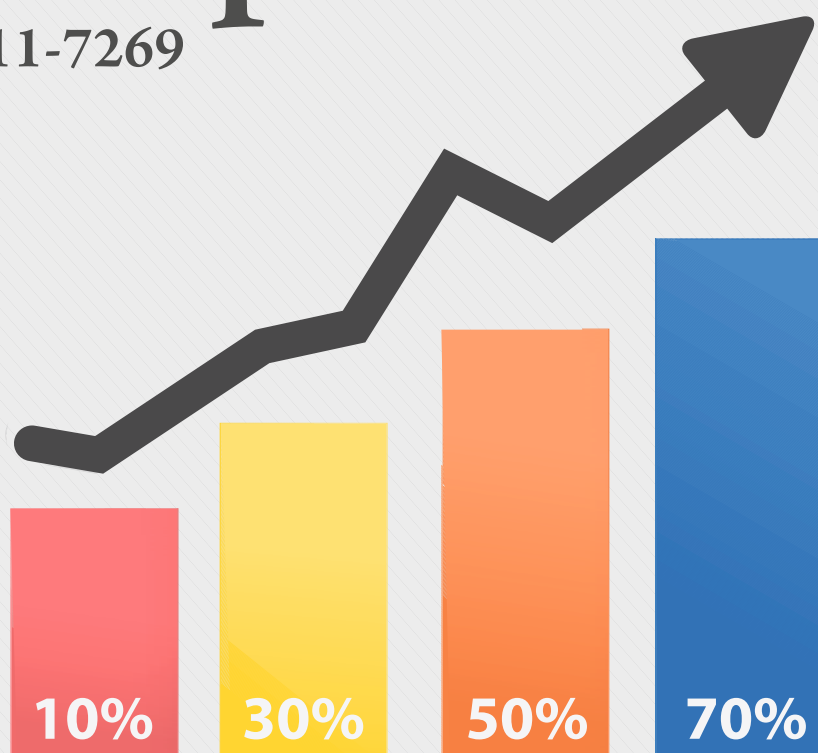




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№3(10)
2017

Экономический вектор

///



Санкт-Петербург
2017

**«Экономический вектор»
№ 3(10) 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»
№ 3(10) 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 15.09.2017. Сдано в набор 25.09.2017.

Печать цифровая. Формат 60x80/8

Объем 11,04 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., Незамаев Н.А., Королёва Л.А. Развитие общей теории систем	4
Фещенко В.В. Когнитивный менеджмент в управлении персоналом.....	11

II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Колесников А.М., Латыпова Р.Р. Количественная оценка риска при организации интермодальных грузоперевозок.....	16
Старикова М.С. Отношенческая концепция адаптивного управления бизнесом	25

III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Колесников А.М. Основы формирования рынка туристских услуг.....	30
Колесников А.М. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка туристских услуг.....	36

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

Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С., Зачёсова Г.М. Ограничение инфляции средствами налогового регулирования.....	42
Гилярова М.Г. Дескрипторы Интернет-общения как показатель развития семантической глобальной сети для электронной экономики.....	56

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

Черненко В.А. Национальная валюта в условиях формирования рынков будущего	59
Юрьев С.В. Актуальность перехода на процесс финансового аутсорсинга в современной российской экономике	64

VI. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

Викуленко А.Е., Карева А.О. Построение эконометрической модели экономического роста	71
Воронов А.А. Экономико-математические аспекты принятия решений при проектировании инфраструктурных объектов.....	81
Кокодей Т.А., Фетисов А.В. Стратегии оператора сотовой связи BALANCED SCORECARD как инструмента реализации.....	92

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

УДК 573.22

A.N. Verigin, N.A. Nezamaev,
L.A. Koroleva

THE DEVELOPMENT OF GENERAL SYSTEMS THEORY

General systems theory can be seen as a kind of meta-theory, generalizing the developed representative of different areas of science (including system analysis and system approach) knowledge about the systems. In this communication, is fundamental to the system concept, which is the subject of this article.

Keywords: system, the organizational system, system analysis, object, element, element properties, properties of the object as a whole.

А.Н. Веригин¹, Н.А. Незамаев²
Л.А. Королёва³

РАЗВИТИЕ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ СИСТЕМ

Общую теорию систем можно рассматривать как своеобразную метатеорию, обобщающую выработанные представителями различных областей науки (включая системный анализ и системный подход) знания о системах. В этом обобщении основным является понятие системы, чему и посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: система, организационная система, системный анализ, объект, элемент, свойства элементов, свойства объекта как целого.

Слово "система" появилось в Древней Эллад 2000–2500 лет назад и означало сочетание, организм, устройство, организация, строй, союз. Оно также выражало определённые акты деятельности и их результаты (нечто, поставленное вместе; нечто, приведённое в порядок) [1]. В античной философии термин "система" характеризовал упорядоченность и целостность естественных объектов. Именно в этот период был сформулирован тезис о том, что целое больше суммы его частей [2]. С возникновением науки и философии Возрождения (XV в.) связано радикальное преобразование в истолковании бытия. Трактровка бытия как космоса сменяется рассмотрением его как системы мира. При этом система мира понимается как независимое от человека, обладающее своим типом организации, иерархией, имманентными (свойственными, внутренне присущими какому-либо предмету, явлению, протекающими из их природы) законами и суверенной структурой [3].

Немецкий математик и философ И.Г. Ламберт (1728–1777) подчёркивал, что "всякая наука, как и её часть, предстаёт как система, поскольку система есть совокупность идей и принципов, которая может трактоваться как целое. В системе должны быть субординация и координация". Он анализировал системность науки на основе обобщённого рассмотрения систем вообще, построения общей системологии.

Главной категорией системных исследований в целом и системного анализа в частности является понятие системы. Как и по многим другим важнейшим вопросам, согласие среди специалистов в области системных исследований по поводу определения

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

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

³ Королёва Л.А., кандидат технических наук, доцент; Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России, г. Санкт-Петербург

Koroleva L.A., PhD in Technical Sciences, Associate Professor; St. Petersburg University of state fire service of EMERCOM of Russia, St. Petersburg

E-mail: lti-gti.maxp@yandex.ru

понятия "система" отсутствует. Наоборот, наблюдается усиливающееся расхождение мнений при практически полном отсутствии стремления определить основные требования, предъявляемые к этому понятию. Поэтому, прежде всего, следует заполнить этот пробел, а затем строить определение понятия "система".

В работах И.В. Блауберга, В.Н. Садовского, Э.Г. Юдина на основе результата анализа различных концепций общей теории систем и разных вариантов системного подхода, отличающихся по содержанию и составу используемых понятий и принципов, обобщены различные определения понятия "система" и выделены наиболее существенные признаки и свойства системы [4–8]. По их определению, системой является "совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определённую целостность, единство".

Так, под системой понимается совокупность элементов, соединённых отношениями, порождающими интегративное, или системное, свойство, отличающее данную совокупность от среды и приобщающее к этому качеству каждый из её компонентов [9].

Ю.А. Урманцевым и В.Н. Садовским был проведён анализ множества имеющихся определений системы и сделана попытка найти общий методологический подход к построению различных определений системы [10], [11]. Разнообразие определений обусловливается ориентацией, как на разные типы систем, так и на решение разных задач. В качестве существенных выделяются различные признаки систем. Решение вопроса о специфических признаках системного подхода, в отличие от любого другого типа научного анализа, в значительной степени предопределяется тем, что следует понимать под системой [12].

Система (от греч. systema – составленное из частей, соединение) – объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов, явлений, а также знаний о природе и обществе [13].

Система – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство [14]. Под системой в самом общем виде понимается [3]:

- комплекс элементов, находящихся во взаимодействии (Л. Берталанфи);
- множество элементов с отношениями между ними и между их атрибутами (А. Холл, Р. Фейджин) [15];
- совокупность элементов, организованных так, что изменение, исключение или введение нового элемента закономерно отражаются на остальных элементах [16];
- взаимосвязь самых различных элементов; всё, состоящее из связанных друг с другом частей [17];
- отображение входов и состояний объекта в выходах объекта [18].

Определения организационной системы (ОС) с некоторой условностью можно разделить на три группы.

– Как комплекс объектов, процессов и связей между ними, существующий объективно, независимо от субъекта управления. Он выделяет элементы изучаемой системы, определяет, какие из её характеристик являются существенными. Он выделяет систему из среды, т.е. как минимум определяет входы и выходы (тогда они рассматриваются как чёрный ящик), а как максимум подвергает анализу её структуру, выявляет механизм функционирования и, исходя из этого, воздействует на неё в широком направлении. Здесь ОС выступает в качестве объекта исследования и объекта управления.

– Как институт, способ исследования. Специалист разрабатывает её как некоторое абстрактное отображение реальных объектов. В этой трактовке понятие ОС смыкается с понятием модели.

– Как некий компромисс между двумя первыми, является искусственно создаваемым комплексом элементов (например, команд, технических средств, научных теорий, предназначенных для решения сложной экономической задачи). Следовательно, здесь специалист не только выделяет из среды систему, но и синтезирует её. Такая система является реальным объектом и одновременно абстрактным отображением связей действительности [19].

В основе ОС лежит материальный поток. Материя в современном понимании включает в себя вещество, энергию и информацию. К числу базовых, составляющих основу любых формирований, относится финансовая система. Она призвана канализировать финансовые потоки в их денежном выражении. Финансовая система – как бы проекция в другое измерение материальных потоков и изменений в технологической сфере и одновременно показатель эффективности протекающих в ней процессов.

Под системой обычно понимают совокупность взаимосвязанных элементов, объединённых единством цели (или назначения) и функциональной целостностью. Свойство самой системы не сводится к сумме свойств составных элементов. ОС образуется в результате взаимодействия составляющих её элементов. Это взаимодействие придаёт системе новые свойства, отсутствовавшие у отдельно взятых элементов. Объединение элементов в систему осуществляется в результате формирования согласованного взаимодействия в нечто новое, обладающее интегративным свойством, которым эти элементы до объединения не обладали.

Функциональная целостность системы характеризует завершенность её внутреннего строения. Именно система выступает как нечто целое относительно среды. При возмущающем воздействии среды проявляются внутренние связи между её элементами, и чем эти связи сильнее, тем устойчивее система к внешним возмущениям. Совокупность взаимосвязанных структурных элементов образует систему только в том случае, когда отношения между элементами порождают новое особое свойство целостности, называемое системным, или интегративным, свойством.

Систему можно определить как любую сущность, концептуальную или физическую, которая состоит из взаимозависимых частей [20]. А.И. Уемов предложил характеризовать систему через образующее систему отношение, интерпретируемое на некотором множестве элементов [21]. Под системой обычно понимают наличие множества объектов с набором связей между ними и их свойствами. Объекты (части системы) функционируют во времени как единое целое [22].

В определение понятия системы включают цели, которые она должна достичь при своём функционировании, и лицо, представляющее объект или процесс в виде системы [23]. Система определяется как объект, представляющий собой некоторое множество элементов, находящихся в рациональных отношениях между собой, и образующий нечто целое, границы которого задаются пределами управления. Широкая трактовка данного термина конкретизируются через перечисление его свойств.

Согласно В.Н. Спицнаделю "система – упорядоченная совокупность элементов, между которыми существуют или могут быть созданы определённые связи и отношения" [3]. В качестве систем может рассматриваться практически всё, что связано с реально существующими объектами, поскольку всегда можно обнаружить части или элементы, между которыми имеются какие-либо отношения, т.е. существует некая структура и упорядоченность.

В Большой советской энциклопедии приводится следующее определение понятия: "система (от греч. "целое, составленное из частей, соединение") – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определённую целостность и единство" (т. 23, с. 463).

А.И. Уемовым даются следующие определения системы: "системой будет являться любой объект, в котором имеет место некоторое отношение, удовлетворяющее свойству определённости"; "системой будет являться любой объект, в котором имеет место какое-то отношение, удовлетворяющее некоторым заранее определённым свойствам" [21]. Такую трактовку можно считать всеобъемлющей, но она является слишком широкой для рамок исследования и анализа организационных систем.

Системой является "совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определённую целостность, единство" [24].

Дж. Клиланд определяет систему как организационное или составное целое, набор или комбинацию элементов или частей, образующих единый комплекс или одно целое [25].

А. Уилсон определяет систему как совокупность компонентов, объединённых для выполнения некоторой желательной операции [26].

Система (или комплекс) у А.А. Богданова не просто множество, это динамический комплекс, который можно рассматривать как процесс, имеющий циклическое развитие. При этом он проводит чёткое различие между организацией и структурой [22].

И.С. Моросанов определяет систему как множество элементов материальной природы с кооперативным управлением хотя бы одним общим ресурсом. Ресурс либо непосредственно является источником жизнеобеспечения системы, либо опосредованно определяет условия её существования [27].

Система представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов, объединённых единством цели и функциональной целостностью, и при этом свойство самой системы не сводится к сумме свойств элементов. Объединение элементов в систему осуществляется в результате формирования согласованного взаимодействия (сложения

усилий) в нечто новое, обладающее интегративным свойством, которым эти элементы до объединения не обладали.

Часто под системой упрощённо понимают множество взаимосвязанных элементов (или подсистем), отношения которых между собой порождают системное свойство интеграции и которые в совокупности обладают свойствами, не сводящимися к свойствам отдельных элементов (или подсистем). Фактически такое понимание отождествляет понятие системы с понятием её структуры. Упрощённость состоит, прежде всего, в том, что игнорируется функциональность системы, а также аспекты развития.

Рассматривая ОС как сложную систему, реализующую принципы управления материальными и информационными потоками, подразумевается, что подобные системы функционируют как некоторые организационные бизнес-единицы, управление объектами и процессами в которых осуществляется на основе общей теории управления [28–30].

Организационная система – это совокупность взаимодействующих друг с другом элементов, функционирующих в рамках системы, вне которой они являются объектами, обладающими лишь потенциальной способностью к образованию системы. К каждой крупной организационной задаче следует подходить как к сложной системе, выявляя при этом взаимосвязи и последствия того или иного решения, как по времени, так и с точки зрения влияния на другие отрасли экономики, на политику, поскольку изменения в одном элементе системы вызывают цепную реакцию изменений в других.

Система – это полный, целостный набор элементов, взаимосвязанных между собой так, чтобы могла реализоваться функция системы [31]. Основной постулат концепции О. Ланге состоит в том, что всякую систему образуют две совокупности – совокупность элементов и совокупность связей (структура). Следовательно, здесь совокупность связей выступает как "нечто", благодаря которому целое оказывается несводимым к сумме своих частей. Такое понимание целостности можно рассматривать как типичное для целого ряда системных концепций. По мнению Е.А. Ерохиной, понятие "система" должно отражать, во-первых, морфологическое, функциональное и информационное единство доступных изучению объектов и процессов и, во-вторых, единство законов их функционирования [30].

Многообразие подходов к определению понятия "система" (а их известно более сорока [32]), можно разделить на следующие группы.

Первую группу составляют определения системы как выбираемой исследователем любой совокупности переменных, свойств или сущностей (такой подход характерен для У.Р. Эшби, М. Тоды и Э. Шуфорда [33]). Если следовать подобной логике, то системой могут оказаться два любых произвольно выбранных объекта, имеющих в действительности настолько слабые взаимосвязи, что они либо не могут быть установлены, либо ими можно пренебречь.

Вторую группу составляют определения системы, связывающие её с целенаправленной активностью. Например, И.М. Верещагиным система определяется как "организованный комплекс средств достижения общей цели". Н.Г. Белопольский считает, что материальная система – это созданная с определённой целью природой или человеком часть объективного материального мира, которая состоит из относительно устойчивых взаимодействующих и взаимосвязанных элементов, развитие и совершенствование которой зависит от взаимодействия с окружающей средой [34]. Помимо развития и совершенствования в системах может происходить деградация и разрушение, которые зависят не только от взаимодействия систем с окружающей средой, но и от её внутренних свойств. Следовательно, ни первая, ни вторая группы определений не дают адекватного понимания системы.

Третью группу определений базируется на понимании системы как множества элементов, связанных между собой [35]. В этом случае возникает вопрос, можно ли определить что-либо через понятие множества, не имеющее определения и вводимое для каждого конкретного случая? Э.Р. Раннап и Ю.А. Шрейдер также выступают против определения системы через множество, заметив, что любая система допускает возможность различных её членений, каждое из которых является множеством, т.е. систему можно рассматривать как множество, но сама по себе множеством она не является [36], с чем трудно не согласиться.

Четвёртую группу составляют наиболее общие определения системы как комплекса элементов, находящихся во взаимодействии. В этом случае может возникнуть заблуждение, что любые даже очень слабо взаимодействующие объекты могут быть отнесены к категории "система" и рассмотрены с системных позиций. А.М. Кориков и Е.Н. Сафьянова [37] выделяют два аспекта в определении системы. Deskriptivное (описательное) определение, по их мнению, должно отвечать на вопрос о том, как отличить систем-

ный объект от несистемного; конструктивное должно помочь исследователю в ответе на вопрос о том, как формировать систему путём её выделения из среды. Эти аспекты, конечно, несут большую смысловую нагрузку, но, тем не менее, не свободны от недостатков, присущих определениям, авторы которых не учитывают различия между дескриптивным и конструктивным подходами к определению понятия "система". И действительно, в дескриптивном определении системы [38] прослеживается неопределённость, присущая и концепции Л. фон Берталанфи, а конструктивное вводится через понятие множества.

По мнению Е.А. Ерохиной, дескриптивное определение системы должно проводить более чёткую границу между системными и несистемными объектами и давать понятие системы "вообще", а конструктивное – базироваться на общих принципах выделения системы из среды (рассмотрение входов, выходов процессора, цели и функции) и предоставлять возможность определения понятия конкретной системы.

Пятая группа заслуживает внимания определений системы (фактически дескриптивных) – через указание признаков, которыми должен обладать объект, чтобы его можно было отнести к категории "система" [39]. Наиболее оправданным подходом, отвечающим требованиям, предъявляемым дескриптивным определением к понятию "система", является введение его через понятия совокупности, взаимосвязи и целого. В соответствии с этим Е.А. Ерохина даёт следующее дескриптивное определение: "системой является совокупность объектов и процессов, называемых компонентами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности" [39].

Ни в одном определении системы практически нет понятия цели, хотя именно цель является фактором, образующим систему, а не признаки действия или чего-либо другого. Нет систем без цели, и для достижения которой группа элементов объединяется в систему и действует. Целенаправленность определяется вопросом: – "Что может делать данный объект?"

"Система – это комплекс избирательно вовлечённых элементов, взаимодействующих достижению заданного полезного результата, который принимается основным системно образующим фактором", отмечал Анохин В.А. [40].

Данное определение ближе остальных к правильному пониманию, потому что в понятие "Что может делать данный объект?" вкладывается понятие цели. Содействовать можно только лишь достижению определённой цели, а получение заданного полезного результата может быть только целью. Остаётся лишь выяснить, кто или что определяет полезность результата. Другими словами, кто или что ставит цель перед системой? Поэтому определение системы можно представить в следующем виде: – "Система – это набор взаимодействующих (взаимосодействующих, по Анохину) элементов, которые могут выполнить одну общую определённую цель", или – "Система – это группа целенаправленно взаимодействующих элементов" [41].

Любая система может быть описана в терминах системных объектов, свойств и связей. Полная система состоит из объектов, свойств и связей, необходимых для достижения данной цели при данных принуждающих связях.

Термин "система" наиболее часто используется в смысле полная система. Понятие полной системы заставляет специалистов возводить широкую, но законченную границу вокруг проблемы, подлежащей изучению. Посредством определения полной системы специалист стремится найти и решить основную проблему. Основная проблема может иметь связи с широким набором объектов.

Это вызывает необходимость итеративной оценки альтернативных решений. Цель такой оценки состоит в определении поведения всех системных объектов в варьирующих условиях. Исследование и анализ проблем как подсистем полной системы обеспечивает выполнение необходимого условия, состоящего в том, чтобы все части проблемы были надлежащим образом и функционально связаны. Рассмотрение проблемы как системы предполагает идентификацию параметров проблемы как параметров системы. Каждый параметр должен быть определён его свойствами и связями.

Чтобы описать набор объектов, свойств и связей, постулируются понятия системы, условия, ситуации или состояния. Постулируемыми предложениями являются такие, которые устанавливаются предварительно, гипотетически, как пробные, подлежащие опытной проверке утверждения.

Выводы.

Термин "системность" можно обоснованно применять, если в описании однозначно выделены и с должной подробностью освещены два аспекта анализируемого явления:

– расшифровано содержание среды как окружения системы, имеющего с ней двусторонние связи, наполненные сигналами;

– дано понятие системы в виде совокупности элементов, объединённых связями и функционирующими как нечто целостное.

Список использованных источников

1. Огурцов А.П. Этапы интерпретации системности научного знания (античность и новое время) // Системные исследования: Ежегодник. – М.: Наука, 1974. – С. 154-186.
2. Философский словарь. – М.: Политиздат, 1980. – 445 с.
3. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учеб. пособие. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с.
4. Садовский В.Н. Смена парадигм системного мышления // Общесметодологические проблемы системных исследований: Ежегодник 1998. – Ч. П / Под ред. Д.М. Гвишиани. – М.: Эдиториал УРСС, 1999. – 360 с.
5. Блауберг И.В., Садовский В.Н., Юдин Э.Г. Системный подход в системной науке // Проблемы методологии системного исследования. – М.: Мысль, 1970. – С. 7-48.
6. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973. – 272 с.
7. Афанасьев В.Г. Системность и общество. – М.: Политиздат, 1980. – 236 с.
8. Шрейдер Ю.А. Теория множеств и теория систем // Системные исследования. Ежегодник. 1978. – М.: Наука, 1979. – С. 70-85.
9. Шабров О. Политическое управление: проблема стабильности и развития. – М.: Интеллект, 1997. – 142 с.
10. Садовский В.Н. Основания общей теории систем. – М.: Наука, 1974. – 279 с.
11. Урманцев Ю.А. Что должно быть, что может быть, чего не может быть для систем // Развитие концепции структурных уровней в биологии. – М., 1972. – С. 294-304.
12. Урманцев Ю.А. Общая теория систем: состояние, приложение и перспективы развития // Система, симметрия, гармония. – М.: Мысль, 1988. – С. 38-124.
13. Садовский В.Н. Методологические проблемы исследования объектов, представляющих собой системы // Социология в СССР. – М.: Мысль, 1966. – Т. 57. Большая советская энциклопедия. Т. 39. – С. 158.
14. Лопатчиков Л.И. Краткий экономико-математический словарь. – М.: Наука, 1979. – 358 с.
15. Лекторской В.А., Садовский В.Н. О принципах исследования систем // Вопросы философии. – 1960. – № 8. – С. 67-79.
16. Топоров В.Н. Из области теоретической топонимистики // Вопросы языкознания. – 1962. – № 6. – С. 5-7.
17. Вир Ст. Кибернетика и управление производством. – М.: Физматгиз, 1963. – 278 с.
18. Месарович М. Основание общей теории систем // Общая теория систем. – М.: Мир, 1966. – С. 15.
19. Энциклопедический экономический словарь. – М.: Наука, 1979. – С. 250.
20. Акофф Р.Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования // Системные исследования. Ежегодник 1969. – М., 1969. – С. 143-164.
21. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М.: Мысль, 1978. – 272 с.
22. Жариков О.Н., Королевская В.И., Хохлов С.Н. Системный подход к управлению: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Персианова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 62 с.
23. Фетисов В.А. Основы системного анализа. – Л.: ЛИАП, 1988. – 55 с.
24. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская Энциклопедия, 1989. – 815 с.
25. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление / Пер. с англ. – М.: Советское радио, 1974. – 280 с.
26. Уилсон А., Уилсон М. Управление и творчество при проектировании систем / Пер. с англ. – М.: Советское радио, 1976. – 256 с.
27. Урманцев Ю.А. Эволюционика, или общая теория развития систем природы, общества и мышления. – Пушкино: ОНТИНЦБТ АН СССР, 1988. – 364 с.
28. Браверман Э.М. Математические модели планирования и управления в экономических системах. – М.: Наука, 1976. – 368 с.
29. Воронов А.А. Основы теории автоматического управления. Ч. Ш. Оптимальные, многосвязные и адаптивные системы. – Л.: Энергия, 1970. – 328 с.

30. Красе Н.А. Математические модели экономической динамики. – М.: Советское радио, 1976. – 280 с.
31. Абовский Н.П. Творчество: системный подход, законы развития, принятие решений. Сер. Информатизация России на пороге XXI века. – М.: СИНТЕГ, 1998. – 312 с.
32. Хакен Г. Синергетика / Пер. с англ. – М., 1980. – С. 381.
33. Советский энциклопедический словарь. – М., 1980. – С. 1109.
34. Гумеров Ш.А. Развитие и организация // Системные концепции развития. – 1985. – Вып. 4. – С. 71.
35. Диалектика познания сложных систем / Под ред. В.С. Трохтина. – М., 1985.
36. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. – М., 1987. – С. 19.
37. Западная Европа – эволюция экономической структуры / Под ред. В.И. Кузнецова. – М, 1988. – С. 67.
38. Айламазян А.К., Стась Е.В. Информатика и теория развития. – М., Наука, 1989. – 174 с.
39. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. – 160 с.
40. Анохин П.К. Очерки по теории функциональных систем. – М.: Медицина, 1975. – 448 с.
41. Гайдес М.А. Общая теория систем (Системы и системный анализ). – М.: "ГЛОБУС-ПРЕСС", 2005. – 201 с.
42. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. – М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1999.

УДК 658.3

V.V. Feshchenko

COGNITIVE MANAGEMENT IN PERSONNEL MANAGEMENT

The paper explores an innovative management strategy – knowledge management in personnel management is emerging in response to the challenges associated with the transformation of knowledge into a leading factor in the development of all spheres of sociality and used in modern organizations as the management of the creation and development of knowledge.

Keywords: cognitive management, knowledge management, knowledge management, personnel management.

В.В.Фещенко¹

КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

В статье рассматривается инновационная стратегия управления – knowledge management в управлении персоналом, – возникающая в ответ на вызовы современности, связанные с превращением знания в ведущий фактор развития всех сфер социальности и используемая в современных организациях как управление созданием и развитием знания.

Ключевые слова: когнитивный менеджмент, knowledge management, управление знаниями, управление персоналом.

Когнитивный менеджмент (knowledge management) – управленческая стратегия, релевантная информационному состоянию общества – сегодня завоевывает доверие, прежде всего и главным образом, в экономических структурах бизнеса. Безусловно, это связано с отношениями конкуренции, желанием повысить конкурентоспособность организации на рынке. Бизнес, движимый коммерческим началом как фактором выживания, быстро уловил специфику времени, связанную с ведущей ролью знания в социальном развитии и основное управленческое внимание направил именно в эту сторону – в сторону управления развитием знания.

Являясь ответом на вызовы современности, когнитивный менеджмент выполняет роль стратегии управления неустойчивой, "текучей" (З. Бауман), информационно-коммуникативной социальностью, являющей себя в "знаковой прорве" (Ж. Бодрийяр), "пространстве потоков" (М. Кастельс), "текучих" в непрерывной изменчивости, неопределённости и непрогнозируемости направлений.

Следует констатировать, что эта инновационная система входит в экономическую практику реализации без теоретической рефлексии и обоснования: мировая теоретическая мысль в области исследования необходимости и специфики основных направлений в изменениях управленческой деятельности, релевантных современности, до сих пор находится не на должном уровне состояния и развития. Хотя, конечно, осознано главное: если основным фактором развития является знание (трансформировавшееся в информацию), то должна произойти и смена вектора управления.

Поэтому управление, чтобы быть релевантным современности, выбирает в качестве собственного объекта не предметно-вещные материальности, а фактор знания. Но было бы более адекватно, если бы начальные реакции на вызовы времени шли от тех структур, которые непосредственно связаны с производством или воспроизводством знания [1].

А это значит, что управление персоналом, прежде всего, в разработке теоретических основ современного управления должно иметь приоритет, ибо именно здесь есть возможности для проработки методологии и сущностного содержания knowledge management. И конечно будет естественно, если эта стратегия управления явит себя управленческой практикой, прежде всего, в управлении персоналом предприятия.

Какие есть для этого основания? И что конкретно позволяет увидеть когнитивный менеджмент в его сущности и управленческой специфике в области управления персоналом? Какие оно имеет возможности для этого?

Отвечая на эти и подобные вопросы, следует, в первую очередь, иметь в виду управление персоналом, которое всегда было центром всей системы управления органи-

¹ Фещенко В.В., доцент кафедры экономики и управления, кандидат педагогических наук; Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского, г. Брянск
Feshchenko V.V., Associate Professor of the Department of Economics and Management, PhD in Education; Bryansk State University named after Acad. I.G. Petrovsky, Bryansk
E-mail: fetschenko-val@mail.eru

зацией в целом. Именно оно в теоретическом и философском отношении имеет возможности обосновать вызовы современности в области управления и достойно на них ответить.

Прежде всего, ответа требует эпистемологический вопрос относительно самого понятия *knowledge management*, которое на русский язык переведено как когнитивный менеджмент. Почему *knowledge* (знание) оказалось отождествленным с *cogito* (мысль)?

В ответе философия исходит из тезиса о новом характере и специфике состояния современного знания в целом и состояния образовательного знания, в том числе. Современная философская и научная общественность являются свидетелями изменений, которые осуществляются в классических гносеологических установках, и считает, что именно они инициировали постановку вопроса о когнитивном менеджменте как системе управления. Названные изменения определяются как когитарный поворот науки и научного знания в условиях информационного общества, которое сегодня также определяется обществом когнитивным [2].

Когнитивность как признак информационного состояния общества приходит к нему вследствие уже названного фактора – ведущей роли знания, которое трансформировавшись в информацию, проникает во все сферы социальности, обуславливая степень и качество их развития. Смысл современного когитарного поворота научного знания состоит в следующем.

Предметом эпистемологии, в большей степени, чем ранее, сегодня стали являть себя не общезначимость, логическая строгость и абсолютность, но, напротив, случайность и многолинейная контекстуальность мира, обуславливающие возможность познавательного результата в его гетерогенности и относительности. Современная мысль в её эпистемологической направленности становится мультирациональной [3], не поддаётся только алгоритмическим, априорным и трансцендентальным измерениям одной формы научной рациональности и, получив возможность обеспечения познавательного процесса всегда новыми ходами (в результате дозволенного действия одновременно различных форм рациональности), конструирует не однозначный результат, достигаемый ранее единством логики, но высвечивает его в разных коммуницирующих друг с другом контекстах.

Контекстуальная мысль в своей процессуальной направленности и постоянной работе – гибкой, активной, способной к ситуационной актуализации, чтобы успевать за изменениями информационного знания, – это одно из свидетельств когитарного поворота в современной эпистемологии. Являя себя не в готовом и вечном результате, который в образовании необходимо усвоить, но в когнитивной процессуальной активности, мысль оказывается способной схватывать всегда находящуюся в процессе порождения новую истину. Истина становится многозначной и более неподвластной классическому трансцендентальному субъекту-когито. Последний лишился рациональной силы, порождающей существовавшие в прошлой гносеологии и эпистемологии субъективности, ибо потерял неменяющиеся, априори заданные, алгоритмические схемы и жёсткие регулятивы познания [4].

Современный мир предстал конструкцией мультирационально работающего когито, он потерял признаки статичности, вечности, абсолютности, но предстал в движении и бесконечности изменений. Меняющиеся контексты мысли рожают контекстуальное и плюрально представленное знание-истину. Работающая мысль больше не пребывает в нарциссической уверенности в своём всевластии порождения единой истины и отождествляется с процессом порождения знания – с порождающимся знанием.

