "железного" века) наступит период полной анархии, сходный с пережитым "смутным временем", которым закончился прошлый исторический 400-летний период, что, кстати, и подтвердилось в рассматриваемый период.

С 2012 г. Россия вновь вступит в новый 400-летний период, начинающийся с золотого века. Но худшая первая половина предстоящего подъёма экономики золотого века будет продолжаться первые 50 лет развития, т.е. до 2062 г., а только затем Россия выйдет на пик своего и мирового развития.

Во-вторых, для этого предпринимается целый ряд субъективных мер к процветанию России [2]. Россия реально может серьёзно усилиться, но для этого нужно два условия, которые начинают соблюдаться:

1. Создать такое эффективное управление экономикой, при котором она действительно интенсивно развивается (причём важен рост именно промышленного производства и сельского хозяйства, а не только увеличение экспорта энергоносителей). Для этой цели необходимо вкладывать заработанные деньги и полученные средства в реконструкцию и инновационное развитие промышленности и инфраструктуру государства.

2. Установить время, которое должно пройти с момента, когда такое эффективное управление действительно начнётся, до момента, когда будет получен результат в необходимом объёме. А для этого должно пройти не более 6-8 лет. Китаю, например, потребовалось около 20 лет почти безошибочной экономической политики, чтобы его в мире вынуждены были признать мощной державой, с которой во всём необходимо считаться.

Поэтому во внешней и внутренней политике РФ должна вестись борьба с коррупцией и воровством, которые являются серьёзными препятствиями на пути модернизации России. На управленческие государственные должности, вплоть до самых высоких, должны назначаться лица с высоким уровнем знаний, компетентные талантливые профессионалы-менеджеры, с тем, чтобы экономика страны развивалась ускоренными темпами.

Чиновники и эксперты утверждают, что ослабление рубля поддержало наших экспортёров, обеспечив конкурентоспособность наших товаров на внешних рынках, и это стимулирует рост экспорта, львиная доля которого – это биржевые товары: нефть, газ, металлы, другое сырьё. Однако цены на них никто из производителей специально не снижал и снизить по своему желанию, в общем-то, не смог бы, даже если бы захотел, так как цены биржевые, и их падение происходит путём, не зависящим от производителей.

Поэтому и объёмы поставок этих товаров на экспорт тоже устоялись годами, и их повысить сейчас практически невозможно. Так что какого-то стимулирования экспорта нет, да и не могло быть.

Конечно, продукция машиностроения, идущая на экспорт, действительно оказалась в каком-то выигрыше. Но доля этой продукции в общем объёме экспорта не превышает 3-4 %. Незначительное количество процентов составляет в экспорте России готовая высокотехнологичная продукция, на которую, теоретически, действительно можно снизить цены за счёт сокращения внутренних издержек и постараться сохранить объёмы экспорта и даже, может быть, увеличить его. Хотя за счёт увеличения в условиях кризиса – это вряд ли. Все, несмотря на агрессивную рекламу, покупают всё меньше. Да и экспортёры готовой продукции всё-таки значительно большую часть производимого продукта отправляют не на экспорт, а реализуют на внутреннем рынке за рубли, и девальвация для них – это тоже плохо.

С другой стороны, в связи с экономической политикой санкций США и ряда стран Европы, Прибалтики по отношению к России, с 2015 г. Россия развивает собственные производства и национальную экономику, так как до этого времени две трети потребляемого продовольствия и товаров: одежды, автомобилей, товаров длительного пользования и т.д. (50 % продовольствия, 2/3 лекарств, 80 % промтоваров и т.д.) закупала за валюту за границей. В результате в такой стране девальвация привела к падению внутреннего спроса, к обеднению населения, получающего зарплаты и пенсии в рублях, к ухудшению положения тех предприятий (а их подавляющее большинство), которые доходы получают в рублях, к ухудшению положения импортёров и т.д. Таким образом, оплачивают последствия девальвации обычные граждане и подавляющее большинство российских предприятий, и страдает внутренний рынок государства.

Виртуальный фондовый рынок России тоже был на время "поднят" за счёт государственной поддержки (участия Государственного Внешнего Экономического Банка) в 2009–2014 гг. Таким образом, Правительством было показано, что всё налаживается, что мировая экономика реагирует на меры ФРС и американского правительства. Однако для примера следует отметить, что США с начала кризиса просили Китай девальвировать юань (наверное, для того, чтобы "поддержать" китайских производителей), но китайцы никак не пошли на девальвацию юаня, хотя как раз Китай, в отличие от нашей страны, экспортирует не сырьё, а готовую продукцию. В результате, несмотря на мировой финансовый кризис, КНР в 2009–2015 гг. достигла экономического роста в размере 10 % [5], [7]. Следовательно, Россия должна в ближайшее время (в 2015–2016 гг.), в первую очередь, полностью создать все необходимые условия для скорейшего нового инновационного научно-технического развития её экономики: налоговые, структурные, технологические, политические, законодательные, инфраструктурные и т.п.

На сегодня существует множество прогнозов зарубежных аналитиков развития финансового кризиса и послекризисного состояния. Однако многое из того, о чём говорят, объясняют или прогнозируют, не соответствует действительности. Причина в том, что модель, исходя из которой, они делают прогнозы и проводят анализы, не соответствует действительности.

Если после кризиса продолжит существование скорректированная прежняя расширяющаяся экономическая модель мира, допустим уже не с одним, а с несколькими эмиссионными центрами, в которой сохраняется всё тот же ссудный процент, как основа экономической модели мира (как это и предполагается), то в этом случае практически ничего в мире не изменится. Надо менять экономическую модель мира. Это необходимое условие дальнейшего существования и развития мировой (и отечественной) экономики. Иначе существующая мировая финансово-экономическая модель мира (как и модель России), достигнув пика кризиса, начнёт новый аналогичный исторический экономический цикл.

Взимание денег под процент является, и всегда являлось, ростовщичеством и ранее жестоко каралось вплоть до смертной казни. Большинство аргументов – морального плана, так как считалось, что единственная функция денег – обмен товаров и услуг. Делание денег осуждалось как паразитический образ жизни и приравнивалось к воровству. При развитии кредитования торговли и производства стала бытовать точка зрения, что это очень рискованный и важный бизнес, поскольку ростовщик рискует потерять свой капитал, и, следовательно, это занятие оправдано. Сегодня, в условиях развитых рыночных отношений считается, что делать деньги из денег – наилучшее, к чему надо стремиться! Зачем работать самому, если за тебя работают твои деньги? Но если планировать стабильное будущее, становится ясно, что ссудный процент – это моральная, финансовая,

экономическая и практическая проблема. Представим общество, экономика которого вместо разграбления ресурсов, ограничена стабильным потреблением: т.е. вырубается леса столько, сколько его выращивается, энергия возобновляется и т.д. Такое общество не выходит за рамки невозобновляемых ресурсов, используя заново и перерабатывая всё вновь. Население просто обновляется. Но при этом общество развивается и функционирует только в пределах простого, а не расширенного воспроизводства.

Но такое общество невозможно построить, основываясь на существующей расширяющейся системе. Стабильная экономика требует определённое постоянное число необходимых реальных денег. Кто ссужает под процент (допустим, постоянный), тот всё равно увеличивает свою долю, даже если он не пускает полученные деньги на развитие (а если пускает их в рост, то тем более), до тех пор, пока он не получит все деньги, а с ними и все ценности общества.

Эту проблему можно решить, если распределять ссудный процент равномерно между каждым членом общества. Этому может способствовать жёсткое налогообложение. Но применение данной системы обуславливает наличие целого ряда сложных препятствий. Так, например, представим себе Центробанк, оказывающий бесплатные услуги для общества и распределяющий свои доходы между всеми людьми без ссудного процента вообще. Однако в этом случае Правительство занимает у себя свои же деньги, что абсурдно. Если проблема вызвана самой системой, то никакие поправки её не решат. Как же изменить такую систему? Многие критики системы предлагают вернуть золотые деньги. Однако золото – это далёкое прошлое. Причём, у кого нет золота, то и нет денег. Поэтому такой обмен невозможен.

Поэтому для функционирования расширяющейся системы общества (системы расширенного воспроизводства), при наличии соответствующей компьютерной системы в стране и мире, возможно (даже необходимо) ввести, например, пластиковые деньги, которые будут удовлетворять развитию и расширению системы государства, что даст резкое сокращение денежной массы в стране и мире. (В дальнейшем, при решении всех соответствующих моральных и технических проблем денежного обращения – и квантовые деньги, сокращающие их недостаточно точное использование в стране.)

Всё в мире выражается затратами энергии (умственной, физической и т.п.). Поэтому возможно также выражать и оценивать все необходимые и фактические затраты и результаты системы в виде энергии, затраченной на эти цели, например, в чел./час труда или кВт-час, или в Джоулях. Затем, полученную таким образом энергию необходимо пересчитать по установленному обменному курсу и обменять на национальную валюту (на рубли, доллары), на которые покупаются услуги и товар. Такая оценка затраченной энергии на выполнение определённых функций или производство продуктов (товаров, услуг) позволит более чётко и правильно оценивать распределение затрат в обществе и даст соответствующий экономический и социальный эффект, поскольку затраченная энергия и деньги, необходимые на производство продукта (работ, услуг), могут и не совпадать. Такую денежную (энтропийную) систему может создать любое государство, если установить соответствующие нормы затрат труда и энергии в национальной валюте. В некоторых случаях необходимо возродить и расширить бартер. Локальная или общая денежная система, основанная на бартере, может и не актуальна сегодня, но в этом случае, это вполне разумное и реально выполнимое решение для соответствующего сообщества в определённый период времени, дающее более точное распределение затрат в системе и, соответственно, повышающее эффективность экономической системы государства.

Таким образом, будущая модель экономики может претерпеть ряд изменений, ведущих к стабилизации мирового и российского кризиса, а проблема выхода России с эффективной экономикой из мирового экономического кризиса разрешится в ближайшее время.

Список использованных источников

1. http://www.arteksgroup.com/Article_about_crisis.html.
2. vz.ru/information/2009/1/29/251213.html.
3. Белогрудова Н. "Мир 15 лет спустя" / "Деловой Петербург", 20.12.2009. – С. 18-19.
4. В Россию придёт экономический рост / "Деловой Петербург", 23.12.2009. – С. 6-7.
5. www.arteksgroup.com.

6. Сборник "Развитие России". "Книга судеб генерала Мошкова". – СПб.: СПбГТИ(ТУ), 2011. – С. 110-114.
7. Викуленко А.Е. Налогообложение и экономический рост России: монография. – СПб.: СПбГТИ(ТУ), 1999.
8. Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М. Стимулирование эффективности хозяйственных систем России средствами фискальной политики: монография / А.Е. Викуленко, Л.С. Глухарёв, Г.М. Зачёсова. – СПб.: Изд-во СПбГТИ(ТУ), 2015. – 138 с

УДК 347.447

М.А. Ilatovskaya, E.A. Babakina

**FRANCHISING AS A NEW FORM OF
BUSINESS DEVELOPMENT: ESSENCE,
DEVELOPMENT TRENDS AND PROBLEMS**

The article reveals the peculiarities of franchising as a method of doing business. The authors analyzed various approaches to the definition of "franchise", its types and regulatory environment. Discusses the work of scientists in relation to the concept of franchising, in order to distinguish it from other forms of business development through integration, to formulate positive and negative aspects of such interaction. The study of the historical prerequisites for the development of franchising in foreign countries and in Russia allow us to determine the nature and role in the modern world, as well as to suggest future trends in the development in our country.

Keywords: franchizing, franchisee, franchiser, commercial concession, draft law.

М.А. Илатовская¹, Е.А. Бабакина²

**ФРАНЧАЙЗИНГ КАК НОВАЯ ФОРМА
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ, ТЕНДЕНЦИИ
И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ**

В статье раскрываются особенности франчайзинга как метода ведения бизнеса. Авторы анализируют различные подходы к определению "франчайзинг", его виды и нормативную базу. Рассматриваются работы учёных по отношению к понятию франчайзинга, для того чтобы выделить его среди прочих форм развития бизнеса через интеграцию, сформулировать положительные и отрицательные стороны такого взаимодействия. Изучение исторических предпосылок развития франчайзинга в зарубежных странах и в России позволяют определить его сущность и роль в современном мире, а также предположить дальнейшие тенденции развития в нашей стране.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзи, франчайзер, коммерческая концессия, законопроект.

Франчайзинговые отношения в современном мире стремительно развиваются. Такая динамика представляет особый интерес для специалистов, поскольку франчайзинг позволяет стабильно развивать малый и средний бизнес, как продолжение уже динамично функционирующих крупных компаний, имеющих собственные бренды. Франчайзинг объединяет сильные стороны крупных предприятий и малого бизнеса, является неким симбиозом организаций, устойчиво развивающимся даже в условиях стагнации экономики.

Франчайзинг создаёт преимущество для всех сторон – малого, крупного бизнеса и государства. Правительство заинтересовано в динамично развивающемся стабильном бизнесе. В то же время в нашей стране с её специфическими условиями, создавшимися в результате социально-экономических трансформаций, для развития франчайзинга существует ряд проблем и ограничений именно социально-культурного характера.

Важнейшим аспектом анализа франчайзинга становится исследование опыта этого вида деятельности, как в России, так и за рубежом, так как это позволит сформировать представление о возможности развития этого вида предпринимательства, проблемах и перспективах.

Наибольший вклад в исследование франчайзинга внесли следующие зарубежные авторы: М. Мендельсон, Бр. Смит и Дж. Стэнворт. Из российских авторов изучаемым вопросом занимались: Л. Радника, В. Довганя, И. Рыкову, С. Силинга, Л. Н. Павлова.

Вопросы бухгалтерского учёта, налогообложения в рамках деятельности фирм, участвующих в сети франчайзинга, рассматривались в работах таких авторов, как С. Сосна, Т. Касьянова, Н.А. Бореико, А. Ермолинский, Л. Можаяев, Е. Каган, Н. Семенченко, А.Е. Леонов.