Мысль идентифицируется со знанием, именно поэтому *knowledge management* вполне легитимно переводится как когнитивный менеджмент.

Необходимость исследования работы мысли как знания сказала сегодня в активно о себе заявляющих когнитивных исследованиях, где знание отождествляется не с вечностью единого результата, но с процессуальностью его постоянного порождения [5].

Теоретико-философские основания когитарного поворота в эпистемологии стали складываться в начале XX в. с приходом таких философских направлений, как феноменология, герменевтика и философская антропология. Тогда стало понятно, что жёстко рациональное познание мира и однозначность строго логической истины редуцируют его, а "умный" субъект, т.е. субъект в его односторонне разумной репрезентации, начинает "подозреваться" (П. Рикер) как рациональная конструкция, неадекватная видению полноты человеческого существования, уникальности его индивидуальных форм. Начавшиеся тогда деконструктивистские процессы в гносеологии меняли классическую субъект-объектную оппозицию – противостояние человека и мира [6].

Человек вместо традиционной метапозиции по отношению к миру стал занимать позицию "присутствия в" нём (М. Хайдеггер). Его когитарная способность оказалась неотъемлемой от мировых процессов и в соответствии с ними понималась в качестве находящейся в постоянном движении и развитии [7].

Это воздействовало на работу *cogito* в направлении снятия с него редуцированной до разума репрезентации и позволило на равных с рациональным мышлением включить в него бессознательный, эмпатийный, чувственный уровни сознания. Так и возникло представление о работе мысли на основе не одной формы научной рациональности, а в результате её различных коммуницирующих форм. Мысль в ситуации "присутствия в" приобрела возможность "фасетного" голографического видения бытия: ушла его статуарность, логическая выверенность, место познания единой истины заступили эмпатийное понимание, переживание и чувствование многозначности его смысловых значений.

Подобного рода деконструктивизм принёс конструктивные изменения в различные сферы социального процесса, в сферу управления, в том числе. В когитарной мобильности субъект постоянно вписывается в бесконечно меняющиеся конфигурации мира и потому теряет однозначно управленческую установку (которой владел трансцендентальный субъект).

Какое, однако, значение имеют описанные деконструктивистские процессы для управления персоналом, и почему именно когнитивный менеджмент сегодня оказывается наиболее релевантной стратегией управления в этой сфере?

В ответе на этот вопрос следует исходить из того, что знание в управлении, конечно, не могло остаться изолированным от изменений, которые произошли в гносеологии в целом.

Управление формированием профессионала в условиях когитарного поворота меняет вектор своего воздействия, целевые установки и содержательные характеристики итогового результата. Когнитивно ориентированная эпистемология, со своей стороны, тоже стремится к тому, чтобы наука в новой форме существования (её когитарном повороте) входила в управление персоналом [8].

Итак, когнитивный менеджмент в управлении персоналом, имея своим предметом знание в его когнитивной подвижности и изменчивости, во-первых, меняет вектор своего воздействия, направляя его не на его кумулятивное усвоение в форме багажной энциклопедической упаковки в голове сотрудников организации, а на осуществление новых правил личностного и профессионального самоопределения и роста как эффективного специалиста.

В управлении развитием персонала становится важным формирование личности, способной жить в коммуникативном "пространстве потоков" социальности и владеть мультирациональной формой видения мира.

Задачей когнитивного менеджмента в управлении персоналом становится управление формированием активной и гибкой мысли, мышления, способного к неалгоритмическим шагам и риску в принятии конкретных профессиональных решений. Когнитивный менеджмент обнаруживает себя управлением, которое направляется в сторону методической организации управленческого процесса, который бы видел образовательное знание в качестве средства формирования активной, быстро реагирующей на изменения профессионального мира личностной мысли. Управлять знанием персонала сегодня означает научить постоянно его порождать и производить [9].

В такой направленности когнитивный менеджмент в управлении персоналом видит знание не только в его профессиональной, но и в личностной значимости. Знание включается в процесс формирования новой, релевантной современности формы личностной идентичности.

Философская констатация кризиса последней имеет в виду кризис как отказ от идентичности личности в её классической форме, которая полагала её единство и цельность. Современная же форма личностной идентичности полагает необходимость самостоятельного выбора в открывшемся плюральном мире одновременного существования разных идеалов, форм и образцов развития. Личность не существует больше в закрытой и изолированной культуре, она одновременно и сразу присутствует во многих реальностях и культурах. Она находит себя в бесосновности "переходов" и "отношений" между постоянно возникающими, уходящими и вновь рождающимися как новые культурами и мирами. Её идентичность удерживается в способности быстрого "перетекания" из одной культуры в другую, она "текущая" (З. Бауман). В управлении такой формой идентичности важно принять стратегию (это и делает когнитивный менеджмент) на освоение указанных "переходов" и "отношений" между меняющимися состояниями мира культуры, науки, профессии [10].

Когнитивный менеджмент видит в управлении персоналом подготовку профессионала к мобильности. Профессиональная мобильность является той личностной характеристикой, которая необходима в деле управления не только в плане профессионального занятия, но и в управлении как составляющей любой профессиональной деятельности. Она развивает умение видеть разноречивые и непредсказуемые тенденции социокультурного развития в целом, способность принимать решения в ситуациях калейдоскопической неопределённости, готовность пойти на риск в выборе акцентов в открывающихся перспективах.

Когнитивный менеджмент в управлении персоналом обеспечивает эту управленческую специфику, ибо в качестве своего объекта имеет программы, ориентированные на указанные "переходы". Реализация этой цели обеспечивается направленностью управленческой стратегии на экспертизу методологического содержания управленческого процесса [11].

Экспертизе подлежит вопрос о включённости/невключённости в содержание процесса управления умения персонала самостоятельно производить/порождать новые знания.

Экспертируется мысль в её работе и в её направленности: имеет ли она в виду передачу готовой истины, либо предлагает развить способность по её порождению и возникновению в рамках рабочего процесса.

Истина в современном мире рассматривается живой, меняющейся и постоянно становящейся. В таком качестве она формирует личность, релевантную "текущей" социальности, также способную к бесконечным изменениям [12].

Таким образом, когнитивный менеджмент в управлении персоналом исходит из ситуации культурной неопределённости, когда нелинейное развитие социального и профессионального миров полагает необходимость работать на перспективу, обосновать перспективные потребности профессиональной деятельности.

Эта стратегия управления работает с образовательным знанием, которое по своему характеру является проективным. В работе над проектом оказывается задействованной не только рациональная мысль – алгоритмическая, однолинейная и стандартизированная.

Когнитивный менеджмент имеет в виду и другие когнитивные способности: воображение, фантазию, абстрагирование, инициативность, изобретательность, умение просматривать различные логические ходы, способность идти на риск, быстро принять решение и т.п. [13].

Можно называть и другие характеристики когнитивного менеджмента в управлении персоналом. Но главной из них, обуславливающей их все, является целевая направленность когнитивного менеджмента, и его основной задачей является формирование стратегии и установки знания на овладение личностью когнитивной компетентности как профессионала.

Когнитивная компетентность рассматривается в качестве личностной характеристики, необходимой сегодня в любой сфере профессиональной деятельности.

Содержание когнитивной компетентности – умение производить новое знание.

Понятие когнитивной компетентности персонала только-только входит в исследование управления, но именно оно может обеспечить релевантность этой деятельности. Когнитивный менеджмент в этом смысле следует рассматривать как ту управленческую стратегию, в рамках которой возможно её решение.

Список использованных источников

1. Gharajedaghi, J. System thinking: Managing Chaos and Complexity: A Platform for Designing Business Architecture [Текст] / J.Gharajedaghi. – Second edition. – Butterworth-Heinemann is an imprint of Elsevier, 2006. – 480 p.
2. Данилова О.С. Применение когнитивного моделирования при исследовании сложных систем и процессов [Текст] / О.С. Данилова, В.Н. Денисов, В.А. Мальцев // Региональная гражданская активность и фактор коллективной памяти в перспективе устойчивого развития. Практикум когнитивного моделирования: учебно-методическое пособие для междисциплинарного высокотехнологического студенческого коллоквиума / Под ред. А.В. Дахина. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2010. – С. 75-80.
3. Ермашкевич Н.И. Когнитивный менеджмент как основа инновационной стратегии [Текст] / Н.И. Ермашкевич, В.В. Фещенко, Н.Ю. Щеликова // Вестник Брянского государственного университета. – Брянск, 2015. – № 3. – С. 290-291.

4. Князева Е.Н. Основания синергетики. Синергетическое мировидение [Текст] / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – М.: КомКнига, 2005. – 240 с.
5. Когнитивный анализ и управление развитием ситуаций (CASC'2009): Труды Международной конференции (17-19 ноября 2009 г., Москва) [Текст]. – М.: ИПУ РАН, 2009. – 288 с.
6. Реут Д.В. Сладкое проклятие креативности [Электронный ресурс] / Д.В. Реут. – Режим доступа: <http://www.odn2.ru/index.php/biblioteka/26-kreativnost/71-sladkoe-proklyatie-kreativnosti>.
7. Теслинов А.Г. Концептуальное мышление в разрешении сложных и запутанных проблем [Текст] / А.Г. Теслинов. – СПб.: Питер, 2009. – 288 с.: ил. – (Мастерская Андрея Теслинова).
8. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: учебник для вузов [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2003. – 314с. – (Серия "Высшее образование").
9. Чиксентмихайи М. Креативность: Поток и психология открытий и изобретений [Текст] / М. Чиксентмихайи; [пер. с англ. И. Ющенко]. – М.: Карьера Пресс, 2013. – 528 с.
10. Фещенко В.В. Когнитивная эффективность HR-менеджеров [Текст] / В.В. Фещенко // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 4-4(40). – С. 157-161.
11. Никитин В. Основание иного [Текст] / В. Никитин, Ю. Чудновский. – К.: Оптима, 2011. – 176 с.
12. Князева Е.Н. Природа инноваций и некоторые проблемы [Электронный ресурс] / Е.Н. Князева. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/Knzva.htm>.
13. Csikszentmihalyi M. Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention [Текст] / М. Csikszentmihalyi – New York: Harper Perennial. – 1997. – 464 p.

II. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК 331.522

А.М. Kolesnikov, R.R. Latipova

QUANTITATIVE RISK ASSESSMENT THE INTERMODAL TRANSPORT

In the process of studying the information on this topic, proposed by various experts in the field of logistics and analysis of one of the leading companies in the market of international transportation "DelovieLinii", measures have been proposed to improve the efficiency and optimization of logistic processes in the organization of intermodal transport. As a result of studying the theoretical and practical bases of the organization of intermodal transport by the author it was concluded that need increasing the proportion of intermodal transport in the company, especially with the use of a reliable and environmentally friendly type of rail transportability; the need for co-operation of "DelovieLinii" with FESCO transport group in the organization of domestic freight. Currently, the implementation of life and the effective functioning of a market economy need to address the sustainable functioning of the transport sector, identification and neutralization of threats to economic security – the global challenges of the modern economy. Formation of the economic mechanism for risk management of transport companies involved in freight transportation – the urgent need of time and one of the factors of economic security of transport and logistics companies. Today, the development of intermodal freight is in complete interdependence of container traffic growth. Intermodal transport in most cases involves crossing the border and rarely complete without the participation of special containers for shipping, which are carefully checked before shipment and sealed. The container is necessary for convenient transportation of cargoes on any transport, be it a car, airplane or sea transport. The specifics of any transportation company's business consists in the fact that its activity is associ-

А.М. Колесников¹, Р.Р. Латыпова²

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА РИСКА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

В результате изучения теоретических и практических основ организации интермодальных перевозок авторами был сделан вывод об увеличении доли интермодальных перевозок в компании, особенно с использованием самого надёжного и экологичного вида транспорта – железнодорожного; о необходимости сотрудничества ООО "Деловые линии" с транспортной группой FESCO в организации внутрироссийских перевозок грузов. В статье приводится классификация рисков, которые возникают при осуществлении интермодальных перевозок; применена методика количественной оценки экономических рисков, дано определение рисковых издержек в ООО "Деловые линии"; осуществлён контроль и оценка рисков при интермодальных перевозках в компании. В процессе изучения информации по данной теме, предложенной различными специалистами в области логистики, и анализа деятельности одной из лидирующих компаний на рынке международных перевозок "Деловые линии" были предложены методы по повышению эффективности и оптимизации логистических процессов при организации интермодальных перевозок. В настоящее время при осуществлении жизнедеятельности и эффективного функционирования в условиях рыночной экономики необходимость решения проблемы устойчивого функционирования транспортной отрасли, выявление и нейтрализация угроз экономической безопасности – глобальные задачи современной экономики. Формирование механизма управления экономическими рисками транспортных компаний, осуществляющих грузовые перевозки – назревшая потребность времени и один из

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
E-mail: 9843039@mail.ru

² Латыпова Р.Р., начальник отдела аспирантуры, кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, г. Санкт-Петербург

Latipova R.R., Head of the Postgraduate Department, PhD in Economics; St. Petersburg University of Management and Economics Technologies, St. Petersburg
E-mail: ramilya1983@mail.ru

ated with risk, wearing a catastrophic nature, are often not comparable to those which arise in enterprises in other sectors. Therefore, risk management, and risk management, for enterprises engaged in cargo transportation, is an absolute must. Awareness of the growing risks in the business environment of transport companies, not only internationally, but also in the domestic freight market, as well as increase responsibility of top management that has led to the fact that in the late 2000's. at the enterprises engaged in cargo transportation, services or departments of management of risks began to be created. To date, to ensure the safety of cargo there is an urgent need to study the issue of risk management, which clearly outlined the acuteness of the problem in this area. This is confirmed, in particular, more frequent air crashes in the world as a whole, and particularly in Russia.

Keywords: intermodal transport, risk, expenses, cargo turnover, profitability of vehicles, outsourcing.

факторов экономической безопасности транспортно-логистических компаний. Сегодня развитие интермодальных грузоперевозок находится в полной взаимозависимости от роста контейнерных перевозок. Интермодальная перевозка в большинстве случаев предполагает пересечение границы и редко обходится без участия специальных контейнеров для груза, которые перед отправкой тщательно проверяются и опечатываются. Контейнер необходим для удобной транспортировки грузов на любом транспорте, будь то автомобиль, самолёт или морской транспорт. Специфика бизнеса любой транспортной компании состоит в том, что её деятельность связана с рисками, носящими катастрофический характер, часто несопоставимыми с теми, которые возникают на предприятиях других отраслей. Поэтому управление рисками, или риск-менеджмент, для предприятий, занимающихся грузоперевозками, является насущной необходимостью. Осознание растущих рисков в бизнес-окружении транспортных компаний не только на международном, но и на внутреннем рынке грузоперевозок, а также рост ответственности топ-менеджмента привели к тому, что в конце 2000-х гг. на предприятиях, занимающихся грузоперевозками, стали создаваться службы или отделы управления рисками. На сегодняшний день для обеспечения безопасности грузоперевозок существует настоятельная необходимость изучения вопроса управления рисками, который отчётливо обозначил всю остроту данной проблемы в этой сфере. Это подтверждается, в частности, участвовавшими авиакатастрофами как в мире в целом, так и, в особенности, в России.

Ключевые слова: интермодальная перевозка, риски, издержки, грузооборот, рентабельность транспортных средств, аутсорсинг.

Интермодальные, или смешанные перевозки грузов – это международные (как правило, сверхдальние) контейнерные перевозки грузов, осуществляемые различными видами транспорта по принципу "от двери до двери" и оформленные одним сквозным документом. Основной смысл этих перевозок состоит в том, что генеральные (штучные) грузы, упакованные грузоотправителем в некую общепризнанную тару (контейнер), не распаковываются при перевалке с одного вида транспорта на другой, а в том же виде доставляются грузополучателю. Интермодальные перевозки явились логическим завершением внедрения новой транспортно-технологической схемы перевозки генеральных грузов – контейнерных перевозок. Транспортировка же навалочных (насыпных) и наливных грузов, за редким исключением, до сих пор осуществляется по традиционной транспортной схеме [5]. В то же время интересным представляется изучение количественной оценки рисков при организации интермодальных перевозок. С этой целью авторами были изучены зарубежные источники, посвященные данной проблеме [13] – [21].

В настоящее время оценка рисков является одним из основных и важных вопросов при осуществлении интермодальных перевозок [7]. В Табл. 1 представлена классификация таких рисков [12].

Таблица 1 – Классификация рисков при интермодальных перевозках

Риски	Классификация рисков
Политические	- изменения в политической ситуации в России и за рубежом; - разрыв межгосударственных отношений; - действия с применением военной силы и массовые столкновения; - передача в собственность государства земли, промышленных предприятий, банков, транспорта или другого имущества, принадлежащего частным лицам, организациям; - изменение действующего законодательства
Природно-экологические	- климатические и биологические воздействия на груз; - неблагоприятные погодные условия; - стихийные бедствия
Финансово-коммерческие	- риски макроэкономики; - уменьшение спроса и покупательской способности; - демпинг цен со стороны конкурентов; - невыполнение со стороны заказчика всех требований подписанного договора перевозки, в том числе в части оплаты; - конфликтные ситуации между участниками договорных отношений; - инфляционные; - валютные; - кредитные
Социальные	- угроза забастовок; - конфликт между сотрудниками; - кражи, грабежи, поджоги и другие злоумышленные действия
Технические и техногенные	- повреждение груза и транспортных путей; - выход из строя транспорта и оборудования; - неполадки в компьютерных системах и в связи; - факт возникновения пожарной ситуации в основных и вспомогательных помещениях транспортной компании; - техногенные катастрофы

Главная задача оператора интермодальной перевозки на любом этапе перевозки – сокращение возможных потерь, которые имеют вероятность иметь место в случае совершения рискованных операций [1]. Что достигается при правильном определении стратегии и тактики при выборе путей реализации каждого этапа интермодальной перевозки. А фактически, на деле, получается, что рисков если можно не избежать, то хотя бы ими управлять [4]. Определение среднестатистического ущерба в результате осуществления определенного действия за предыдущий период времени – на этом основывается оценка рисков:

$$П_{бд} = 1,5N_{кр} + 0,35N_{ав} + 0,005N_{бр} \quad (1)$$

где: $П_{бд}$ – показатель условных совокупных потерь от нарушения безопасности движения, нормированный на единицу работы;

$N_{кр}$ – число крушений;

$N_{ав}$ – число аварий;

$N_{бр}$ – число случаев брака в работе транспорта за определённый период.

В случае, когда статистическая выборка масштабная, как правило, частоту возникновения ущерба считают вероятностью реализации риска.

Ниже приведена формула для определения вероятности осуществления события Z :

$$P(Z) = m/n, \quad (2)$$

где: $P(Z)$ – вероятность наступления события Z ;

m – количество случаев, которые могут осуществить событие Z ;

n – общее количество случаев наступления события Z .

Как правило, при осуществлении экономического риска транспортно-логистические компании получают следующие расходы:

- по возмещению экономического ущерба,

- на управленческие действия.

Следовательно, методика количественной оценки экономических рисков обычно основана на определении рискованных издержек, связанных с экономическими рисками. Как правило, рискованные издержки детализируют субъектов транспортной компании по "тяжести" рисков [6].

Ниже приведена формула для расчёта суммарных рискованных издержек субъектов транспортно-логистической компании:

$$Z_{\text{общ}} = Z_{\text{возм}} + Z_{\text{обс}} \quad (3)$$

где: $Z_{\text{общ}}$ – общие рискованные издержки;

$Z_{\text{возм}}$ – рискованные издержки возмещения, возникающие после реализации экономического риска;

$Z_{\text{обс}}$ – издержки обслуживания риска, возникающие до момента реализации экономического риска [3].

В качестве примера рассмотрим транспортную компанию ООО "Деловые линии". Виды деятельности, предусмотренные логистикой в "Деловых линиях" типовые, как и в других транспортно-логистических компаниях – от хранения, обработки заказов и обслуживания сборных грузов до транспортировки.

В зависимости от потребностей клиентов "Деловые линии" при заключении договора предусматривают в нём все особенности и нюансы, которые сделаны по требованиям конкретного клиента по видам услуг, срокам выполнения, стоимости услуг по логистике. Логисты компании разрабатывают оптимальную схему доставки груза клиенту. При необходимости (как правило, при осуществлении интермодальной перевозки) компания "Деловые линии" привлекает проверенных транспортных посредников-партнёров.

На Рис. 1 приводятся сведения о перевезённых грузах по видам транспорта в ООО "Деловые линии" за 2015 г. Данные показывают, что структура логистических потоков в компании остаётся в рамках структуры Российской Федерации: первые два места занимают автомобильный и железнодорожный транспорт, малая доля приходится на воздушный и морской. Грузовую перевозку Санкт-Петербург – Китай в ООО "Деловые линии" можно организовать тремя способами [23].



Рис. 1 – Перевезено грузов по видам транспорта в ООО "Деловые линии" за 2015 г., в тоннах

1 способ. Контейнерная перевозка из Санкт-Петербурга через морской порт во Владивостоке в Китай.

Этапы организации перевозки:

- приём груза у отправителя в Санкт-Петербурге специалистами "Деловых линий", терминальная обработка груза, погрузка в контейнеры в транспортном терминале "Деловых линий" в Санкт-Петербурге;
- транспортировка по железной дороге до Владивостока;
- терминальная обработка груза, таможенное оформление груза специалистами "Деловых линий" в порту отправления во Владивостоке и доставка морским транспортом до Китая;
- доставка до конечного места назначения.

2 способ. Контейнерная перевозка из Санкт-Петербурга через железнодорожный переход Забайкальска в Китай.

Этапы организации перевозки:

- приём груза у отправителя в Санкт-Петербурге специалистами "Деловых линий", терминальная обработка груза, погрузка в контейнеры в транспортном терминале "Деловых линий" в Санкт-Петербурге;
- транспортировка по железной дороге до терминала в Забайкальске;
- оформление процедуры таможенного транзита в Забайкальске;
- транспортировка по Китайской железной дороге до перехода Манчжурия-Забайкальск;
- доставка груза конечному получателю.

3 способ. Контейнерная перевозка из Санкт-Петербурга наземным транспортом через Казахстан в Китай.

Этапы организации перевозки:

- приём груза у отправителя специалистами "Деловых линий", терминальная обработка груза, погрузка в контейнеры в транспортном терминале "Деловых линий" в Санкт-Петербурге;
- доставка автомобильным транспортом до пограничных переходов Республики Казахстан: Бахты, Зимунай;
- организация таможенного оформления на границе Казахстана с Китаем;
- доставка груза автомобильным транспортом в Китае конечному получателю.

Рассчитаем вероятность риска грузоперевозки для оценки рисков при перевозках грузов различными способами в ООО "Деловые линии":

$$R = 1 - \prod_{i=1}^n Q_i = \{1 - [(1 - \frac{T_{\phi 1} - T_{n1}}{T_{n1}}) * (1 - \frac{T_{\phi 2} - T_{n2}}{T_{n2}}) * \dots * (1 - \frac{T_{\phi n} - T_{nn}}{T_{nn}})]\} * 100\% \quad (4)$$

где:

Q_i – надёжность выполнения грузоперевозки;

$T_{\phi n}$ – фактический срок доставки, дни;

T_{nn} – плановый срок доставки, дни.

Вероятность риска грузоперевозки для 1 способа из Санкт-Петербурга через морской порт во Владивостоке в Китай:

$$R1 = \{1 - [(1 - \frac{50-47}{47}) * (1 - \frac{46-47}{47}) * (1 - \frac{53-47}{47}) * (1 - \frac{48-47}{47})]\} * 100\% = 18,372 \%$$

Вероятность риска грузоперевозки для 2 способа из Санкт-Петербурга через железнодорожный переход в Забайкальске в Китай:

$$R2 = \{1 - [(1 - \frac{33-32}{32}) * (1 - \frac{34-32}{32}) * (1 - \frac{33-32}{32}) * (1 - \frac{32-32}{32})]\} * 100\% = 12,009 \%$$

Вероятность риска грузоперевозки для 3 способа из Санкт-Петербурга наземным транспортом через Казахстан в Китай:

$$R3 = \{1 - [(1 - \frac{40-37}{37}) * (1 - \frac{38-37}{37}) * (1 - \frac{37-37}{37}) * (1 - \frac{39-37}{37})]\} * 100\% = 15,437 \%$$

Таким образом, полученные результаты неплохие для всех способов перевозки. Но, тем не менее, первым по надёжности выступает перевозка при 2 способе (где применяется железнодорожный подвижной состав). При 2 способе (из Санкт-Петербурга через железнодорожный переход в Забайкальске в Китай) вероятность риска – 12,009 %, что значительно меньше, чем при 1 способе (из Санкт-Петербурга через морской порт во Владивостоке в Китай) – 18,372 % и при 3 способе (из Санкт-Петербурга наземным транспортом через Казахстан в Китай) – 15,437 %.

В октябре 2015 г. представители компании TELS приняли участие в конференции Supply Chain & Logistics Forum и провели там традиционное анкетирование участников.

Как показал опрос, у крупных грузовладельцев при выборе поставщика логистических услуг параметр соотношения цены и качества не основной, также для них цена не является определяющим фактором выбора поставщика услуг [11]. Как правило, оказывается, выбирают подрядчиков по "Совокупности параметров" (Рис. 2).



Рис. 2 – Результаты анкетирования по выбору подрядчика на оказание логистических услуг

Совокупность параметров, кроме цены и качества, также включает:

- минимизация рисков, безопасность (включая возросшую значимость вопросов страхования);
- гибкость к требованиям клиента, удовлетворение широкого спектра потребностей (с ожиданием сокращения общих затрат на логистику);
- имидж, позиция подрядчика на рынке, опыт.

Все требовательнее становятся клиенты к наличию технологических решений в вопросах безопасности и информационной интеграции. Оказывается значимым:

1. Наличие систем GPS и охранных систем на транспорте.
 2. Более технологичный документооборот с электронной цифровой подписью.
 3. Наличие личного кабинета на ресурсах подрядчика, возможность общаться напрямую онлайн, интеграция информационных систем заказчика и поставщика услуг.
- Таким образом, данный опрос показал, что в современных реалиях жизни клиенты выбирают менее рискованные способы доставки груза, в нашем случае – интермодальные перевозки с участием железнодорожного транспорта [5].

Комплексный анализ роли и оценки рисков при осуществлении интермодальных перевозок различными способами в ООО "Деловые линии", приведённый в данной статье, позволяет сделать следующие выводы:

Во-первых, размеры и опыт компании "Деловые линии" могут гарантировать оказание услуг высокого качества и оптимальных сроков доставки как для клиентов с типовыми требованиями по оказанию транспортных услуг, так и разрабатывать индивидуальные эксклюзивные решения для государственных компаний и компаний-монополистов ведущих отраслей экономики страны.

Во-вторых, "Деловые линии" существенно уменьшают стоимость транспортировки грузов: это достигается за счёт большого парка транспортных средств на станциях погрузки и получения грузов, использование их грузоподъёмности по максимуму.

В-третьих, логисты компании систематически работают над выбором оптимальных маршрутов для клиентов (с целью исключить неэффективные затраты), что достигается в тесной взаимосвязи с экономистами компании, которые ежедневно проводят комплексный анализ транспортных потоков компании с целью уменьшения затрат на транспортировку грузов.

В-четвёртых, компания не экономит на разработке и внедрении единых систем на базе IT-платформ, где воедино увязаны работа с заказами, перевозки, складские операции.

В-пятых, проведя оценку рисков разными способами доставки грузов, в итоге были получены положительные результаты, а сокращение сроков доставки к минимальному пороговому значению станет основой для масштабной организации перевозок как внутри страны, так и за границей.

Исходя из полученных результатов анализа деятельности исследуемой компании "Деловые линии" можно предложить следующий комплекс мероприятий по совершенствованию организации интермодальных перевозок в ООО "Деловые линии".

1. Сотрудничество с транспортной группой FESCO.

В результате вышеприведённых расчётов было выявлено, что самым надёжным способом является перевозка с использованием железнодорожного вида транспорта. Более того (как считают эксперты в области экологии), железнодорожный транспорт является и более экологичным видом транспорта [8].

Интермодальные перевозки с использованием железнодорожного транспорта в ООО "Деловые линии" практически отсутствовали (менее 1 %). С октября 2015 г. транспортная группа FESCO (контролируется группой "Сумма") и ООО "Деловые линии" начали сотрудничать в организации внутрироссийских перевозок грузов. FESCO обеспечит комплексное транспортно-экспедиционное сопровождение грузов "Деловых линий", предоставляя партнёру контейнерный парк и организуя перевозки в рамках собственных железнодорожных сервисов. На первом этапе запланирована совместная работа на направлении Москва – Владивосток – Москва, отправки по которому осуществляются на регулярной основе уже с начала сентября. Поэтапно география сотрудничества будет расширяться: в ближайшее время – на все маршруты контейнерных поездов FESCO Shuttle, а в перспективе – на всю сеть железных дорог России. По крайней мере, "Деловые линии" уже предупредили клиентов об изменении цен на перевозку контейнерами по направлениям из Москвы и Владивостока.

В настоящее время транспортная компания FESCO владеет собственной инфраструктурой портов, имеет интегрированный железнодорожный и логистический бизнес, причём FESCO является крупнейшей компанией страны, которая занимается интермодальными перевозками контейнерных грузов. Транспортная компания FESCO является крупнейшим частным перевозчиком среди транспортных организаций России, в её владении активы железнодорожной, портовой и логистической инфраструктуры. Широкий набор имеющихся ресурсов позволяет оператору грузоперевозок производить доставку грузов в формате "от двери до двери", а также организовывать контроль на всех шагах интермодальной логистической цепи [9].

Итак, тесное сотрудничество "Деловых линий" с транспортной группой FESCO выведет интермодальные перевозки ООО "Деловые линии" на другой, более высокий уровень.

2. Использование экологичного ("зелёного") транспорта.

На повестке дня ведущих стран Евросоюза – предотвращение загрязнения воздуха и спасение окружающего мира от гибели. Как следствие – ужесточение норм выброса вредных веществ для всех видов транспорта. Поэтому многие транспортные компании переходят на использование в своей работе экологичного транспорта. Применение экологичного транспорта является своего рода мероприятием экологического маркетинга и способом показать всему мировому сообществу, что ведение бизнеса возможно без ущерба для природы. В России принята совместная с ООН и Минтранспорта РФ социальная программа по уменьшению выбросов CO₂ в городах. Опрошенные РИА "Новости" эксперты сошлись во мнении, что наиболее экологически чистым видом транспорта в настоящее время во всём мире являются железные дороги. Например, в России около 40 % пассажирооборота приходится именно на этот сектор, в то время как железные дороги производят не более 2 % всего объёма парниковых газов в стране [22]. Ключевым является и то, каким образом получена электрическая энергия, питающая транспорт. Например, если её источником стала современная ГЭС, то такой транспорт вполне можно назвать экологичным. Если же её произвела ТЭЦ, работающая на мазуте, объёмы парниковых газов, образовавшиеся при генерации энергии, сведут на нет все технические ноу-хау, применённые для того, чтобы сделать транспортное средство более "зелёным". Эксперты отмечают, что в ближайшие годы автомобили могут стать более "зелёными" видами транспорта в России. С экологической точки зрения использование природного газа примерно в два раза сокращает выбросы и даёт примерно двукратную экономию бюджета водителя.

3. Сборные грузы.

Как показывают опыт и практика, сегодня для "Деловых линий" невыгодно, чтобы клиенты отправляли груз часто по временному интервалу, но небольшими партиями. Как

правило, подобные действия ведут к существенному увеличению расходов на подобные перевозки. Решение такой проблемы для "Деловых линий" – комплектация и отправка сборных грузов от нескольких клиентов.

4. Разработка и внедрение единой информационной системы в режиме реального времени [2].

"Деловые линии" должны использовать в своей работе такую единую информационную систему, которая станет навигатором для служб контроля и обеспечит их достоверной информацией о перемещении груза от момента начала движения до пункта назначения, обо всех проблемах и форс-мажорных обстоятельствах в режиме реального времени.

5. Применение в работе аутсорсинга логистических услуг.

При переходе "Деловых линий" на аутсорсинг логистических услуг (можно иметь ввиду курьерские, транспортные, складские, погрузочно-разгрузочные, услуги страхования грузов и другие услуги) предприятие получит выгоды. Эти выгоды, во-первых, могут быть трансформированы в конкурентные преимущества, во-вторых, инвестированы в развитие приоритетных направлений деятельности компании, например в стимулирование сбыта, маркетинга и другие направления.

Список использованных источников

1. Антохина Ю.А., Колесников А.М., Никифоров Е.С., Латыпова Р.Р., Куримкулова Д.Д. Экономика транспорта. – СПб.: ГУАП, 2016. – 199 с.
2. Бачище А.В., Стрельникова И.А., Попов В.В. К вопросу об обеспечении эксплуатационной эффективности интермодальных транспортных систем // Транспорт Российской Федерации. – 2012 – № 2(39). – С. 42-43.
3. Василёнок В.Л., Негреева В.В. Организация интермодальных перевозок: международный и российский опыт // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия "Экономика и экологический менеджмент". – СПб.: Университет ИТМО, 2015. – № 4.
4. Долгачёва И.Н. Управление экономическими рисками в сфере контейнерных перевозок. – М.: ФГБОУ ВПО МГУПС (МИИТ), 2014.
5. Илларионов М.Г. Латыпова Р.Р. Институциональные основы развития предпринимательства в транспортном комплексе // Вестник Казанского технологического университета, 2011. – № 24. – С. 119-122.
6. Колесников А.М., Никифоров Е.С., Латыпова Р.Р., Керимкулова Д.Д. Система управления современным грузовым автотранспортным предприятием / Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2015. – № 6. – С. 46-49.
7. Латыпова Р.Р. Классификация и виды транспортных рисков / Вестник Северо-Кавказского федерального университета, 2016. – № 1(52). – С. 71-76.
8. Латыпова Р.Р. Анализ и перспективы развития рынка автотранспортных услуг / Вестник Северо-Кавказского федерального университета, 2016. – № 2(53). – С. 47-51.
9. Латыпова Р.Р., Илларионов М.Г. Анализ тенденций развития транспортного комплекса Российской Федерации и Республики Татарстан // Научный журнал Вестник Астраханского государственного технического университета: серия экономика, 2011. – № 1. – С. 90-93.
10. Латыпова Р.Р. Оценка эффективности решения // Журнал "Научная перспектива". – № 6. – Раздел Экономика и управление ISSN 2219-1437 электронная версия в сети Интернет (2011).
11. Латыпова Р.Р. Развитие транспортного комплекса Республики Татарстан // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. – № 3. – Тюменский государственный нефтегазовый университет, 2011. – С. 74-77.
12. Талыбов Д.Р. Методы оценки экономических рисков в международных транспортных коридорах // Российское предпринимательство, 2011. – № 11. – С. 97-103.
13. Bogna MRÓWCZYŃSKA Planning of transportation's needs based on demand forecasts, Transport problems, INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL Volume 8. Issue 3 P. 5-14, 2013.
14. Bolis, S. and Maggi, R. Logistics Strategy and Transport Service Choices: An Adaptive Stated Preference Experiment, Growth and Change, 34(4): 490-504, 2003.
15. Crainic, T.G. and Kim, K.H. Intermodal Transportation, Chapter 8 in Transportation, Handbooks in Operations Research and Management Science, C. Barnhart and G. Laporte (Eds.), North-Holland, Amsterdam, 467-537, 2007.
16. David Lowe Intermodal Freight Transport, Elsevier Butterworth-Heinemann, 304 p., 2010.

17. Dr. Michael J. Demetsky Supply Chain Models for Freight Transportation Planning, Research Report No. 98 p., 2005.
18. Drożdżel, P. & Komsta, H. & Krzywonos, L. An analysis of cost of vehicles repairs in a transportation company. Part I. Transport Problems. Vol. 7. Issue 3. P. 67-75, 2012.
19. Kashif Imdad – Road Transportation and Spatial Urban Development. LAP Lambert Academic Publishing. 116 p., 2014.
20. Mattias Finger, Torben Holvad Regulating Transport in Europe. Edward Elgar Publishing Limited. 264 p., 2013.
21. Shedrack Wellin Willilo Transport Infrastructure Appraisal: How Could Social and Economic Benefits be Incorporated in Road Investment Appraisal in Developing Countries Paperback – LAP Lambert Academic Publishing. 104 p., 2012.
22. Транспортная стратегия РФ на период до 2030 года, [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/documents/transport-strategy-2030/> (дата обращения 09.02.2017).
23. <http://www.dellin.ru/> html Официальный сайт транспортной компании "Деловые линии" [электронный ресурс] – режим доступа [дата обращения 30.01.2017].

УДК 65.014.1

M.S. Starikova

THE RELATION CONCEPT OF ADAPTIVE BUSINESS MANAGEMENT

The article systematizes the views and contradictions existing in scientific research of adaptive management. It is substantiated that a relational approach to adaptive management of an enterprise is needed under conditions of high turbulence of the external business environment. Author makes the conclusion that the object of adaptive management in new conditions is business "ecosystem", its main principle is the construction of effective interactions with partners, its main tool is proactive measures of reaction to potential transformations of the external environment. It is proved that the promising direction in the development of adaptive management is the business ecology, based on the multiplying of partner resources.

Keywords: adaptive management, adaptation, relational concept, uncertainty, reactive management, preventive management, enterprise sustainability

М.С. Старикова¹**ОТНОШЕНЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

В статье систематизированы существующие в научных исследованиях взгляды и противоречия относительно адаптивного управления. Обоснована необходимость отношенческого подхода к адаптивному управлению предприятием в условиях высокой турбулентности внешней среды. Сделан вывод, что объектом адаптивного менеджмента в новых условиях становится деловая "экосистема" предприятия, его главным принципом – построение эффективных взаимодействий с партнёрами, его основным инструментом – проактивные меры реагирования на потенциальные трансформации внешнего окружения. Перспективным направлением развития адаптивного менеджмента признаётся бизнес-экология, базирующаяся на преумножении партнёрских ресурсов.

Ключевые слова: адаптивное управление, адаптация, отношенческая концепция, неопределённость, реактивное управление, превентивное управление, устойчивость предприятия.

Считается, что адаптивное управление зародилось во второй половине XX в. как подход к управлению ресурсами, утверждавший неизбежность неопределённости живых систем и необходимость обучения как главной цели и эксперимента как основной методологии [1]. В социальных и политических науках адаптивное управление стало использоваться в 1990-е гг. В настоящее время адаптивное управление – это набор концепций и методологий, представленных в разных научных дисциплинах: системах адаптивного контроля в машиностроении, всеобщем менеджменте качества, исследовании операций и методах оптимизации, теории организационного обучения, системном анализе в экологии и др. Актуальность развития теории и методологии адаптивного управления обусловлена ростом хаотичности и неопределённости развития экономики [2], реализацией политики импортозамещения [3], появлением прочих специфических детерминант структуризации экономики [4].

Рассмотрение адаптивного управления применительно к бизнесу выявляет ряд позиций, по которым существуют разногласия:

1. В западной традиции объектом адаптивного менеджмента являются ресурсы и проблемы окружающей среды [5]. Вместе с тем, идеи и инструменты данного научного направления могут быть распространены на любые социальные системы. В частности, адаптивный менеджмент рассматривается как подход к принятию управленческих решений, применимый в условиях высокой неопределённости окружающей среды и, одновременно, при объективно существующей возможности влиять на неё или на собственные позиции в ней [6]. Российские учёные довольно активно разрабатывают методологию адаптивного управления коммерческих предприятий в целях увеличения их приспособляемости к изменениям внешней среды.

¹ Старикова М.С., профессор кафедры маркетинга, доктор экономических наук, доцент; Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород

Starikova M.S., Professor of the Marketing Department, Doctor of Economics, Associate Professor; Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod

E-mail: s_ms@bk.ru

2. Отмечается параллельное использование терминов "адаптивный менеджмент" и "адаптация" для отражения управленческого процесса приспособления к изменениям. Адаптация преподносится как базовый принцип создания адекватной системы управления и как совокупность целенаправленных действий для достижения оптимального состояния потенциала при непредвиденных изменениях свойств внутренней и внешней среды [7], [8], [9]. Также её считают инструментом управления изменениями [10], формой развития фирмы, основанной на быстром реагировании на предстоящие трансформации [11]. В свою очередь, адаптивный менеджмент определяют как форму, совокупность приёмов управления, обуславливающую способность и возможность системы управления изменять параметры, стратегические цели, структуру управляемой подсистемы в зависимости от возмущений внешней среды [12]. Дополнительно его трактуют как реализацию целесообразных вариантов принятия и реализации сбалансированных управленческих решений, имеющих целью создание механизма адаптации предприятий к конкурентной среде. Как видно, имеется сходство в представлении адаптивного управления и адаптации как последовательности действий по достижению цели приспособления. На наш взгляд, процесс адаптивного управления включает адаптацию как ключевой результирующий этап, которому предшествует мониторинг, фиксация отклонений в динамике развития внешней среды и в функционировании компании.

3. Отсутствует единое мнение относительно источника изменений. В отечественной экономической науке часто адаптивность понимается как реакция организации, как на внешние, так и на внутренние "раздражители" [13]. Допуская подобную трактовку, мы всё же склоняемся к идее о зарождении большинства причин внутренних изменений во внешней среде. Данную точку зрения разделяет ряд учёных [14].

4. Существует неясность относительно потенциальной возможности бизнеса адаптироваться к среде неопределённости. Основоположник теории хаоса Э. Лоренц [15] доказал бессмысленность попыток прогнозирования состояния объектов, находящихся в хаотичных системах, описав "эффект бабочки", согласно которому незначительные изменения в начальных условиях порождают огромные различия в конечном развитии. Действительно, в результате глобализации и информационно-технологической революции бизнес-среда в конце XX в. менялась очень быстро и её неопределённость только нарастала. Традиционные методы формирования стратегий, разработанные для более предсказуемых условий внешнего окружения, переставали быть успешными. Появление адаптивных "экосистем" в бизнесе изменяет представление о лидерстве, в основе которого уже не обязательно должен лежать эффект опыта и эффект масштаба, представляющие собой традиционные подходы, применимые для относительно стабильной среды. Поэтому часть исследований адаптивного управления развернулась к проблеме интуитивного планирования [16]. С одной стороны, отсюда следует, что адаптивное управление, основанное на прогнозировании, эксперименте, обучении, использовании знаний о чувствительности фирмы к проявлениям внешней среды и среды к воздействиям фирмы, теряет свою актуальность в силу стихийности и неповторимости изменений в деловой "экосистеме" предприятия. С другой стороны, нельзя отрицать цикличность социальных, экономических, политических явлений и объективную возможность улавливания рыночных и макроэкономических тенденций, а, следовательно, утверждение о хаотичности развития бизнес-среды, по меньшей мере, спорно. Согласимся, что многие природные, климатические процессы являются трудно предсказуемыми и необратимыми, поэтому "эффект бабочки" для прогнозирования и адаптивного планирования экологических систем более правомерен, чем для формирования приспособленческих механизмов предприятий, среда "обитания" которых отличается большей предсказуемостью.

Следует признать, что в отечественной экономической науке трактовка адаптивного управления не обрела чёткости. В ряде исследований отмечается смешение концепций. В частности, Е.В. Минаева и Е.А. Маслюкова полагают, что адаптивное управление имеет дело с процессами управления производством, характеризующимися постоянными изменениями [17]. В.П. Мельников, Н.А. Смирнова, С.А. Демина, И.В. Мельникова трактуют адаптивное управление как маркетинг инноваций [18]. Б.А. Эфендиев относит адаптивное управление только к системе менеджмента компании, включая в круг его задач подстройку организационной структуры и системы управления для обеспечения функционирования объекта управления в изменяющихся условиях [19].

До сих пор встречаются мнения, приписывающие адаптивному управлению лишь задачу построения гибких организационных структур [20]. Значительная доля исследований, в том числе А.Н. Чобанова [21], связывает адаптивное управление с теорией саморазвивающихся организаций. А.А. Гусев выделяет адаптивное управление на основе саморегулирования, предполагая, что объект управления должен самостоятельно реагиро-

вать на внешние воздействия, нарушающие его нормальное функционирование [22]. Следует подчеркнуть, что самостоятельность такого реагирования основывается на постоянном процессе обучения, поэтому согласимся, что реализация концепции адаптивного управления предприятием возможна в случае, когда оно становится полноправным резидентом экономики знаний [23].

В ряде зарубежных источников адаптивный менеджмент определяется как процесс, базирующийся на обучении [24]. И в этом смысле он связан с циклом Деминга, поэтому его целью, помимо прочих, является обучение управляющей и управляемой систем. Отсюда следует, что необходимо включать в последовательность этапов процесса адаптивного управления действия по формированию банка данных о чувствительности бизнеса к изменениям. На его основе можно увеличить оценочный аппарат корпоративной стратегической диагностики [25].

Появление за последнее десятилетие новых подходов к адаптивному управлению свидетельствует об острой необходимости расширения и дополнения данной концепции. Так, Г.В. Бушмелева обосновывает неизбежность выделения ресурсно-факторного вида адаптивного управления, который предназначен для обеспечения стратегической конкурентоспособности предприятий за счёт минимизации воздействия возмущающих факторов на ресурсы [26]. Ю.А. Авдеева [27] разрабатывает адаптивно-ситуационный подход к управлению. К.М. Марченкова предлагает концепцию адаптивного бюджетирования [28].

Необходимость качественно нового отношения предприятия к окружающей обстановке, на наш взгляд, обусловлена тем, что адаптивный подход в управлении, будучи заимствованным из экологии и биологии, должен изменять представление о внешней среде, считая её "экосистемой" компании и, следовательно, декларируя прозрачность отношений, доверие во взаимодействии как основные принципы сосуществования на рынке. Отсюда, единицей стратегического анализа становится не традиционная бизнес-единица или компания, а вся деловая "экосистема" предприятия. Взаимоотношения, складывающиеся внутри неё, оказывают критически значимое влияние на адаптивность компании.

Отметим, что исследователи проблем адаптации предприятий трактуют её как реакцию на уже произошедшее изменение внешней среды. Доказано, что инерционность поведения при высоком разнообразии и малой предсказуемости внешней обстановки становится препятствием к качественному росту и быстрой адаптации [29]. Между тем, считаем необходимым выделять в процессе адаптивного управления также действия, направленные на осуществление проактивных мер адаптации.

В условиях роста непредсказуемости среды дальнего окружения предприятия, увеличения числа протоинтегративных объединений, когда нарастает значимость превентивных мер повышения устойчивости предприятий, считаем целесообразным уточнение и углубление адаптивного управления предприятием на основе развития отношенческой концепции, предполагающей формирование теоретических и методологических подходов к созданию системы эффективных деловых взаимодействий, обеспечивающих стабильность бизнеса и его деловой "экосистемы" в условиях высокой турбулентности внешней среды. В этой связи считаем, что:

- 1) необходимо рассматривать адаптивное управление не только через призму решения оперативных задач, но и, главным образом, как разновидность стратегического менеджмента в условиях неопределённости и подвижности окружающей среды;
- 2) целесообразно выделять в адаптивном управлении, наряду с реактивными механизмами, проактивные меры реагирования на потенциальные трансформации деловой среды фирмы, основными из которых мы считаем меры, направленные на формирование лояльной партнёрской среды;
- 3) объективно значимы, во-первых, расширение инструментария реактивного адаптивного управления предприятием, в том числе за счёт разработки методики оценки качества менеджмента в условиях непредсказуемости развития ситуации во внешней среде, во-вторых, формирование и развитие методик превентивного адаптивного управления бизнесом.

В соответствии с отношенческой концепцией адаптивное управление бизнесом – это совокупность управленческих воздействий на его внутреннюю и внешнюю среду с целью сокращения отклонений от запланированного функционирования, с одной стороны, и превентивного повышения адаптивности к внешним трансформациям на основе построения эффективных взаимодействий с субъектами внешней среды, с другой стороны.

В заключение отметим, что отношенческая концепция не противоречит проповедуемой на Западе экологической направленности адаптивного управления, а только укрепляет её. Учитывая, что экология – это наука о взаимодействиях живых организмов между собой и с окружающей средой, считаем, что предлагаемая концепция открывает

новое направление в экологии и экономике, которое можно назвать бизнес-экологией или отношенческой экологией. Последняя, как представляется, должна иметь дело не с традиционными ограниченными в природе ресурсами, а с духовными, партнёрскими ресурсами, дефицит которых, как мы видим, проявляется в мировом сообществе.

Статья содержит результаты НИР "Теория и методология развития приграничного региона в контексте изменения векторов международного сотрудничества", выполняемой в рамках реализации Программы стратегического развития БГТУ им. В.Г. Шухова на 2017-2021 гг.

Список использованных источников

1. Holling C.S. 1978. Adaptive Environmental Assessment and Management. Chichester, U.K.: Wiley, pp: 377.
2. Щетинина Е.Д., Кучерявенко С.А., Климова Т.Б., Коннова А.В. Система факторов и причин возникновения турбулентности как меры хаотичности и неопределённости развития экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 7. – С. 203-209.
3. Костромицкая О.И., Сомина И.В. Организационно-экономический механизм управления импортозамещением в российской промышленности // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. – № 4. – С. 210-214.
4. Глаголев С.Н., Ваганова О.В. Специфические детерминанты структуризации экономики с учётом фактора интеграции // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2013. – № 5. – С. 119-125.
5. Williams B.K. 2011. Adaptive management of natural resources – framework and issues. Journal of Environmental Management, 92: 1346-1353.
6. Williams B.K., R.C. Szaro and C.D. Shapiro. 2009. Adaptive management. Washington: US Department of the Interior, pp: 74.
7. Кучеренко А.А. Адаптивная реакция как элемент адаптации предприятия к изменениям условий внешней среды // Бизнес-Информ. Научный информационный журнал. – 2008. – № 10. – С. 66-68.
8. Рожков М.Н. Основные категории адаптивного управления социально-экономическими системами // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 2. – С. 117-119.
9. Сапунов А.В. Основные направления адаптации региональных экономических систем // Вестник ИМСИТ. – 2011. – № 3-4. – С. 15-16.
10. Малахов В.П. Адаптивность промышленного предприятия в условиях нестабильности // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 2. – С. 207-209.
11. Аубакирова Г.М. Становление и развитие адаптивного управления промышленными предприятиями // Вестник КАСУ. – 2007. – № 4. – С. 87-92.
12. Тихомирова О.Г. Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. – С. 495-499.
13. Артеменко В.Б., Агафонова М.С. Вопросы адаптации экономических систем к инновациям // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-9. – С. 1995-1999.
14. Глаголев С.Н. Сущность организационно-экономического механизма адаптации промышленных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2009. – № 2. – С. 47-50.
15. Loran E. Essence of chaos. 1993. UCL Press, pp: 240.
16. Courtney H.G., J. Kirkland and S. Viguerie. 1997. Strategy in an uncertain world. Harvard Business Review, 5: 81-90.
17. Минаева Е.В., Маслюкова Е.А. Современные адаптивные системы управления организациями // Экономика, социология и право. – 2014. – № 3. – С. 60-64.
18. Мельников В.П., Смирнова Н.А., Демина С.А., Мельникова И.В. Аспекты адаптивного маркетингового управления инновационной деятельностью в жизненном цикле организации // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2012. – Т. 8. – № 7-1. – С. 7-13.
19. Эфендиев Б.А. Предприятие и внешняя среда: кто кого развивает // Российское предпринимательство. – 2003. – № 11. – С. 81-83.
20. Куприн А.А., Бардулин Е.Н. Формирование организационно-экономического механизма адаптивности системы управления организацией предпринимательского типа // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. – 2010. – № 4. – С. 44-48.

21. Чобанова А.Н. Использование принципов адаптивного управления в самообучающихся социально-экономических системах // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2011. – № 11(124). – С. 219-224.

22. Гусев А.А. Саморазвивающаяся организация как инфраструктура адаптивного управления предприятием // Вестник Уральского государственного университета путей сообщения. – 2013. – № 4(20). – С. 81-92.

23. Дорошенко Ю.А., Владыка М.В., Тумина Т.А. Развитие новой экономики, основанной на знаниях: инновационный аспект // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2007. – № 2. – С. 83-87.

24. Kremsater L.F., D.H. Bunnell and G. Dunsworth. 2003. Indicators to assess biological diversity: Weyerhaeuser's Forest Project. The Forestry Chronicle, 79: 590-601.

25. Щетинина Е.Д., Кочина С.К. Корпоративная стратегическая диагностика и её развитие с учётом современных социально-экономических условий // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 2(46). – С. 155-158.

26. Бушмелева Г.В. Сущность ресурсно-факторного адаптивного управления промышленными предприятиями // Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты: сб. науч. тр. по материалам Межд. науч.-практ. конф. 31 мая 2014.: в 11 частях. Часть 6. – Тамбов: Консалтинговая компания Юком, 2014. – С. 17-18.

27. Авдеева Ю.А. Управление адаптационной деятельностью организаций в сфере технического агросервиса АПК // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2012. – Т. 3. – № 1(67). – С. 262-266.

28. Марченкова К.М. Концепция адаптивного планирования и бюджетирования в компании // Качество, инновации, образование. – 2009. – № 6. – С. 58-64.

29. Трещевский Ю.И., Эйтингон В.Н., Трещевский Д.Ю. Генезис и развитие концепций реактивного управления системами в условиях организационно-экономических инноваций // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1. С. – 120-131.

III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 338.46

А.М. Kolesnikov

FUNDAMENTALS OF THE TOURIST SERVICES MARKET FORMATION

The article considers the state of the tourism services market as one of the components that significantly affect the economic development of our country. The analysis of services as an economic category with particular features of its functions is given. The infrastructure of the tourist market and its features are revealed. The most important categories of the market are classified.

Keywords: essence of tourist services; value, classification, competition, stimulation, consumers; territories, classification, criteria, industries, funds, contracts, market.

А.М. Колесников¹

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ

В статье рассматриваются вопросы состояния рынка туристских услуг, как одной из составляющих, существенно влияющих на экономическое развитие нашей страны. Дан анализ услуг как экономической категории, обладающей особенностями её функций. Здесь раскрывается инфраструктура туристского рынка, её особенности. Дана классификация по важнейшим категориям рынка.

Ключевые слова: сущность туристских услуг; значение, классификация, конкуренция, стимулирование, потребители; территории, классификация, критерии, отрасли, средства, договора, рынок.

В настоящее время определение понятия "туристский рынок" достаточно размыто. У экономистов нет чёткого представления о данном понятии. Многие под ним подразумевают:

- систему мирохозяйственных связей, которые представляют собой преобразование туристско-экскурсионных услуг в денежный эквивалент и обратно;
- общность потребителей продукта туристской деятельности, способных его приобрести в настоящем и ближайшем будущем.

Учёные представляют рынок туристских услуг как сферу, в которой реализуется туристский продукт, и оформляются экономические отношения между потребителями и поставщиками туристских продуктов [3].

Также данное понятие характеризуется как категория, относящаяся к экономике туризма, в свою очередь образующая комплекс экономических взаимосвязей, а также взаимодействие между туристами и туроператорами, туристскими агентами и контрагентами насчёт циркулирования туристских продуктов и денежных средств, выражающее интересы экономических агентов.

Нормальное функционирование рынка обеспечивается следующими условиями:

- свободная конкуренция производителей;
- свободный выбор потребителей;
- качество и безопасность обеспечиваются наличием одинаковых условий

для всех.

Отсюда следует, что понятие "рынок туристских услуг" представляет собой сферу, в которой осуществляются данные услуги и связь между покупателями и продавцами, представленная в виде экономических отношений.

Для того чтобы охарактеризовать рынок, необходимо полностью раскрыть его структуру. Под структурой понимаются связи и отношения между элементами, а также внутреннее строение. Рынок туристских услуг образует взаимодействие таких элементов, как спрос и предложение на туристские услуги, конкуренция на рынке, цены на услуги и их качественная составляющая.

На туристском рынке осуществляются все основные назначения рынка:

- территория для взаимодействия между покупателями и продавцами;

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
E-mail: 9843039@mail.ru

- спрос на конкретную услугу, выраженный в объёме продаж за определённый временной промежуток;
- механизм циркуляции благ и услуг в рамках общественного воспроизводства.

Туристская деятельность проявляется в функциях, присущих рынку туристских услуг. К функциям рынка туристских услуг относятся:

- участие в процессе доведения туристских услуг до конечных потребителей;
- реализация стоимостей, входящих в туристские услуги;
- полный отдых потребителей;
- создание материальной стимуляции к осуществлению трудовой деятельности.

Идеальное функционирование рынка туристских услуг обеспечивается наличием системы экономических рычагов, отвечающих за согласованность спроса и предложения, за обмен денежных средств на конкретные услуги, за потоки финансов и туристских услуг.

Современная парадигма экономического развития основана на внедрении и широком использовании наукоёмких, высокотехнологичных, автоматизированных производств и компьютерных технологий. Несмотря на то, что этап бурного роста сферы услуг начался только во второй половине XX в., изучением экономического содержания категории "услуга" занимались многие ведущие экономисты во все времена.

Один из основателей современной экономической теории – А. Смит – в XVIII в. в своей работе "Исследование о природе и причинах богатства народов" пришёл к выводу о том, что услуги – это результат непроизводительного труда, поскольку услуги "исчезают в самый момент их оказания", а труд, который был потрачен на их выполнение "ничего не добавляет к стоимости, имеет свою стоимость и заслуживает вознаграждения, не закрепляется и не реализуется в каком-либо отдельном предмете или товаре, пригодном для продажи".

Таким образом, ещё до начала периода бурного развития сферы услуг было определено, что, несмотря на отсутствие вещественной формы, при производстве услуг затрачивается труд, который должен быть оплачен. А сами услуги, как и товары, пользуются потребительским спросом. Т.е. и услуги, и товары обладают стоимостью и потребительной стоимостью. В результате теоретическое осмысление экономической сущности услуг получило своё логическое продолжение и в конце XX в. Ф. Котлер определяет услугу как "любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может не быть связано с товаром в его материальном виде". Позже, в исследовании маркетинга в сфере индустрии туризма и гостеприимства Ф. Котлер определяет услугу как "действие, направленное на удовлетворение нужд потребителей. В одних случаях она привязана к материальному товару, в других – нет. Она является исконно неосязаемой и в результате её потребитель не приобретает товар в вещественной форме". Таким образом, в основе возникновения сферы услуг лежат человеческие нужды и потребности, в ответ на которые появляются производители, готовые их удовлетворить за определённую плату. Потребители формируют спрос на услуги, а производители – их предложение. Вследствие этого услуги становятся предметом торговли, а в современном глобализирующемся мире – предметом международной торговли.

Услуга представляет собой экономическую категорию, обладающую определённым рядом особенностей, отличающих её и описывающих её функции.

Услуга как категория играет особую роль, так как выражается в труде, который имеет свою потребительскую стоимость и производит услуги в качестве деятельности, а не вещи. Другими словами, в непроизводственной сфере не производится преобразование из формы деятельности в форму продукта. Несмотря на это, итог такой деятельности – услуги, процесс производства которых соответствует процессу их потребления. Недостаток такого подхода определяется узко специфическим пониманием значения услуги и её сущности.

Услуга как экономическая категория представляет собой экономические отношения, поэтому её обозначение как общественного отношения между продавцом и потребителем по поводу полезного действия труда является правильной. В связи с этим, услугу нужно воспринимать как экономическое отношение, имеющее свою особую направленность.

Под услугой также понимается форма экономических отношений по поводу особого воплощения труда, в ходе которого создаётся потребительская стоимость. Своеобраз-

ность услуг выражается в некоторых моментах: в особой форме преподнесения потребителю, в функциональном предопределении.

К потребительным благам имеют отношение те, использование которых обеспечивается взаимодействием между производителем и потребителем и не зависит от того, кто является объектом труда – сам человек или его вещь.

С обратной стороны, с потребительскими услугами можно соотнести только те потребительские стоимости, основная функция которых – насыщение населения и их потребностей.

В зарубежных странах основное сравнение в экономической литературе проводят между понятиями "услуга" и "товар". Экономисты США Т. Хилл и Ф. Николейдес утверждают о коренных различиях между данными понятиями. По их представлениям, товары материальны, а услуги не видны и не осязаемы. Отсюда следует, что производство и потребление услуг происходят в один момент времени, и во время оказания услуги её производитель начинает взаимодействовать с потребителем.

С учётом соответствующих характерных черт услуги, Т. Хилл сообщает о том, что услуга может характеризоваться переменной в состоянии человека или предмета, любого из участников экономических отношений, которое может быть осуществлено в связи с сознательными действиями участника экономических отношений. Контакт же осуществляется на основе предыдущей договоренности.

Существует иная точка зрения, в которой услуга представляет собой действие, исполнение и усилие. Услуга переходит к покупателю через действие, а товар переходит в руки. Любая услуга сопровождается определёнными операциями и характеризуется длительностью, а именно имеет начало, продолжение и конец действия. Данным признакам соответствует определение процесса. Таким образом, основу услуги составляет комплекс операций и процессов.

Отрасли обслуживания преследуют цели в обеспечении как социально- культурных потребностей, так и разного рода материальных услуг, по этой причине многие исследователи изучают их более обширно. Категория "сфера обслуживания" включает в себя отношения по поводу формирования рабочей силы, ресурсов на оплату труда, основных и оборотных средств. Отношения, которые формируются в ходе циркуляции средств и ресурсов, представляют ещё один важный момент в системе отношений. По причине того что услуги бывают оплачиваемые и бесплатные, их экономическая оболочка является мощной силой и стимулом к производству и потреблению.

Исследование временных изменений взглядов на экономическую сущность услуг необходимо с практических позиций, в той же мере, как и с научных. Поиск новых направлений развития туристских услуг в нынешнее время особенно актуален с учётом выросшего интереса к туризму.

Положение К. Маркса о делении отраслей по отношению к материальному производству и непроизводственной сфере оказало влияние на спецификацию услуг. Они делились на выполнение услуг, имеющих вещную форму, и на услуги, в которых объектом деятельности был сам человек.

Монистический подход, разного рода упрощения при определении понятия общественного производства, характера труда являлись инициаторами разногласий при определении понятия "услуга" и её классификаций.

Современный подход к анализу экономики даёт верное определение состава общественного продукта, входящих в него услуг, а также материальных и нематериальных благ. По этой причине, состав общественного продукта формируется из всей общности отраслей, которые производят материальные блага, и занимающихся производством нематериальных благ.

Нужно заметить, что теория К. Маркса, если не брать в рассмотрение описанные положения, является основой, которая способствует изучению новых явлений и факторов экономической жизни. Отсюда можно дать следующее определение услуге как работе, выполняемой на заказ и не ведущей за собой создание нового продукта, товара. В большинстве своём данный вид деятельности ведёт к изменению качества имеющегося материально-вещественного продукта. Эти блага принимают форму деятельности, которая в последующем формирует конечный результат. К услугам причисляют: обучение, лечение, отдых, обслуживание в бытовой, коммунальной и транспортной сферах.