¹ Илатовская М.А., доцент кафедры аудита и внутреннего контроля, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Ilatovskaya M.A., Associate Professor of the Department of Audit and Internal Control, PhD in Economics; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: razbitnaya_m@mail.ru

² Бабакина Е.А., заместитель главного бухгалтера ООО "Смешарики", г. Санкт-Петербург

Babakina E.A., Deputy chief accountant; LLC "Smeshariki", St. Petersburg

E-mail: babakina1408@yandex.ru

В деловом обороте договор коммерческой концессии часто приравнивают к франчайзингу, однако существует противоречивость различных трактовок изучаемого явления.

В российских нормативных документах в настоящий момент отсутствует само понятие франчайзинга. В 54 главе Гражданского кодекса даётся только определение коммерческой концессии, но в апреле 2014 г. проект федерального закона № 503845-6 "О франчайзинге" был внесён на рассмотрение Госдумы Российской Федерации. Законопроект вызвал множество вопросов у специалистов своим содержанием и неточностями, поэтому всё ещё не принят и находится на доработке [1]. Повторное рассмотрение этого законопроекта в 2016 г. также не привело к его принятию из-за ряда противоречий с действующим законодательством и неточностей [2]. В проекте разработчики ввели понятийный аппарат с учётом международной практики. В частности, в проекте есть определение таких понятий как "франчайзинг", "договор франчайзинга", "франшиза", "франчайзер", "франчайзи" и т.д., но ряд терминов, используемых в проекте, не имеют определений. Проект недоработан и не даёт никаких объяснений и отличий между договором франчайзинга и договором коммерческой концессии, который, как уже ранее было отмечено, регулируется Гражданским кодексом. В то же время законопроект не отменяет действие 54 Главы ГК, что вызывает существенные вопросы. Несмотря на все недоработки, разработка подобного законопроекта уже является положительным моментом в регулировании такого сложного явления как франчайзинг, поскольку на обсуждение выносятся все сложные моменты такого вида взаимодействия и связанные с ним риски, что позволяет рассчитывать на дальнейшую положительную тенденцию развития законодательства в этой сфере в России.

Дадим определение понятия "франчайзинг" с целью выявить:

- 1.) особенности организации для участников франчайзинговой системы;
- 2.) отделить изучаемое явление от прочих видов взаимодействий компаний [3].

Поскольку франчайзинг является самостоятельной и эффективной моделью, которая значительно отличается от лизингового договора, договоров комиссии и поручения и других обязательств.

Сформулировать единое определение достаточно сложно, поскольку "франчайзинг – это понятие-хамелеон" [4]. Содержание зависит от вида конкретного взаимодействия и условий договора. Исследователи обращают внимание на различные аспекты франчайзинга и как результат предлагают свои определения этому термину. Одни первоначально формируют определение франчайзинга, другие трактуют его, как вытекающее из договора. Законодательства государств также содержат различные подходы. В некоторых странах прописывается понятие самого явления франчайзинга, где-то же только договора франчайзинга. Для того чтобы выяснить, что такое франчайзинг, были найдены различные определения. В них фигурируют три основных элемента: франшиза, франчайзер и франчайзи [5] Возникает вопрос: как соотносятся понятия "франчайзинга" и "франшизы". В своей монографии С.А. Сосна даёт следующее пояснение к подобному вопросу: "Термин "франчайзинг" появился в США, а затем стал широко употребляться и в других странах мира. Так как в национальном праве многих стран не существует своих эквивалентных франчайзингу терминов, поэтому используют американский термин" [6]. В зависимости от контекста используемое слово "франчайзинг" может означать:

- способ коммерческой деятельности;
- особую разновидность предпринимательского договора;
- характер правоотношения из договора.

Термин же "франшиза" происходит от французского слова franchise (льгота, привилегия). В этом значении, как льгота, франшиза и вошла в экономическую лексику ещё до того, как заговорили о франчайзинге [7].

Во франкоязычных государствах наряду с термином "франчайзинг" часто употребляются "contrats de franchise, contrats de franchissage", которые дословно означают договор франшизы (франчайзинга).

Сторона, предоставляющая по договору права пользования, по-английски именуется франчайзер (franchisor), а сторона, приобретающая франшизу, – франчайзи (franchisee). По-французски стороны именуются соответственно franchiseur (франшизёр) и franchise (франшизе) [5]. Все эти термины используются специалистами в работах как синонимы, когда речь идёт о договоре сторон по франчайзингу. Исследователи выделяют 2 подхода к трактовке сущности франчайзинга:

- 1) юридический;

2) экономический.

Сравнительные характеристики этих подходов представлены в Табл. 1.

Таблица 1 – Подходы к сущности франчайзинга

Подходы	Юридический	Экономический
Учёные	М.В. Мясникович, В.Г. Гавриленко, П.Г. Никитенко, Н.И. Ядевич, Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова, Ю.И. Свядосц	Е.Е. Румянцева, А.Н. Азрилян, Б.А. Райзберг, Е.Б. Стародубцева, А.Г. Грязнова, О.Ю. Акимов, С. Спинелли, Н. Розенберг, В. Колесников, И.В. Рыкава, А.Б. Борисов
Франчай-зинг	Рассматривается как договор или контракт	Рассматривается как форма предпринимательства, система сотрудничества, форма ведения бизнеса
Критика	Сужает сущность франчайзинга до договора купли-продажи товара или услуги. Нет определённости в определении предмета и сторон договора. Не учитывает экономическую сторону и не раскрывает всей специфики и широты франчайзинга	Неоднозначность трактовок среди приверженцев направления. Неполнота в раскрытии основы, цели и сути бизнеса франчайзи. Не учитывает юридическую сторону вопроса

Даже между авторами – сторонниками юридического подхода существуют разногласия по поводу предмета договора и сторон договора. Например, в определениях М.В. Мясниковича и Н.И. Ядевича сторонами договора выступают "фирма-франчайзер" и "партнёр (франчайзи)". Каков организационно-правовой статус у "фирмы-франчайзера" и "партнёра-франчайзи" в определениях этих авторов не указано. У Г.С. Вечканова сторонами договора выступают корпорации и дилеры, тем самым автор сужает франчайзинг до операций по сбыту товара. Свядосц Ю.И. в своём определении указывает, что сторонами договора выступают два лица: "поставщик товаров и/или услуг и "привилегированный покупатель".

Предмет договора тоже не однозначен. Многие авторы отмечают, что предметом договора выступает "право осуществлять определённый вид деятельности", либо "право деятельности". Кроме того, например, Свядосц Ю.И. выделяет в своём определении предмет договора, как "право исключительной продажи товаров". Данное представление о франчайзинге может ограничивать сферу деятельности для развития изучаемого вида деятельности [8].

Исследователи отмечают, что экономический подход, как и юридический, неоднозначен и имеет некоторые противоречия, недостатки. Экономист О.Ю. Акимов определяет франчайзинг как "партнёрский бизнес" и указывает в своём определении участников этого бизнеса: "давно и уверенно ведущая своё дело компания (франчайзер)" и "начинающий предприниматель (франчайзи)". Однако в определении не указаны основы, цель и суть этого бизнеса. Американские авторы С. Спинелли, Н. Розенберг определяют франчайзинг как "Форму организации и ведения бизнеса". По мнению Борейко Н.А., трактовка этих авторов полней, поскольку включает в себя следующее:

- суть бизнеса: "продажа права на ведение бизнеса";
- участников бизнеса: "предприниматель (франчайзер)" и "предприниматель (франчайзи)".

Определение В. Колесникова включает в себя:

- стороны сотрудничества: "крупная компания – франшизодатель, малоизвестная компания – франшизополучатель";
- предмет сотрудничества: "предоставляет лицензию на производство продукции, торговлю товарами или предоставление услуг";
- территориальный и временной признак.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что и юридический, и экономический подход к трактовке франчайзинга не дают исчерпывающего определения экономической сущности франчайзинга для целей бухгалтерского учёта и не включают в себя все определяющие признаки данного вида предпринимательской деятельности, которые будут содействовать правильному отражению на счетах бухгалтерского учёта операций по договору франчайзинга.

Существует также подход к франчайзингу как системе обмена, сети фирм, предоставляющей уникальные возможности своим членам [9].

Наиболее точным и достоверно определяющим сущность понятия "франчайзинг" будет синтез подходов, благодаря чему появится системность и комплексность в изучении вопроса.

Таким образом, обобщив все существенные стороны франчайзинга, мы остановились на следующем определении, которое сформулировал Борейко Н.А. в своей работе «Экономическая сущность франчайзинга для целей бухгалтерского учёта как объекта интеллектуальной собственности»:

Франчайзинг представляет собой вид предпринимательской деятельности, регламентированный договором франчайзинга, основанный на сотрудничестве двух или нескольких независимых хозяйствующих субъектов, при котором одна компания (франчайзер) предоставляет на возмездной основе на определённый срок и на оговорённой территории другой компании или группе компаний (франчайзи) – право использования комплекса исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а также осуществлять техническую, маркетинговую и консультационную поддержку в течение срока действия договора франчайзинг [6].

Сущность франчайзинга заключается в том, что производитель-разработчик востребованного на рынке товара с известным, зарекомендованным у потребителей брендом предоставляет своему партнёру возможность реализовать этот товар от своего имени за определённую компенсацию [10].

Франчайзи приобретает право на использование не принадлежащих ему средств индивидуализации товаров и услуг. Своим клиентам партнёр старается показать, что они приобретают товар или получают услугу, абсолютно тождественную аналогичным результатам деятельности производителя. В действительности же обе организации, оставаясь независимыми участниками оборота, осуществляют самостоятельную предпринимательскую деятельность с взаимной выгодой. Однако при рассмотрении условий договора становится очевидно, что франчайзер обладает определённым контролем над второй стороной, так как устанавливает ограничения и контролирует деятельность сети франчайзи. Но подобная тенденция, возможно, вскоре может измениться, так, например, разрабатываемый Федеральный закон "О франчайзинге", наоборот, по мнению экспертов-аналитиков, чрезмерно защищает франчайзи, уменьшая возможность франчайзера контролировать безопасность своих бизнес-процессов, которые являются коммерческой тайной, одним из объектов договора франчайзинга [11].

М.И. Кулагин выделил основную цель использования франчайзинга как создания системы распределения товаров. Он написал: "Практически полная зависимость розничного коммерсанта или небольшого предприятия обслуживания может быть установлена при помощи договора франшизы". По его мнению, мелкие компании – служащие, исполняющие указания корпорации. А сохранение их формальной самостоятельности выгодно для корпорации по следующим причинам:

- франчайзер освобождён от соблюдения предписаний законодательства о труде и социальном обеспечении по отношению к сотрудникам компании-франчайзи;
- франчайзер не несёт предпринимательского риска, связанного с деятельностью франчайзи;
- иллюзия "независимости" заставляет руководство франчайзи трудиться с "полной отдачей сил и старания" [12].

Однако, франчайзинг – это сотрудничество весьма выгодное обеим сторонам, некий симбиоз. Франчайзи в настоящее время получают уже работающую бизнес-модель, проверенную идею, с большой вероятностью приносящую стабильный доход. Франчайзер же расширяет границы своего влияния с минимальными дополнительными расходами. В то время как открытие филиалов, совместных или дочерних компаний требует больших расходов и несёт большие предпринимательские риски, чем создание сети франчайзинга. А у франчайзи, помимо поступления дохода в виде постоянных или единовременных платежей, существует возможность контроля производственно-коммерческой деятельности, но с минимальной ответственностью.

Для предотвращения этих проблем франчайзеру необходимо подойти ответственно к выбору компаний-франчайзи, а сам франчайзи должен очень тщательно ознакомиться с материалами, предоставляемыми франчайзером, изучить всю специфику деятельности. Но главное – поддерживать постоянное взаимовыгодное сотрудничество с обратной связью и ответственным поведением с обеих сторон.

В Табл. 2 представлены некоторые отрицательные моменты договора франчайзинга для каждой из сторон.

Таблица 2 – Недостатки франчайзинга

Для франчайзера	Для франчайзи
Риск выхода франчайзи из сети и открытие конкурирующей компании	Соблюдение правил сети франчайзи. Франчайзи могут вносить свои предложения, но они не могут менять систему
Договор предусматривает ряд пунктов, делающих сложным для франчайзера расторжение контракта с франчайзи, что осложняет вывод из системы франчайзи, который не следует правилам сети франчайзи	Франчайзинговая сеть может ограничивать инициативу франчайзи в сфере рабочих часов, границ территории, ассортимента продукта и услуг, предлагаемых потребителю
Плохое качество одного франчайзи может создать плохой имидж всей сети	Запрет на агрессивную конкуренцию и неэтичные действия по отношению друг другу
Возможность нарушения франчайзи графика платежей	Недостаточная поддержка со стороны франчайзера в сфере отладки бизнес-процессов, управления, обучения
Трудности сохранения конфиденциальности коммерческой тайны	Возможность банкротства франчайзера, что негативно скажется на купленных правах

Моргунов В.И. сформулировал цель франчайзинга, как осуществление экспансии при освоении новых рынков сбыта с минимальными рисками [13].

Франчайзи же выходит на рынок уже известным, зарекомендовавшим себя потребителям производителем, не неся при этом расходов на разработку продукта, рекламу и другие маркетинговые мероприятия, лишь используя сложившийся стабильный спрос на производимые правообладателем товары или оказываемые услуги. Поэтому франчайзинг характеризуют как "удачный союз умной головы и прилежной посредственности" [14].

Стоит только отметить, что франчайзинговые отношения не строятся только на точно прописанных в договоре обязанностях. Важную роль играют и неформальные связи, зависимости, атмосфера отношений между субъектами "франшизной сети". Внутренние взаимодействия членов франшизной сети зачастую строятся в атмосфере общности интересов, корпоративной этики, духа лояльности и партнёрства. Для этого франчайзер организует встречи участников сети, совместные мероприятия, обмен опытом.

Частым условием, присутствующим практически в каждом договоре, является поддержание "общего единства и репутации компании" [6]. Имеется в виду обязанность поддерживать авторитет торговой марки и оберегать интеллектуальную и промышленную собственность франчайзера.

Классификация видов франчайзинга весьма разнообразна и многогранна, так как производится по разным критериям, но для своей работы мы подробно рассмотрим виды франчайзинга по критерию полноты исключительных прав:

1. Франчайзи пользуются только торговой маркой для распространения товара франчайзера. Это простой вид, который тесно связан с торгово-распределительными договорами, в литературе зачастую этот вид называют франчайзингом первого поколения.