Услуги, относящиеся к сфере туристского потребления (основные, дополнительные, комплексные), причисляют к туристским услугам. По их определению, основные услуги это те, которые формируют путешествие и проведение тура, дополнительные – это услуги, которые не принадлежат туру, а предоставляются по мере надобности, комплексные – это вся совокупность услуг, представленных путёвкой [2].

Под туристскими услугами понимается деятельность, связанная с насыщением потребностей туриста, с учётом характера туристской услуги и целей, которые преследует туризм.

Согласно Федеральному закону о туризме и туристской индустрии под туристскими услугами понимаются любые действия, совершаемые туристскими организациями по своему усмотрению или по конкретному заказу потребителей, связанные с организацией и проведением туров [1].

Туристские услуги входят в основу группы социально-культурных услуг, важной частью которых, в свою очередь, является удовлетворение духовных и интеллектуальных нужд индивида, создание комфортных условий для здоровья и восстановления жизненных сил.

Трансформация сферы услуг является достаточно сложным вопросом, в связи с тем, что она имеет огромное количество форм и видов, а также видоизменяется с течением времени. В зарубежной литературе основу услуг, по мнению учёных, составляет предпринимательская деятельность.

Таким образом, туристские услуги – это вид деятельности, не создающий нового продукта, осуществляемый туристскими предприятиями и преследующий своей целью удовлетворение потребностей потребителя в комфортном отдыхе и восстановлении, для последующего производственного, образовательного и другого развития, обеспечивающего рост экономики в стране.

Инфраструктура туристского рынка – это совокупность всех организаций, которые поддерживают экономические, хозяйственные и другие отношения между основными субъектами туристского рынка.

Инфраструктуру туристского рынка составляют:

- средства размещения потребителей туристских услуг;
- объекты общественного питания;
- средства транспорта, обслуживающие потребителей туристских услуг;
- объекты познавательного, культурно-исторического, спортивного и развлекательного характера и другие объекты, созданные для предложения туристских услуг;
- организации, предлагающие экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков.

Особенностью инфраструктуры рынка туристских услуг является тот факт, что многие организации обслуживают не только потребителей туристских услуг, но и субъектов, не относящихся к туризму. В данном случае имеются в виду предприятия общественного питания, средства массовой информации, транспортные объекты и другие организации, чья деятельность, так или иначе, пересекается с оказанием туристских услуг.

Большинство туроператоров взаимодействует со сторонними организациями по поводу аренды у хозяйствующих субъектов средств производства.

Этот факт подтверждает соотношение основных и оборотных средств туристских организаций. Оборотные средства в большинстве своём составляют около 90 % общей стоимости средств производства.

Ещё одна важная особенность рынка туристских услуг заключается в неравномерности её функционирования в течение года.

Значение туристских услуг в настоящее время нельзя переоценить в связи с необходимостью удовлетворения потребностей индивидов, необходимостью развития экономики. Туристские услуги являются важной составляющей восстановления для потребителей, подготовкой к осуществлению продуктивной деятельности, что в дальнейшем обеспечивает поступательное развитие экономики.

Высокие темпы развития рынка туристских услуг и массовый характер путешествий, которые связаны с увеличением количества участников международного туризма, развитием международного сотрудничества, повлияли на появление динамичной отрасли хозяйства – индустрии туризма.

Экономическое значение туризма с учётом обеспечения занятости населения, роста валютных поступлений и активизации регионального развития постоянно растёт в современную постиндустриальную эпоху.

При определении сущности и значения понятия "туристский рынок" необходимо уделить внимание классификации туристских рынков.

Рыночные отношения в сфере услуг появляются в особой экономической обстановке и временном промежутке, а также включают множество различных участников.

Таким образом, возникает необходимость в связи с наличием данных критериев сформировать основные части туристского рынка как самостоятельные его виды, тем самым раскрыв специфику сферы туристских услуг.

Первый критерий, с которого можно начать классификацию, это виды оказываемых услуг. Услуги туризма достаточно обширны и многогранны. Для создания единой системы туристские услуги соединяют в такие группы, как основные, дополнительные и сопутствующие.

1. Основные туристские услуги регулируются договором с учётом ваучера. К ним относятся: размещение, питание и трансфер.

2. Дополнительные услуги не входят в основной пакет, притом что доходы от данных услуг составляют около половины общей прибыли. К ним относятся экскурсии, дополнительная культурно-развлекательная программа.

3. К сопутствующим услугам причисляют торговые, информационные и услуги связи.

В зависимости от вида реализуемых услуг рынки соответственно делятся на рынки основных (гостиничных, транспортных), дополнительных (развлекательных) и сопутствующих (торговых) услуг.

Туристский рынок можно классифицировать по сложившимся условиям для купли-продажи, а именно он может быть потенциальным и действительным (реальным). Потенциальный рынок составляют жители страны или региона, желающие приобрести туристскую услугу, но, в свою очередь, не все 100 % жителей способны себе её позволить. В данном случае важна экономическая составляющая туристской услуги. При этом есть категория состоятельных граждан, которая для приобретения туристских услуг должна иметь доступ к ним. Если все условия для приобретения туристской услуги будут соблюдены, в таком случае туристский рынок можно классифицировать как действительный.

Экономическая природа рынка не отражается на возможности её рассмотрения в определённой географической среде, вне зависимости от её границ. По данному принципу обособленности территорий можно классифицировать их на:

- региональные рынки;
- национальные рынки;
- международные рынки.

Данное деление даёт результаты при анализе конкретного масштаба и рассмотрении определённой территории, с целью учёта характерных особенностей, таких как активность конкретного региона, развитость рыночных отношений в исследуемом регионе.

Туристские рынки также классифицируются по важнейшим категориям рынка, таким как спрос и предложение на туристские услуги с учётом определённого времени и места. При преобладании спроса на туристском рынке происходит ситуация, при которой количество потребителей, готовых приобрести туристскую услугу превышает возможности продавцов, предоставляющих данную туристскую услугу. Страны, в которых национальные продавцы не могут осилить потребности населения, носят название отправляющих рынков. В данном случае под отправляющими рынками подразумеваются туристские рынки, формирующие масштабный спрос туристов на туристские услуги национальных предприятий туризма, а также на подобные услуги иностранных партнёров туристского предложения.

Примерами отправляющих стран можно назвать Германию и Японию. Существуют туристские рынки с преобладающим предложением туристских услуг. Это страны, в которых сложились благоприятные условия для удовлетворения спроса на туристские услуги, как собственного населения, так и зарубежных гостей, обладающие значительным объёмом туристских услуг.

В данном случае описывается рынок с рецептивным предложением или принимающий рынок. К странам с таким туристским рынком относятся Испания и Греция.

Согласно следующим критериям, рынки туристских услуг можно также разделить на рынок отпускного туризма, рынок познавательного (исследовательского) туризма, рынок спортивного туризма, рынок туристов "третьего возраста".

По сезонному признаку рынки туристских услуг можно также разделить на сезонные и круглогодичные. Спрос на морской туризм (путешествия на теплоходах и паромов) и характерные товары активизируется перед началом летнего сезона. В осеннее время увеличивается спрос на услуги, связанные с подготовкой к зимним видам туризма. Концентрация основного объёма продаж в конкретное время года говорит о сезонности туристского рынка.

Некая часть товаров пользуется равным спросом в разные сезоны в течение года. Спрос на такие товары или услуги фиксирован, не зависит от времени года, а процесс продажи не прерывается. Такой туристский рынок является круглогодичным.

Список использованных источников

1. Федеральный Закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред. 28.12.2016 г.) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации".
2. Зорин И.В. Энциклопедия туризма / И. Зорин, В. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 368 с.
3. Балабанов И.Т. Экономика туризма: учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.

УДК 338.46

A.M. Kolesnikov

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING THE TOURISM SERVICES MARKET DEVELOPMENT

The article considers the influence of the main factors on the tourist services market development. Internal and external factors are distinguished and analyzed. Natural, cultural, historical and geographical factors are further presented; factors that predetermine the development of foreign tourism are identified. As a result of the analysis of the presented factors, the need to clarify the various types of restrictions has been revealed.

Keywords: sphere of tourist services, outbound tourism, specificity of the market, factors of development, demand, market, stimulation, factors of market formation.

А.М. Колесников¹**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТУРИСТСКИХ УСЛУГ**

В статье рассматривается влияние основных факторов на развитие рынка туристских услуг. Выделяются и анализируются внутренние и внешние факторы. Далее рассматриваются природные, культурно-исторические и географические факторы, выделяются факторы, которые предопределяют развитие зарубежного туризма. В результате анализа представленных факторов выявлена необходимость уточнения различных видов ограничений.

Ключевые слова: сфера туристических услуг, выездной туризм, специфика рынка, факторы развития, спрос, рынок, стимулирование, факторы формирования рынка..

Сфера туристских услуг является одной из самых быстроразвивающихся секторов экономики, которая создаёт занятость населения и имеет мультипликативный эффект для отраслей, с которыми пересекается в ходе осуществления своей деятельности.

Развитие рынка туристских услуг носит важное социальное и экономическое значение, обеспечивая основу для удовлетворения рекреационных нужд населения страны и других государств. Социальное значение туризма подкрепляется решением проблем с оздоровлением граждан, повышением занятости населения и развитием индивида. Быстрое развитие и повышение роли туризма в экономике способствует более тщательному изучению этой сферы деятельности, аспектов её функционирования и состава. Кроме того, отечественная структура туристского рынка отличается превалированием выездного потока туристов.

Базу развития туристской индустрии составляют:

- расширение доли въездного туризма;
- уменьшение несоответствий между ресурсным насыщением и уровнем их использования;
- повышение распространения национального туристского продукта;
- поддержка рынка туристских услуг государством.

Индустрия туризма действует как межотраслевой комплекс с помощью отлаженных связей с государственными службами. А именно, имеются связи с правовыми структурами, финансово-экономическими и кадровыми. Поддержка государства состоит в мотивации потребностей населения к использованию туристских услуг. Отражение положительного результата на рынке туристских услуг характеризуется её прибыльностью и вкладом в мировую экономику.

Анализ и оценка проблем и специфики рынка туристских услуг под влиянием разных факторов освещается во множестве отечественных и зарубежных научных трудов. При написании данных трудов главное внимание уделяется основам проведения государственной и региональной туристской политики, которая в свою очередь устанавливает организационные и экономические регуляторы политики развития рынка туристских услуг, условия появления и основы функционирования организаций, осуществляющих рекреационно-туристскую деятельность, систематизацию форм и видов, планирование финансово-хозяйственной деятельности организаций, занимающихся туристской деятельностью,

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
E-mail: 9843039@mail.ru

предпосылки развития регионального рынка туристских услуг методом экономической оценки и отлаживания привлекательности территорий для туристов.

Оценка научных трудов говорит о том, что влияние факторов в туристской индустрии изучено недостаточно, что негативно отражается на развитии рынка туристских услуг и туризма в целом и повышает актуальность данного вопроса.

Прогресс в развитии туризма полностью зависит от целого ряда условий, которые устоялись в обществе, а именно: природно-географических, социально-экономических, историко-политических, демографических.

Факторы развития рынка туристских услуг подразделяются на внутренние и внешние.

Фактор в туризме представляет собой некое условие или обстоятельство туристской практики.

Внешние факторы оказывают влияние на туристские услуги с помощью социальных перемен и демографических изменений, финансового и экономического развития, правового и политического управления, торгового развития, изменения транспортной структуры. Под внешними факторами подразумевается география региона, политическое взаимодействие между странами, международное разделение труда и уровни цен у каждой из стран.

Решающими факторами в развитии рынка туристских услуг являются внутренние факторы.

К ним относятся особые климатические условия и география территории, на которой располагается страна, ресурсная обеспеченность той или иной местности и эффективность использования данного ресурсного потенциала, политическая ситуация, сложившаяся в стране, а также экономическое состояние страны и уровень благосостояния граждан. Население будет пользоваться туристскими услугами при наличии финансовых средств, что при ухудшающемся положении экономики страны будет невозможно.

Кроме того, немаловажное значение для развития туристских услуг играет внутренняя политическая обстановка. Стабильность – залог спокойного отдыха граждан, который может быть обеспечен при устойчивости общественного строя.

Важен и уровень развития производительных сил, и уровень развития рынка туристских услуг, его взаимодействие с транспортной системой, развитие инфраструктуры туризма, социально-культурная составляющая жизни населения.

Факторы классифицируются в зависимости от влияния на туристскую деятельность на:

- факторы привлечения;
- факторы дифференциации спроса.

Первые из представленных побуждают желание у населения путешествовать. К ним относятся культурно-социальные и природные условия в стране.

Факторы разделения спроса подразумевают под собой выбор путешественником места, которое он собирается посетить. На его выбор влияет развитие инфраструктуры и социально-экономическое развитие страны.

Факторы, влияющие на развитие рынка туристских услуг также можно подразделить на две группы. В первую группу входят объективные факторы, которые уже сформированы историческим развитием общества. Их основная цель – регулирование туристской деятельности. Во вторую группу входят государственная политика в туризме, наличие структуры и состав законодательства, туристское образование в обществе.

Факторов, влияющих на развитие туристских услуг, огромное множество, все они разнообразны и по-разному оказывают воздействие на состояние рынка. Благоприятные факторы способствуют выходу на лидирующие позиции отдельных регионов, что также повышает статус страны в мировом туризме. Неблагоприятные факторы влияют на снижение общего потока туристов [5].

Существуют два вида основных факторов развития: статические и динамические. Статические факторы не подвержены влиянию времени. Это природные факторы, культурно-исторические, географические.

Динамические факторы включают в себя:

- демографические (увеличение народонаселения, рост количества населения в городах с учётом уменьшения численности жителей сёл), изменение возрастного состава населения (вследствие повышения средней продолжительности жизни населения большее количество людей в состоянии позволить себе отдых, в том числе и возможность путешествовать);
- социальные (повышение уровня благосостояния населения развитых стран, увеличение количества дней в оплачиваемом отпуске, уменьшение рабочей неде-

ли в днях, рост количества работающих женщин и повышение среднего дохода на семью, увеличение числа одиноких людей, более позднее создание брачных союзов между людьми, увеличение числа семейный пар без детей, выход на пенсию в более раннем возрасте, увеличение числа людей, осознающих широту туристских возможностей);

- экономические (представляют собой модификацию структуры потребления товаров и услуг, а именно увеличение доли туристских услуг в потребительской корзине);
- культурные (повышение уровня культуры у населения разных стран и как следствие повышение мотивации к путешествиям и знакомству с культурами зарубежных стран);
- научно-технический прогресс (предполагает скорое развитие материально-технической базы туристской сферы, формирует подходящие условия для коллективного туризма);
- международные факторы (успокоение международного климата, налаживание взаимоотношений между государствами и переход к мирному решению конфликтов, процессы, связанные с глобализацией, рассмотрение спорных международных вопросов с помощью переговоров.

К основным факторам, которые предопределяют развитие зарубежного туризма, относят:

- содействие государства (предыдущая практика отражает прямое влияние необходимости государственной поддержки для достижения успеха в развитии рынка туристских услуг);
- повышение благосостояния населения;
- уменьшение количества времени, проводимого на работе;
- урбанизация (переезд населения из сёл в города и проведение своего свободного времени преимущественно вне мест проживания);
- уровень сознания в обществе.

У западных учёных своё мнение по поводу факторов, которые определяют, насколько привлекателен регион для туристов. К ним относятся: природа и климат региона, его инфраструктура и уровень цен на рынке туристских услуг, спортивные, образовательные и рекреационные возможности региона, культурно-социальные параметры.

Последний фактор привлекателен для туристов такими составляющими как традиции, живопись, музыка, религия, архитектура региона, национальная одежда и особенности, характерные для культуры той или иной страны.

Вся общность факторов формирует у туриста представление о желаемом отдыхе и составляет основу потребностей потребителей туристских услуг. К таким особенностям относятся:

- частота туристских путешествий;
- преимущество при выборе туристского центра и места отдыха;
- формирование желаемого туристского отдыха и его структуры;
- предпочтение при выборе туристской фирмы;
- информация по предлагаемой цене;
- наличие раздражителей при выборе туристского предложения.

К одним из видов основных факторов, влияющих на рынок туристских услуг, относятся личностно-поведенческие. Из всей общности факторов данный фактор является одним из самых важных, так как оказывает огромное влияние на предпочтение потребителя. Он состоит из мотивов, которые призывают туриста к выбору определённого вида путешествия, соответствующего его требованиям.

Согласно оценке поведенческого фактора, при выборе потребителем предпочитаемого места для отдыха, выявлен факт возвращения некоторого количества туристов в места предыдущего отдыха, в те места, в которых они отдыхали ранее. Безусловно, при отсутствии лечебных или сентиментальных мотивов.

С увеличением доходов населения всё большую роль в выборе играют психологические факторы. Личное мнение о путешествии потребитель туристских услуг составляет только после возвращения из поездки и по прошествии некоторого количества времени. До начала путешествия потребитель может представить предстоящий ему отдых только на основе предложенной туристской компанией информации или альтернативных источников. Стоит понимать, что своё мнение потребитель может составить, только основываясь на личных ощущениях после поездки. Значение информации в данном случае достаточно высоко в связи с построением потребителем определённых ожиданий от планируемого отдыха и при условии того, что ожидания совпадут с реальностью, можно надеяться на положительный отзыв потребителя и возможное повторное путешествие в понравившееся ему место отдыха.

Основной целью рынка туристских услуг является предоставление качественного места для отдыха потребителя и организация его свободного времени. В связи с этим, развитие рынка туристских услуг основывается на двух главных моментах, таких как свободное время и финансовые возможности потребителя для осуществления путешествий.

Факторы, влияющие на развитие туризма, также подразделяются на позитивные и негативные, которые связаны с состоянием страны (политическим, правовым, социально-экономическим).

Положительные факторы включают в себя:

- устойчивость и публичность политики и экономики;
- повышение общественного богатства и увеличение доходов;
- уменьшение рабочего времени и увеличение времени на отдых;
- развитие информационных технологий, коммуникаций, транспортных связей;
- рост урбанизации;
- рост общественного интеллекта;
- стимулирование иностранных инвестиций в туризм;
- усиление позиций Российской Федерации на туристском рынке мира;
- облегчение структуры налогового, таможенного и валютного регулирования;
- льготы и скидки для людей с ограниченными возможностями, а также мотивация молодого и старшего поколений на приобщение к туризму;
- помощь в развитии приоритетной туристской деятельности индустрии.

Негативные факторы включают в себя:

- сложности у стран в нахождении решений международных конфликтов;
- отсутствие устойчивости в политике и интеграции в мировое хозяйство;
- экономический застой и снижение уровня благосостояния граждан;
- неустроенность туристских ресурсов;
- отсутствие развития на рынке туристских услуг;
- несоразмерное использование ресурсов окружающей среды и растрата исторической и культурной составляющей;
- низкие доходы граждан и отсутствие времени на отдых и восстановление;
- загрязнение окружающей среды и экологическая опасность;
- неоценённость роли рынка туристских услуг в развитии интеллектуальной составляющей общества;
- недостаток стимулирования притока инвестиций в сферу туристской деятельности;
- приуменьшение роли туристского бизнеса в пополнение бюджета и развитие экономики страны.

Данные факторы, оказывающие прямое влияние на развитие туристского рынка, обязаны определять приоритетные цели развития туристского бизнеса и формировать цели его регулирования государством.

Положение рынка туристских услуг определяет экономическую ситуацию, которая установилась на данный момент времени с учётом влияния разных условий, формирующих пропорции влияния спроса и предложения, а также уровень цен на туристские услуги.

Проведённый анализ факторов позволил сформировать структуру факторов, оказывающих влияние на развитие туристских услуг, основывающихся на спросе и предложении.

К особенностям представленной структуры можно отнести постоянные и временные ограничения, которые относятся к группе состава рынка и нормативно-правовых факторов, формирующих состояние политики, административные факторы воздействия на экономические субъекты, факторы, которые составляют основу правовой среды бизнеса, природоохранные ограничения, факторы организационного плана.



Рис. 1 – Факторы формирования и развития рынка туристских услуг

Источник: URL:http://tourlib.net/statti_tourism.

Важным фактором сдерживания развития рынка туристских услуг является распределение нагрузки на определённую дестинацию, или туристский объект. Эта нагрузка может проявляться в экономической, экологической, психологической и иных формах.

Дестинация представляет собой территорию, которая способна привлекать и удовлетворять потребности множества потребителей туристских услуг. Нагрузка на рекреационную составляющую является степенью безопасности экологии туристской дестинации. Она в свою очередь должна быть ограничена допустимыми объёмами, в которых не причинит вреда объекту отдыха.

В той же мере следует оценивать противоречия, которые затормаживают развитие рынка туристских услуг. На уровне туристского объекта могут происходить ситуации недопонимания между туристами и местными жителями, между хозяйственной деятельностью в рамках рекреационного объекта и характерных особенностей местности. Наличие туристских объектов предполагает решение возникающих конфликтных ситуаций на региональном уровне, что предполагает необходимость в создании структуры, управляющей туристским объектом.

А. Смит создал базис теории международной торговли товарами и услугами, а также теорию абсолютного преимущества. Он обнаружил, что страны стимулируют свободное развитие международной торговли по той причине, что получают выгоду вне зависимости, являются ли они экспортёрами или импортёрами. Каждая страна считает необходимым вывозить товары и услуги, на которые ниже издержки производства и ввозить в страну товары и услуги, на которые издержки производства выше, чем за границей, а именно, имеются абсолютные преимущества.

Д. Рикардо доказал, что данный принцип лишь частный случай от общего правила. Его теория приобрела название теории сравнительных преимуществ, с помощью которой определяется характер двусторонних обменов международными продуктами туризма как следствие разницы между ценами у каждой из стран.

Таким образом, на основе анализа представленных факторов формирования рынка туристских услуг и существующих подходов к созданию их структуры и системы выявлена необходимость уточнения нормативно-правовых и другого рода ограничений.

Конъюнктура рынка туристских услуг, рассматриваемая в данной классификации, которая является результатом взаимодействия разных условий и факторов, формирующих пропорциональное соотношение между силами влияния спроса и предложения, а также уровнями и динамикой цен на туристский продукт, отражает фактическую экономи-

ческую ситуацию. В условиях активной конкуренции успешное формирование рынка туристских услуг и развитие международного туризма возможно на основе преобразования туристско-рекреационных предприятий в кластеры, и поддержки государством сферы туристских услуг с помощью интенсификации развития её инфраструктуры.

Список использованных источников

1. Федеральный Закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ (ред.28.12.2016 г.) "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации".
2. Постановление правительства Ленинградской области от 19.02.2014. № 29 "Об утверждении Инвестиционной стратегии Ленинградской области на период до 2025 года".
3. Агабекян И.П. Английский язык: сервис и туризм: Учебное пособие для бакалавров / И.П. Агабекян. – М.: Дашков и К, 2016. – 312 с.
4. Путрик Ю.С. История туризма: учебник / коллектив авторов; отв. ред. и сост. Ю.С. Путрик. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 256 с.
5. Балабанов И.Т. Экономика туризма: учеб. пособие / И.Т. Балабанов, А.И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с.
6. World Tourism Organization – [Электронный ресурс]. URL: <http://unwto.org>. (дата обращения 15.03.17).
7. Государственная программа Российской Федерации "Развитие культуры и туризма" на 2013–2020 годы // Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. URL: <http://www.russiatourism.ru/contents/deyatelnost/> (дата обращения 27.03.17).

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

УДК 338.262(100)

A.E. Vikulenko, L.S. Gluharev,
G.M. Zachesova

THE REDUCTION OF INFLATION BY MEANS OF TAX REGULATION

The article presents the conditions to develop the anti-inflation measures for increasing the country's inflation and holding them in life; reveals the fiscal policy of taxation in the country, its impact on sustainable economic growth in modern conditions; the correlation of inflation with the efficiency of social reproduction and consumption; profit cannot cope with the task a full account of external benefits and external costs, so it is advisable to target the tax system to increase efficiency, which stimulate the growth of physical volume of production, sales and price reductions.

Keywords: conditions and methods of anti-inflationary measures; fiscal taxation policy in the country and its impact on sustainable economic growth in modern conditions; targeting the tax system to increase efficiency.

А.Е. Викуленко¹, Л.С. Глухарёв²,
Г.М. Зачёсова³

ОГРАНИЧЕНИЕ ИНФЛЯЦИИ СРЕДСТВАМИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье приводятся условия выработки антиинфляционных мер на возрастающую в стране инфляцию и проведения их в жизнь; раскрывается фискальная политика налогообложения в стране, её влияние на обеспечение устойчивых темпов экономического роста в современных условиях; прослеживается связь инфляции с эффективностью общественного воспроизводства и потребления; прибыль не справляется с задачей полного учёта внешних выгод и внешних затрат, поэтому целесообразно нацелить налоговую систему на повышение эффективности, для чего стимулировать увеличение физического объёма производства, продаж и снижение цен.

Ключевые слова: условия выработки антиинфляционных мер; фискальная политика налогообложения в стране и её влияние на обеспечение устойчивых темпов экономического роста в современных условиях; нацеливание налоговой системы на повышение эффективности.

Инфляция и борьба с ней продолжают оставаться главной макроэкономической проблемой России. Одна из распространённых догм современной экономической теории состоит в том, что сдерживание инфляции обеспечивается в первую очередь средствами денежно-кредитной политики, политикой дорогих денег. Фискальные рычаги признаются, но лишь в качестве грубого средства влияния на совокупный спрос, совокупное предложение, состояние государственного бюджета. После глубоких исследований Дж. Кейнса в части, посвящённой фискальной политике государства, тема не получила достойного развития. В этом видится серьёзный изъян современной теории макро- и микроэкономики.

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 Глухарёв Л.С., доцент кафедры "Экономическая теория", кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный институт путей сообщения имени Александра I (ПГУПС), г. Санкт-Петербург
Gluharev L.S., Associate Professor of the Department of Economic Theory, PhD in Economics; Saint-Petersburg State Institute of Railway Transport named after Alexander I (PGUPS), St. Petersburg

³ Зачёсова Г.М., доцент кафедры "Экономическая теория", кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный институт путей сообщения имени Александра I (ПГУПС), г. Санкт-Петербург
Zachesova G.M., Associate Professor of the Department of Economic Theory, PhD in Economics; Saint-Petersburg State Institute of Railway Transport named after Alexander I (PGUPS), St. Petersburg

Общее состояние российской экономики выдвигает на первый план борьбу с инфляцией. Пока названная победа не одержана, не обеспечены достойные жизненные стандарты, отсутствуют достаточные средства и заинтересованность для внедрения новой техники. Инфляция не совместима с социальной справедливостью. Она усиливает поляризацию доходов, ставит в выгодное положение должников, а не заимодателей (кредиторов).

В советское время утверждалось, что социалистическая система хозяйства обеспечивает безинфляционное развитие народного хозяйства. Жизнь этого утверждения не подтверждала. Остались в памяти огромные очереди в продовольственных магазинах 70-х–80-х гг. прошлого века, "чёрный рынок". Либерализация цен в 1992 г. окончательно опровергла суждения оптимистов об отсутствии инфляции или её эпизодическом случайном характере. СССР накопил к этому времени большую подавленную инфляцию, которая на поверхности явления безуспешно сдерживалась государственной дисциплиной цен. Вместо предполагаемого пятикратного и кратковременного повышения цен в результате их либерализации они выросли в оптовом звене только за 1992 г. более чем в 60 раз и в розничной сфере в 23 раза. К 1996 г. цены выросли в тысячи раз. В настоящее время инфляция в стране продолжает, хоть и относительно медленно, возрастать, что требует решительных мер по её устранению. Это особенно важно в условиях экономического кризиса и санкций по отношению к России в 2017–2020-х гг. и требует более экономически глубокого и эффективного управления экономикой.

Чтобы выработать антиинфляционные меры и провести их в жизнь, необходимо в первую очередь определить то состояние макроэкономической нестабильности, которое получило название инфляции. Сделать это совсем не просто. Так, монетаристы сводят инфляцию к чисто денежному феномену, переполнению денежного рынка избыточными (относительно реального объёма национального производства и предложения товаров) денежными знаками. Аналогично трактует инфляцию проф. Г.С. Вечканов. Он определяет инфляцию как переполнение каналов обращения избыточными бумажными деньгами сверх реальных потребностей народного хозяйства и их обесценивание, обусловленное нарушениями процесса общественного воспроизводства. Инфляция якобы представляет собой нарушение действий закона денежного обращения и проявляется в явном или скрытом росте цен [1]. Следует ли согласиться с подобной трактовкой инфляции? Наш ответ отрицательный.

В СССР долгое время существовала инфляция спроса. Относительно полная загрузка производственных мощностей сочеталась с несовершенной структурой материального производства, огромным объёмом незавершённого строительства, недостаточным развитием второго подразделения общественного производства. Экономика была отмечена неспособностью удовлетворить совокупный спрос. Под влиянием советских идеологов возникло и закрепилось крайне противоречивое понятие "второе подразделение общественного производства". В действительности всякое производство существует ради удовлетворения здоровых потребностей граждан и в этом смысле производство товаров и услуг потребительского назначения приоритетно по отношению к созданию средств производства.

В 90-е гг. прошлого века инфляция спроса трансформировалась в инфляцию предложения, обусловленную ростом издержек. При этом производственные мощности загружены не полностью. Долго уменьшалось совокупное предложение, росли номинальная заработная плата и цены на сырьё, затраты на энергию. Реальный объём производства долго сокращался, не обеспечивалась полная занятость. Предложение денег сегодня не избыточно, напротив, оно недостаточно. Попытки государства индексировать в меру бюджетных возможностей заработную плату, пенсии, пособия оказываются неэффективными. В ответ на дополнительный платёжеспособный спрос бизнес повышает цены, присваивая тем самым себе значительную часть проиндексированных доходов. Победить инфляцию не удаётся.

Трактовка инфляции только как наличие избыточного "денежного навеса", по нашему мнению, страдает поверхностным подходом к сложному состоянию макроэкономической нестабильности и односторонностью. Обратимся к уравнению обмена И. Фишера [2]. В модели $MV = PQ$ фигурируют M – количество денег, находящихся в обращении; V – скорость обращения денег; P – уровень цен товаров и услуг; Q – уровень реального объёма производства. Формально предложению денег (агрегат MV) противостоит агрегат товарного предложения (PQ). Поскольку скорость обращения денег относительно стабильна, взаимодействуют денежная масса и уровень цен. Складывается впечатление, что манипуляции на денежном рынке способны остановить инфляцию. Однако это не так.

Уравнение обмена, в чём его принципиальный изъян, не отражает глубинных процессов в производстве и потреблении материальных благ с их вполне определённой эффективностью. Именно эффективность производства оказывает решающее влияние на уровень цен, их структуру со стороны факторных доходов и жизненные стандарты. Современное ценообразование в России допускает включение в цены коррупционной составляющей. Борьба с коррупцией с помощью правовых методов пока совершенно неэффективна.

Приводимые в специальной экономической литературе данные об умопомрачительных темпах инфляции в различных странах на драматических этапах их социально-экономического развития имеют первопричиной (по нашему мнению) разрушение пропорций и нормальных темпов общественного воспроизводства. Так, последствием войн является резкое падение объёма производства во втором подразделении с острым дефицитом государственного бюджета.