2. Франчайзинг делового формата, комплексный франчайзинг. В международной практике эту разновидность характеризуют как франчайзинг второго поколения, а в США называют БФФ "бизнес – формат франчайзинга".

Майк Гербер в своей книге "Создание предприятия, которое бы работало" выделил успех комплексного франчайзинга на примере создания сети "Макдоналдс" Реем Кроком, в том, что внедрялся не столько бренд, сколько отлаженная, проверенная на рынке бизнес-система. В отличие от франчайзинга торговой марки, БФФ не даёт франчайзи возможности делать ошибки, благодаря прохождению большой учебной программы по управлению компанией. Перенимается не только товар и бренд, но и полностью стандарты, принципы, бизнес-процессы, отлаженные до мельчайшей детали. БФФ развивается относительно более высокими темпами, чем франчайзинг первого поколения, несмотря на то, что различия между этими видами малы.

Франчайзинг как форма ведения бизнеса берёт начало в средневековой Великобритании. Понятие "франшиза" в это время означало передачу прав от имени короля. В истории британской экономики есть примеры торговой практики, напоминающей франчайзинг. Примером является учреждение системы гильдии в Лондонском Сити XII в. или продажа королём представителям знати прав взимать налоги

и другие сборы на определённой территории в обмен, например, на вербовку солдат для королевской армии. Даже сейчас в Великобритании существуют древние франшизы, дающие право проводить ярмарки, содержать рынки, предоставлять паромы, мосты и сооружать броды через реки и водные потоки [16].

Известен пример английских пивных пабов. В начале XIX в. в Англии происходили социальные волнения, причиной которых было большое распространение алкогольных напитков. Власти приняли решение об ограничении продажи алкогольных напитков, предоставив право продавать их только владельцам постоянных дворов, купивших у властей лицензию. Большинству владельцев не хватало на это средств. Этой системой прекрасно воспользовались пивовары, предоставляя владельцам постоянных дворов заём или сдавая в аренду имущество, а взамен получая рынок сбыта своего пива и других спиртных напитков.

Тем самым образовывалась система пивных пабов, или "связанных домов", в которой использовались основные принципы франчайзинга.

В США и Австралии "франшиза" истолковывалась как передача прав государственной властью [17].

Развитие франчайзинга в Соединённых Штатах Америки на протяжении всей истории тесно связано с автомобилестроением. Франчайзинг вынуждены были использовать нефтяные компании, причём к 1935 г. практически вся национальная система продажи бензина была организована с использованием данного экономического инструмента.

Этот вид взаимодействия специалисты классифицируют как франшизы первого поколения.

Дальнейшая история франшиз связана с торговлей и общественным питанием в послевоенные годы. Сети ресторанов быстрого питания, систем розничной торговли быстро переняли франчайзинг. Этот этап развития франшиз называют франшизами второго поколения.

В настоящее время, по мнению ряда зарубежных и отечественных исследователей, франчайзинг переживает новый пик.

В Голландии и Финляндии франчайзинг объединяет многие сельскохозяйственные кооперативы с оборотом в 1000000 долл. В Австралии свыше 90 % торговли на предприятиях быстрого обслуживания – франчайзи.

В своём труде С.А. Сосна отметила интересный факт, что быстрое, порой лавинообразное развитие франчайзинговых сетей вызвало в международной литературе сравнение франчайзинга с "вегетативным размножением" и "клонированием" [6]. Оба термина относятся к сфере биологии и обозначают способы размножения живых организмов. Эта метафора отмечает высочайшую степень подобия франчайзи франчайзеру, их максимальное "родство".

В последние десятилетия не только американские, но и европейские, японские, канадские, австралийские франчайзеры интенсивно развивали свои франшизные сети уже за пределами своих государств.

В Гражданском кодексе Российской Федерации, в частности в 54 главе, рассматривается договор коммерческой концессии. В российской юридической литературе указывается, что наименование "коммерческая концессия" принято в качестве "...русского эквивалента широко известного на Западе понятия "франчайзинг" [3].

Однако франчайзинг не всегда подразумевает использование организациями договора коммерческой концессии в основе своей нормативно правовой базы. Стороны могут заключать также договоры поставки, лицензирования, товарного кредита, купли-продажи, агентский, ответственного хранения, дистрибьюторский и другие [18].

По данным исследования компании "Франкон", проводивший изучение статистических данных, на начало 2014 г. больше половины франчайзеров заключили договор коммерческой концессии, а лицензионной договор – четверть компаний [19]. Результаты опроса представлены графически на Рис. 1.

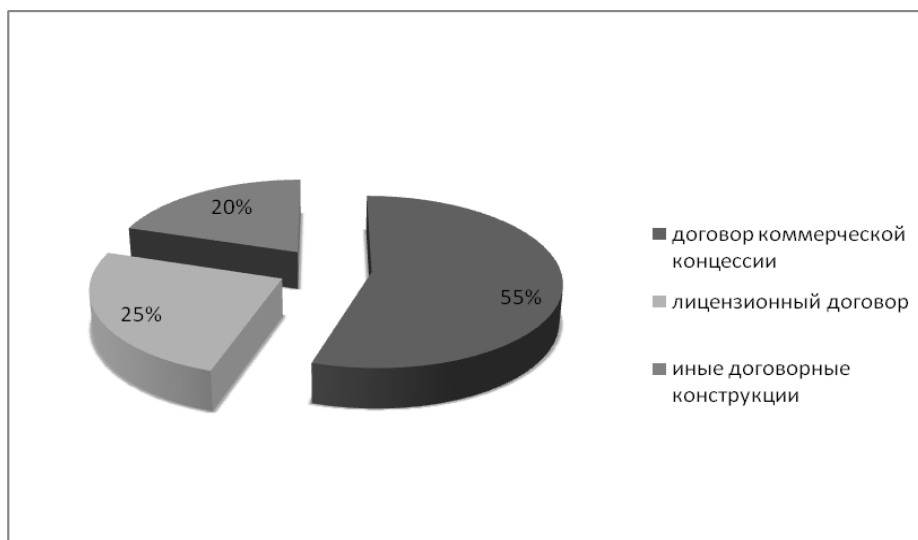


Рис. 1 – Статистика использования различных договоров франшизами

В период Советского Союза и дореволюционной России участники хозяйственной деятельности не знали ни договора франчайзинга, ни договора коммерческой концессии. Поэтому специалисты склонны рассматривать включение в Часть вторую Гражданского кодекса РФ главы 54 "Коммерческая концессия", как заметное достижение российского законодательства и российской правовой теории. Поскольку договор коммерческой концессии является относительно новым договором в российской практике, то его применение вызывает ряд сложностей. Так, если стороны будут считать, что заключён договор коммерческой концессии, а фактически он не будет являться таковым из-за несоответствия критериям, то сделка может быть оспорена и признана ничтожной. Поэтому необходимо научиться отличать данный договор от иных видов договоров.

У учёных возникают разногласия по следующим вопросам:

- как договор коммерческой концессии соотносится с договором франчайзинга;
- какова его правовая природа;
- как отличить его от других договоров одинаковой или близкой природы;
- на какие источники следует опираться при его регулировании.

Эти вопросы важны как для теории, так и практического применения, так как организации необходимо определять, на какие нормативные документы опираться в процессе функционирования. В своей работе "Франчайзинг. Коммерческая концессия" С.А. Сосна рассматривает следующие возможные гипотезы по вопросу соотношения и идентичности договоров франчайзинга и коммерческой концессии:

1. это самостоятельные договоры;
2. это один и тот же договор, но по-разному именуемый в российской и зарубежной практике;
3. эти договоры являются разновидностью один другого и соотносятся как целое и часть.

После рассмотрения гипотез выдвигается следующее утверждение, что "первоначально возник договор коммерческой концессии, от которого отпочковался торгово-распределительный франчайзинг. Дальнейшее развитие франчайзинга привело к становлению комплекса договорных отношений, охватывающего как сферу торговли, так и сферу производства товара". Анализ Главы 54 ГК РФ позволяет сделать вывод, что это утверждение верно.

Таким образом, в российском законодательстве предполагается регулирование наряду с отношениями франчайзинга и собственно отношений коммерческой концессии в истинном смысле этого слова. Суть этих отношений сводится к тому, что правообладатель предоставляет пользователю исключительное (эксклюзивное) право на продажу товаров, которые производит сам. Такая "эксклюзивность" обеспечивает монополию пользователя при перепродаже данного товара третьим лицам в пределах определённой в договоре территории. На это указывает п. 2 ст. 1027 ГК, в которой сформулированы альтернативные варианты использования комплекса исключительных прав: при продаже товаров, полученных от правообладателя (правда, при этом не указываются, на каком праве передаются эти товары пользователю и на каком

основании) или произведённых самим пользователем. Более того, согласно п. 2 ст. 1027 ГК, в договоре стороны должны согласовать объём использования прав, т.е. совокупность способов использования. Кроме того, различное регулирование ответственности правообладателя по требованиям, предъявляемым к пользователю (ст. 1034), имеет своим основанием такой признак: кто из участников договора является изготовителем продаваемого товара в форме вещи – правообладатель или пользователь.

Рассмотрим историю развития франчайзинга в России на примере нескольких компаний – первопроходцев.

Первые шаги по развитию франчайзинга в России были сделаны ещё в 1972 г. в СССР. Ряд советских предприятий по франшизному договору с правообладателем "Pepsico" производили прохладительные напитки из сиропов и концентратов правообладателя в соответствии с его стандартами качества и под его торговой маркой.

У компании "McDonald's Restaurants of Canada Ltd." первые сложности в нашей стране возникли при получении разрешения властей на ведение бизнеса, и переговоры с советскими министерствами затянулись на 12 лет, но так и не завершились договором франчайзинг [20].

Первой из таких компаний выделяют русскую компанию НПФ "Дока", продолжила немецкая фирма "Unternehmensgruppe Handelsgesellschaft mbH", создавшая за 20 лет сеть из более чем 200 точек быстрого питания.

Данная сеть франчайзи развивалась достаточно успешно, подтвердив экономическую целесообразность, как ресторанов системы быстрого питания, так и франчайзинга.

В 1993 г. продала первую лицензию на открытие кафе-мороженого "Baskin Robins". В настоящее время в России открыто 1200 кафе этой фирмы.

Дальнейшее развитие франчайзинга в России связано с проникновением иностранных фирм на российский рынок, в первую очередь, в сферу общественного питания и бытового обслуживания.

Среди таких компаний можно выделить "Росинтер Ресторанс". Эта фирма открыла 53 ресторана в Москве, Санкт-Петербурге, Омске, Новосибирске, Минске, Киеве, Алма-Ате.

Самые известные системы ресторанов этой фирмы:

- "Patio Pizza" ("Патио пицца");
- "Rostik's" ("KFC");
- "Planet Sushi" ("Планета суши") и др.

В настоящее время в России развивают франчайзинг следующие фирмы:

- 1) в сфере ресторанного бизнеса:
 - "Пицца Хат",
 - "McDonald",
 - "KFC",
 - "Бургер Кинг" и др.
- 2) в сфере розничной торговли:
 - "Reebok", "СпортМастер" и "Nike" (продажа спортивных и туристических товаров);
 - "Ives Rocher", "Ривгош", "Летуаль", "Иль де Боте", "Лаш" (продажа парфюмерных товаров);
 - "Эконика-Обувь" (продажа обуви);
 - "Арома" (сеть винных супермаркетов).
- 3) в сфере обслуживания:
 - 1с (программное обеспечение для учёта и управления предприятиями);
 - ФитнесХаус, АлексФитнес,
 - ВымпелКом (операторы сотовой связи);
 - ВКС (International House Moscow – школы иностранных языков) [21].

Среди возможных направлений развития франчайзинга в России выделяют:

- проникновение иностранных фирм, привлекающих в качестве франчайзи российских предпринимателей;
- развитие франчайзинга российскими фирмами.

Оба эти направления реализуются с различными темпами. На Рис. 2, 3, 4 и 5 представлены характеристики структур рынка франчайзинга в России на конец 2013 г., по данным Российской Ассоциации Франчайзинга и сайта www.franshiza.ru.

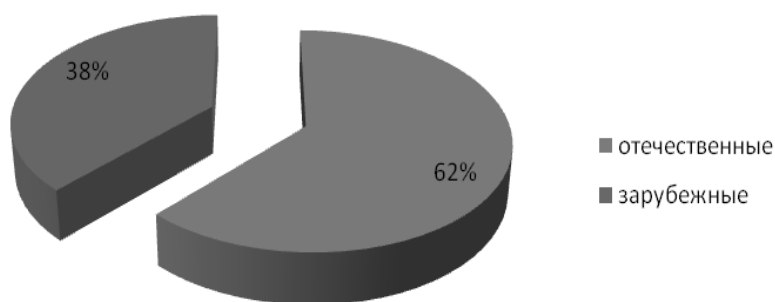


Рис. 2 – Структура российского рынка франшиз

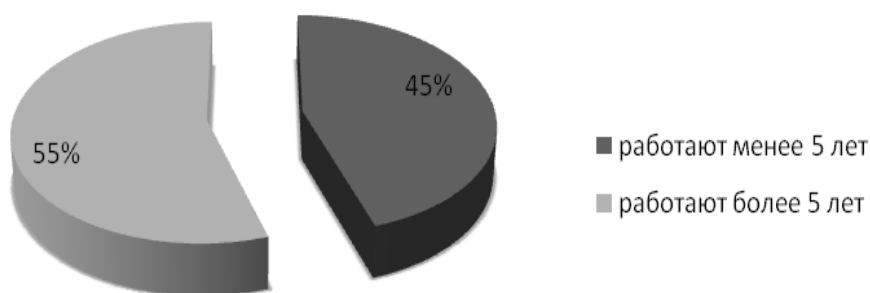


Рис. 3 – Структура рынка по сроку функционирования франчайзи

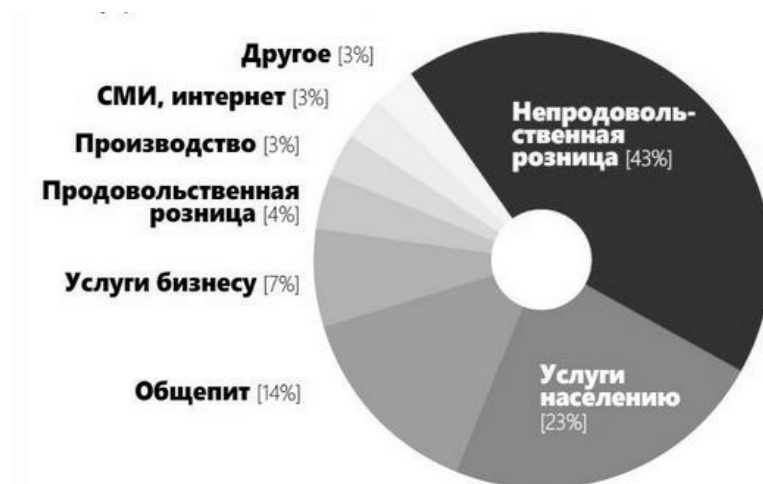


Рис. 4 – Направления деятельности франчайзинга на российском рынке

Примечательно, что франшизы России занимают 62 % отечественного рынка франчайзинга, порядка 45 % – это молодые организации, работающие менее 5 лет на рынке, что говорит о растущем интересе к данному способу организации бизнес-отношений. Российские компании предлагают франшизы в различных отраслях.

Количество франшиз, работающих в торговле, исторически преобладает в России над другими направлениями, но в последние время тенденции меняются. По итогам последнего года доля непродовольственной и продовольственной розницы в общем числе франчайзинга сократилась до 47 %. Специалисты объясняют такое изменение ростом франшиз в сфере услуг бизнеса и населению.

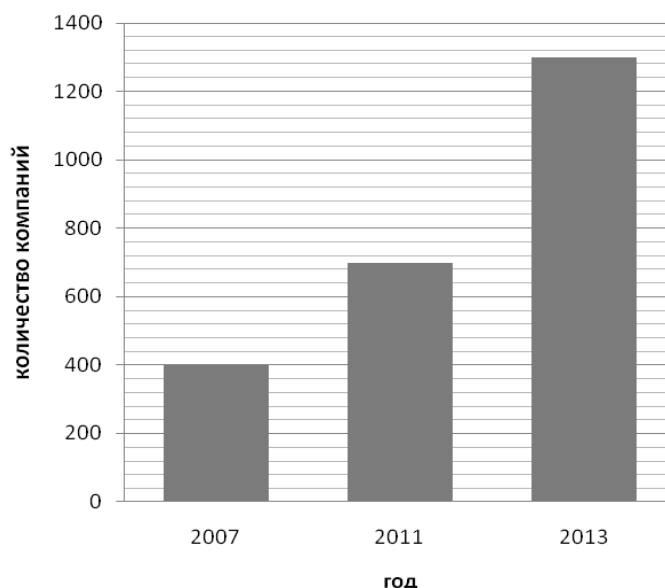


Рис. 5 – Количество франчайзеров в РФ

По данным исследования портала Franshiza.ru, в Табл. 3 представлена информация о количестве франчайзинговых концепций на рынке и франчайзинговых точек в некоторых странах, по данным на конец 2013 г. [22].

Таблица 3 – Франчайзинг в России и мире

Страна \ Показатель	Количество франчайзинговых концепций на рынке	Количество франчайзинговых точек
Россия	1300	74657
США	3500	757438
Великобритания	930	39000
Турция	1450	51000
Германия	985	72700
Мексика	1500	78000
Филиппины	1300	125000

На конец 2013 г. в мире насчитывается 16,5 тыс. франчайзеров и более 1,2 млн франчайзи; объем продаж сетей составляет почти 1,5 трлн \$, занятость – около 12 млн чел., по данным сайта Международной ассоциации франчайзинг [23]. Франчайзинговые фирмы создают около 13 % ВВП. Некоторые крупные фирмы-франчайзеры имеют по тысяче и более партнёров-франчайзи.

Согласно данным США, 97 % франчайзинговых предприятий преодолевают пятилетний период и продолжают успешно работать в дальнейшем, в то время как, в среднем, около 60 % нефранчайзинговых предприятий прекращают свою деятельность в тот же период. По статистическим данным, опубликованным Российской Ассоциацией Франчайзинга на своём сайте, 85 % российских организаций ликвидируются в течение первых 5 лет деятельности, а среди франчайзи этот процент снижается до 14.

В 1997 г. была образована Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ). Стимулом стал рост интереса к франчайзингу. РАФ функционирует как некоммерческая организация, выполняя информационные, юридические функции консультанта [22]. Рост числа организаций-франчайзи именно, по мнению экспертов, произошёл по следующим причинам, которые представлены в Табл. 4.

Таблица 4 – Факторы, стимулировавшие рост числа франчайзи

№	Фактор	Содержание
1	Упрощение заключения договора коммерческой концессии	Сократили срок регистрации договора в Роспатенте с 10-12 месяцев до 2-4 и размер пошлины с 25000 руб. до 13500 руб.
2	Новые источники финансирования	Появление банковских продуктов от ряда банков, таких как Сбербанк, ВТБ, Райффайзенбанк, направленных на поддержание франчайзи. Кредитование на открытие бизнеса по франшизе
3	Доступность торговых площадей	Арендаторы-франчайзи с известным брендом обладают явным преимуществом при получении площади в торговых центрах. Малым компаниям "без имени" могут отказать в аренде в торговых центрах
4	Развитие регионов	Построение сети франчайзи на федеральном уровне
5	Конверсионный франчайзинг	Явление "смены вывесок", уже работающие организации меняли вывески и присоединялись к сети франчайзи
6	Приход на российский рынок международных франчайзеров	Рост заинтересованности иностранных компаний в создании сети франчайзи в РФ

Российская ассоциация франчайзинга, Минэкономразвития и Роспатент проводят активную совместную работу для упрощения процедур регистрации договоров коммерческой концессии.

Региональные власти некоторых регионов рассматривают франчайзинг, как инструмент развития малого бизнеса в регионах. В Краснодарском крае, Республике Татарстан, Тюменской, Челябинской областях франчайзинг развивается ускоренными темпами. Это связано с активностью региональных властей, например, в Республике Татарстан приняли решение субсидировать создание франшиз местным бизнесом.

Существует некоторый факт, который замедляет развитие франчайзинга, а именно, культурный. Даже в настоящее время не все франчайзи осознали тот факт, что нельзя экономить на качестве. И что у всех компаний-франчайзи должен быть одинаковый продукт. В.В. Довгань в своей книге о франчайзинге констатирует: "Почему умер франчайзинг по пицце. Ведь это была блестящая идея, с которой можно было бы хорошо зарабатывать. Из шестнадцати пиццерий, которые работали в Тольятти, около офиса, буквально под рукой, только две делали качественную пиццу, соблюдая рецептуру. Остальные начали не докладывать" [19].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что франчайзинг – это экономический инструмент по объединению усилий группы предпринимателей для достижения взаимовыгодного сотрудничества, которое предоставляет определённые преимущества как для франчайзи, так и для франчайзера. Для одних это способ преодоления ограничения собственных ресурсов для захвата доли рынка, для других возможность построить свой бизнес по успешной модели.

Несмотря на все преимущества изучаемого вида интеграции бизнеса, существует целый ряд проблем юридического и экономического характера. Особенно явно проблемы проявляются в бизнес-сфере при несинхронном развитии формирующихся экономических и юридических систем. Такой перекос можно наблюдать и в России, в сфере деятельности франчайзинга. Результатом того, что вполне активно развивающаяся отрасль не находит отражения в нормативной базе, являются дополнительные риски для участников рынка, осторожное поведение иностранных и отечественных компаний, небыстрое развитие отечественных франчайзи, что сказывается, в целом, на развитии экономики в стране.

Список использованных источников

1. Шперлик К. Законопроект "О франчайзинге": эксперты о том, чего ждать бизнесу. URL: <https://kontur.ru/articles/903> (дата обращения: 20.02.2017).
2. URL: <http://government.ru/activities/> (дата обращения: 20.02.2017).
3. Бореико Н.А. Экономическая сущность франчайзинга для целей бухгалтерского учета как объекта интеллектуальной собственности URL: <http://www.kniga.com/books/> (дата обращения: 01.02.2016).
4. Korah V., Rothnie W. A. Exclusiv Distribution and the EEC Competition Rules: Regulations 1983/83 & 1984/83. 2d ed. London: Sweet & Maxwell, 1992. C.7

5. Семенова А.С. Образовательный франчайзинг: сущность, принципы построения и функционирования сети, рукопись. – М., 2002., С. 22.
6. Сосна С.А., Васильева Е.Н. Франчайзинг. Коммерческая концессия. – М.: ИКЦ "Академкнига", 2005. – 375 с.
7. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз. URL: <http://www.kniga.com/00#ТОС> (дата обращения: 01.02.2017).
8. Борейко Н.А. Экономическая сущность франчайзинга для целей бухгалтерского учета как объекта интеллектуальной собственности. URL: <http://www.kniga.com/books/> (дата обращения: 09.02.2017).
9. Филиппов Р. Франчайзинг как фактор динамичной устойчивости бизнеса в сетевых отношениях / В^{часть}. – 2009/04. – С. 2.
10. Леонов А.Е. Франчайзинг в сфере малого предпринимательства: учеб. Пособие. – Новосибирск: изд-во НГТУ, 2003. – С. 6.
11. Адамовская А. Лёгким движением руки коммерческая концессия превращается во франчайзинг. URL: <http://www.eg-online.ru/article/245365/> (дата обращения: 09.02.2017).
12. Кулагин М.И. Избранные труды. – М.: Статут, 1997. – С. 265.
13. Моргунов В.И. Международный маркетинг. Учебник для бакалавров – М.: Дашков и К, 2014. – С. 83.
14. Авилов Г.Е. Коммерческая концессия (гл. 54) ГК РФ. Часть вторая. Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. – М., 2006. – С. 551.
15. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. – СПб., 2008. – С. 20.
16. Поворин С.В. Тенденции развития франчайзинга в мировой экономике / Маркетинг в России и за рубежом – 2008. – № 3. – С. 29.
17. Семёнова А.С. Образовательный франчайзинг: сущность, принципы построения и функционирования сети: рукопись. – М.: 2002, – С. 22.
18. Осетрова М.А., Тусков А.А., Нетрадиционные источники финансирования. URL: <http://books.google.ru/books?id=7sGU8AzhtZgC&pg=PA51&lpg> (дата обращения: 09.02.2017).
19. Рождественская А. Семь фактов роста франчайзинга. URL: http://franshiza.ru/article/read/sem_faktorov_rosta/ (дата обращения: 05.02.2014).
20. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз URL: http://www.kniga.com/books/preview_t#ТОС_IDA5GNSB (дата обращения: 05.02.2017).
21. Леонов А.Е. Франчайзинг в сфере малого предпринимательства: Учеб. пособие. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – С. 60.
22. Рождественская А. Семь фактов роста франчайзинга. URL: <http://franshiza.ru/article/read> (дата обращения: 05.02.2014).
23. URL: <http://www.worldfranchising.com/about-us>.
24. Довгань В.В. Франчайзинг – путь к расширению бизнеса. – М.: Наука, 1994

УДК 334

T.V. Ukraintseva, L.V. Kostyuk,
E.Yu. Bezukladova, A.L. Zelezinskii

**USE OF "PREVENTIONAL DAMAGES" IN
THE EVALUATION OF THE EFFICIENCY
OF IMPLEMENTATION OF INNOVATION
ON A DANGEROUS PRODUCTION OB-
JECT (GRO)**

An example of determining the profit from the introduction of innovation at LLC Gazprom transgaz Yugorsk is considered. A method is proposed for using the amount of prevented damage to assess the economic efficiency of innovation in a hazardous production facility.

Keywords: technical innovation, dangerous production facility, damage from accident, prevented damage, insurance payment amount.

Т.В. Украинцева¹, Л.В. Костюк²,
Е.Ю. Безукладова³, А.Л. Зелезинский⁴

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ "ПРЕДОТВРАЩЁН-
НОГО УЩЕРБА" ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕК-
ТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИИ
НА ОПАСНОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОМ
ОБЪЕКТЕ (ОПО)**

Рассмотрен пример определения прибыли от внедрения инновации на ООО "Газпром трансгаз Югорск". Предложен способ использования величины предотвращённого ущерба для оценки экономической эффективности внедрения инновации на опасном производственном объекте

Ключевые слова: техническая инновация, опасный производственный объект, ущерб от аварии, предотвращённый ущерб, размер страховой выплаты

Определение эффективности внедрения инновационных проектов является сложной задачей, связанной с неопределённостью.

Технические инновации зачастую оцениваются на уровне здравого смысла, без серьёзного экономического обоснования их экономического эффекта.

Инновационный проект, как правило, характеризуется сроками выполнения, а также уровнями материальных и финансовых затрат. Разница между результатами, полученными от реализации инновационного проекта и затратами на его осуществление даёт его экономический эффект или прибыль от инновационной деятельности. Показателем эффективности затрат считается рентабельность, т.е. отношение прибыли к затратам на осуществление инновационного проекта. Отношение общей суммы затрат к среднегодовой прибыли, полученной за весь срок использования инновационного проекта, характеризует его срок окупаемости. Экономически выгодным считается срок окупаемости не более четырёх-пяти лет.

Кроме того, оценку инновационных проектов проводят по динамическим показателям эффективности инвестиционной деятельности, основанным на дисконтировании денежных потоков:

- а) чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость, интегральный эффект);
- б) индекс доходности (рентабельности);

¹ Украинцева Т.В., доцент кафедры химической энергетики, кандидат технических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Ukraintseva T.V., Associate Professor of the Department of Chemical Energetics, PhD in Technical Sciences; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: t.ukraintseva@mail.ru

² Костюк Л.В., доцент кафедры управления персоналом и рекламы, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Kostyuk L.V., Associate Professor of the Department of Personnel Management and Advertising, PhD in Economics; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: l-kostuk@yandex.ru

³ Безукладова Е.Ю., профессор кафедры экономики и организации производства; кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Bezukladova E.Yu., Professor of the Department of Economics and Organization of Production, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: bezukladova@yandex.ru

⁴ Зелезинский А.Л., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат педагогических наук; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Zelezinskii A.L. Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Education; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: uchposob@yandex.ru

- в) внутренняя норма доходности (окупаемости);
- г) срок окупаемости (возврата) инвестиций;
- д) метод расчёта точки безубыточности проекта.