Манипулирование денежной массой должно сопровождать воспроизводственные процессы, весьма инерционные и крайне медленно входящие в нормальное русло. Избыточный "денежный навес" не устраним быстро с помощью политики дорогих денег, как показывает опыт многих стран, в том числе России.

Государство и Центральный банк выработали средства, как для сжатия денежной массы, так и для её расширения, что не привело к победе над инфляцией. Для сжатия денежной массы увеличиваются налоги, сдерживается рост заработной платы и других факторных доходов, увеличиваются банковские резервы, проводится политика дорогих денег, размещаются государственные ценные бумаги в меру доверия граждан к государству-заёмщику и спроса на них (операции на открытом рынке), проводятся валютные интервенции и др. Для расширения денежной массы используются те же рычаги влияния на неё, но с противоположной направленностью. Центральный банк несёт ответственность за устойчивость рубля. Однако не преодолены кризисные явления в материальном производстве, непомерно велика ресурсоёмкость конечного продукта, что и объясняет, в первую очередь, наличную инфляцию издержек в России. Попытки государства защитить граждан с помощью индексации доходов приводят к росту издержек и новому витку инфляции.

В приводимых определениях инфляции не просматривается её связь с эффективностью общественного воспроизводства и общественного потребления. Читатель знает, что инфляция всегда вызывает тенденцию к снижению реальных доходов граждан. Факторные доходы в виде прибыли могут расти в номинальном и даже реальном значении. А из приведённых определений инфляции это не следует. Если общий индекс потребительских цен растёт, и теми же темпами растут личные доходы граждан, жизненные стандарты теоретически не изменятся. Ключ к пониманию инфляции видится в соединении природы инфляции с эффективностью общественного воспроизводства и потребления. Цены отражают в денежной форме стоимость, общественно необходимые затраты на производство. Если в экономике наблюдается как типичный процесс повышения общего уровня цен при снижении реальных доходов, то уместно говорить о падении эффективности хозяйственной системы при изменении структуры конечного продукта не в пользу фонда потребления.

Инфляция в СССР и сегодня инфляция в России носила и носит в значительной степени структурный характер. Опережающие темпы развития первого подразделения общественного производства в СССР приводили к росту заработной платы без эквивалентного роста товаров народного потребления. Неблагоприятной была тенденция изменения производительности труда и фондоотдачи. Падение фондоотдачи приходилось компенсировать новыми капитальными вложениями, долгостроями, задерживая одновременно решение социальных задач. Незавершённое производство в капитальном строительстве и других отраслях увеличивает избыточный "денежный навес". К тем же последствиям приводила и приводит вынужденная милитаризация экономики, истощение залежей доступных полезных ископаемых, рост транспортных перевозок. Все эти негативные действующие на экономику факторы не компенсировались в СССР и не компенсируются в современной России научно-техническим прогрессом и освоением новой эффективной техники в достаточном объёме. С включением страны в систему мирохозяйственных связей приходится всё больше считаться с импортированной инфляцией.

Авторы публикации разделяют понятия эффективности общественного воспроизводства и эффективности общественного потребления. Второй процесс зависим от первого, но оказывает сильное обратное влияние на первый процесс. Взятые в своей сумме эффективность общественного воспроизводства и общественного потребления образуют эффективность хозяйственной системы. Её (эффективность хозяйственной системы)

следует трактовать, в первую очередь, с позиций потребителей, покупателей, ради которых и организуется производство. Изменение цен всегда противоречивый процесс. Повышение цен при прочих равных условиях выгодно товаропроизводителям и торговым посредникам, но невыгодно покупателям. Исключения составляют товары и услуги высокого качества, не входящие в круг сопоставимых и, поэтому, не учитываемые в расчётах инфляции.

Всякое повышение цены на товар, выбранный в качестве базового, уменьшает остаточный доход покупателей и поэтому деформирует спрос на все другие товары и услуги, входящие в состав потребительской корзины. Такой вывод в первую очередь справедлив для ресурсоёмких (рублёмких, дорогостоящих) товаров, например, для стоимости квартир. Наоборот, снижение цен мультиплицирует (множит) потребительские эффекты по цепочке покупателей.

Повышение локальной эффективности по условиям производства может сопровождаться и сопровождается в России снижением эффективности функционирования народного хозяйства в целом и снижением реальных доходов граждан. Перевод экономики на рыночную колею с начала 90-х гг. прошлого века сопровождался в России углублением противоречия между общественными и локальными интересами. Тогда были подорваны стимулы к росту фонда потребления граждан, к приоритетному развитию социальной сферы. Так называемая подавленная инфляция была быстро устранена за счёт либерализации (отпуска) цен при падении реальных доходов в несколько раз. Выяснилось, что даже наши скромные реальные доходы в последние годы существования СССР не были полностью заработаны, подтверждены результатами деятельности в материальном производстве. Неудовлетворительно использовались трудовые ресурсы и производственные фонды. В тот период, обещание Правительства Н.И. Рыжкова, Л.И. Абалкина провести реформу не за счёт народа, не было выполнено преемниками Правительства Е.Т. Гайдара [3]. Да и не было чудодейственных средств преодоления кризиса не за счёт народа.

Критериальным показателем деятельности производительной фирмы стала прибыль, что вполне типично для рыночной экономики. Государство отказалось от реформирования экономики с переходом к так называемому третьему пути развития, при котором рыночная свобода и либерализм сочетаются с активной государственной экономической политикой. Быстрый уход государства из экономики привёл, в частности, к абсолютизации роли прибыльной мотивации деятельности. Установка на максимум прибыли вступает в противоречие с ростом других факторных доходов. Прибыль в ценах в условиях российского незрелого рынка не нормируется государством. В результате частные выгоды сочетаются с большими общественными потерями. Так, повышение цен внутреннего рынка на сырую нефть и природный газ сопровождается ростом доходов в нефтяной и газовой промышленности при перекрывающем его падении доходов смежников внутреннего рынка по всей цепи сопряжения. Современные технологии производства нефте- и газоёмкие, что в России усугубляется суровым климатом. Потребление сырой нефти, природного газа и многочисленных продуктов нефтепереработки жизненно необходимо, а удорожание соответствующей товарной массы провоцирует инфляцию, снижает реальные доходы потребителей. При этом рост цен мультиплицируется (множится). Достаточно рассмотреть отрасли и производства в порядке технологической специализации, чтобы убедиться в отрицательных мультипликативных эффектах повышения цен. Удорожание нефти приводит к повышению цен на топливо и нефтепродукты, поэтому дороже становятся электроэнергия и услуги транспорта, дорожают все товары, доставляемые на местный рынок издалека, дорожают топливоёмкий хлеб и кондитерские изделия, услуги ЖКХ и т.д. Хлеб и кондитерские изделия дорожают даже при рекордном урожае зерновых. И это не удивительно. Дополнительные общественные издержки, связанные с повышением цен на топливо больше общественных выгод от роста урожая. Принципиальный недостаток прибыли как критерия оптимизации хозяйственных решений видится и в том, что она способна расти за счёт искусственного взвинчивания рентабельности продаж при сокращении физического объёма продаж. Равнение на прибыль не побуждает фирму к полной загрузке производственных мощностей. Производить мало, создавать искусственный дефицит, исключать из числа покупателей бедных граждан и даже граждан со средними доходами – всё это вполне типично для российского рынка. Отсутствие очередей не должно обольщать. Если нет денег, граждане не встанут в очередь за рублёмкими товарами.

Дадим собственное определение инфляции. Это нарушение нормальной и взаимозависимой структуры материальных и денежных потоков, снижение покупательной

способности денег, связанное с падением эффективности общественного воспроизводства, прежде всего, в форме неблагоприятных структурных сдвигов, с недостаточным вниманием к проблеме эффективности воспроизводства и системы распределительных отношений, не компенсируемыми ограниченными бюджетными возможностями страны. Инфляция – это перманентный разрыв между локальной эффективностью воспроизводства и эффективностью общественного воспроизводства и потребления, влекущий за собой падение покупательной способности денег, реальных факторных доходов и рост общего уровня цен на сравнимую продукцию. Организация выпуска новой продукции наталкивается на ограниченный платёжеспособный спрос и поэтому часто оказывается нерентабельной. Инфляция – это всегда всплеск бедности, устранение которой требует испытаний от народа.

Сегодня трудно поверить, что отец нашей рыночной реформы Е.Т. Гайдар в начале 90-х гг. прошлого века собирался быстро остановить инфляцию за счёт способностей рыночной экономики к самонастройке. Теоретически либерализация цен, благодаря действию законов спроса и предложения, должна была привести наш молодой рынок к равновесному состоянию. Избыточный спрос в известных моделях западных экономистов сопровождается ростом цен, а недостаточный спрос – снижением цен.

Первоначальный рост цен после перехода к рынку в теоретических конструкциях либералов, в том числе монетаристов, быстро упирается в ограниченный спрос. Начинается откат цен подобно откату океанской волны от гранитного берега. Практика, однако, показала, что фактическое положение дел очень далеко отстоит от этих романтических образов. Российский бизнес быстро усвоил выгоды спекулятивных цен. События возвращали исследователей к известному высказыванию Данинга [4], которое охотно цитировал К. Маркс: "Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 %, и капитал согласен на всякое применение, при 20 % он становится оживлённым, при 50 % – положительно готов сломать себе голову, при 100 % он попирает все человеческие законы, при 300 % – нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы" [5].

Когда утрачен государственный контроль над ценами, нет необходимости просить предпринимателей повысить цены. Они это сделают с редким единодушием. Когда же созданы условия для снижения цен, предприниматели предпочтут сворачивать производство и увольнять часть работников. События развиваются не по сценарию наших "чикагских мальчиков", а по сценарию выдающегося английского экономиста Дж. Кейнса (Рис. 1). Цены, по Кейнсу, неэластичны в сторону снижения, что вполне подтверждает российский опыт. Они (цены) ведут себя подобно храповику – механизму, обеспечивающему движение в одном направлении, и блокирующему движение в обратном направлении [6]. На приведённом Рис. 1. первоначальный объём национального производства (ВНП) достигает равновесного значения в точке пересечения совокупного предложения (AS) и совокупного спроса (AD). Вялая конъюнктура при гибких ценах, на что и упирают либералы, приведёт к незначительному снижению равновесного объёма ВНП, а именно с величины AD_1 до величины AD_2 . Однако при неэластичности цен в сторону снижения потери ВНП окажутся вдвое больше, чем по прогнозам либералов.

Поражает прозорливость выдающегося английского экономиста, словно давшего сценарий социально-экономических трудностей России на пути рыночных преобразований. Из-за неэластичности рыночных цен в сторону снижения не только резко упал объём национального производства в 90-е гг. прошлого века. Произошло наложение безработицы на инфляцию. И в последующем, несмотря на тяжкие испытания народа, инфляцию остановить не удалось.

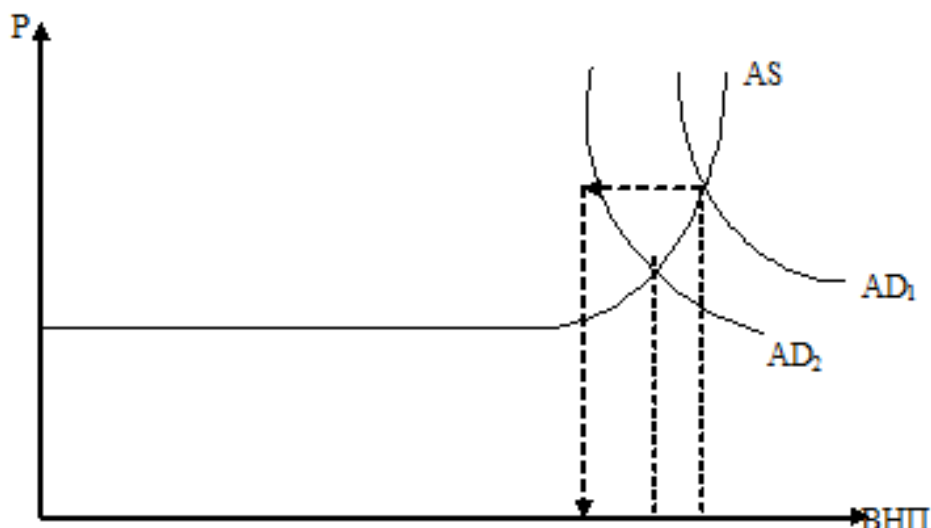


Рис. 1 – Отрицательный эффект "храповика"

Неэластичность рыночных цен в сторону снижения настраивает экономику на удовлетворение только ограниченного платёжеспособного спроса, а не потребностей. Ряд товаров и услуг недоступны для миллионов граждан. Узаконивается "право на бедность". Бизнес производит продукции мало и по высоким ценам. Интенсивность труда совершенно недостаточна при достаточных локальных доходах в форме прибыли на капитал.

Сегодня мы пытаемся тешить себя тем, что темпы инфляции снижаются. Однако при многомиллионном отряде бедных в России (по скромным расчётам 22 млн чел.) трудно смириться с наличием инфляции вообще. Доля средств на оплату труда (без учета налогов и страховых взносов) составляет ныне в России треть ВВП. С учётом зарплаты в конвертах эта доля составляет 45 % ВВП, тогда как в зарубежном мире в среднем – 60 % (В. Бобков [7]).

В начале 90-х гг. прошлого века инфляция по существу "съела" все трудовые сбережения граждан. И всё же государство, не рассчитавшись по долгам с гражданами, не сумело остановить инфляцию. Не удаётся восстановить реальные скромные доходы граждан того времени. Память удерживает стоимость калорийного комплексного обеда в студенческой столовой, равной 45 коп. при стипендии в 45 руб. Таким образом, товарное содержание студенческой стипендии составляло 100 хороших обедов. Ныне трехразовое питание в студенческой столовой потребует зарплаты доцента. Впрочем, советская система общественного питания вообще разрушена. Розничные цены на важнейшие продукты питания за последние 25 лет выросли в 200-500 раз, при одновременном повышении доходов граждан только в 100-150 раз.

Графическая интерпретация инфляции на Рис.1, широко используемая в экономической теории, упрощает и искажает действительное положение дел в экономике. Кривая совокупного предложения AS состоит якобы из трёх частей: горизонтального или кейнсианского отрезка с неизменным уровнем цен и отсутствием инфляции, промежуточного отрезка с растущими ценами и растущим номинальным ВВП и вертикального, или классического отрезка, когда все резервы действующего производства исчерпаны, а рост ВВП носит чисто номинальный характер. Множеству точек на вертикальном отрезке соответствует полная занятость, но при гиперинфляции. Картина была типичной для СССР в конце 80-х гг. прошлого века.

Долгая стабильность цен на горизонтальном отрезке (кейнсианская неэластичность цен) трактуется как некая закономерность: пока имеются свободные ресурсы высокого качества, нет нужды повышать цены. Усилия бизнеса направлены якобы на расширение производства. Однако упрощённая графическая интерпретация макроэкономической нестабильности в России совсем другая. Цены начинают расти задолго до исчерпания производственных мощностей, инфляция и безработица сосуществуют (Рис. 2.).

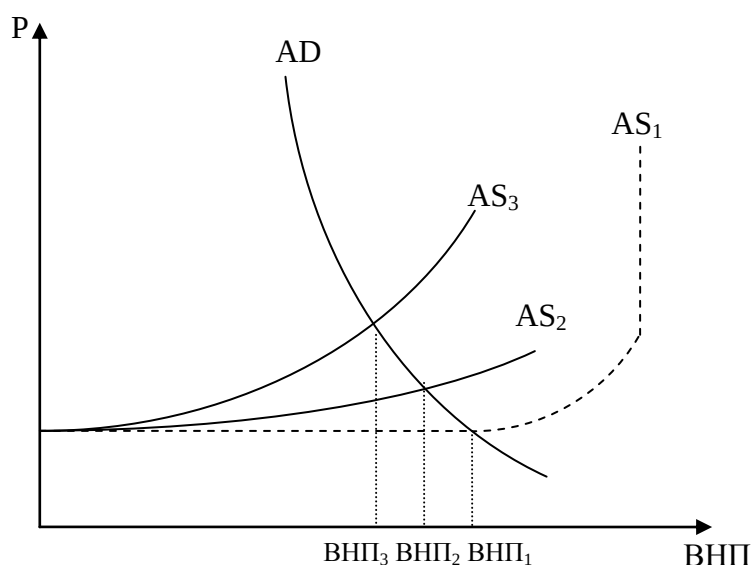


Рис. 2 – Макроэкономическое равновесие и инфляция. Теория и практика

На кривой совокупного спроса AD бизнес ищет и находит точку, соответствующую условиям максимизации прибыли за счёт непомерной рентабельности продаж при удовлетворении только части спроса. Если спрос не эластичен по ценам, бизнес не удовлетворится производством $ВНП_1$ и даже $ВНП_2$, а предпочтёт производство $ВНП_3$. В результате реальный объём национального производства очень далеко отстоит от потенциально возможного, при полной занятости. Следовательно, инфляцию необходимо заблокировать практически по всей длине кривой AS. Одновременно надлежит позаботиться о приращении совокупного спроса, который ограничивает экономически оправданное приращение совокупного предложения.

Для приукрашивания истинного положения дел в экономике расчёт темпов инфляции ведётся по цепным индексам, т.е. по отношению к прошлому году. Справедливости ради следует отметить, что российские реформаторы приняли экономику с большой скрытой накопленной инфляцией, с большой денежной массой, которую нечем было отovarить. Либерализация цен быстро устранила инфляцию спроса, трансформировав её в инфляцию предложения (издержек). Развитие событий в 90-е гг. прошлого века показало, какой низкой была эффективность хозяйственной системы. Она сохраняется и ныне.

Сложность борьбы с анализируемым макроэкономическим недугом состоит, в частности, в том, что государство, будучи институтом социальной защиты граждан, само может быть заинтересовано в сохранении инфляционных процессов. Появляется инфляционный налог (англ. inflation tax). Он сводится к потерям капитала, понесённым владельцами денежных средств в результате инфляции. Инфляционный налог получает государство с помощью Центрального банка как эмитента денег. Чистый внутренний доход государства от инфляционного налога равен разнице между стоимостью дополнительно эмитированных банкнот и издержками на их изготовление. Такой доход получил название сеньораж. Эмиссия избыточных денег формально позволяет улучшить состояние государственного бюджета. Социальные программы формально финансируются в соответствии с обещаниями, но реально не выполняются. Государству-дебитору (заёмщику) на рынке удаётся снизить свою задолженность перед кредиторами. Получая в долг полноценные кредитные ресурсы, государство возвращает обесценившиеся деньги. В этих условиях возрастает роль Центрального банка, ответственного за недопущение финансирования бюджетного дефицита за счёт денежной эмиссии. Центральному банку РФ запрещено финансировать дефицит государственного бюджета. В России такой запрет установлен Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86 – ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", ст. 22 [8].

Многолетняя подавленная, а затем явная инфляция в России вызывает много вопросов в связи с тем, что доходы россиян, входящие в цены в качестве факторных доходов, никогда не были особенно высокими. Если факторные доходы в ценах разложить, по Смиту, до экономически однородных элементов, то кроме заработной платы придётся выделить прибыль, распадающуюся на процент и предпринимательский доход, другие

элементы прибавочной стоимости, превращённые в денежную форму, и амортизацию основных производственных фондов. Рента включается в цены по ограниченному ассортименту продукции и услуг. Реальная заработная плата квалифицированных работников, ИТР и служащих, специалистов, занятых в бюджетной сфере, в России на порядок ниже, чем в передовых странах мира. Так, среднемесячная заработная плата при курсе 1 долл. США = 60 руб. составляет у американских учителей 360-600 тыс., в ФРГ – 360-600 тыс. руб., в КНР – 54-72 тыс. руб., в России – 18-30 тыс. руб. Аналогичные показатели у врачей в США – 540-900 тыс. руб., в ФРГ – 480-540 тыс. руб., в КНР – 72-126 тыс. руб. и в России – 24-36 тыс. руб. [7]. Пожарные в России, обязанные рисковать жизнью, зарабатывают 15-17 тыс. руб. в месяц. Сохраняется бедственное положение пенсионеров в России. Коэффициент замещения утраченного заработка у 45 млн. пенсионеров России составляет 37 % против 70 % в Германии, 68,8 % во Франции, 68,2 % в Швеции, 60 % в Японии, 50 % в США [9]. При такой экономии средств, выделяемых в качестве личных доходов россиян, логично предположить, что зарплатоёмкость продукции и услуг в России, т.е. удельные издержки на заработную плату совершенно незначительны. Но это не так. Если низкая заработная плата действует в сторону снижения зарплатоёмкости и цен, то низкая производительность труда удорожает продукцию и услуги. Следовательно, слабое внимание к проблеме эффективности производства и производительности труда имеет непосредственное отношение и к общему уровню цен, к инфляции. Глубинная первопричина инфляции в нашей стране видится именно в недопонимании связи между эффективностью хозяйственной системы и инфляцией.

Складывается впечатление, что отечественная статистика не имеет надёжной информации о размере прибыли, вообще, чистых доходов (и рентабельности) в ценах. При низкой заработной плате значительная её часть, к прискорбию, расходуется на приобретение очень дорогих крепких спиртных напитков. Казалось бы, дороговизна алкоголя должна резко снизить спрос на многие товары и привести к снижению цен на последние. Но этого не происходит. Ограничивается производство и потребление при стабильных или даже при растущих ценах. Недаром реакцией на повышение цен на водку стал анекдот. Мальчишка, заметив ажиотаж взрослых, спрашивает: "Папа! Теперь ты пить станешь меньше?" и получает ответ: "Нет! Теперь ты есть станешь меньше".

По косвенным, но надёжным признакам растёт прибылеёмкость товаров и услуг в России. Одна из главных причин – широкое использование антинаучного и вредного для практики метода ценообразования, ориентированного на ощущаемую ценность товара. Иногда этот метод откровенно циничен. О какой ценности ряда медикаментов для граждан с болезнью сердца уместно говорить? Ясно, что такие медикаменты будут приобретены при любых ценах, даже при недоедании клиента больницы. Дифференциация ценности ряда медикаментов лишена содержания. По многим товарам названный метод ценообразования выталкивает из процесса потребления целые группы покупателей. Назовём рыночные цены на жильё, ряд высококалорийных продуктов питания, продукцию полиграфии и др. Ощущаемая ценность товаров и услуг субъективна и изменчива; она зависит от реальных доходов.

Надежды либералов, связанные с растущей конкурентностью рынка, якобы блокирующей повышение цен, не подтверждаются жизнью. Дорожают книги и журналы при наличии их полноценных электронных заменителей, дорожает поход на стадион, хотя многие футбольные матчи демонстрируются по телевидению. Агенты рынка благ в России концентрируют внимание на производстве благ первой необходимости, спрос на которые не эластичен по ценам, в том числе и при наличии формальной конкуренции. Продавцы сегментируют рынок по территориальному признаку, а цены вполне прозрачны и быстро устанавливаются на едином, по существу, монопольно высоком уровне. Потребительская корзина "усыхает" по составу товаров и услуг.

Прибыль – предмет вождения товаропроизводителей в условиях рынка – зависит от многих факторов: удельной прибыли и рентабельности продаж, спроса и уровня цен, физического объёма продаж, структуры производства и продаж. Одна и та же прибыль может быть получена за счёт повышения цен при падении физического объёма продаж и при снижении цен при одновременном росте физического объёма продаж. Дороговизна своей товарной продукции позволяет продавцу трудиться неинтенсивно, удовлетворяя платёжеспособный спрос, а не потребности. Наоборот, равнение на удовлетворение потребностей стимулирует рост объёма производства до границы производственных мощностей при умеренных ценах. Но как раз последнее состояние соответствует общенародным интересам, смыкающимся с интересами потребителей.

Как же заинтересовать товаропроизводителей в росте прибыли за счёт физического объёма продаж, а не за счёт высокой удельной прибыли при сохранении товарного дефицита? До 2000 г. в нашей стране использовалась дифференциация налога на прибыль в зависимости от уровня рентабельности. Идея здравая, но с существенным практическим изъяном. Если рентабельность растёт за счёт удорожания продукции, налоговые обязательства следует увеличивать. Но следует поощрять рост рентабельности за счёт снижения себестоимости продукции. Разделение в анализе факторов рентабельности продаж усложняет учёт, на что государство не пошло. Принятое же решение вообще игнорировать происхождение прибыли и рентабельности оказалось откровенно неудачным. Государство утратило контроль над разделением эффектов между продуцентами и покупателями. Повышение цен ныне выгодно товаропроизводителям. Налоговая система через НДС и налог на прибыль работает против повышения эффективности!

Налоговое бремя в основном возлагается на покупателей, так как эластичность спроса по ценам на товары первой необходимости, только и доступные большинству россиян, незначительна. Такое положение нетерпимо. По некачественным товарам (товарам Гиффена) [10], закон спроса нарушается. Повышение цен на хлеб, к примеру, способно вызвать дополнительный спрос.

Ситуация со спросом на товары с высокой ценовой эластичностью также оказывается сложной и противоречивой. Так, выручка от реализации продукции как база налогообложения при реализации 100 единиц продукции по цене 100 руб. за единицу и 50 единиц продукции по цене 200 руб. за единицу одна и та же. Между тем во втором случае налогоплательщик наносит двойной урон народному хозяйству и потребителям. Он исключает часть потребителей из числа покупателей, создавая товарный дефицит, и уменьшает остаточный доход той части покупателей, которые не отказались от покупки.

За рубежом государство принимает деятельное и эффективное участие в процессе ценообразования. Представление о господстве совершенно свободных рыночных цен за рубежом ошибочно. Определённый интерес представляет зарубежный опыт государственного регулирования цен, прежде всего на продукцию монополистов. Например, опытная антимонопольная служба в США наделена правом фиксировать (устанавливать и ограничивать) цены, не позволяя проявиться отрицательным свойствам рыночной стихии. За рубежом велика роль государства в установлении цен на медикаменты. Заимствование этой части опыта зарубежного ценообразования и сдерживания инфляции Россией следует только приветствовать, как и собственный отечественный опыт советского времени.

Заслуживает внимания опыт применения залоговых цен в экономике США, причём в конкурентной сфере, каковой является сельское хозяйство. В рамках федеральных сельскохозяйственных программ фермеры, занимающиеся выращиванием зерновых, получают от Министерства сельского хозяйства США займы на финансирование производства. Собранный урожай они могут продавать по рыночным ценам и расплачиваться за займы частью выручки. Если рыночные цены опускаются ниже уровня контрольных цен, установленных конгрессом, то фермер может сдать урожай государству по контрольным ценам, расплачиваясь за заём и получая выручку. Так же регулируются цены в молочной промышленности. Конгресс определяет "справедливый" уровень контрольных цен на молоко, масло, сыр. Если рыночные цены снижаются ниже этого уровня, то государство скупает продукты по контрольным ценам и использует их на бесплатные завтраки для школьников, помощь беднякам и др. Вообще, в случае снижения рыночных цен фермеры могут передавать заложенную продукцию в собственность *товарно-кредитной корпорации*, и тогда залоговая цена становится минимальной ценой реализации. При уровне рыночных цен выше залоговых фермеры могут получить заложенную продукцию обратно, вернуть ссуду и проценты по ней и реализовать продукцию по свободным ценам [11]. Конечно, применение системы залоговых цен в России требует мобилизации значительных средств федерального и региональных бюджетов, но и социально-экономические результаты получаются внушительные.

Наше руководство, ещё в 1992 г., заимствовало некоторые элементы налоговой системы зарубежных стран, не учтя в должной мере российской специфики. Одним из главных косвенных налогов стал НДС, возлагаемый в условиях неэластичного спроса главным образом на потребителя и провоцирующий инфляцию при принятом порядке ценообразования. НДС в России выполняет фискальную функцию, гарантирует наполнение бюджета при любой рентабельности продаж. Стимулирующей функции НДС явно не выполняет. В принятом виде этот налог уместен при высоких факторных доходах в форме заработной платы и пенсий, чего нет в России.

Общественное хозяйство призвано решать две важнейшие задачи: оптимального использования ограниченных факторов производства (аллокативная задача) и распределения благосостояния между членами общества (дистрибутивная задача). Экономисты справедливо указывают, что названные задачи без вмешательства государства в экономику не могут быть решены и с этим фактом связывают главный изъян рынка. В данном случае официальной точке зрения сложно что-либо противопоставить. Но тема требует специального рассмотрения, так как анализ потенциала рынка позволяет разделить функции самонастраивающейся системы и государства в экономике.

В современном представлении оптимальное межотраслевое распределение факторов производства и оптимальное распределение благ между индивидами возникает на конкурентных рынках. Авторы статьи не разделяют в полной мере этого оптимизма. Конкурентная фирма, как и всякая другая, нацелена на извлечение прибыли и поэтому противопоставляет свои локальные интересы общественным интересам. Однако согласимся с тем, что конкурентный рынок ближе монопольного рынка к оптимальному использованию ограниченных ресурсов и доходов. Но конкурентные рынки взаимодействуют с рынками монопольными, испытывая отрицательное влияние последних. Поэтому к числу важнейших экономических задач государства относятся антимонопольная политика и регулирование деятельности естественных монополий. В технологической цепочке смежников цены на продукцию базовых производств-монополистов должно устанавливать государство в виде фиксированного уровня.

Главные проблемы согласования общественных и локальных материальных интересов возникают в связи с ограниченным потенциалом и противоречивостью рыночных цен. Либералы ошибочно исходят из предположения, что рыночная цена, с одной стороны, отражает все затраты, возникающие в процессе производства товара, а с другой – характеризует всю полезность, извлекаемую потребителями из данного блага. В действительности при производстве и потреблении благ очень часто возникают внешние эффекты с положительным и отрицательным знаком (в последнем случае внешние издержки). Они не находят отражения в ценах. Примеры напрашиваются и в большом количестве. Так, прямые издержки в производстве электроэнергии на гидростанциях ниже, чем на тепловых станциях. Доступнее для соответствующих потребителей и тарифы за электроэнергию, произведенную ГЭС. Однако развитие гидроэнергетики далеко не нейтрально к смежным отраслям. Производство электроэнергии на гидростанциях приводит к большим потерям в сельском хозяйстве в результате исключения из хозяйственного оборота больших площадей пахотной земли. Чтобы получить объективный народнохозяйственный результат развития гидроэнергетики, необходим учёт прямых и внешних (сопряжённых) издержек, прямых и внешних эффектов (экстерналий).

Расхождение между частными и полными (социальными) издержками исследовал ещё А. Пигу (1877–1959), английский экономист, представитель кембриджской неоклассической школы, ученик и последователь А. Маршалла. Он имел предшественников и последователей в изучении внешних выгод и затрат. В книге "Теория благосостояния" Пигу пришёл к выводу, неутешительному для либералов: рынок не способен правильно учитывать внешние результаты (экстерналии). Данный вывод Пигу называл "провалами рынка" [12]. Ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными экстерналиями (загрязнение воздушного и водного бассейна, тяжёлые условия труда), либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (транспортная инфраструктура, образовательные услуги). Вывод о "провалах рынка" служил для Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику. Он предлагал налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы, равные по величине экстернальным издержкам, и возмещать в форме субсидий эквивалент экстернальных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами [12].

Чтобы с позиций общественных интересов оценить экономические результаты определённого вида хозяйственной деятельности, следует к частным затратам и доходам добавить внешние затраты и выгоды:

Частный доход – частные затраты = частная прибыль

+ +

Внешние выгоды – внешние затраты = внешняя прибыль

+ +

Доход общества – затраты общества = прибыль общества.