Методические подходы к учёту экономических рисков путём непосредственного их количественного отражения в показателях экономической оценки также основываются на определении и корректировке ставок дисконта [1].

Однако в данной статье приводится не очередной подход к методике расчёта интегрального показателя эффективности инновационных проектов, а предложение по определению прибыли от внедрения технической инновации на опасном производственном объекте.

Опасный производственный объект (ОПО), в широком смысле этого выражения – производственный объект, при эксплуатации которого могут возникнуть аварии или инциденты.

Более расширенное определение ОПО дано в статье 2 Закона "О промышленной безопасности опасных производственных объектов" от 22.07.97 г. № 116-ФЗ [2].

Согласно статье 9 этого же закона организация обязана заключать договор обязательного страхования гражданской ответственности в соответствии с Федеральным законом № 225-ФЗ от 16.07.2010 "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте" [3].

Объектом обязательного страхования являются имущественные интересы владельца опасного объекта, связанные с его обязанностью возместить вред, причинённый потерпевшим.

Страховым риском является возможность наступления гражданской ответственности владельца опасного объекта по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда потерпевшим.

Страховым случаем является наступление гражданской ответственности страхователя по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда потерпевшим в период действия договора обязательного страхования, которое влечёт за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату потерпевшим [3].

Страховая сумма напрямую зависит от ущерба, возникшего в результате аварийной ситуации.

В соответствии с [3], страховая сумма по договору обязательного страхования составляет: для опасных объектов, в отношении которых законодательством о промышленной безопасности опасных производственных объектов или законодательством о безопасности гидротехнических сооружений предусматривается обязательная разработка декларации промышленной безопасности или декларации безопасности гидротехнического сооружения, может составлять от 6 млрд 500 млн руб. – если максимально возможное количество потерпевших, жизни или здоровью которых может быть причинён вред в результате аварии на опасном объекте, превышает 3000 чел., до 25 млн руб. – если максимально возможное количество потерпевших, жизни или здоровью которых может быть причинён вред в результате аварии на опасном объекте, составляет более 10 чел., но не превышает 75 чел., или даже до 10 млн руб. для иных опасных объектов.

При расчёте страховой премии по договору обязательного страхования страховщик вправе применять дополнительный понижающий коэффициент, устанавливаемый им исходя из уровня безопасности опасного объекта, в том числе с учётом соблюдения требований технической и пожарной безопасности при эксплуатации опасного объекта, готовности к предупреждению, локализации и ликвидации чрезвычайной ситуации, возникшей в результате аварии на опасном объекте.

Методика расчёта ущерба приводится в РД 03-496-02 "Методические рекомендации по оценке ущерба от аварий на опасных производственных объектах" [4].

При введении технической инновации на ОПО происходит, как правило, снижение техногенного риска возникновения аварийной ситуации, уменьшаются зоны действия поражающих факторов аварии, и, как следствие, уменьшается ущерб, вызванный аварийной ситуацией.

Таким образом, предлагается при внедрении технической инновации на ОПО в качестве прибыли принимать сумму разниц ущербов с учётом затрат на внедрение инновации (до внедрения и после внедрения) и разниц страховых выплат предприятия ("без проекта – с проектом").

Для иллюстрации предлагается рассмотреть пример определения прибыли от внедрения инновации на ООО "Газпром трансгаз Югорск" [5], [6].

Особенностью системы магистральных трубопроводов ООО "Газпром трансгаз Югорск" является наличие пересечений их технических коридоров.

Объектом оценки ущерба при авариях в [5] было выбрано Комсомольское ЛПУ МГ, в связи с максимальным количеством пересечений линейных газопроводов (60 пересечений).

В указанной выше работе для повышения безопасности процесса транспорта газа предлагаются два вида технических решений:

а) *перенос запорной арматуры к месту пересечения технических коридоров (не далее 1 км от пересечения);*

б) *монтаж на газопроводах стандартизованных металлических муфт секциями длиной 6 м по всей длине газопроводов в местах их пересечения.*

В соответствии с [7] полный ущерб от аварий на ОПО ОАО "Газпром" состоит из социально-экономического ущерба вследствие гибели и травматизма людей, прямого ущерба производству ОПО, ущерба, связанного с уничтожением и повреждением имущества других (третьих) лиц (населения, сторонних организаций и т.п.), затрат на локализацию, ликвидацию и расследование аварии, косвенного ущерба, экологического ущерба.

Подробные расчёты экономического ущерба аварий опустим, однако отметим, что расчёты экономического ущерба аварий проведены в соответствии с [7], [8] без предложенных инноваций и с учётом их различных вариантов и исходных данных (условий).

Результаты расчёта экономического ущерба для варианта "без инноваций" для пересечения одного нижнего и трёх верхних газопроводов представлены в Табл. 1.

При определении прямого ущерба были учтены затраты на локализацию аварии, ликвидацию последствий и расследование аварии.

Таким образом, при каскадном развитии аварии экономический ущерб может составить без воспламенения газа до 14000 тыс. руб. при разрыве одного нижнего МГ, до 28867 ÷ 29592 тыс. руб. при разрыве двух МГ, до 43734 ÷ 44819 тыс. руб. при разрыве трёх МГ и до 59686 тыс. руб. при разрыве четырёх МГ. При воспламенении газа – до 8911 тыс. руб. при разрыве одного нижнего МГ, до 18325÷ 19115 тыс. руб. при разрыве двух МГ, до 27739 ÷ 28529 тыс. руб. при разрыве трёх МГ и до 37943 тыс. руб. при разрыве четырёх МГ.

Таблица 1 – Экономический ущерб при аварии на исследуемом объекте

МГ	Масса выброса, природного газа, т	Прямой ущерб, $U_{пр}$, тыс. руб.	Экологический ущерб, $U_{экол}$, тыс. руб.		Общий ущерб, тыс. руб.		Ущерб при каскадном развитии аварии, тыс. руб.	
			без воспламенения газа	с воспламенением газа	без воспламенения газа	с воспламенением газа	без воспламенения газа	с воспламенением газа
Ямбург - Тула 1 (нижний)	2578,5	8586	5415	325	14000	8911	14000	8911
Уренгой - Новопсков (верхний)	2762,4	9066	5801	348	14867	9414	28867	18325
Уренгой – Петровск (верхний)	2762,4	9066	5801	348	14867	9414	43734	27739
Надым – Пунга – Н.Тура (верхний)	2912,0	9837	6115	367	15952	10204	59686	37943

В [5] для различных видов инновационных решений, повышающих безопасность процесса транспорта газа, приводятся расчёты экономического ущерба при внедрении данного вида инноваций.

Результат расчёта ущерба при самом эффективном сочетании предложенных в [5] технических решений приведён в Табл. 2.

При использовании наиболее эффективного сочетания защитных устройств (инновации) выброса газа из газопроводов при аварии на пересечении не происходит, а об-

щий ущерб будет состоять из стоимости 6 м разрушенного газопровода, строительно-монтажных работ на ликвидацию последствий аварии и замену разрушенного участка газопровода (длиной 6 м). Эта величина составит 1212 тыс. руб.

Т.е. ущерб уменьшится максимально на 84389 тыс. руб.

Таблица 2 – Результат расчёта экономического ущерба при использовании защитных устройств и затрат на их приобретение и установку

Масса выброса природного газа, т	Общий экономический ущерб, тыс. руб.		Затраты на приобретение и установку защитных устройств, тыс. руб.	Разница между максимальным экономическим ущербом (разрушение четырех МГ) и общим экономическим ущербом, тыс. руб.	
	без воспламенения газа	с воспламенением газа		без воспламенения газа	с воспламенением газа
–	1212	1212	12000	84389	51740

Ущерб от аварии с учётом внедрения технических инноваций не превышает лимит ответственности для предприятия, поэтому дополнительное страхование не требуется. Без учёта внедрения защитных мероприятий лимита ответственности не хватает, и требуется дополнительно страхование ответственности [3].

Таким образом, в качестве прибыли от внедрения инновационных мероприятий или результата на ОПО можно рассмотреть так называемый предотвращённый ущерб, т.е. разницу между ущербом до внедрения инновации и после.

Далее проводится стандартная процедура оценки эффективности внедрения инновации, т.е. определение: чистый дисконтированный доход (чистая текущая стоимость, интегральный эффект); индекса доходности (рентабельности); внутренней нормы доходности (окупаемости); срока окупаемости (возврата) инвестиций.

Список использованных источников

1. Балдин К.В. Инвестиции в инновации [Текст] / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – М.: Издательский дом "Дашков и К⁰", 2008. – 237 с.
2. Российская Федерация. Законы. О промышленной безопасности опасных производственных объектов (№ 116-ФЗ) [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 21.07.97]; // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО "Консультант Плюс". С изменениями от 07.08.2000 г. № 122-ФЗ, от 10.01.2003 г. № 15-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ, от 09.05.2005 г. № 45-ФЗ, от 18.12.2006 г. № 232-ФЗ, от 30.12.2008 г. № 309-ФЗ, от 30.12.2008 г. № 313-ФЗ, от 27.12.2009 г. № 374-ФЗ, от 23.07.2010 г. № 171-ФЗ, от 27.07.2010 г. № 226-ФЗ, от 27.07.2010 г. № 227-ФЗ, от 01.07.2011 г. № 169-ФЗ, от 18.07.2011 г. № 242-ФЗ, от 18.07.2011 г. № 243-ФЗ, от 19.07.2011 г. № 248-ФЗ, от 28.11.2011 г. № 337-ФЗ, от 30.11.2011 г. № 347-ФЗ, от 25.06.2012 г. № 93-ФЗ, от 04.03.2013 г. № 22-ФЗ, от 02.07.2013 г. № 186-ФЗ, 31.12.2014 г. № 514-ФЗ.
3. Российская Федерация. Законы. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте (№ 225-ФЗ) [Текст]: [федер. закон: принят Гос. Думой 27.07.2010]; // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО "Консультант Плюс".
4. Методические рекомендации по оценке ущерба от аварий на опасных производственных объектах (РД 03-496-02) [Текст], утв. постановлением Госгортехнадзора РФ № 63 от 29.10. 02 // Консультант Плюс: Версия Проф. [Электрон. ресурс] / АО "Консультант Плюс".
5. Отчёт по выполнению научно-исследовательской работы на тему: "Разработка технических предложений по снижению риска системных аварий на пересечениях магистральных газопроводов". – СПб., 2011. – С. 366.
6. Мазур А.С. Снижение интенсивности действия поражающих факторов при разрывах магистральных газопроводов [Текст] / А.С. Мазур, Т.В. Украинцева, И.Г. Янковский // Известия СПбГТИ(ТУ). – 2013. – Вып. 19(45). – С. 86-89.

7. СТО "Газпром" 2-2.3-351-2009. "Методические указания по проведению анализа риска для опасных производственных объектов газотранспортных предприятий ОАО "Газпром". – М.: ОАО "Газпром", 2009. – С. 386.

8. Постановление Правительства РФ от 12.06.2003 г. № 344 "О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления" (в ред. Постановления Правительства РФ от 01.07.2005 г. № 410)

VII. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК: 336.61

V.A. Chernenko

FINANCIAL TECHNOLOGY IN THE ECONOMY OF RUSSIA: CHANGING FORMAT OF PUBLIC RELATIONS

The article explains the issues of financial technologies in the context of a new paradigm of economic development of the country. Describes the evolution of the technological relations in the financial sector, proved the problems of transition to new technological structure in the economy.

Keywords: financial technology, banking technology, payment system, gross settlement, the blockchain, losers, and digital technology.

В.А. Черненко¹

ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ИЗМЕНЕНИЕ ФОРМАТА ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

В статье обосновываются вопросы финансовых технологий в контексте новой парадигмы развития экономики страны. Рассматривается эволюция технологических отношений в финансовой сфере, обоснованы проблемы перехода к новому технологическому укладу в экономике страны

Ключевые слова: финансовые технологии, банковские технологии, платёжная система, система валовых расчётов, блокчейн, лузеры, цифровые технологии.

В последнее время финансовые технологии стали важной темой для обсуждения на различных уровнях. На октябрьском (2016 г.) форуме инновационных финансовых технологий Э. Набиуллина напомнила о том, что буквально 2 года назад участники рынка в числе главных вызовов называли ужесточение регулирования и недостаток капитала, а новые технологии были на самом последнем месте. Однако за эти 2 года произошёл серьёзный переворот. Финансовые технологии оказывают существенное влияние на банковский бизнес, и доказательством тому служит то, что инвестиции в финансовые технологии уже достигли \$22 млрд – за 3 года они выросли в четыре раза. Председатель ЦБ уверена, что финансовые технологии – это очень сложный вопрос для регулятора, однако его вполне можно решить, работая вместе с рынком. Появляются новые технологии, услуги, за которыми обычные регуляторы не успевают, поэтому количество документов, которые меняют регулирование и надзор, увеличивается в геометрической прогрессии, а банки начинают жаловаться. Нужно будет менять саму идеологию регулирования. Оно должно быть пропорциональным рискам и масштабам финансовых технологий. "Мы не должны передавать, мы должны дать возможность развиваться новым технологиям", – высказалась Э. Набиуллина.

Г. Греф, модерировавший форум, предложил спикерам в первую очередь высказаться о том, какие, на их взгляд, вызовы лежат перед участниками рынка в ближайшие 10 лет [13].

Выясним причины и обозначим проблемы затянувшегося процесса внедрения финансовых технологий в России.

Развитие банковской системы России сопровождалось внедрением банковских технологий как результата развития компьютерных технологий. Развитие компьютерных технологий – совокупность аппаратных средств, программного обеспечения и средств телекоммуникаций – является драйвом развития банковских технологий. В русской транскрипции часто встречаются такие термины: плюс "телебанк", "электронный банкинг", мобильный банкинг, WAP-банкинг и др. На практике эта терминология применяется при

¹ Черненко В.А., заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Chernenko V.A., Head of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: chernenko1003@yandex.ru

дистанционном банковском обслуживании (ДБО). "Благоприятная почва для развития технологий ДБО в России потребует от кредитных организаций значительного улучшения качества предоставляемых услуг в рамках ДБО, так как именно эти услуги могут стать основным конкурентным преимуществом в ближайшем будущем" [11].

Основным и связующим элементом банковских технологий выступает электронная система банковских расчётов. "Используя современные технологии, электронные системы расчётов позволяют обеспечить дополнительный контроль за платёжной информацией, снижают количества возможных ошибок и повышают эффективность функционирования различных субъектов финансового рынка" [3]. В экономической литературе вопросам банковских технологий, разработки условий продвижения электронных банковских услуг на российском и международном рынках, платёжным системам уделялось определённое внимание [3–6].

Доступность банковских услуг без временных ограничений, выгодные тарифы, качество обслуживания, инновации – это существенные приоритеты потенциальных пользователей банковских услуг.

Инновации в современном мире – это не только явление, определяющее структурные сдвиги, экономический рост и развитие в стране. Они стали сутью современного развития во всех сферах экономики. Их внедрение дало толчок в банковском деле и вывело его на новый уровень – оказание банковских услуг через глобальную сеть Интернет [2].

Сфера операционной коммерческой деятельности банка должна сопровождаться не только пользователем, но и источником информации: любые контакты и сделки с клиентом должны вноситься в базу данных, в которой уже содержатся данные о клиенте, полученные в ходе маркетинговых исследований. Причём новые данные должны поступать в информационную систему не автоматически, а определёнными наборами после их обработки и необходимого контроля. Кроме того, база данных должна включать систему показателей, отражающих степень удовлетворения потребностей клиентов. Например, отделение банковских карточек американского банка "Ситикорп" (Citicorp) ежедневно отслеживает динамику 81 показателя, каждый из которых сравнивается со стандартами банковских услуг, разработанными с учётом ожиданий и потребностей клиентов [12].

"В период становления двухуровневой банковской системы на территории России были организованы расчётно-кассовые центры (РКЦ). Организация разветвлённой сети РКЦ обусловлена необходимостью обеспечения стабильного функционирования платёжной системы путём приближения учреждений Банка России к обслуживаемым коммерческим банкам. Процесс оптимизации расчётной сети Банка России нашёл своё продолжение в концепции системы валовых расчётов в режиме реального времени. Формирование новой структуры расчётной сети основывается на современных тенденциях в развитии платёжной системы России" [3].

В 1997 г. Центральным банком РФ (ЦБ РФ) предусматривалось внедрение Концепции системы валовых расчётов в режиме реального времени (Концепция). В соответствии со Стратегией развития платёжной системы в России валовая система расчётов в режиме реального времени является базовой составляющей платёжной системы Российской Федерации и Банка России. Основные цели системы валовых расчётов в режиме реального времени: оперативное зачисление на счета кредитных организаций поступивших средств, предоставление возможности немедленного их использования и уменьшение системных рисков системы расчётов. В соответствии с поставленными целями ЦБ РФ предусматривал: предоставление для кредитных организаций возможности управления внутридневной ликвидностью, ускорение оборачиваемости денежных средств и сокращение объёмов средств кредитных организаций в расчётах в Банке России, обеспечение эффективной работы системы внутрибанковских расчётов, расчётов на основе корреспондентских отношений, а также расчётно-клиринговых палат, реализацию мероприятий денежно-кредитной политики Центрального банка Российской Федерации, обслуживание кредитных, депозитных, валютных и других сделок Банка России, обеспечение расчётов на рынке государственных ценных бумаг, валютном рынке, обеспечение ежедневной выверки расчётов между подразделениями расчётной сети Банка России и кредитными организациями, консолидацию ресурсов кредитных организаций для проведения расчётов, централизованное управление операциями подразделений Банка России.

В соответствии с Концепцией, современная технология обработки и передачи информации позволяла существенно централизовать функции проведения расчётных операций. Преобладающими функциями территориальных учреждений Банка России стано-

вились функции надзора за кредитными организациями, организация кассовых операций и обслуживание учреждений и организаций, финансируемых из бюджетов, государственных внебюджетных фондов до перевода их в органы Федерального казначейства. Участниками системы валовых расчётов в режиме реального времени являются подразделения Банка России, клиенты Банка России, кредитные организации, в том числе расчётно-клиринговые палаты, деятельность которых связана с обособленным режимом обработки информации. Все участники системы валовых расчётов в режиме реального времени могут иметь терминал, обеспечивающий электронный обмен документами и информацией с ФРЦ. В случае отсутствия терминала участники осуществляют обмен документами с ФРЦ через АРМы.

Система валовых расчётов в режиме реального времени базируется на основных принципах и опыте эксплуатации существующей системы электронных межбанковских расчётов и является новой системой расчётов Банка России, требующей своих правовых, методологических, технологических, организационных решений.

На практике система валовых расчётов в режиме реального времени должна была сформироваться и функционировать с 2000 г. Предложенная Банком России Концепция предусматривала проведение системы валовых расчётов в режиме реального времени на всей территории Российской Федерации с учётом одиннадцати часовых поясов. В ней предлагались инструменты, позволявшие проводить расчёты в режиме онлайн, регулирование внутридневной ликвидности кредитных организаций, балансовый учёт каждого платежа, обеспеченность межрегионального и внутрирегионального документооборота адекватными телекоммуникационными и вычислительными мощностями и др.

Система расчётов Банка России предусматривала и обеспечение реализации процедур завершения расчётов по клирингу, проведение расчётов филиалами кредитных организаций с единого корреспондентского счёта.

Риски мошенничества должны были устраняться путём использования комплекса мер и средств безопасности, включающих в себя применение технологической защиты, комплекса программно-аппаратных средств защиты информации, мер организационного характера, проведения ежедневной выверки расчётов, как в системе Банка России, так и с кредитными организациями и клиентами, создания централизованной системы безопасности в системе валовых расчётов в режиме реального времени.

Назовём причины, не позволившие осуществить внедрение системы. Почему система на практике не могла внедриться, а, следовательно, Концепция, предложенная ЦБ РФ, носила декларативный характер?

Во-первых, в 1997 г. состояние экономики не позволяло запустить предложенную Банком России Концепцию. Минфин накапливал внутренний долг путём выпуска ГКО. Дефицит Федерального бюджета обусловлен относительно низким уровнем цен на нефть (7-12 долл. за баррель). После дефолта 1998 г. руководство Минфина сообщило, что "нефтяная финансовая подушка", обеспечивающая финансовую безопасность, должна была находиться на уровне не менее 17 долл. за баррель.

Во-вторых, введение "валютного коридора" (1995–1998 гг.) привело к сжатию денежной массы. На рынке в расчётах между хозяйствующими субъектами широко использовался коммерческий кредит, инструментом которого являлся вексель.

В-третьих, денежные расчёты по банковским счетам затруднялись из-за отсутствия свободных средств у юридических лиц и относительно высоких ставок по банковским ссудам.

В-четвёртых, проблемы в банковской системе, как отражение состояния экономики (низкая капитализация большинства банков, предоставление недостоверной отчётности, отсутствие системы страхования вкладов физических лиц и др.) приводили к отзыву лицензий. В результате отзыва лицензий у коммерческих банков при отсутствии нормативной базы происходило перераспределение денежных средств в обществе в пользу банковских нуворишей. В банковской сфере формировалась паразитическая среда, препятствующая развитию экономики России. На наш взгляд, чтобы избежать социальных проблем в стране, ЦБ РФ отменил правовую норму, устанавливающую минимальное требование к величине уставного капитала банка в размере 1 млн ЭКЮ. Низкий уровень пруденциального надзора ЦБ не позволил "очистить" финансовый рынок от банков, не отвечающих предъявляемым требованиям.

В 2017 г. проблемы в банковской сфере остаются.

По состоянию на 1 июля 2016 г. не менее 394 банков из существовавших тогда 641 имели признаки фальсификации балансовых данных, подсчитал ведущий эксперт Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования М. Мамонов.

Как показывают его расчёты, фальсификация отчётности маскировала "дыры" в капитале на сумму 5,6 процента ВВП (около 5 трлн руб.). При этом объём "дыр" в капитале банков, которые лишились лицензий с середины 2013 г. до октября 2016 г., составил "лишь" 2,2 процента ВВП.

Опыт показывает, что банк может маскировать свои проблемы довольно долго, 2-3 года, это зависит от масштаба скрываемых операций и ловкости менеджеров и собственников. При этом и ЦБ может проявлять медлительность при принятии решения об отзыве лицензий у нежизнеспособных банков, и тому есть два основных объяснения, считает М. Мамонов. Во-первых, надежды, что отраслевая ситуация улучшится, и проблемы банка исчезнут сами собой, а с ней и стимулы к "рисованию" капитала. Во-вторых, это потенциальное давление со стороны государства, которое может испытывать Банк России, когда сталкивается с проблемами у системообразующего банка. С. Хестанов называет другую причину – производительность надзора блока имеет свои физические пределы, отсюда более или менее постоянное количество отозванных лицензий за последние 3,5 года [7]. Э. Набиуллина, глава ЦБ, считает, что "оздоровление" займёт ещё несколько лет.

На октябрьском (2016 г.) форуме инновационных финансовых технологий С. Солонин отмечал, что для банков уготована не самая завидная участь, так как они начнут стремительно становиться коммодити, что в своё время произошло с сотовыми операторами. Также спикер уверен, что будущее банковского сектора за блокчейном: "За год мы очень многое сделали в этой сфере. ЦБ включился в эту работу, он стал центром этих новых разработок. Блокчейн, по мнению С. Солонина, может существенно изменить финансовые расчёты, технологии, связанные с финансами [13].

Ж. Смирнова, эксперт Центра стратегических разработок по направлению "макроекономика", отмечает, что финансовые технологии (Финтех) в явном виде пока не отнесены к тому или иному отраслевому сегменту ввиду большого разнообразия компаний, предлагающих цифровые продукты на этом рынке – от мобильных переводов до биометрической идентификации. По нашему мнению, замечает Ж. Смирнова, финансовые технологии представляют собой базисную технологическую надстройку, предлагающую цифровые продукты или предоставляющие цифровые услуги компаниями. "Результат депозита или паевого фонда серьёзно отложен во времени и зависит в числе прочего от надёжности банка или компании-профучастника, а прошлые результаты никак не гарантируют результатов в будущем" [8].

В стране с 2015 г. идёт работа над Национальной технологической инициативой (НТИ), позволяющей включиться отечественным компаниям в формирование стандартов рынков будущего. Программа НТИ формируется как матрица. Внутри матрицы развивается новый бизнес, осваиваются новые ниши. В рамках НТИ выбраны основные рынки будущего. В период 2017–2019 гг. объём финансирования составит около 30 млрд руб.

Проведённое исследование позволяет выделить следующее. Технологическая составляющая определяет развитие финансовой составляющей. И наоборот, финансовая составляющая (услуга) определяет развитие технологической составляющей. При этом технологическая составляющая является ведущей (в силу ряда причин) по отношению к финансовой составляющей. В целом эти две составляющие представляют собой базисную технологическую надстройку. Технологическая составляющая определяет вектор развития экономики. Можно утверждать, что правовые нормы, экономические отношения, важным звеном которых являются финансовые отношения, отстают от развития современных технологий. Сопряжённость технологической и финансовой составляющей обязывает принятие правовых норм в финансовой сфере в кратчайшие сроки.

В 2017 г. Казначейством России была предусмотрена технология единого счёта всех организаций, осуществляющих расчёты в рублях, а в дальнейшем – технология единого валютного счёта. Заметим, что в КНР при выработке Стратегии развития экономики на 20 лет, технология единого счёта, определившая прозрачность межбюджетных отношений в стране, внедрена за 2 года.

Почему в России технология внедрение основного связующего элемента финансовой системы – единого счёта, задающего вектор развития экономики, занимает длительный период?

В мае 2016 г. Г. Греф отметил, что через 2-3 года у клиентов банка отпадёт необходимость в банковских картах. Крупнейшая кредитная организация страны хочет внедрить два технологических решения: идентификацию клиента по голосу и идентификацию по внешности. Внедрение этих технологий приведёт к тому, что банковские карточки перестанут быть нужными и со временем исчезнут.

В Москве на Гайдаровском форуме (2016 г.) приглашённый на дискуссию в качестве специалиста по финансовым технологиям глава Сбербанка Г. Греф не стал ограничиваться отведённой ему областью экспертизы и предсказал России хорошее место в клубе "лузеров" и "дауншифтеров" мировой экономики. Настроение речи, как это часто бывает у Грефа – любителя биткоинов и новейших технологий вообще, – получилось мобилизующе пессимистическим.

Пессимизм Г. Грефа относительно технологического отставания страны понятен. Назовём причины нахождения России, по мнению Грефа, в клубе "лузеров".

На практике технологическое отставание России объясняется существованием клубов "квазилузеров".

"Коррупция во властных структурах, отсутствие стабильности в экономике, политике создают условия к разграблению страны на различных уровнях. Всё это усугубляется отсутствием чётких законов, препятствующих беспрецедентной наживе одних и обнищанию других" [1].

Обратимся к мнению выдающейся личности в истории страны, Е.М. Примакову, советскому и российскому политическому и государственному деятелю, председателю Правительства Российской Федерации (1998–1999). В своей книге Е. Примаков отметил: "Через так называемую ваучеризацию в России появились группы, получившие в результате антинародной приватизации природные богатства страны, её экономический потенциал..." [9].

Объективная оценка экономической ситуации России и руководителей нашей страны 90-х годов дана бывшим экономическим советником президента России А. Илларионовым. Он писал: "Потребовалось время, чтобы понять, что позиция, идеология их кумиров не являются ни либеральными, ни демократическими. Люди, провозглашавшие отделение собственности от власти, на практике захватили госкомпании, государственные здания, получали госфинансирование, добивались вначале пониженных ставок арендной платы, а затем и полного освобождения от платежей государству. Такие действия дискредитировали не только конкретных людей, но и идеи, с которыми они ассоциировались в общественном сознании" [10].

Авторитетные мнения политика Е. Примакова и экономиста А. Илларионова о периоде 90-х годов в России позволяют судить о начальном этапе, в котором определённым кругом лиц были сформированы базовые принципы, определяющие формат развития экономики страны. Поэтому ускоренное внедрение финансовых технологий противоречит интересам определённых групп, а прозрачность денежных потоков ими не рассматривается.