Заметим, что даже сравнительно полный учёт внешних выгод и затрат традиционными методами позволяет получить не весь народнохозяйственный результат, а лишь

прибыль общества. Суммарная прибыль в масштабе страны по всем центрам её получения сохраняет недостатки прибыли как критериального показателя эффективности производства. Прибыль – один из факторных доходов, не способный отражать главную цель развития производства в общественном масштабе. Следует согласиться с Ж.Ш. Сисмонди (1773–1842), выдающимся швейцарским экономистом и историком: главное в экономике – социально-экономическое положение людей, а не валовые показатели или абстрактные конструкции [13]. Здесь уместно вспомнить и знаменитое изречение И.Т. Посошкова: "То государство богато, в котором народ богат" [14]. Соответственно, предметом экономической науки является человек. Точнее, "физическое благополучие человека", хотя при этом он может быть счастливым или несчастным, больным или здоровым т.п. Поэтому Сисмонди первостепенное значение придавал теории распределения, которое неразрывно связано с самой сутью понятия "богатство". В распределении богатства Сисмонди отводил особое место слоям населения, лишённым собственности, в то же время составляющим большинство в обществе. Сисмонди, не склоняясь к крайней "левизне", сильно расшатал основы либерализма, в частности, основополагающий постулат о естественном совпадении частных и общественных интересов [13].

Названный основополагающий постулат либерализма убедительно критиковал основоположник теории эффективного спроса, выдающийся английский экономист Дж.М. Кейнс (1883–1946) и другие учёные [6]. Среди них назовём русского экономиста, философа, богослова, публициста и общественного деятеля С.Н. Булгакова (1871–1944) [15]. Наш соотечественник определял рост общественного богатства как такое положение, при котором увеличение массы материальных благ происходит при не увеличении неравенства в их распределении. Если рост богатства сопровождается возрастанием степени неравенства, то нельзя считать, что благосостояние общества увеличивается. Булгаков показал всю искусственность противопоставления социальной справедливости экономической эффективности [15].

Распределительные отношения в экономике столь же важны, как и производственные отношения и не сливаются с последними. Внешние выгоды и затраты получают объективную и полную оценку только в том случае, если во главу угла положены распределяемые доходы граждан – подлинно полные общественные выгоды в условиях господства товарно-денежных отношений. Прибыль в соотношении с совокупными используемыми ресурсами как критериальный показатель эффективности не справляется с задачей полного учёта внешних выгод и внешних затрат. Роль прибыли в соединении народнохозяйственного и локального подходов к эффективности системы явно завышена. В этом видится тяжёлая ошибка либералов, добровольно, в угоду конъюнктуре уходящих от объективной истины. Извлечение прибыли за счёт повышения цен без улучшения качества продукции приводит к падению полезного эффекта у многомиллионного отряда покупателей. Дополнительную прибыль от необоснованного повышения цен требуется алгебраически сложить с потерями реальных трудовых доходов покупателей. Такая возможность существует, но её не используют сторонники рынка.

В народнохозяйственном масштабе внешние выгоды и внешние издержки будут в основном учтены, если отслеживаются реальные трудовые доходы граждан в динамике и их (доходов) структура. При расчёте реальных трудовых доходов номинальные доходы должны корректироваться на общий индекс цен потребительских благ и услуг. В этом случае внешние затраты получают адекватную оценку. Индекс цен на потребительские товары и услуги не соответствует темпам инфляции, если инфляция оценивается по общему индексу цен, включая индекс цен на товары и услуги первого подразделения общественного производства.

При учёте внешних выгод и внешних затрат в динамике доходы от собственности следует исключить. Для того предприниматели и повышают цены, чтобы владельцы контрольных пакетов акций получали дополнительные дивиденды в ущерб трудовым доходам. Прибыльная мотивация деятельности бизнесменов способна наносить и наносит ущерб трудовым доходам граждан. В связи с особой ролью прибыльной мотивации бизнеса появляются основания и необходимость для ответственного и крайне важного для практики вывода: господство рыночного саморегулирования обязывает государство вести учёт внешних издержек и внешних выгод. Народнохозяйственная задача снижения внешних затрат (отрицательных экстерналий) без участия государства не решается.

Данный кардинальный вывод поставил под сомнение нобелевский лауреат Р. Коуз. В 1960 г. он выступил со своей знаменитой теоремой, относимой к числу наиболее общих положений новой институциональной теории. Теорема Коуза касается именно способов учёта побочных результатов любой деятельности, которые имеют место не у непо-

средственных участников, а у третьих лиц. Коуз поставил под сомнение суждение А. Пигу о "провалах рынка". Теорема Коуза гласит: "Если права собственности чётко определены и трансакционные издержки (издержки по заключению сделок) равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности" [16].

Коуз отстаивал парадоксальное утверждение: при отсутствии издержек по заключению сделок (трансакционных издержек) структура производства остаётся той же самой независимо от того, кто каким ресурсом владеет. Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни. Можно представить, что рядом находятся земледельческая ферма и скотоводческое ранчо. Скот хозяина ранчо может заходить на поля фермера и наносить ущерб посевам. Ущерб отнесём к внешним затратам. Если хозяин ранчо не несёт ответственности за ущерб посевам, его частные издержки будут меньше полных (социальных). Коуз не видит здесь оснований для вмешательства государства. По его логике, если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо вступать в контрактные отношения по поводу потравы, тогда вмешательство государства не потребуется. Два хозяина найдут общий язык. Либо фермер заплатит премию владельцу ранчо за отказ от расширения стада, сопоставимую с возможным выигрышем владельца ранчо от расширения стада, либо владелец ранчо возместит ущерб фермеру и всё же пойдёт на расширение стада. Должен быть рассмотрен и вариант интернализации, т.е. объединения хозяйствующих субъектов в одного собственника. Однако любое из этих решений оставляет в стороне интересы покупателей зерна, молока и мяса. Оптимизация хозяйственных решений по прибыли со всеми недостатками, ей свойственными, остаётся в силе. Зерно, мясо и молоко будут дороги и труднодоступны для основной части покупателей, хотя локальные интересы фермера и животновода защищены. Интернализация – недоступное решение в условиях множества товаропроизводителей и потребителей продукции, производимой с большими внешними эффектами. Истинные хозяйственные связи, как правило, сложнее, чем в приведённом примере Р. Коуза. Покупателей продукции много. Они территориально разобщены. Приходится считаться с разумной специализацией и размерами компаний [16].

По нашему мнению, экстерналии (внешние издержки или выгоды) возникают всегда при изменении цен на какие-либо базовые товары и услуги. Так, подорожавшее жильё снижает остаточный доход семей, намеренных его купить. Приходится "затягивать пояса", в чём и проявляются дополнительные внешние издержки. Возьмём пример с положительными экстерналиями. Допустим, договорные отношения связывают транспортный (железнодорожный) вуз и руководство железной дороги. Пытаясь стимулировать подготовку специалистов высшей квалификации, железная дорога субсидирует дополнительную подготовку кадров для себя, соглашаясь оплачивать частично подготовку студентов. Решение возможное и используется на практике. Заказчик (железная дорога) делится частью внешнего эффекта с вузом.

Сдерживание потока отрицательных экстерналий средствами государственного влияния на экономику, а это налоги, носит масштабный характер. За ним следует видеть не только ограничение конкретного производства, но и социальную поддержку малоимущих граждан, для которых продукция становится доступнее благодаря государственной поддержке. Стимулирование потока положительных экстерналий за счёт выделения бюджетных средств отмечено масштабностью, а народнохозяйственная эффективность государственных субсидий должна просчитываться не по прибыли, а по более зрелым показателям эффективности, например, по приросту ВВП или по приросту реальных доходов в стране. Возвращаясь к приведённому примеру, отказ от перевода высшей школы на рыночную колею имеет больше преимуществ, чем недостатков.

В центре внимания экономистов-исследователей в борьбе с инфляцией оказываются денежно-кредитные рычаги, что совершенно недостаточно. Большую и недооценённую роль играет фискальная политика. И здесь следует согласиться с Дж. Кейнсом и с кейнсианцами, а не с монетаристами. Авторы настоящей работы считают целесообразным нацелить налоговую систему на повышение эффективности, для чего стимулировать увеличение физического объёма производства и продаж и снижение цен. То и другое есть формы проявления эффективности производства и потребления в комплексе [6].

Налоги, возразит противник государственного вмешательства в экономику, это всегда принуждение, силовое влияние на цены. Возразим и мы. Совершенно свободных рыночных цен не существует. Без доходов государственного бюджета страна и мир функционировать не способны. Налоги включаются в продажные цены на условиях их частой дифференциации: существуют подакцизные и неподакцизные товары, дифферен-

цированы ставки НДС и подоходных доходов физических лиц (от последнего решения Россия напрасно отказалась), существуют льготы по налогообложению прибыли в случае инвестиционной активности. Регулирование налогами продажных цен вполне вписывается в понятие активной и эффективной налоговой политики, как и регулирование физического объема продаж. Реализация этих установок будет способствовать росту производительности труда и фондоотдачи, а главное – улучшению жизненных стандартов. Предлагается наделить бизнес правом самостоятельно устанавливать цены с налогами в виде скидки с рыночной цены в пользу государства. НДС и налог на прибыль при этом консолидируются. Налогооблагаемая база устанавливается следующим образом:

$$ДС = \sum_{i=1}^m p_i q_i \pm \sum_{i=1}^m \Delta p \cdot q_i \pm \sum_{i=1}^m \Delta q \cdot p_0 - \sum_{i=1}^m M + \sum_{j=m+1}^n p_j q_j - \sum_{j=m+1}^n M,$$

где $ДС$ – добавленная стоимость по системе самостоятельно установленных налогоплательщиком продажных цен и база налогообложения;

$1, 2, \dots, m, \dots, n$ – порядковые номера ассортимента сравнимой (от 1 до m) продукции и несравнимой (от $m+1$ до n) продукции;

$0, 1, \dots$ – символы для базисного и анализируемого периода;

p, q – символы для цен и физического объема продаж, соответственно;

$\sum_{i=1}^m p_i q_i$ – выручка от реализации сравнимой продукции в анализируемом

периоде;

$\sum_{i=1}^m \Delta p \cdot q_i$ – выигрыш (потери) покупателей от изменения цен на сравнимую про-

дукцию: вычитаются из базы налогообложения при снижении цен и присоединяются к ней при повышении цен;

$\sum_{i=1}^m \Delta q \cdot p_0$ – выигрыш (потери) покупателей при изменении физического объема

продаж сравнимой продукции;

$\sum_{i=1}^m M$ – материальные затраты на производство сравнимой продукции;

$\sum_{j=m+1}^n p_j q_j$ – выручка от реализации несравнимой продукции в анализируемом

периоде;

$\sum_{j=m+1}^n M$ – материальные затраты на производство несравнимой продукции.

Изменение добавленной стоимости за счёт изменения цен на сравнимую продукцию должно приниматься к сведению всегда. Такой подход будет стимулировать ступенчатое снижение цен и тормозить спекулятивное повышение цен. Компромиссным решением проблемы учёта внешних выгод и потерь может быть разделение на равные доли выгод от снижения цен и потерь от повышения цен между товаропроизводителями и покупателями. Что касается учёта физического объема продаж, то его изменение не следует учитывать по товарам и услугам с ограниченным жизненным циклом, спрос на которые подвержен влиянию моды. В этом случае снижение объема продаж свидетельствует о квалифицированном изучении спроса и оперативной реакции на него.

Экстерналии (внешние эффекты и потери) должны приниматься к сведению и при расчётах производительности труда, а также допустимых темпов роста средней заработной платы. Необходимо вернуть нормативное регулирование темпов роста средней заработной платы в зависимости от темпов роста производительности труда, применяемое в СССР. Государство должно регулировать соотношение в оплате труда в зависимости от квалификации и отраслевой принадлежности предприятий и организаций.

По нашему мнению, разрыв в индивидуальных трудовых доходах не должен выходить за рамки пяти-шестикратного. Нетерпимо дальнейшее сохранение структуры личных доходов граждан с вызывающей несправедливостью. Среднедушевой доход 10 %

богатых в 2016 г. составил 93 тыс. руб. в месяц, а 20 % богатых – 72 тыс. руб. в месяц. Это превышает такой доход у бедных соответственно в 15,7 раза (6 тыс. руб.) и 8,9 раза (8 тыс. руб.). Из 125 стран в рейтинге ООН по этому социальному неравенству Россия занимает 78-е место [17]. Следует ввести шкалу хотя бы слабо прогрессивного налогообложения доходов физических лиц. Следует поднять планку доходов, не облагаемых налогом. Кроме нормативного регулирования темпов роста производительности труда и средней заработной платы, государство должно устанавливать задания по предельной поляризации доходов, направляя её в первую очередь на рост замыкающих (самых малых доходов). Более точное и обоснованное значение разрыва в доходах подскажет практика. Доходы от собственности в форме дивидендов по акциям следует ориентировать на доходы по вкладам в сберегательном банке.

Список использованных источников

1. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Современная экономическая энциклопедия. – СПб.: Изд-во "Лань", 2002. – С. 21).
2. Фишер И. "Покупательная сила денег" (The Purchasing Power of Money, 1911.).
3. Гайдар Е.Т. "Аномалии экономического роста", 2007.
4. Данинг-Крюгер "Иллюзия собственного превосходства", 1999.
5. Маркс К. Капитал. – М., 1967. – Т. 1. – С. 770.
6. Кейнс Дж. М. "Общая теория занятости, процента и денег", 1936.
7. Бобков В. "Зарплаты и заплаты. Как выжить на минималку" / "Аргументы и факты", 2017. – № 35. – С. 6-7.
8. Федеральный закон от 10 июля 2002 г.. № 86-ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", ст. 22.
9. "Какую прибавку заработали пенсионеры?" / "Аргументы и факты", 2017. – № 30. – С. 11.
10. Википедия ru.wikipedia.org» Гриффен.
11. Лев М.Ю. Государственное регулирование цен в зарубежных странах – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 257-258.
12. Пигу А.С., Русаков Е.П. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров; 1969–1978. – Т. 19.
13. Сисмонди Ж.С. Новые начала политической экономии = Nouveaux principes d'economie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population. – М.: Соцэкгиз, 1935 (1819).
14. Пашков А.И. Экономические взгляды И.Т. Посошкова. "Изв. АН СССР. Отделение экономики и права", 1945. – № 4.
15. Булгаков С.Н.: Pro et Contra. Серия "Русский Путь". Антология. – СПб, 2003.
16. Coase, R. Durability and Monopoly // *Journal of Law and Economics*, vol. 15(1), pp. 143-149, 1972.
17. Аганбегян А. Отпустить тормоза / "Аргументы и факты", 2017. – № 30. – С. 10.

УДК 004.55

M.G. Gilyarova

HANDLES THE INTERNET COMMUNICATION AS AN INDICATOR OF THE DEVELOPMENT OF THE SEMANTIC NETWORK FOR THE GLOBAL ELECTRONIC ECONOMY

The development of Internet technology, one way or another related to each modern person, is going on continuously. The Internet is changing and brings into our lives and into the modern economy of new terms and expressions. The purpose of this article was to identifying the main descriptors necessary for the transfer of information on the Internet, used in electronic economy including. This solved the problem of consideration of the popular services of Internet messengers and social networks. When compilation of terms selected Internet properties, and indicate the relationship of different types of tags with the functionality of the network, with the prospect of development in the electronic economy. Improving semantic abilities of the global network will accelerate the search online, one of the main and necessary services when working with information. The increase of websites, apps, software occurs exponentially, and therefore the functions that enable you to dynamically improve the process of finding the information you need. Changing the Internet is also associated with the expansion of the types of information with which the user works. In addition to the text it can be graphic, audio, and often video. This is facilitated by the convergence of the capabilities of mobile devices connected to the Internet. As a result there is a need to study and analyze new opportunities of the global network, which are primarily used in the electronic economy.

Keywords: descriptors, tags, hashtags, geotags, instant messengers, social networks, e-economy, a semantic network

М.Г. Гилярова¹

ДЕСКРИПТОРЫ ИНТЕРНЕТ-ОБЩЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ СЕМАНТИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие Интернет-технологий, так или иначе касающееся каждого современного человека, происходит непрерывно. Интернет меняется и приносит в нашу жизнь и в современную экономику новые термины и выражения. Целью статьи явилось выделение основных дескрипторов², необходимых для передачи информации в Интернете, используемой в электронной экономике в том числе. Для этого решена задача рассмотрения популярных сервисов Интернета в виде мессенджеров и социальных сетей. При обобщении данных терминов выделены свойства Интернета и указана связь различных видов тегов с функциональностью сети, с перспективой развития в электронной экономике. Улучшение семантических способностей глобальной сети позволит ускорить поиск в Интернете, одного из главных и необходимых сервисов при работе с информацией. Увеличение сайтов, приложений, программного обеспечения происходит в геометрической прогрессии, поэтому и появляются функции, позволяющие динамически улучшить процесс нахождения нужной информации. Изменение Интернета также связано с расширением видов информации, с которой работает пользователь. Кроме текстовой, она может быть графической, аудио, а чаще видео. Этому способствует конвергенция возможностей мобильных устройств, подключённых к Интернету. Вследствие чего и появилась необходимость изучать и анализировать новые возможности глобальной сети, которые в первую очередь применяются в электронной экономике.

Ключевые слова: дескрипторы, теги, хештеги, геотеги, мессенджеры, социальные сети, электронная экономика, семантическая сеть.

¹ Гилярова М.Г., аспирант кафедры "Электротехнологии и электрооборудование в сельском хозяйстве"; ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный аграрный университет", г. Волгоград

Gilyarova M.G., Postgraduate of the Department "Electrotechnologies and electrical equipment in agriculture"; FGBOU VPO "Volgograd State Agrarian University, Volgograd

E-mail: marina_giyarova@mail.ru

² Дескриптор – (лат. descriptor – описывающий) ключевое слово, выбираемое для передачи основного содержания документа.

Глобальная сеть, непрерывно развиваясь, предоставляет пользователям дополнительные элементы для улучшения своего функционала. По данным объектам можно судить о континуальном¹ движении всемирной гиперсистемы. Если говорить о развитии Интернета в целом, то можно выделить определённые составляющие перспективного изменения сетевого пространства. При сравнении всемирной паутины даже десятилетней давности, можно увидеть яркие особенности современного Интернета.

Глобальная сеть стала практически полностью интерактивной, пользователь перестал быть праздным созерцателем информации, отображаемой на сайтах, а теперь принимает непосредственное участие в заполнении сетевого пространства информацией. Его деятельность проявляется в создании аккаунтов на различных сайтах, ведении блогов, доступных всем пользователям, добавлении комментариев на любых страницах, в социальных сетях, средствах обратной связи и т.п. [1]. За счёт этого сеть преобразилась и предоставила возможность расширенной коммуникации для своих читателей. А большинство читателей плавно превратились в "писателей", в этом им помогла технология Web 2.0².

Интернет развивается не спонтанно, прослеживается онтология информационных технологий – формализация знаний, публикация их в определённой структуре. Хаотичное представление информации может привести к сложности поиска, функционал которого постоянно совершенствуется и требует серьёзного подхода. Информационное общество непрерывно вырабатывает новую информацию, которую найти в сети становится сложнее, в силу её огромного количества. Новые сервисы Интернета предназначены как раз для улучшения поиска.

Интернет постепенно становится семантической³ сетью, использующей значение и связывание слов, за счёт этого убыстряющего их поиск. Семантика проявляется в исправлении ошибок, указании ссылок на выделенные слова, переводе страниц на другой язык, использовании хештегов⁴, гиперссылок и во многом другом. Семантика формируется ещё одной составляющей – фолксонимией⁵, которая внедряет народное творчество на страницы Интернета [2]. Слова, создаваемые пользователями, входят в обиход, используются в Интернете как ключевые.

На многих сайтах поддерживаются возможности обратной связи с теми, кто читает страницы или позиционирует себя, своё отношение к какой-либо проблеме. Такими сервисными элементами являются дескрипторы общения пользователей, а именно: лайки, дизлайки, теги, хештеги, геотеги, voice tag, блоги, комментарии, моменты (Twitter) и т.д. Данные объекты не равнозначны. Лайки и дизлайки чаще показаны в виде значков, теги, хештеги нужно пропечатывать, геотеги обозначаются на картах, voice теги – в виде записанных звуковых файлов, всё остальное формируется как совокупность некоторой различной информации. Но дескрипторы несут единую главную функцию семантической сети, а именно – ускорять поиск данных, группировать информацию тематически. Для этого и были введены теги, как ключевые слова для статей, комментариев, записей блогов, твитов и дескрипторов Интернета.

Теги появились из языка гипертекстовой разметки HTML (англ. tag – метка) по прямому назначению отмечать команды разметки на web-странице на заре появления сайтов. Хештеги стали использовать совсем недавно для тематической связи страниц социальных сетей, хештегом считается слово или словосочетание, начинающееся с символа #. И теги и хештеги имеют одно направление использования, они являются ключевыми словами при размещении материала на страницах Интернета. Геотеги могут быть реализованы по-разному, например, в Instagram – это функция "Добавить место" при размещении фото или видео, а в Google Earth – полное позиционирование с широтой, длиной и высотой. Геотеги будут очень полезны при поиске на незнакомой местности. Voice теги используются в навигационных системах, у обычных компьютерных и мобильных пользователей, но не получили пока должного распространения.

Большинство популярных сетей поддерживают функции хештегов. Отмеченные знаком # ключевые слова после публикации поста⁶ превращаются в кликабельные ссыл-

¹ Континуальность – непрерывность в развитии, противопоставление дискретности.

² Web 2.0 – технология глобальной сети, улучшающая взаимодействие пользователей.

³ Семантика – раздел лингвистики, изучающий смысловое значение единиц языка.

⁴ Хештег – (англ. hash – символ "решётка") слово или фраза, которому предшествует символ #.

⁵ Фолксонимия – (англ. folk – народный) практика совместной категоризации посредством произвольно подбираемых ключевых слов.

⁶ Пост в Интернете – (англ. размещать, публиковать) – любая статья или запись в Интернете.

ки, при переходе по которым пользователь получает все публикации с такими ключевыми словами от разных пользователей.

Кроме перечисленных дескрипторов, имеются репосты¹ для копирования публикаций с другой страницы и демонстрации их в своём аккаунте². Данный вид общения позволяет быстро передавать информацию по сети, поэтому часто используется в качестве рекламы, социальных блогов и размещения взглядов на злободневные проблемы.

Некоторые сервисы Интернета имеют одинаковое название, но несут в себе разные возможности. Например, Яндекс Директ и Instagram Директ. Первый является электронной доской объявлений, а второй – встроенный мессенджер для частного обмена сообщениями, в том числе мультимедийными.

Были перечислены только значимые дескрипторы Интернет-технологий, в основном связанные с социальными сетями. Но нельзя говорить об остановке обновлений Интернета. Не так давно появилось приложение Periscope, предназначенное для просмотра и передачи потокового видео, данное приложение имеет свои особенности при сравнении с популярными каналами связи социальных сайтов.

Изначально социальные сети были созданы для общения пользователей, но постепенно функционал расширялся, и в настоящее время это пространство для игр, поиска людей по интересам, форумы, накопление специализированной информации. Создатели социальных сайтов постоянно совершенствуют своё создаваемое виртуальное пространство, добавляют некоторые дополнительные элементы, которых нет на других сайтах. Этому способствует коммерциализация данных сервисов. Первоначально такие сайты создавались только для общения и передачи сообщений. В настоящее время функционал социальных сетей значительно расширился, а очень многие пользователи внедряют на их страницы рекламу, работу групп из Интернет-магазинов, откровенную продажу и т.п.

Интернет настолько проник во все сферы человеческой деятельности, что для каждого профессионального направления уместно использовать прилагательное "электронный", в том числе и для экономического развития, уже сформировано информационное пространство с названием электронная экономика [3]. И для эффективной реализации бизнес-процессов или использования информационных потоков необходимо знать основные составляющие web-серфинга. Интернет-технологии требуют постоянного изучения, а с появлением термина Всеобъемлющий Интернет – структурирования и анализа используемых приложений, новых определений, правил записи дескрипторов и других составляющих сети.

Список использованных источников

1. Нефёдова М.И., Миллер Л.А. Использование Интернет-технологий для реализации проектной деятельности студентов медицинского университета. – В сб.: Материалы XIII Съезда молодёжных научных обществ медицинских и фармацевтических вузов России и стран СНГ, под ред. В.И. Петрова. – 2016. – С. 39-40.

2. Гилярова М.Г., Богданов С.И. Правовые основы Интернет-взаимодействия в условиях формирования электронной экономики информационного общества / Интернет-журнал Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 6(31). – С. 25.

3. Гилярова М.Г. Использование электронных денежных средств как основного вида финансовых расчётов электронной экономики / Журнал "Экономический вектор". – СПб.: Изд-во СПб ГТИ(ТУ). – 2016. – № 3(6). – С. 42-45.

¹ Репост – возможность публикации информации с чужой страницы на своей "платформе" в социальной сети.

² Аккаунт – личный кабинет на каком-либо сайте.

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

УДК: 336.6

V.A. Chernenko

THE NATIONAL CURRENCY IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF THE MARKETS OF THE FUTURE

The article discusses the conditions of sustainability of the national economy in the formation of future markets. Settle the problem of e-money in business and development conditions technological content, its relationship with the financial component.

Keywords: stability of the national currency, financial system, cryptocurrency, investing, bitcoin.

В.А. Черненко¹

НАЦИОНАЛЬНАЯ ВАЛЮТА В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКОВ БУДУЩЕГО

В статье рассматриваются условия обеспечения устойчивости национальной экономики при формировании рынков будущего. Обосновываются проблемы электронных денег при ведении бизнеса и условия развития технологической составляющей, её взаимосвязи с финансовой составляющей.

Ключевые слова: устойчивость национальной валюты, финансовая система, криптовалюта, инвестиции, биткоин

В России идёт работа над Национальной технологической инициативой (НТИ). НТИ включает комплекс проектов и программ, позволяющих включиться в формирование рынков будущего. Горизонт планирования НТИ – 2035 г., к работе подключены более 450 компаний, почти 870 экспертов, а также министерства и университеты, институты инновационного развития и исследовательские центры. По плану НТИ формируется как матрица, внутри которой растёт новый бизнес, осваиваются новые ниши, все части системы взаимодействуют друг с другом, обмениваясь прорывными разработками, знаниями, со-трудниками [1].

Определяющее место в формировании и развитии НТИ – взаимодействие технологической и финансовой составляющих. Проведённое исследование позволяет выделить следующее. Технологическая составляющая определяет развитие финансовой составляющей. И наоборот, финансовая составляющая оказывает влияние на 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 технологически-финансовую 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 составляющих обязывает принятие правовых норм в финансовой сфере в кратчайшие сроки [2].

Одним из 9 рынков будущего в системе НТИ является рынок FinNet (децентрализованные финансовые системы и валюты).

Возможны два варианта (подхода) формирования и развития FinNet.

Первый. FinNet заменяет существующую финансовую систему, ненужные элементы которой упраздняются по мере развития элементов технологической составляющей.

Второй. Параллельно создаётся новая финансовая система, элементы которой формируются на основе рынков будущего, на базе современной технологически-финансовой системы.

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

Формирование рынка FinNet как децентрализованной системы и валюты требует экономического обоснования.

На наш взгляд, рассматривать создание рынка будущего в формате децентрализованной системы на данном этапе развития экономики России целесообразно в рамках финансовой системы страны [3]. В силу технологического отставания страны следует пересмотреть политику выделения по остаточному принципу финансовых ресурсов на развитие НТИ. Заметим, что в период 2017–2019 гг. объём финансирования в рамках НТИ составит около 30 млрд руб. Технологически-финансовая составляющая должна определять вектор развития экономики России.

Незначительное финансирование национальной экономики, её технологической составляющей связано с недооценкой в необходимости быстрого перехода к новой парадигме развития. Россия обладает высоким человеческим капиталом, интеллектуальным капиталом, значительным ресурсным потенциалом, что позволяет значительно увеличить финансирование современных технологических элементов и обеспечить прорыв в цифровой экономике. Тем самым ускорить процесс трансформации государственно-частного партнёрства, создать технологический фундамент для ускоренного развития экономики, обеспечить повышение уровня жизни населения страны.

Регуляторы в разных странах подходят к финтех-отрасли по-разному. В КНР крупные технологические компании, такие как Ant Financial (дочерняя структура Alibaba) и Tencent (родительская компания WeChat), стали лидирующими поставщиками различных финансовых сервисов, тогда как в США традиционные банки сохранили доминирование. Для России приемлемы различные варианты развития технологически-финансовой составляющей в рамках финансовой системы страны.

Какие элементы должны пройти процедуру ликвидации, инновационного замещения? Как будут осуществляться денежные, финансово-кредитные отношения в формате новой технологически-финансовой системы?

Основным, связующим элементом, денежным эквивалентом становятся электронные деньги, обеспечением которых станет материально-вещественное достояние государства. Нельзя оставить без внимания взаимосвязь электронных денег с криптовалютами. Как будут встраиваться денежные отношения с учётом функционирования на рынке криптовалют?

Не произойдёт ли дестабилизации финансовой системы на основе параллельного функционирования разнообразных валют? Обратимся к истории денежного обращения страны.

Основу технологических укладов формируют и определяют различные элементы экономической системы, в том числе и денежной системы. Устойчивость её элементов определяет и создаёт основу развития экономической системы страны. В этой связи проводить сравнения нового технологического уклада с технологическим укладом периода СССР в рамках рассмотрения устойчивости её элементов объективно необходимо.

Проведение денежной реформы в 1922–1924 гг. в СССР предусматривало стабилизацию рубля. В конце 1922 г. на первом этапе были выпущены червонцы – банковские билеты Госбанка. Банкноты выпускались под определённое обеспечение, имели золотое содержание и соответствующий курс в иностранной валюте. До 1924 г. установилась система параллельного обращения двух валют – устойчивого червонца и падающего совзнака. В 1924 г. были выпущены государственные казначейские билеты. Выпуск в обращение совзнаков был прекращён.

В результате денежной реформы повысился курс национальной валюты, создались объективные условия роста доходов бюджета, укрепления финансовой дисциплины и экономного расходования государственных средств. Отличительной особенностью финансового регулирования экономики страны в конце 2014 г. явилось формирование доходов бюджета путём снижения курса национальной валюты и, как следствие, повышение инфляции. Результат – снижение реальных доходов населения, ослабление бизнес-среды в обществе [4].

Заметим, что в период проведения денежной реформы торговый и платёжный балансы имели активное сальдо, поэтому курс советской валюты неуклонно повышался, а временами червонец котировался выше его официального золотого паритета по отношению к английскому фунту стерлингов и американскому доллару.

После распада СССР финансовая система и денежная система стали зависимы от внешних факторов. Денежная система подверглась влиянию американского доллара – основной мировой резервной валюты. В период с 1992 г. по настоящее время курс национальной валюты подвержен постоянному колебанию к доллару (исключение

период "валютного коридора" в 1995 – август 1998 гг.), а с 2002 г. – к европейской валюте (евро) и другим устойчивым валютам, например, китайскому юаню, японской йене.

Необходимо ли искусственно поддерживать низкий курс национальной валюты? Среднегодовой курс доллара к рублю по данным Минэкономики составит в 2017 г. 62,4 руб., в 2018 г. он снизится до 69,8 руб., в 2019 г. – до 71,2 руб., и в 2020-м – до 72,7 руб. Снижения среднегодового курса национальной валюты можно объяснить снижением стоимости барреля нефти, уменьшением размера Фонда национального благосостояния, и – как следствие, недостаточным поступлением средств в бюджет страны. Поэтому вероятность повторения событий конца 2014 г., когда произошло снижение курса национальной валюты, высока.