По данным Счётной палаты, в период 2012–2015 гг. ежегодно неэффективно использовались (правомерно говорить о нецелевом использовании финансовых ресурсов) финансовые ресурсы в размере около 600 млрд руб. Председатель Счётной палаты Т. Голикова, неоднократно указывала на то, что "крупные государственные компании вместо использования средств на реализацию конкретных проектов просто размещают их на банковских депозитах, получая от этого дополнительные доходы" [14].

Обеспечение экономического роста в стране невозможно без ускоренного внедрения финансовых технологий, эффективной макроэкономической политики, проводимой с учётом общественных интересов.

На Петербургском международном экономическом форуме 2017 г. В.В. Путин сформулировал принципиально новую, гибкую нормативную базу для внедрения цифровых технологий во все сферы жизни. "При этом все решения должны приниматься с учётом обеспечения информационной безопасности государства, бизнеса и граждан", – указал президент [14].

Переход на новый формат общественных отношений, формирование новых моделей во всех сферах экономики обязывает и устранение вышеназванных проблем в экономике России.

Список использованных источников

1. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах. – СПб.: Питер, 2002. – С. 37-38.
2. Добровольский Н.С., Резник И.А. Развитие и проблемы Интернет-банкинга в России // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2013. – № 4. – С. 172-177.

3. Лозбина Е.Н., Черненко В.А. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – С. 3-4.
4. Ткачёв В.А., Денисов М.В., Васихина А.П., Подоба З.С., Пчелина Ю.С., Резник И.А., Федоров К.И., Семёнова Э.Н., Юрьев С.В., Лебедев Д.В., Федосов В.А., Федорова С.В., Арапова Л.А., Ситченко Л.Ю., Страхов В.А., Копацкая С.А., Черненко В.А. Международный рынок услуг. Учебник / Санкт-петербургский государственный университет сервиса и экономики. – СПб., 2011.
5. Черненко В.А., Резник И.А., Денисов М.В., Неретин А.В. Международный сервис услуг. – СПб., 2009.
6. Шмырева А.И., Климов А.Ю., Черненко В.А. Мировые платёжные системы. – Новосибирск, 2000.
7. Остаться в живых / Российская газета от 14 февраля 2017 г.
8. Приятнее и быстрее // Эксперт. – 2017. – № 15. – С. 35.
9. Россия. Надежды и тревоги / Евгений Примаков. – М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2015. – С. 38.
10. Россия. Надежды и тревоги / Евгений Примаков. – М.: ЗАО Издательство Центрполиграф, 2015. – С. 41.
11. Равенков П.В. Управление рисками в условиях электронного банкинга: Монография. – М.: Издательский дом "Экономическая газета", 2011. – С. 19.
12. Черненко В.А., Резник И.А. Электронные банковские услуги: зарубежный опыт и отечественная практика. Монография. – Москва, 2007.
13. <https://realnoevremya.ru/articles/45375>.
14. <http://www.rbc.ru/finances/03/02/2016/56b222a49a794761012b834d>.
15. Российская газета / Цифры и факты, 5 июня 2017. – № 120

УДК 336. 6

S.V. Yuryev

PROCESS JUSTIFICATION OF FINANCIAL OUTSOURCING

The article explains the process of transition to financial outsourcing, the steps and the feasibility of transition. Systematic business development with the strategic objectives of the enterprise, which ultimately increases the economic efficiency of the enterprise activity using financial outsourcing.

Keywords: financial outsourcing, outsourcing project, business process, business unit.

С.В. Юрьев¹

ПРОЦЕСС ВЫБОРА ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА

В статье обосновывается процесс перехода на финансовый аутсорсинг, его этапы и целесообразность перехода. Системное развитие бизнеса с учётом стратегических задач предприятия, что в конечном итоге повышает экономическую эффективность деятельности предприятия с помощью финансового аутсорсинга.

Ключевые слова: финансовый аутсорсинг, аутсорсинг-проект, бизнес-процесс, бизнес-единица.

Подготовка и разработка аутсорсинг-проекта является первым пунктом процесса аутсорсинга. На данном этапе даётся стратегическое обоснование этого проекта. Удачная стратегия и её умелая реализация являются показателями эффективности и качественного управления. Процесс разработки стратегии включает в себя несколько шагов, таких как:

- анализ конкуренции и стратегическое позиционирование организации;
- формирование стратегического видения будущего (определение долгосрочной перспективы развития, формулировка будущего образа компании и целей организации);
- постановка и анализ целей;
- принятие решений о возможности аутсорсинга для отдельных бизнес-процессов;
- разработка стратегии [2. С. 35].

В ходе разработки стратегии необходимо проведение глубокого анализа внутренней и внешней среды компании. Следует рассмотреть условия в отрасли и конкуренции, конкурентоспособность организации, её положение на рынке, провести позиционирование, выявить слабые и сильные стороны компании.

Для принятия правильного решения о направлении деятельности и стратегии важно знать положение организации на рынке, изучить особенности отрасли, условия конкуренции, наличие ресурсов, рабочей силы и других возможностей и преимуществ компании.

Для того чтобы сделать выводы о конкурентной позиции организации, можно провести сравнительный анализ показателей организации с аналогичными показателями конкурентов. В ходе оценки можно использовать следующие группы показателей.

1. Конкурентоспособность продуктов/услуг:
 - качество;
 - предпродажное и послепродажное обслуживание;
 - социально-психологическая особенность.
2. Имидж организации:
 - рыночные позиции;
 - индивидуальность (в том числе и бренд);
 - восприятие целевыми рынками;
 - информационная открытость.
3. Сбытовые возможности:
 - наличие собственной сбытовой сети;
 - эффективность использования сбытовой сети.

¹ Юрьев С.В., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Yuryev S.V., Associate Professor of Department of Corporate Finance and Business Evaluation, PhD in Economics; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: piton1982@yandex.ru

4. Организационно-техническое совершенство производства и управления:
 - организация производства;
 - организация управления;
 - защита безопасности.
5. Финансовое состояние организации:
 - платёжеспособность;
 - финансовая устойчивость;
 - прибыльность;
 - эффективность использования финансовых ресурсов;
 - стоимостные показатели.

Проведя анализ данных показателей, компания организует свою деятельность и строит цепочку ценностей отличным от конкурентов образом, создаёт компетенции и ресурсы, которые для конкурентов трудно использовать или их использование невозможно. Успешная стратегия позволяет завоевать и удерживать свои конкурентные преимущества на рынке.

На основании полученных результатов анализа конкурентных преимуществ компании, её положения на рынке, слабых и сильных сторон формируются цели компании.

Цель конкурентной стратегии – это достижение превосходства над конкурентами в предложении товаров и услуг. На данном этапе компания формирует стратегические цели, которые будут достигнуты в результате реализации аутсорсинг-проекта. Цель представляет собой конкретный показатель с чёткими значениями, которые организация должна достигнуть за плановый период времени. При постановке цели важно учитывать следующие требования:

- цель должна быть достижимой, не превышать допустимые возможности исполнителя;
- гибкость целей, таким образом, чтобы можно было производить корректировки в связи с изменениями внешней и внутренней среды;
- измеримость целей. Цели должны быть сформулированы так, чтобы их можно было измерить или оценить, достигнуты ли они;
- цели должны быть конкретными, однозначными и понятными, чтобы можно было определить, в каком направлении должно осуществляться функционирование организации;
- совместность целей – предполагает, что краткосрочные и долгосрочные цели должны соответствовать общей миссии и стратегии организации;
- приемлемость для исполнителя (аутсорсера), т.е. для тех, кому эти цели придётся достигать [3. С. 101].

На предприятии выделяют производственные, стоимостные и социальные цели.

К производственным относятся цели, определяющиеся потребностями клиентов, такие как достижение определённого качества товаров и услуг, выбор надёжного и высококвалифицированного поставщика, его инновационные способности, снижение затрат и изменение самой структуры этих затрат.

Стоимостные цели отражают достижение оптимального количественного результата за определённый временной период, а именно: повышение рентабельности, финансовой устойчивости предприятия, уровня доходности и увеличения прибыли.

Социальные цели определяют экологические требования к услугам и товарам, социальную защищённость сотрудников, например, сохранение рабочих мест.

Достижение этих целей в ходе реализации аутсорсинг-проекта позволяет говорить о необходимости использования услуг аутсорсера, а анализ достижения этих целей позволяет сделать вывод об эффективности и результатах самого аутсорсинга. Чем полнее сформулированы цели, тем яснее и правильнее решения компании в выбранной стратегии [1. С. 45].

Принятие решений о возможности аутсорсинга для отдельных бизнес-процессов осуществляется на основе выработанных и поставленных целей. Непрофильные для организации бизнес-процессы требуют огромного внимания и значительных затрат ресурсов и времени, однако они помогают компании сохранить свои уникальные качества и повысить своё превосходство и отличие от конкурентов.

Анализ процесса аутсорсинга позволяет организации решить, действительно ли необходимо использование услуг аутсорсера или это может нанести организации непоправимый ущерб, и будет очевиднее выполнить эти процессы собственными силами и подразделениями.

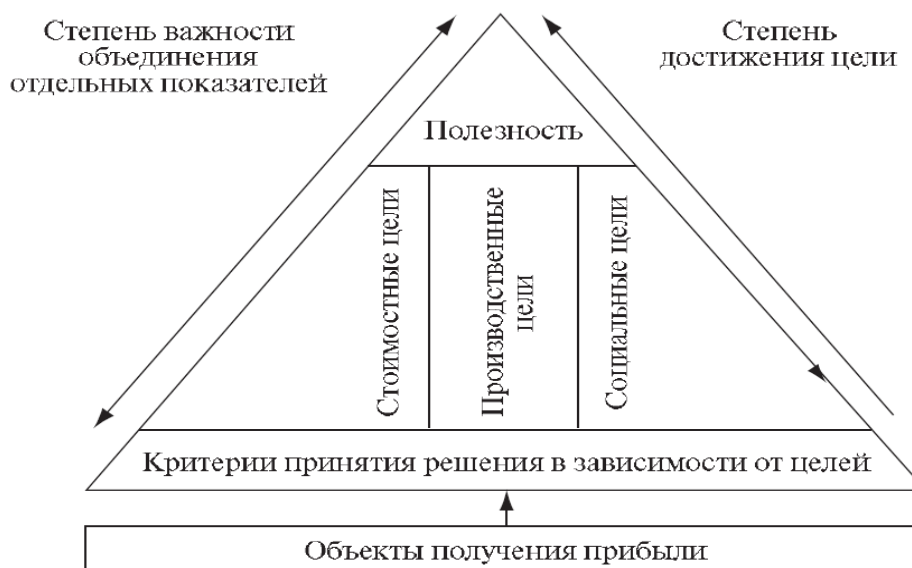


Рис. 1 – Схема модели принятия решения о необходимости аутсорсинга

В случае решения об использовании аутсорсинга, компания разрабатывает стратегию достижения поставленных целей.

Стратегия представляет собой набор методик, направленных на привлечение и удовлетворение потребностей клиентов, противостояние конкурентам и укрепление своих позиций на рынке. Конкурентная стратегия направлена на укрепление своих конкурентных преимуществ и получение лидерства на рынке.

Успех компании обеспечивается за счёт продуманной и качественно исполненной стратегии. Важно не только сформулировать стратегию, но и правильно реализовать её за счёт эффективных действий, так как это гарантирует достижение намеченных результатов.

Выбор стратегии – это центральный момент процесса подготовки и разработки аутсорсинг-проекта, когда рассмотрены все возможные альтернативные варианты. Конечный выбор компании должен соответствовать внутренним и внешним условиям среды, т.е. тем ограничениям, которые устанавливаются в результате ситуационного анализа организационной среды, а также выбранным целям деятельности организации.

Правильная оценка стратегических альтернатив позволяет добиться эффективности в выборе стратегии. Следует провести анализ показателей стратегических альтернатив, их сопоставление позволяет определить достоинства и недостатки каждого конкретного случая.

В общем, можно сделать вывод, что целью данного этапа является выбор определённой стратегической альтернативы, в данном случае аутсорсинг определённого бизнес-процесса, который позволит компании повысить долгосрочную эффективность организации [3. С. 47].

Рассмотрим данный этап на примере конкретного предприятия. Объектом исследования выбрана компания ООО "СП Амарант", являющаяся представителем малого предпринимательства. Специализацией компании является продажа строительных материалов. Штат компании состоит из 27 человек, организационная структура компании функциональная, т.е. разделена на отделы, каждый из которых имеет определённые задачи.

Для анализа положения предприятия на данном этапе и оценке её сильных и слабых сторон проведём SWOT-анализ. SWOT – метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: strengths (сильные стороны), weaknesses (слабые стороны), opportunities (возможности) и threats (угрозы).

Таблица 1 – Общая характеристика сильных и слабых сторон, угроз и возможностей корпорации

Сильные стороны	Слабые стороны
– хорошая деловая репутация на рынке строительных материалов на протяжении 10 лет – высокий уровень квалификации персонала – известность компании на рынке – широкий ассортимент предоставляемых товаров (теплоизоляция, минеральная и базальтовая вата и другие строительные материалы) – высокое качество товаров (товары с мировым именем: URSA, Изовер, Tyvek, ICOPAL, Tegola, Knauf и др.) – высокое качество обслуживания – наличие клиентской базы – опыт работы сотрудников более 8 лет (многие сотрудники работают с самого основания компании) – информационная обеспеченность потенциальных клиентов (наличие сайта и онлайн-продаж) – удобные для клиентов условия оплаты услуг (работа по кредитным договорам) – высокая прибыльность – финансовая устойчивость – наличие собственных денежных средств – наличие устойчивых связей с посредниками (логистические компании) – удобный для клиентов график работы	– неудачное расположение, рядом строится новое здание – отсутствие активной рекламы – отсутствие программы стимулирования – недостаточная осведомлённость о деятельности конкурентов – отсутствие отдела маркетинга – маленький штат – отсутствие отдела кадров
Угрозы	Возможности
– угроза появления новых конкурентов, интенсивность конкуренции – усиление конкурентоспособности предприятий, специализирующихся на предоставлении таких же товаров – воздействие окружающей среды – неопределённость внешней среды компании – обострение конкуренции – потеря постоянных клиентов – ухудшение экономической ситуации, кризис – рост инфляции и цен – снижение платёжеспособности потенциальных клиентов – изменение потребностей и требований покупателей на рынке – сезонный спад – ухудшение репутации марки-производителя – изменения налогового законодательства – изменение законов, регулирующих коммерческую деятельность – повышение издержек (увеличение арендной платы).	– привлечение на работу новых специалистов-менеджеров – сотрудничество с кадровыми агентствами и маркетинговыми компаниями – регулярное повышение квалификации персонала – увеличение ассортимента предлагаемых товаров – аренда или покупка нового офисного помещения – предложение дополнительных услуг – проведение маркетингового исследования – более глубокое проникновение на рынок – улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживание – удержание клиентов – выход на новые сегменты рынка – активизация рекламной деятельности – сотрудничество с новыми партнёрами – расширение бизнеса – открытие филиалов и представительств.

На основе общей характеристики проводится анализ приведённых данных для оценки сильных и слабых сторон, следует учитывать их важность, как для самой компании, так и для потребителей.

Для достижения поставленной цели можно использовать стратегию аутсорсинга для данных направлений, а именно:

- кадровый аутсорсинг;
- маркетинговый аутсорсинг.

Преимущества аутсорсинга:

- абсолютная уверенность в сроках и качестве;
- минимальная вероятность совершения ошибок;
- возможность снижения общехозяйственных расходов за счёт уменьшения расходов на зарплату персонала, содержания рабочих мест, расходов на программное обеспечение и консультационные материалы;

- возможность оперативного получения профессиональных консультаций;
- возможность сосредоточиться исключительно на бизнесе.

Ожидаемыми результатами применения аутсорсинга для бизнеса должны стать:

- выявление узких мест и предоставление рекомендаций по их устранению;

- повышение надёжности, производительности и снижение затрат;
- системное развитие бизнеса с учётом стратегических задач предприятия, что в конечном итоге повышает экономическую эффективность деятельности.

В заключение отметим, что финансовый аутсорсинг давно доказал свою эффективность за рубежом. В России крупные провайдеры услуг аутсорсинга готовы открывать региональные офисы с учётом особенностей ведения бизнеса "на местах", запускать пилотные проекты с учётом специфики бизнес-проектов.

Решение остаётся за предприятием, которое должно оценить все преимущества аутсорсинга как одного из направлений бизнес-процесса, обеспечивающего функциональную и стратегическую выгоду, способствующего динамичному и уверенному развитию бизнеса даже в условиях нестабильной среды.

Список использованных источников

1. Кубышкин И. Использование финансового анализа для управления компанией // Журнал "Финансовый директор", № 4 за 2015 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/reports/finance_management.shtml (дата обращения: 15.05.2017).
2. Черненко В.А., Юрьев С.В. Аутсорсинговые услуги в экономике РФ проблемы и перспективы развития: монография / В.А. Черненко, С.В. Юрьев – Гатчина Ленинградской обл.: Издательство ФГБУ "ПИЯФ". – 2015. – 136 с.
3. Юрьев С.В. Формирование инновационной стратегии аутсорсинга (Печ. "Актуальные проблемы технико-технологического и социально-экономического обеспечения сферы сервиса" под редакцией заведующего кафедрой "Мировая экономика", д.э.н., проф. Черненко В.А.) – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ. – 2010. – 355 с. – С. 240-243.
4. Юрьев С.В., Аутсорсинг как элемент современных экономических отношений в РФ: монография, 2012

VIII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

УДК 330

G.A. Mamaeva

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL OF PLANNING EFFECTIVE INVESTMENTS IN IT PROJECT MANAGEMENT

The paper deals with theoretical-and-methodological approaches to IT project management that require large-scale investments, substantiated the advantage of portfolio management of IT projects in terms of maximum return on IT investments. The article proposes an economic-mathematical model for planning the effective investment in managing the portfolio of IT projects.

Keywords: IT-project, IT-project portfolio, investment management, model of planning effective investments.

Г.А. Мамаева¹

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИТ-ПРОЕКТАМИ

В статье рассматриваются теоретико-методологические подходы к управлению ИТ-проектами, требующими крупномасштабных инвестиций, обосновано преимущество управления портфелем ИТ-проектов с точки зрения максимальной отдачи от инвестиций в ИТ, предложена экономико-математическая модель планирования эффективного использования инвестиций при управлении портфелем инвестиционных ИТ-проектов.

Ключевые слова: ИТ-проект, портфель ИТ-проектов, управление инвестициями, модель планирования эффективного использования инвестиций.

Требования повышения финансовой отдачи от бизнеса могут быть реализованы за счёт совершенствования и развития информационных технологий (ИТ), что связано с крупномасштабными инвестициями.

Развитие ИТ осуществляется путём реализации ИТ-проектов.

ИТ-проект – это организационная инициатива, обеспечивающая или produцирующая ИТ, либо связанные с ИТ активы. Каждый ИТ-проект вызывает впоследствии затраты на соответствующую инициативу, предполагает выгоды, являющиеся результатом данной инициативы, предусматривает расписание работ и контрольные сроки, подвергается риску, связанным с участием в этой инициативе.

Примерами ИТ-проектов могут быть: внедрение ERP-системы, организация корпоративного хранилища данных, модернизация или внедрение информационной системы или нового программного обеспечения, автоматизация бизнес-процессов, внедрение электронного документооборота, модернизация сетей передачи данных, реорганизация ИТ-подразделения, покупка техники, приобретение или изменение параметров ИТ-услуг и т.п.

В настоящее время требования к ИТ возрастают и ужесточается контроль инвестиций, выделяемых на ИТ.

При этом ИТ-проекты конкурируют с проектами основного производства, реализуемыми предприятием. Кроме того, они начинают конкурировать между собой, обещая свои собственные выгоды и при этом требуя соответствующий объём инвестиций. Поэтому отдачу отдельных ИТ-проектов, выбранных априорно, рассматривать недостаточно. Необходимо создать портфель ИТ-проектов, соответствующих стратегии предприятия. Это позволит руководству оптимально расходовать имеющиеся ресурсы для достижения стратегических целей предприятия.

¹ Мамаева Г.А., доцент кафедры системного анализа и информационных технологий, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Mamaeva G.A., Associate professor of the Department of System Analysis and IT, PhD in Economics, Associate professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: galina_mamayeva@mail.ru

Управление ИТ-портфелем отвечает на вопрос "Какие ИТ-проекты являются приоритетными, имеют максимальную ценность для бизнеса?" и относится к этапу стратегического планирования ИТ, а управление ИТ-проектами позволяет правильно управлять этими приоритетными проектами и достигать проектных целей, не нарушая проектных ограничений.

Только за счёт эффективного управления портфелем ИТ-проектов возможно добиться максимальной отдачи от инвестиций в ИТ. Управление портфелем ИТ-проектов даёт возможность:

- обеспечить объективный отбор ИТ-проектов;
- установить контроль над всеми ИТ-проектами;
- избежать расхода ресурсов компании на ненужные проекты;
- повысить эффективность использования ресурсов на имеющихся проектах.

Получаемая полезность от реализации портфеля ИТ-проектов превышает полезность от реализации проектов ИТ-портфеля по отдельности, т.е. достигается синергетический эффект, который заключается в одновременном достижении наилучших экономических, финансовых и других конечных результатов. Синергетический эффект является следствием совместного использования имеющихся в компании ИТ-ресурсов: серверов, баз данных, сетевого оборудования, ИТ-персонала и т.д.

Рассмотрим модель календарного планирования реализации портфеля инвестиционных ИТ-проектов.

Если определена достаточная величина инвестиций C для реализации портфеля инвестиционных ИТ-проектов, необходимо осуществить планирование их эффективного использования, что является задачей тактического планирования. Исходными данными для её решения являются данные о датах начала выполнения инвестиционных проектов портфеля $\{a_{k,j}\}$.

В этой задаче в качестве независимых переменных целесообразно использовать продолжительность выполнения требующих инвестиций работ (мероприятий, действий), которые должны быть выполнены для реализации каждого ИТ-проекта. Эти переменные позволят минимизировать продолжительность выполнения инвестиционных проектов, а в случае отставания приблизить плановую дату завершения инвестиционного проекта к контрактному сроку b_k за счёт варьирования интенсивностью выполнения работ. При этом предполагается, что издержки распределены равномерно на всём периоде выполнения каждой работы.

При этом возможно в равной степени эффективное применение одного из двух критериев. Первый из них заключается в достижении максимальной прибыли D_t на определённом временном интервале

$$F_1 = \sum_{t \in T} D'_t \rightarrow \max.$$

Второй критерий акцентирует внимание на быстрейшем возврате привлечённых средств

$$F_2 = C - \sum_{t \in T} D'_t \rightarrow \min.$$

Выбор критерия в большей степени зависит от условий привлечения заёмных средств. Предполагается, что даты начала выполнения инвестиционных контрактов фиксированы.

Для случая первого критерия задача тактического планирования заключается в определении такой продолжительности выполнения инвестиционных проектов $\{\tau_{k,j}\}$, при которой организация получает максимум прибыли при эффективном использовании привлечённых инвестиций, т.е. функционал, характеризующий величину прибыли,

$$F = \sum_{t \in T} D'_t \rightarrow \max$$

принимает максимальное значение при выполнении следующих ограничений:

- сроки окончания инвестиционных работ $a_k + \tau_k$ не должны превосходить заданных b_k , т.е.

$$a_k + \tau_k \leq b_k \text{ для } \forall J_k;$$

• заданный объём работ по каждому инвестиционному проекту $k \in K$ должен быть выполнен

$$\sum_{t \in T} \sum_{j_k \in J_k} c'_{k,j} x_{k,j} = G_k \text{ для } \forall J_k;$$

• инвестиции должны быть использованы полностью, т.е. к концу последнего периода $t^* \in T$

$$D_{t^*} = 0;$$

• организация должна работать безубыточно в каждом периоде, т.е. для каждого периода $\forall t \in T$ необходимо выполнение условия безубыточности с учётом величины привлечённых инвестиций

для $t = 1$

$$p_t = \sum_{i \in I} \sum_{j_i \in J_i} (d'_{i,j} x_{i,j}(t) - c'_{i,j} x_{i,j}(t)) > 0,$$

$$D_t = D - \sum_{k \in K} \sum_{j_k \in J_k} c'_{k,j} x_{k,j}(t) > 0,$$

для $\forall t > 1$

$$p_t + D_{t-1} = \sum_{i \in I} \sum_{j_i \in J_i} (d'_{i,j} x_{i,j}(t) - c'_{i,j} x_{i,j}(t)) - \sum_{k \in K} \sum_{j_k \in J_k} c'_{k,j} x_{k,j}(t) > 0,$$

$$D_t = D_{t-1} - \sum_{k \in K} \sum_{j_k \in J_k} c'_{k,j} x_{k,j}(t).$$

Кроме перечисленных ограничений, касающихся инвестиционных проектов, при поиске решения задачи необходимо рассмотрение ряда условий, относящихся к выполнению производственной программы. Эти условия должны быть реализованы в алгоритме, который имитирует генерацию дохода организации, а также те затраты, которые несёт организация при выпуске продукции. К этим условиям следует отнести следующие:

- объём работ по производственной программе для каждого товара должен быть выполнен или, что то же самое, должна быть выполнена заданная производственная программа;
- все доходы от выполнения производственной программы должны быть отражены в величине прибыли.

Эти условия не представлены в формализованном виде, так как не содержат переменных модели, а только показывают динамику поступления доходов организации.

Предложенная динамическая модель инвестиционных процессов, характерных для организации, обладает рядом особенностей и в целом относится к задачам дискретного программирования [1], [2], [3], а точнее – к теории расписаний [4], [5]. Для решения таких задач существуют многочисленные алгоритмы, учитывающие в той или иной мере особенности математических моделей, в частности, системы ограничений, а также структуру и объём исходных данных.

К особенностям исходных данных, необходимых для решения подобных задач, относится представление работ, которые должны быть выполнены для реализации тех или иных инвестиционных проектов, в виде отдельных непересекающихся сетевых графиков. Несомненно, что часть инвестиций, идущих на развитие, расширение и модернизацию, организация финансирует за счёт собственных средств. Привлекаемые инвестиции выходят за рамки текущей деятельности, существенно сказываются на доходах и финансовом положении и составляют значительную часть текущего бюджета организации, а могут и превосходить его. С другой стороны, средства инвестора должны использоваться целевым образом, отражаться в издержках по реализации проекта, но с учётом накладных расходов организации. Следовательно, в случае необходимости часть инвестиций идёт на покрытие текущих издержек, не предусмотренных при создании проекта, но связанных как с подготовительной деятельностью к инвестиционным проектам, так и с их внедрением. Предложенная математическая модель позволяет учесть эти аспекты,

заранее выявив дефицит финансовых ресурсов. Предлагаемые существующие статические формулировки инвестиционных задач [6], [7] исходят из предпосылки, что баланс ресурсов, найденный на всём плановом периоде (T), сохраняется и для каждого временного отрезка ($t \in T$). Это не соответствует действительности, так как предположение о равномерности потребления ресурсов в отношении каждой работы не означает равномерности потребления ресурсов в отношении всего проекта, ибо каждой работе соответствуют свои даты начала и окончания, а также интенсивности выполнения.

Список использованных источников

1. Корбут А.А., Финкельштейн Ю.Ю. Дискретное программирование. – М.: Наука, 1969. – 368 с.
2. Томсон-мл. А.А., Стригленд III А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. 12-е изд., пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2006. – 928 с.
3. Худиев В. Причины инвестиционного кризиса и пути его преодоления. – М.: Экономист, 2005. – 185 с.
4. Беллман Р., Калаба Р. Динамическое программирование и современная теория управления. Пер. с англ. – М.: Наука, 1969. – 120 с.
5. Танаев В.С., Гордон В.С., Шафранский Я.М. Теория расписаний. Одностадийные системы. – М.: Наука, 1984. – 384 с.
6. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Перевод с английского под ред. Л.П. Белых. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 631 с.
7. Блех Ю., Гетце У. Инвестиционные расчёты / Ю. Блех, У. Герце: перевод с немецкого / под редакцией к.э.н. А.М. Чуйкина, Л.А. Галютина. – Калининград: Янтарный сказ, 2004. – 437 с.