Сравним с курсом динамично развивающейся страны в мировой экономике – КНР. 1 долл. = 6,7 юаня.

Обменный курс китайского юаня будет оставаться стабильным, вблизи разумного и сбалансированного уровня, сообщила Китайская система торговли иностранной валютой (CFETS) в ежемесячном обзоре валютного курса юаня.

CFETS, которая является подразделением Народного банка Китая и отвечает за работу межбанковского валютного рынка страны, заявила, что по-прежнему позитивные изменения в отечественной экономике, традиционно большое положительное сальдо внешней торговли в четвёртом квартале 2016 г. и дальнейшее открытие внутреннего рынка облигаций, а также включение юаня в корзину SDR, будут поддерживать обменный курс юаня.

Также в CFETS добавили, что хотя курс юаня снизился на 1,69 % по отношению к доллару США в ноябре 2016 г., степень девальвации была меньше, чем у других валют, и юань сохранил свою стоимость по отношению к корзине валют, что делает его сильной валютой в мировой валютной системе.

В этой связи следует отметить, что устойчивость юаня – это результат влияния ведущих ТНК на экономику Китая. Из 500 ведущих ТНК мира более 400 инвестировали капитал в экономику КНР.

Расширение внутреннего спроса, переход к активной финансовой политике – составляющие роста экономики Китая. Современная китайская экономика тесно связана с внешним рынком. Экспорт даёт 80 % валютных доходов. Вступление в ВТО в 2001 г. способствовало притоку инвестиций, росту экономики КНР. На развитие экономики Китая повлияло и наличие свободных экономических зон: 4 специальные экономические зоны, 14 зон свободной (беспошлинной) торговли, 53 зоны высоких и новых технологий, более 70 научно-технических зон для специалистов, получивших образование за рубежом, 38 зон переработки продукции, ориентированной на экспорт.

В этой связи отметим, что продолжать трансформацию России в глобальную экономику путём создания конкурентных преимуществ и притока инвестиций за счёт поддержания низкого курса рубля – иррациональный вариант, не создающий условия роста экономики страны.

Нельзя не согласиться с мнением С. Глазьева в том, что "... рубль объективно самая обеспеченная валюта в мире. У нас на 1 рубль в обороте приходится эквивалент двух рублей в резервах. То есть у нас самая зарезервированная валюта. Объём резервов превышает объём всей денежной базы, всего количества рублей в экономике. И для ЦБ пара пустяков, отмечает С. Глазьев, стабилизировать курс рубля и прекратить эту спекулятивную вакханалию".

Напрашивается вывод. Одна из причин оттока капитала из страны – низкий курс национальной валюты. Низкий курс рубля не способствует притоку иностранных инвестиций, развитию национальной экономики, росту ВВП. Только в 2008 г. ВВП России снизился на 300 млрд долл., а политика Банка России и Минфина в 2014 г. вызвана рецессией 2013 г. Валютная паника в ноябре 2014 г. закончилась вторым "чёрным вторником" после 1994 г. и обвалом курса до 80 руб. за доллар и больше 100 руб. за евро. Вероятность повторения событий 2014 г. в стране высока. США будут постоянно оказывать давление на экономику России. Минфину и Банку России следует формировать условия для стабилизации национальной валюты, позволяющие экономике страны ослабить последствия мировых кризисов и обеспечить постепенное усиление позиций в мировой экономике.

Не вызывает сомнения, что "отсутствие доверия" к национальной валюте приводит к перераспределению финансовых ресурсов в интересах определённых групп населения, выводом капитала с фондового рынка РФ, последующего оттока капитала из стра-

ны, возникновению диспропорций в экономике [5]. Понятна и позиция МВФ, представители которого "курируют" Банк России, – дальнейшее ослабление экономики России.

Устойчивость национальной валюты создаст и условия развития различных форм реализации инвестиционных проектов. В мире уже работают сотни крауд-платформ. С помощью краудсорсинга и краудинвестинга реализованы десятки тысяч различных проектов. В 2013 г. с их помощью привлечено более 5 млрд долл. денежных средств населения. Коллективное финансирование инновационных и изобретательских разработок является популярным трендом во всём мире.

К основной внутренней проблеме, отрицательно влияющей на состояние экономики и обеспечение её устойчивости, относится низкий уровень контроля за движением финансовых ресурсов [6]. Произошли ли изменения по контролю за движением финансовых ресурсов? Обратимся к последним данным. За первое полугодие 2017 г. Счётная палата выявила 2631 нарушение. Т. Голикова отметила: "Если по итогам 2016 г. было 965 млрд руб. и 3845 нарушений, то за первое полугодие этого года уже 2631 нарушение и 1,13 трлн руб." [7]. Поэтому понятен механизм регулирования Банком России: отсутствие контроля за движением финансовых ресурсов приводит к сжатию денежной массы, политике точечного устранения проблем [5].

К внутренним проблемам добавляются внешние. "Происходящие сегодня колебания курса, – отмечает С. Глазьев, – это результат игры в основном американских спекулянтов, именно американские краткосрочные финансовые спекулянты управляют сегодня российским валютным рынком".

Поэтому устойчивость курса национальной валюты – важный фактор стабилизации и роста экономики страны.

Продолжим рассуждение.

Возможно ли модифицировать денежную систему, встраивая в неё криптовалюты? Как появление криптовалют повлияет на создание в перспективе новой технологически-финансовой системы?

В мире более 2000 криптовалют, из них около 100 – известных, а биткойн – одна из самых популярных. К примеру, в Америке он официально признан одним из видов платежей в электронной коммерции. В Германии имеет официальный статус частных денег. В Китае его использование запрещено только для финансовых институтов. Большинство стран мира определило свою позицию по отношению к криптовалютам ещё несколько лет назад: Таиланд, Бангладеш, Эквадор, Вьетнам и Боливия пошли по пути полного запрета использования биткойна. США, Великобритания, Канада, Германия, Япония более лояльны к валюте нового поколения и разрешили её оборот, определив правовой статус для налогообложения.

В России в начале 2017 г. была анонсирована разработка **закона о** правовом регулировании обращения криптовалют. По состоянию на 14 августа курс BTC/USD составлял 4080.

По сути, криптовалюта – это суррогатный инструмент. В настоящее время введение криптовалюты в оборот приведёт к проблемам на денежном рынке: дестабилизации национальной валюты, повышению спроса на американские доллары, к отрицательным последствиям ведения бизнеса в стране, созданию условий для вывода капитала из страны.

В то же время блокчейн-технологии, как элемент технологически-финансовой системы решают многие проблемы в финансовой системе страны: обеспечивают прозрачность расходования финансовых ресурсов, стабилизируют и укрепят национальную валюту, модифицируют элементы финансовой системы, что приведёт к росту экономики страны.

Список использованных источников

1. Альтернативная экономика России // РБК, май. – 2017. – С. 50.
2. Финансовые аспекты устойчивого развития России (коллективная монография) / под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – С. 48.
3. Финансовая политика России на современном этапе (сборник научных статей к юбилею Романовского М.В.) / под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.
4. Черненко В.А. Банк России: траектория регулирования национальной экономики (Современные проблемы корпоративных финансов (коллективная монография) / под ред. М.В. Романовского, В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 160 с.
5. Теория и практика корпоративных финансов (коллективная монография) / Под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017.

6. Теория и практика корпоративных финансов (коллективная монография) / Под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – С. 11.
7. Ставка за справку // Российская газета от 11 августа 2017, № 178.

УДК: 336.6

S.V. Yuryev

**THE RELEVANCE OF THE TRANSITION
TO THE PROCESS OF FINANCIAL OUT-
SOURCING IN THE RUSSIAN ECONOMY**

In the article the situation when large and medium-sized corporations raises issues related to the lack of qualified internal resources. Such cases are especially relevant for accounting or financial services. One of the most modern and efficient solutions is the transfer of the functions of a professional and reliable partner, outsourcing.

Keywords: outsourcing, financial outsourcing, strategy, outsourcing project.

С.В. Юрьев¹

**АКТУАЛЬНОСТЬ ПЕРЕХОДА НА ПРО-
ЦЕСС ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА В
СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНО-
МИКЕ**

В статье обосновываются ситуации, когда в крупных и средних корпорациях возникают моменты, связанные с нехваткой квалифицированных внутренних ресурсов. Особенно такие случаи актуальны для бухгалтерских или финансовых служб. Одним из наиболее современных и эффективных решений является передача функций профессиональному и надёжному партнёру – аутсорсинг.

Ключевые слова: аутсорсинг, финансовый аутсорсинг, стратегия, аутсорсинг-проект.

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.

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

3. Сбытовые возможности:
 - наличие собственной сбытовой сети;
 - эффективность использования сбытовой сети.
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;
- приемлемыми 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.

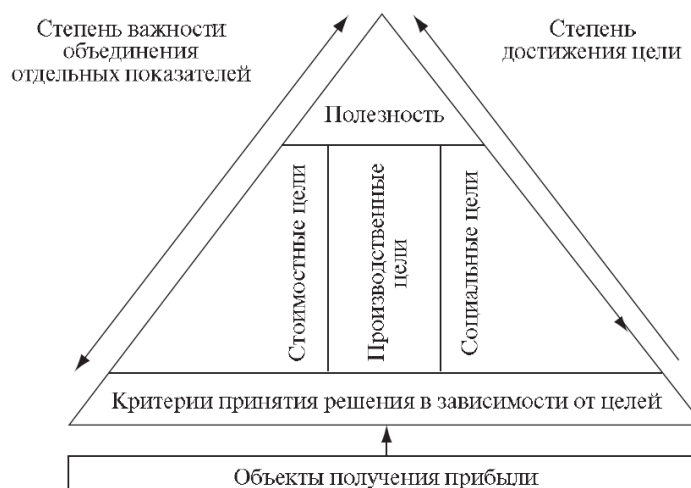


Рис. 1 – Схема модели принятия решения о необходимости аутсорсинга

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.

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 его 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, ИзOVER, 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.

Таблица 2 – Оценка важности сильных и слабых сторон компании

Сильные стороны	Оценка					Важность		
	Очень сильная	Сильная	Нейтральная	Слабая	Очень слабая	Высокая	Средняя	Низкая
1	2	3	4	5	6	7	8	9
для сводной матрицы	5	4	3	2	1	1	2	3
1.МАРКЕТИНГ								
1.1 Широкая известность компании		1.1				1.1		
1.2. Индивидуальный подход к клиенту		1.2				1.2		
1.3 Наличие клиентской базы		1.3				1.3		
1.4 Активная реклама				1.4			1.4	
1.5 Высокое качество обслуживания		1.5				1.5		
1.6 Программа стимулирования			1.6				1.6	
1.7 Выгодное расположение			1.7				1.7	
1.8 Деловая репутация		1.8				1.8		
2. ФИНАНСЫ								
2.1. Высокая прибыльность		2.1				2.1		
2.2. Финансовая устойчивость		2.2				2.2		
2.3. Удобные для клиентов условия оплаты услуг		2.3				2.3		
2.4. Простота финансового учёта		2.4					2.4	
2.5. Наличие собственных денежных средств			2.5				2.5	
2.6. Высокая рентабельность продаж		2.6				2.6		
2.7 Высокое качество бухгалтерского и финансового учёта		2.7				2.7		
2.8 Небольшие издержки на аренду офисного помещения			2.8				2.8	
2.9 Низкая потребность в дополнительных источниках финансирования			2.9				2.9	
3. ОРГАНИЗАЦИЯ								
3.1. Просвещенное руководство		3.1				3.1		
3.2. Уровень квалификации персонала		3.2				3.2		
3.3. Опыт работы в сфере продаж		3.3				3.3		
3.4. Чёткое распределение обязанностей внутри отделов		3.4				3.4		
3.5. Связи с посредниками		3.5				3.5		
3.6. График работы		3.6				3.6		
3.7 Появление новых кадров					3.7	3.7		
3.8 Делегирование полномочий ген. директором			3.8				3.8	
3.9 Хорошая трудовая дисциплина		3.9				3.9		
3.10 Прохождение курсов повышения квалификации		3.10				3.10		
4. ПРОИЗВОДСТВО/РЕАЛИЗАЦИЯ								
4.1. Высокая квалификация сотрудников		4.1				4.1		
4.2 Использование современных технологий		4.2				4.2		
4.3. Новые программы		4.3				4.3		
4.4. Разработка новых направлений				4.4			4.4	
4.5. Широкий ассортимент товаров	4.5					4.5		
4.6 Оказание консультационных услуг		4.6				4.6		
4.7 Система скидок и бонусов		4.7				4.7		
4.8 Срочность выполнения заказов		4.8				4.8		
4.9 Уважительное отношение к клиентам, приятная атмосфера		4.9				4.9		

По данным Табл. 2 видно, что фирма имеет слабые позиции в сфере маркетинга и появления новых кадров.

Для точного определения следует заполнить таблицу, для этого полученные результаты переносятся в сводную матрицу, которая демонстрирует разделение сильных и слабых сторон компании для организации и её клиентов.

Данная матрица используется для формирования мероприятий по укреплению слабых сторон компании за счёт сильных. А также следует уточнить перечень сильных и слабых позиций по Табл. 3, где представлена общая характеристика сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз компании.

Таблица 3 – Сводная матрица

		Оценка				
		1. Очень слабая	2. Слабая	3. Нейтральная	4. Сильная	5. Очень сильная
Важность	1. Высокая	Защищай 3.7			1.1, 1.2, 1.3, 1.5, 1.8, 2.1, 2.2, 2.3, 2.6, 2.7, 3.1, 3.2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 3.9, 3.10, 4.1, 4.2, 4.3, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9	Используй 4.5
	2. Средняя		1.4, 4.4	1.6, 1.7, 2.5, 2.8, 2.9, 3.8	2.4	
	3. Низкая	Помни				Думай

Проведя анализ данных сводной матрицы, выявили, что сильными сторонами фирмы являются широкий спектр предлагаемых товаров, опыт работы и уровень профессионализма работников и др.

У предприятия наблюдается явная слабая сторона, выраженная в привлечении новых кадров, также низкие показатели имеет разработка новых стратегий. На предприятии она характеризуется отсутствием маркетинговых служб, обеспечивающих анализ рынка, и поиском новых рынков сбыта.

На основе имеющихся результатов можно сформулировать основные цели, на достижение которых будет направлена деятельность предприятия. Целью будет являться повышение эффективности деятельности компании и её конкурентоспособности за счёт привлечения новых сотрудников и проведения маркетинговых исследований.

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, содержание рабочих мест, расходов на программное обеспечение и консультационные материалы;
- возможность оперативного получения профессиональных консультаций;
- возможность сосредоточиться исключительно на бизнесе.

Список использованных источников

1. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2009. – 212 с.

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.

VI. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

УДК 51-77

A.E. Vikulenko, A.O. Kareva

DEFINITION OF THE ECONOMETRIC MODEL OF ECONOMIC GROWTH

Nowadays many countries face the problem of slow economic growth against the background of the instability of the world economy. That is why it seems to be useful to get to know which factors influence the economic growth most of all.

Keywords: economic growth, mathematical model, economic indicator, multicollinearity, heteroscedasticity, autocorrelation, ordinary least squares.

А.Е. Викуленко¹, А.О. Карева²

ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В условиях нестабильности мировой конъюнктуры многие страны сталкиваются с проблемой экономического роста. Представляется интересным выяснить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на темпы экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост, математическая модель, экономический показатель, мультиколлинеарность, гетероскедастичность, автокорреляция, метод наименьших квадратов.

Экономический рост – экономический показатель, определяющий эффективность развития экономики. Экономический рост – это долгосрочное увеличение реального ВВП. Краткосрочные колебания ВВП не учитываются, так как они не показывают устойчивой динамики экономического роста.

У стран выделяют фактический и потенциальный экономический рост. Под потенциальным экономическим ростом понимается такое увеличение ВВП на душу населения, которого экономика могла бы достичь при полной занятости имеющихся ресурсов. Страны стремятся повысить темпы роста до уровня потенциального, чтобы обеспечить конкурентоспособность страны и её динамичное развитие.

На экономический рост оказывают влияние множество факторов, например количество и качество природных ресурсов, количество и качество трудовых ресурсов, объём основного капитала, новые технологии и др. Для того чтобы понять, какие факторы оказывают наибольшее влияние на экономический рост, необходимо проанализировать различные эконометрические модели.

Рассмотрим следующие экономические показатели:

1. GDP growth (annual %) – экономический рост (% в год)
2. GDP per person employed (constant 2011 PPP \$) – ВВП на одного занятого
3. Population growth (annual %) – годовой прирост населения (%)
4. Exports of goods and services (% of GDP) – сумма экспорта товаров и услуг (% ВВП)
5. Inv – отношение притока прямых иностранных инвестиций к размеру ВВП
6. Foreign direct investment, net outflows (BoP, current US\$) – отток прямых иностранных инвестиций (долл. США)
7. Inflation, GDP deflator (annual %) – дефлятор (% в год)
8. Gross capital formation (% of GDP) – валовое накопление капитала (% ВВП).

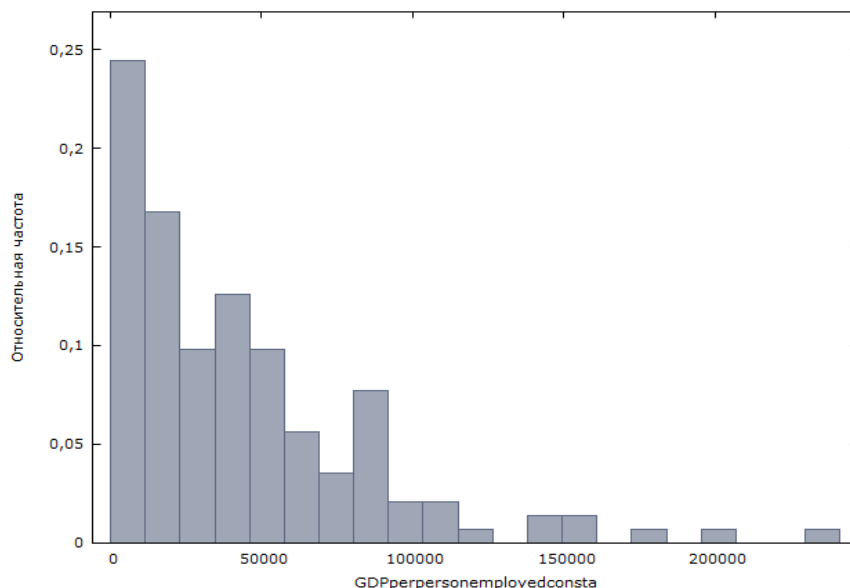
¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor;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

² Карева А.О., студентка 4 курса факультета Международных экономических отношений Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России, г. Москва
Kareva A.O., 4-year student of the Faculty of International Economic Relations of the Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of Russia, Moscow

В исходной выборке представлено 142 наблюдения (данные по 142 странам мира). Все данные взяты из баз данных World Bank за 2014 год [1]. Все вычисления и тесты проведены в эконометрической программе Gretl [2].

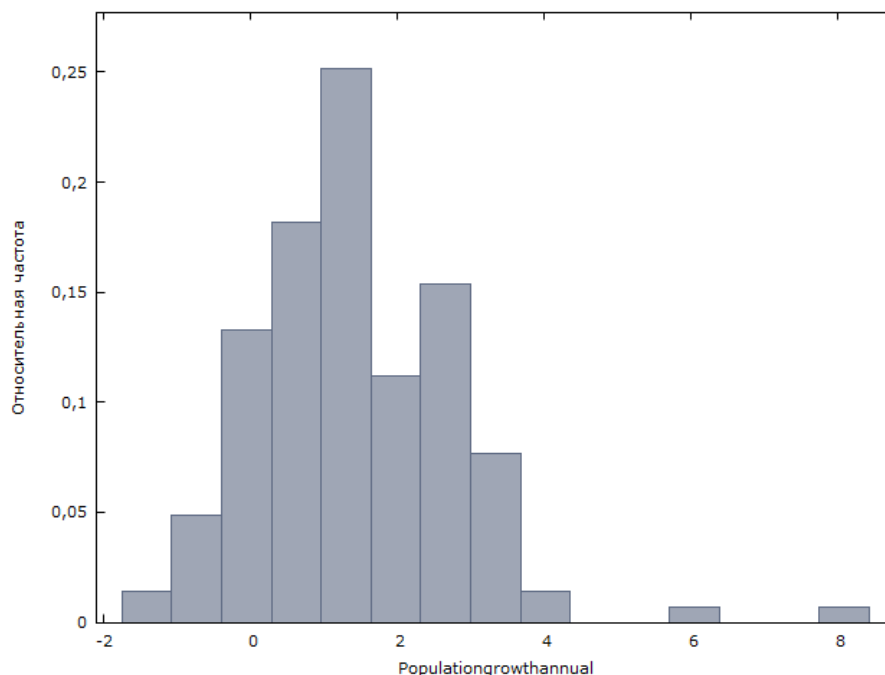
Рассмотрим распределение значений отдельных факторов. При необходимости исключим из выборки страны, показатели по которым значительно отличаются от других значений (проверим данные на наличие выбросов).

1. Распределение величины ВВП на одного занятого:



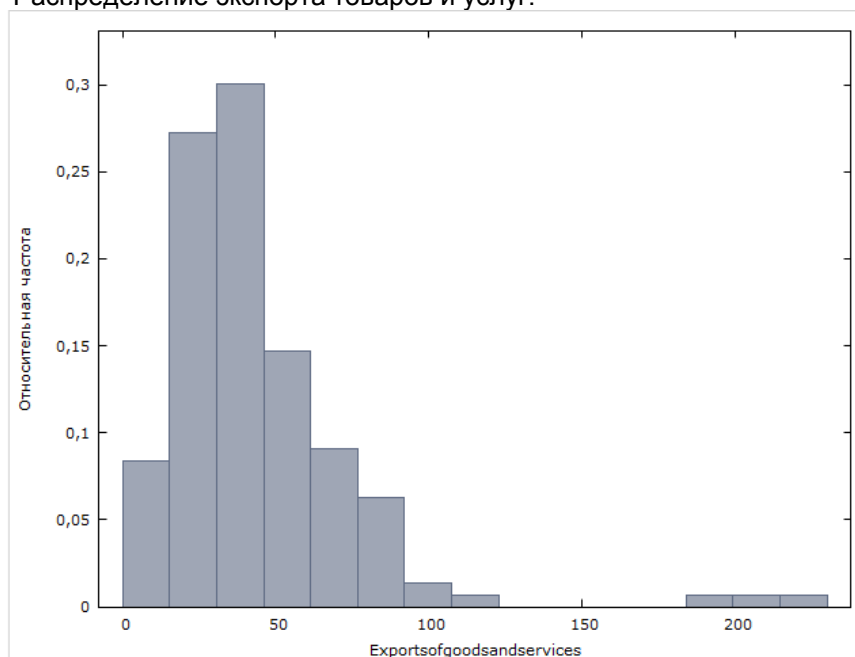
Значит, ВВП на одного занятого в большинстве стран не превышает 150 000 долл., поэтому можно убрать из выборки страны, в которых данный показатель больше, чем 150 000 долл. США. Таких стран в выборке всего 5: Люксембург, Катар, Кувейт, Бруней и Макао.

2. Распределение годового темпа прироста населения:



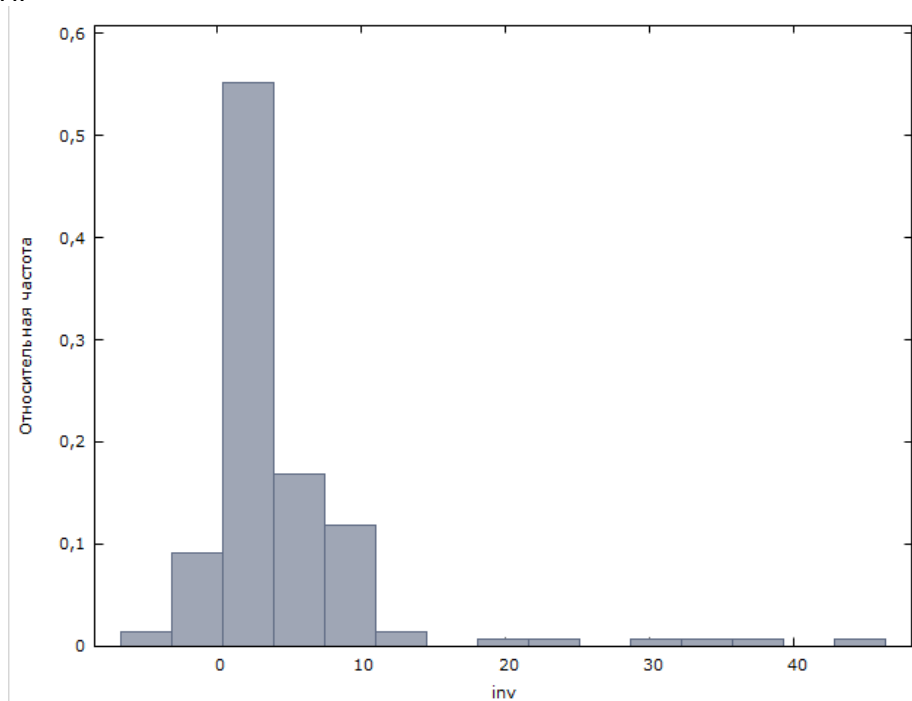
В большинстве стран темп прироста населения не превышает 5 %, темп прироста населения выше 5 % в год наблюдается только в Омане и Ливане. Исключение этих двух стран не сильно повлияет на качество выборки, поэтому оставим их.

3. Распределение экспорта товаров и услуг:



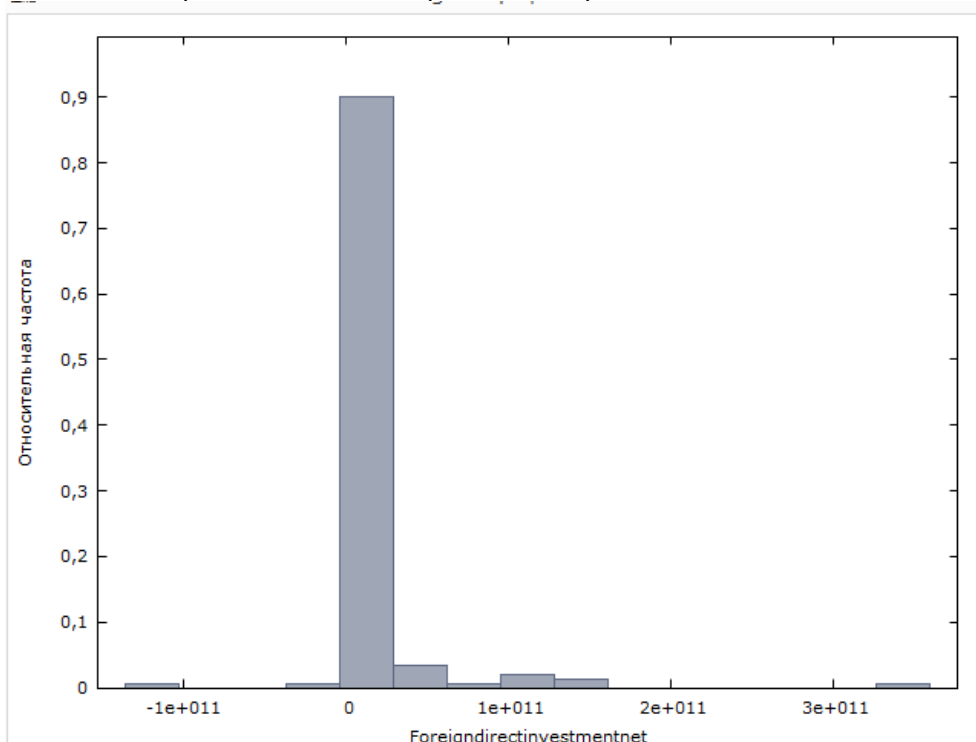
Распределение равномерное. Значение больше 150 только у двух стран (Сингапура и Гонконга), их можно не исключать из выборки.

4. Распределение отношения притока прямых иностранных инвестиций к размеру ВВП.



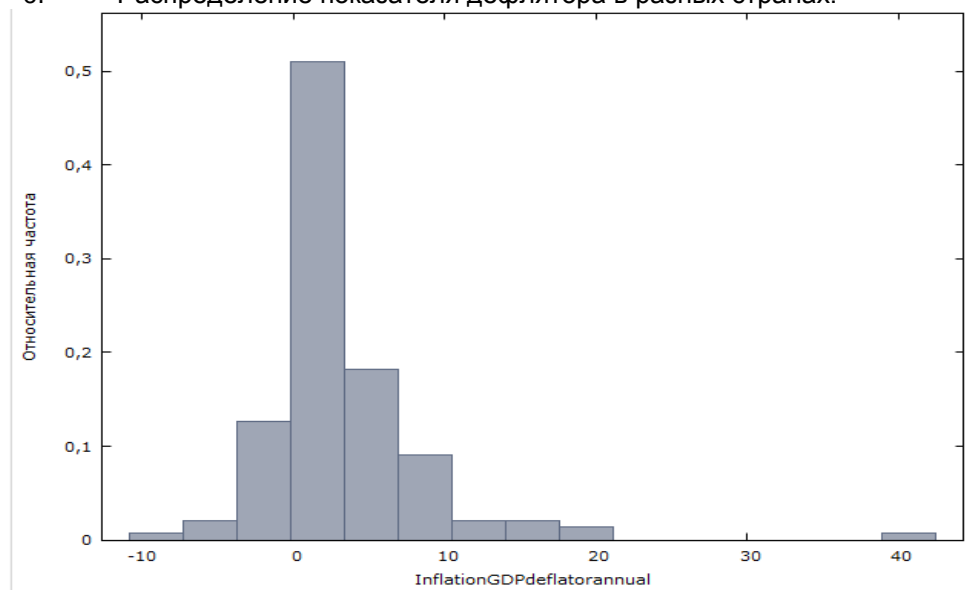
Распределение данного показателя не показывает больших выбросов. Значение больше 20 % наблюдается только в Конго, Ирландии и Мозамбике.

5. Распределение оттока прямых иностранных инвестиций:



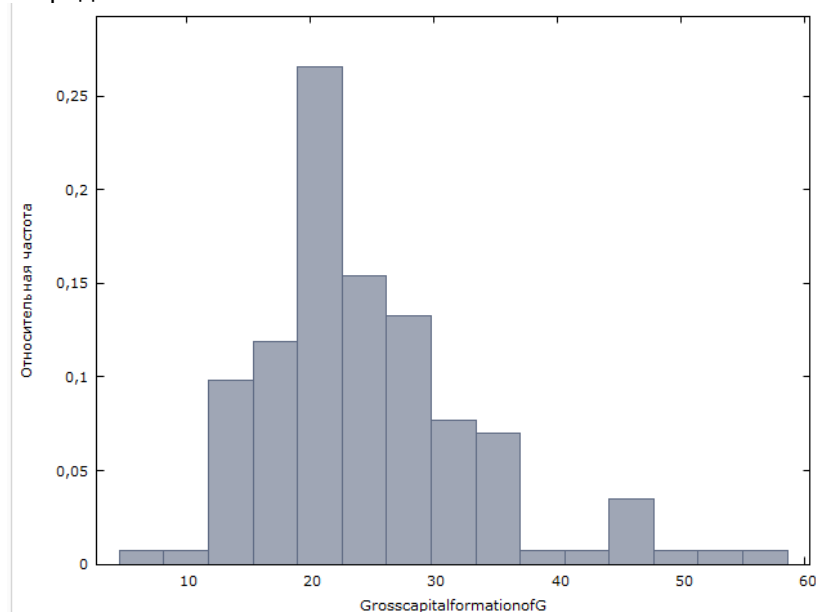
Распределение оттока прямых иностранных инвестиций равномерное.

6. Распределение показателя дефлятора в разных странах:



Дефлятор более 30, а именно 40 – наблюдается у одной страны из выборки – Аргентины.

7. Распределение валового накопления капитала:



В распределении валового накопления капитала нет больших выбросов, следовательно, выборка останется без изменений.

Таким образом, в результате предварительного анализа были исключены из выборки пять стран, $n = 137$.

Рассмотрим корреляционную матрицу всех факторов друг с другом.

Коэффициенты корреляции, наблюдения 1-137

5 %-е критические значения (двухсторонние) = 0,1678 для $n = 137$

GDP per person employed	Population growth annual	GDP growth annual	Exports of goods and services	inv	
1,0000	0,3011	0,3660	0,4966	0,0962	GDP per person employed
	1,0000	0,3319	0,1934	-0,0183	Population growth annual
		1,0000	-0,0387	0,1537	GDP growth annual
			1,0000	0,5414	Exports of goods and services
				1,0000	inv
		Foreign direct investment net	Inflation GDP deflator annual	Gross capital formation	
		0,3627	-0,2463	-0,0930	GDP per person employed
		-0,1768	-0,0102	0,2005	Population growth annual
		-0,0721	-0,1489	0,3239	GDP growth annual
		0,1500	-0,2234	0,0438	Exports of goods and services
		0,1850	-0,0922	0,1380	inv
		1,0000	-0,0606	-0,0122	Foreign direct investment net
			1,0000	-0,2016	Inflation GDP deflator annual
				1,0000	Gross capital formation

Из данной матрицы видно, что наибольшая корреляция существует между стоимостью экспорта товаров и услуг и значением ВВП на одного занятого (0,4966) и между стоимостью экспорта товаров и услуг и отношением притока ПИИ к ВВП. Значит, возможно, из модели будет целесообразно убрать фактор стоимости экспорта товаров и услуг.

Построим первоначальную модель, включив в неё все выбранные факторы.

Модель 1: МНК, использованы наблюдения 1-137
Зависимая переменная: GDP growth annual

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	2,34066	0,746712	3,1346	0,0021	***
GDP per person employed	-3,34443e-05	7,78124e-06	-4,2981	<0,0001	***
Population growth annual	0,38058	0,149471	2,5462	0,0121	**
Exports of goods and services	0,00898527	0,00925234	0,9711	0,3333	
Inv	0,0327858	0,0354602	0,9246	0,3569	
Foreign direct investment net	4,86372e-012	5,22831e-012	0,9303	0,3540	
Inflation GDP deflator annual	-0,083712	0,0373021	-2,2442	0,0265	**
Gross capital formation	0,0568245	0,0225798	2,5166	0,0131	**

Среднее зав. перемен	3,279207		Ст. откл. зав. перемен	2,566781
Сумма кв. остатков	616,6347		Ст. ошибка модели	2,186347
R-квадрат	0,311805		Испр. R-квадрат	0,274461
F(7, 129)	8,349554		P-значение (F)	2,16e-08
Лог. правдоподобие	-297,4388		Крит. Акаике	610,8777
Крит. Шварца	634,2375		Крит. Хеннана-Куинна	620,3706

В полученной модели фактор "ВВП на одного занятого" является значимым при любом уровне значимости, а прирост населения за год, валовое накопление капитала и дефлятор значимо влияют на экономический рост при уровне значимости более 1 %.

Модель "в целом" значима, так как нулевая гипотеза о незначимости модели отвергается при уровне значимости 5 %.

Интерпретация коэффициентов:

- При увеличении темпа роста населения на 1 % экономический рост в среднем увеличится на 0,38 %
- При увеличении экспорта товаров и услуг на 1 % от ВВП экономический рост в среднем увеличится на 0,00898 %
- При увеличении дефлятора за год на 1 % экономический рост в среднем за год сократится на 0,084 %
- При увеличении валового накопления капитала на 1 % от ВВП экономический рост в среднем увеличится на 0,0568 %.

Проверим модель на наличие мультиколлинеарности:

Метод инфляционных факторов

Минимально возможное значение = 1.0

Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности

GDP per person employed	1,763
Population growth annual	1,159
Exports of goods and services	2,059
inv	1,600
Foreign direct investment net	1,225
Inflation GDP deflator annual	1,142
Gross capital formation	1,119

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$, где $R(j)$ – это коэффициент множественной корреляции между переменной j и другими независимыми переменными.

По данным теста видно, что мультиколлинеарность отсутствует у всех регрессоров.

Проверим модель на гетероскедастичность:

Тест Бриша-Пэгона (Breusch-Pagan) на гетероскедастичность

МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: Масштабированное $\hat{u}^2$

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	1,08100	0,619646	1,745	0,0834	*
GDP per person e~	-8,76497e-06	6,45712e-06	-1,357	0,1770	
Population growt~	0,160128	0,124036	1,291	0,1990	
Exports of goods~	0,0142018	0,00767790	1,850	0,0666	*
inv	-0,0509586	0,0294260	-1,732	0,0857	*
Foreign direct i~	-2,20911e-013	4,33862e-012	-0,05092	0,9595	
Inflation GDP de~	0,00490235	0,0309545	0,1584	0,8744	
Gross capital fo~	-0,0145072	0,0187374	-0,7742	0,4402	

Объясненная сумма квадратов = 24,275

Тестовая статистика: LM = 12,137508,
p-значение = P(Chi-квадрат(7) > 12,137508) = 0,096127

Значит, гипотеза об отсутствии гетероскедастичности не отвергается при уровне значимости 5 %, т.е. гетероскедастичность отсутствует.

В связи с тем, что экспорт не оказывает значимого влияния на экономический рост, исключим его из модели. Проанализируем модель 2.

Модель 2: МНК, использованы наблюдения 1-137
Зависимая переменная: GDP growth annual

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	2,5224	0,722724	3,4901	0,0007	***
GDP per person em- ployed	-2,97223e-05	6,77039e-06	-4,3900	<0,0001	***
Population growth annual	0,366474	0,148731	2,4640	0,0150	**
inv	0,052763	0,0288772	1,8271	0,0700	*
Foreign direct investment net	4,02878e-012	5,15601e-012	0,7814	0,4360	
Inflation GDP deflator annual	-0,0870966	0,0371308	-2,3457	0,0205	**
Gross capital formation	0,0572598	0,0225704	2,5369	0,0124	**

Среднее зав. перемен	3,279207		Ст. откл. зав. перемен	2,566781
Сумма кв. остатков	621,1428		Ст. ошибка модели	2,185869
R-квадрат	0,306774		Испр. R-квадрат	0,274779
F(6, 130)	9,588160		P-значение (F)	1,01e-08
Лог. правдоподобие	-297,9378		Крит. Акаике	609,8756
Крит. Шварца	630,3155		Крит. Хеннана-Куинна	618,1819

В полученной модели фактор ВВП на одного занятого значим при любом уровне значимости; прирост населения за год, дефлятор и валовое накопление капитала значимы при уровне значимости 5 % и 10 %, а показатель отношения притока ПИИ к ВВП значим при уровне значимости 10 %.

Если сравнить модели № 1 и № 2 по критерию исправленного R-квадрата, то можно сделать вывод, что вторая модель лучше, так как в ней меньше факторов (регрессоров) и в то же время больше исправленный R-квадрат.

Проверим модель на мультиколлинеарность:

Метод инфляционных факторов

Минимальное возможное значение = 1.0

Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности

GDP per person employed	1,335
Population growth annual	1,148
inv	1,061
Foreign direct investment net	1,192
Inflation GDP deflator annual	1,132

Gross capital formation 1,118

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$, где $R(j)$ – это коэффициент множественной корреляции между переменной j и другими независимыми переменными.

Belsley-Kuh-Welsch collinearity diagnostics:

--- variance proportions ---

lambda	cond	const	GDPperpe~	Populati~	inv	Foreignd~	Inflatio~	Grosscap~
3,894	1,000	0,004	0,013	0,016	0,020	0,007	0,012	0,006
1,104	1,878	0,001	0,021	0,048	0,027	0,417	0,088	0,001
0,749	2,281	0,000	0,002	0,035	0,064	0,154	0,607	0,003
0,571	2,611	0,002	0,051	0,031	0,849	0,028	0,064	0,003
0,454	2,929	0,003	0,215	0,422	0,000	0,353	0,006	0,001
0,184	4,596	0,032	0,492	0,432	0,039	0,035	0,056	0,213
0,043	9,472	0,958	0,207	0,017	0,000	0,006	0,167	0,774

lambda = eigenvalues of X'X, largest to smallest

cond = condition index

note: variance proportions columns sum to 1.0

Все показатели VIF меньше 10, следовательно, мультиколлинеарность отсутствует. Проведём тест на гетероскедастичность (Breusch-Pagan Test):

Тест Бриша-Пэгана (Breusch-Pagan) на гетероскедастичность

МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: Масштабированное uhat^2

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	1,49233	0,580693	2,570	0,0113 **
GDP per person e~	-3,84585e-06	5,43986e-06	-0,7070	0,4808
Population growt~	0,127880	0,119502	1,070	0,2866
inv	-0,0199786	0,0232022	-0,8611	0,3908
Foreign direct i~	-1,38981e-012	4,14274e-012	-0,3355	0,7378
Inflation GDP de~	-0,00343281	0,0298338	-0,1151	0,9086
Gross capital fo~	-0,0163618	0,0181348	-0,9022	0,3686

Объясненная сумма квадратов = 14,1165

Тестовая статистика: LM = 7,058255,

p-значение = $P(\text{Chi-квaдpaт}(6) > 7,058255) = 0,315493$

Значит, нулевая гипотеза о гомоскедастичности не отвергается при уровне значимости 1 %, 5 %, 10 %, значит, гетероскедастичность отсутствует. В ходе проверки модели на линейность (тест Рамсея) тест показал, что линейной модели регрессии достаточно, нет необходимости вводить квадраты или кубы переменных (см. тест ниже).

Вспомогательная регрессия для теста Рамсея

МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: GDP growth annual

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	1,62021	1,89838	0,8535	0,3950
GDP per person e~	-2,53968e-05	3,58381e-05	-0,7087	0,4798
Population growt~	0,324902	0,506849	0,6410	0,5227
inv	0,0672839	0,0640737	1,050	0,2956
Foreign direct i~	2,73793e-012	7,11544e-012	0,3848	0,7010
Inflation GDP de~	-0,0837378	0,0979695	-0,8547	0,3943
Gross capital fo ~	0,0628973	0,0783823	0,8024	0,4238
yhat^2	0,135590	0,350572	0,3868	0,6996
yhat^3	-0,0202521	0,0297047	-0,6818	0,4966

Тестовая статистика: $F = 1,334524$,
p-значение = $P(F(2, 128) > 1,33452) = 0,267$

Рассмотрим ещё одну модель (модель 3), в которую включены следующие факторы: ВВП на одного занятого, годовой прирост населения и показатель отношения притока иностранных инвестиций к размеру ВВП.

Модель 3: МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: GDP growth annual

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	3,29903	0,431602	7,6437	<0,0001	***
GDP per person employed	-2,498e-05	6,46068e-06	-3,8665	0,0002	***
Population growth annual	0,459333	0,1524	3,0140	0,0031	***
inv	0,0721708	0,0294771	2,4484	0,0157	**

Среднее зав. перемен	3,279207		Ст. откл. зав. перемен	2,566781
Сумма кв. остатков	696,1924		Ст. ошибка модели	2,287909
R-квадрат	0,223015		Испр. R-квадрат	0,205489
F(3, 133)	12,72480		P-значение (F)	2,31e-07
Лог. правдоподобие	-305,7513		Крит. Акаике	619,5025
Крит. Шварца	631,1825		Крит. Хеннана-Куинна	624,2490

Эта модель "значима в целом", все выбранные коэффициенты оказались значимыми при уровне значимости 5 %. При увеличении темпа роста населения на 1 % экономический рост в среднем увеличивается на 0,4593 %. Проверка на мультиколлинеарность показала, что её нет.

Метод инфляционных факторов

Минимальное возможное значение = 1.0

Значения > 10.0 могут указывать на наличие мультиколлинеарности.

GDP per person employed 1,110

Population growth annual 1,100

inv 1,009

$VIF(j) = 1/(1 - R(j)^2)$, где $R(j)$ – это коэффициент множественной корреляции между переменной j и другими независимыми переменными.

Belsley-Kuh-Welsch collinearity diagnostics:

```

--- variance proportions ---
lambda   cond   const GDP per pe~ Populati~   inv
2,689   1,000   0,025   0,034   0,037   0,050
0,640   2,049   0,006   0,034   0,348   0,451
0,538   2,235   0,012   0,308   0,113   0,475
0,133   4,502   0,957   0,624   0,503   0,024

```

lambda = eigenvalues of $X'X$, largest to smallest

cond = condition index

note: variance proportions columns sum to 1.0

Тест Breusch-Pagan показал, что гетероскедастичности на уровне значимости 5 % нет.

Тест Бриша-Пэгона (Breusch-Pagan) на гетероскедастичность

МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: Масштабированное uhat^2

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	1,39335	0,363217	3,836	0,0002 ***
GDP per person e~	-6,89901e-06	5,43702e-06	-1,269	0,2067
Population grow~	0,00791734	0,128253	0,06173	0,9509
inv	-0,0303074	0,0248067	-1,222	0,2240

Объясненная сумма квадратов = 13,5996

Тестовая статистика: LM = 6,799820,
p-значение = P(Chi-квадрат(3) > 6,799820) = 0,078559

Согласно результатам теста Рамсея, модель можно оставить в линейном виде.

Вспомогательная регрессия для теста Рамсея

МНК, использованы наблюдения 1-137

Зависимая переменная: GDP growth annual

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
const	-5,80686	4,86280	-1,194	0,2346
GDP per person e~	7,34126e-05	5,11934e-05	1,434	0,1539
Population growt~	-1,53676	1,02360	-1,501	0,1357
inv	-0,211425	0,144333	-1,465	0,1454
yhat^2	1,14496	0,630775	1,815	0,0718 *
yhat^3	-0,0945269	0,0582593	-1,623	0,1071

Тестовая статистика: F = 2,127644,
p-значение = P(F(2,131) > 2,12764) = 0,123

Таким образом, третья модель показала, что приток прямых иностранных инвестиций действительно, в среднем, оказывает влияние на экономический рост в стране. Эта модель отражает влияние на экономический рост таких факторов, как ВВП на одного занятого, годового прироста населения и показателя отношения притока прямых иностранных инвестиций к размеру ВВП.

Несмотря на то, что прирост прямых иностранных инвестиций в страну обычно оказывает влияние на экономический рост в долгосрочной перспективе, анализ модели показал, что такая величина, как отношение притока прямых иностранных инвестиций к размеру ВВП положительно влияет на экономический рост. При увеличении отношения притока прямых иностранных инвестиций к размеру ВВП на единицу годовой прирост ВВП в среднем увеличится на 7,21708 %.

Кроме того, из полученной модели можно сделать вывод, что темп роста населения оказывает значительное воздействие на экономический рост. В настоящее время высокие темпы экономического роста наблюдаются у быстро развивающихся стран (emerging economies), как, например, у Китая или Индии, у новых индустриальных стран.

Наибольшими темпами в настоящее время развиваются страны Азии и Африки, показывая темп прироста ВВП более 5 % в год. Темпы экономического роста развитых стран значительно ниже в связи с тем, что развивающиеся страны активно расширяют производство, а развитые страны уже реализовали свой производственный потенциал.

Список использованных источников

1. Интернет-ресурс. Статистические данные Всемирного Банка: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 01.12.2016).
2. Программа GRETl.

УДК: (330.4:330.3):332.122

A.A. Voronov

ECONOMIC AND MATHEMATICAL ASPECTS OF DECISION-MAKING IN THE DESIGN OF INFRASTRUCTURAL OBJECTS

In this article, the author proposed to discuss some issues related to the application of the economic and mathematical apparatus to the process of making decisions on the design of infrastructure facilities in regional markets. Against the background of the author's interpretation of the specifics of infrastructural objects, the systematics and the specifics of designing and creating objects of modern infrastructure are examined with the aim of identifying and clarifying precisely those applied methods and models of modern mathematics that, in the author's opinion, contribute to the transparency of understanding and practical implementation of effective solutions in the design of infrastructure facilities.

Keywords: decision-making, designing of infrastructure objects, taxonomy in decision-making, economic-mathematical modeling, infrastructure.

А.А. Воронов¹

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРИ ПРОЕКТИРОВАНИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ

В данной статье автором предложены к обсуждению некоторые вопросы, связанные с применением экономико-математического аппарата к процессу принятия решений по проектированию объектов инфраструктуры региональных рынков. На фоне авторского толкования специфики инфраструктурных объектов рассматривается систематика и специфика проектирования и создания объектов современной инфраструктуры с целью выявить и уточнить именно те прикладные методы и модели современной математики, которые, по мнению автора, в наибольшей степени способствуют прозрачности понимания и практической реализации эффективных решений при проектировании инфраструктурных объектов.

Ключевые слова: принятие решений, проектирование инфраструктурных объектов, систематика в принятии решений, экономико-математическое моделирование, инфраструктура.

Введение.

Инфраструктурные объекты в экономическом механизме региональных рынков любого государства являются институциональным эквивалентом качества жизни общества, своего рода уровнем комфортности жизнедеятельности человека не только в процессе производства материальных благ и услуг, но и на этапах распределения, обмена и потребления результатов экономической деятельности. Поэтому, вся совокупность инфраструктурных объектов часто для удобства изучения разделяется на несколько основных подтипов: производственная инфраструктура, социально-экономическая инфраструктура и информационная инфраструктура. Каждый из указанных подтипов инфраструктуры представляет собой сложный комплекс институционально-агрегированных, аксиологически значимых и праксеологически ориентированных систем стоимостей, где каждая стоимость переносится в соответствии с законами экономического развития с одного инфраструктурного объекта на другой, повышая тем самым стоимость всего инфраструктурного подтипа, всего инфраструктурного объекта, а следовательно, и стоимость самого экономического блага или услуги. Эта перенесённая стоимость повышает не только качество жизни человека в данном конкретном обществе, но и гарантирует безопасность взаимодействия человека со средой его обитания. Это последнее обстоятельство вызвано тем, что в современном мире процесс переноса стоимости промышленно-значимых объектов непрерывно обусловлен эксплуатацией природной среды, недр, полезных ископаемых и водных ресурсов, что влечёт за собой негативные экологические сдвиги, которые необходимо компенсировать.

¹ Воронов А.А., доцент кафедры финансов и статистики, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Voronov A.A., Associate Professor of the Department of Finance and Statistics; PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: mignon1977@gmail.com

Таким образом, качественная сторона понятия стоимости проявляется в объектах инфраструктуры привнесением в её смысл материально-количественной стороны, и можно заключить, что инфраструктурный фактор экономики государства (региона, территории) являет собой некую меру диалектического единства понятия стоимости, и эта мера столь тонка для различения количественной и качественной сторон стоимости, что является предметом изучения не только развития в динамике, но и подлежит исследованию на устойчивость по отношению ко многим внешним факторам, способным влиять на неё. К числу таких факторов можно отнести факторы регионального, макроэкономического и геополитического уровней. Поскольку геополитический фактор в современном мире стал оказывать всё более доминирующую роль по отношению к национальным экономическим системам, куда включены и региональные подсистемы, тесно связанные между собой, то и рассматривать проблему устойчивости инфраструктурного фактора следует, по мнению автора, сквозь призму геополитической динамики.

В то же время, учесть все обозначенные особенности экономически значимых сторон проектирования инфраструктурных объектов (особенно в контексте геополитической и геоэкономической динамики) практически невозможно. Это означает, что любой подход к процессу проектирования и обустройства того или иного типа инфраструктуры необходимо начинать с выявления наиболее существенных с практической (экономической) точки зрения обстоятельств, обуславливающих целостное функционирование объекта инфраструктуры. Однако, даже и после этого, не всегда возможно выделенный круг обстоятельств смоделировать на языке прикладной математики и придать всему процессу проектирования инфраструктурного объекта строгий алгоритмический характер. По мнению автора, следует в каждом конкретном случае руководствоваться принятой заранее системой допущений, идеализаций, гипотез и схематизаций. Эффективность построенного таким образом алгоритма впоследствии может быть оценена на этапе верификации модели (уже в процессе имитационного моделирования), но до того, как станет необходимым реализовывать данный проект.

Специфика инфраструктурных объектов.

Следует признать, что современная российская инфраструктура в большинстве регионов страны находится в состоянии, не позволяющем её сравнивать даже по атрибутивным признакам с аналогичными видами инфраструктур в развитых странах Запада. Более того, производственная и социально-экономическая инфраструктуры даже крупных мегаполисов России сильно уступают в качественной мере аналогичным типам инфраструктуры, например, в странах Западной Европы. Оставляя в стороне социоисторические факторы развития Западной Европы и России, обратимся к центральной на сегодняшний день причине негативного воздействия на инфраструктурный фактор регионов России – к проблеме несогласованности курса реформ, взятых в начале 90-х гг. прошлого века, с реальным состоянием на тот момент отраслевых комплексов, распределённых на столь неравномерном географическом пространстве страны, в условиях, когда в процессе распада Советского Союза разрушились территориально-хозяйственные связи, обеспечивавшие в прошлом относительно стабильную экономическую ситуацию.

Таким образом, понятие инфраструктуры стало являться одним из наиболее ёмких и необходимых понятий региональной экономики – как целостное и тонкое восприятие совокупности материальных и организационно-правовых условий, обеспечивающих устойчивое экономическое развитие регионов. К материальным условиям относится наличие развитой сети путей сообщения, средств связи, сетей электро- и водоснабжения и т.д., а к организационно-правовым – наличие развитых государственных и частных институтов, а также устойчивой законодательной базы. Различают информационную, народно-хозяйственную и рыночную инфраструктуры, хотя в действительности необходимо уточнить, что это – только укрупнённые, агрегированные группировки сложных динамических элементов, несущих в себе частично скрытую, но принципиально необходимую экономическую нагрузку (Рис. 1).

На современном этапе развития мирового хозяйства существенно повышается роль инфраструктуры, определяющей развитие всей экономики. Возросший интерес к проблемам инфраструктуры как объекта исследования объясняется объективными причинами. Инфраструктура того или иного региона занимает существенное место в структуре всего воспроизводственного процесса в результате использования значительной части капитальных вложений и трудовых ресурсов; способствует дальнейшему углублению общественного и международного разделения труда, усилению интеграционных процессов в мировом хозяйстве, что повышает нагрузку на базовые отрасли экономики. Инфраструктура призвана обеспечивать функционирование расширяющихся отраслей обще-

ственного производства, создавать необходимые условия для развития перспективных общественных и межгосударственных отношений [5].

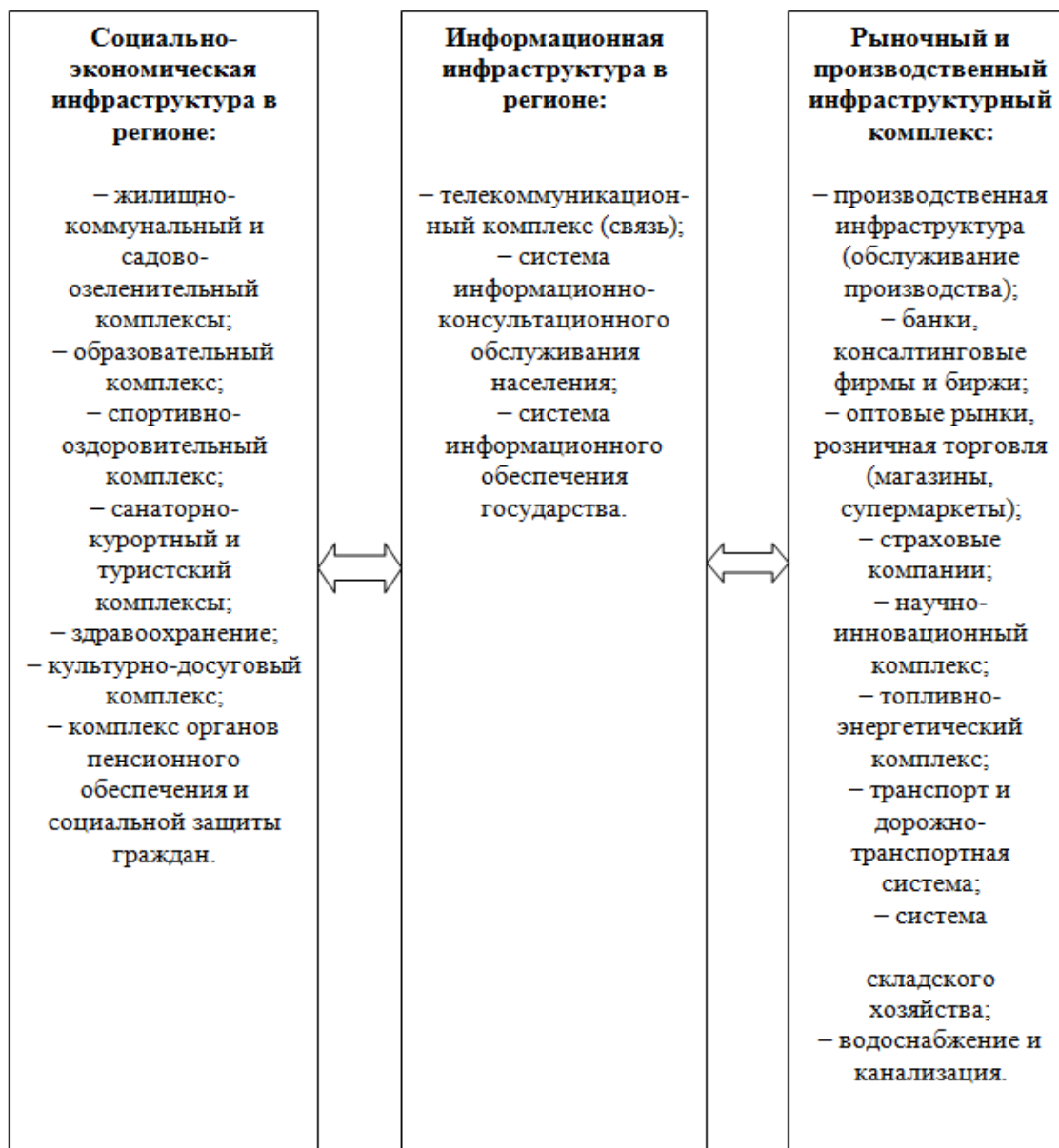


Рис. 1 – Связь социально-экономической инфраструктуры с рыночным комплексом и информационной инфраструктурой (рисунки автора)

В современных российских условиях резко возрос интерес экономистов и представителей смежных специальностей к проблемам формирования, функционирования, развития и устойчивости инфраструктуры в регионах Российской Федерации. Это обусловлено значительными различиями в плане социально-экономических показателей развития современных российских регионов.

Последние годы минувшего века в России ознаменовались поворотом к разумному государственному регулированию экономики, активизации текущего и среднесрочного прогнозирования социально-экономического развития и финансово-бюджетного планирования, к разработке более эффективных мер стимулирования предпринимательской деятельности. В связи с этим возрастает значение научного обоснования и глубокого познания процессов регионального развития производительных сил. Изучение региональной экономики и проблем формирования и развития инфраструктур, раскрывающих экономические процессы формирования важного сектора территориальных хозяйств, регионов, необходимо и предпринимателям-собственникам, и менеджерам коммерческих фирм, и проектантам в области строительства предприятий и градостроительства, и служащим

органов территориального управления, и многим другим. Важнейшие теоретические и практические аспекты этой науки – закономерности и особенности саморегулирования и государственного регулирования экономики в региональном разрезе, в том числе формирования рыночной среды, инвестиционного климата и региональных товарных рынков, а также вопросы разработки и реализации комплексных программ социально-экономического развития – в данный момент находятся на траектории экономической реформы. Вызванная к жизни потребностями общественной практики, развитием современных производительных сил и экономических отношений, региональная экономика, в свою очередь, призвана активно воздействовать на это развитие.

Изучение проблем становления и развития современной инфраструктуры региона невозможно без внутреннего анализа фундаментальных экономических показателей функционирования, как самого региона, так и его инфраструктуры. К таким показателям относят интегральные величины, характеризующие регион: валовой региональный продукт (ВРП), валовые инвестиции в регион и фонды потребления, основные производственные фонды, выражающие по существу величину капитала, работающего в производственной сфере региона, и число занятых в производственной сфере людей. Если говорить об инфраструктурных показателях, – то это, в первую очередь, показатели функционирования рыночной инфраструктуры: число банков, страховых компаний, консультационных и инвестиционных организаций, рост объектов строительства новых производственных и жилых площадей; социальную инфраструктуру региона составляют учреждения образования, транспорта, учреждения здравоохранения, медико-социальных экспертиз и пр. Информационная инфраструктура, как региона, так и страны в целом складывается из учреждений, оказывающих услуги связи, телекоммуникаций, средств массовой информации; в последнее время рост информационного сектора немаловажен без глобальной международной информационной сети Интернет. Задача изучения и анализа взаимовлияния этих показателей друг на друга – центральная проблема настоящего исследования. Сложность исследования заключается в том, что приходится учитывать не только статические фазы взаимовлияния вышеуказанных факторов, но и динамические условия их изменения на фоне разразившегося в конце 2008 г. глобального экономического кризиса, создавшего всеобщую ситуацию нестабильности и неустойчивости, который не закончился до сих пор, приобрёл ещё более острые формы.

Появившиеся сложности, противоречия и проблемы в функционировании рыночной инфраструктуры настоятельно проявляются на региональном уровне, что не лучшим образом сказывается на реализации имеющегося потенциала и социально-экономическом развитии регионов. Современные условия формирования инновационной модели хозяйствования и обеспечения стабильного экономического роста в регионах диктуют высокую значимость эффективного и бесперебойного выполнения функций и предоставления адекватных услуг всеми составными частями региональной рыночной инфраструктуры. В этом деле, наряду с рыночными механизмами, немаловажная роль принадлежит государству, региональным администрациям. К сожалению, надо отметить, что региональные органы управления слабо участвуют в развитии рыночной инфраструктуры. В данное время многие теоретические положения, методические вопросы и практические аспекты обеспечения перспективного развития услуг рыночной инфраструктуры в регионах страны не получили должного научного обоснования и освещения.

Общим вопросам становления и развития рыночной инфраструктуры в России уделено соответствующее внимание отечественными научными работниками и специалистами-регионалистами. Различные аспекты рыночной инфраструктуры или её институциональных составляющих в своих научных трудах определённым образом затрагивали многие учёные-экономисты. Их работы обогатили научные знания о путях и способах развития рыночной инфраструктуры в российской экономике. Однако особенности функционирования и развития услуг региональной рыночной инфраструктуры в трудах отечественных авторов рассмотрены недостаточно полно.

Изучение современной экономической литературы позволяет отметить, что если в 90-е годы прошедшего века научный интерес к рыночной инфраструктуре был стабильно высок, так как её создание считалось одним из основных условий становления и развития рыночной экономики, то в последнее время внимание научных работников к этой проблематике стало угасать. Это нельзя назвать оправданным, очевидно наступает новый этап развития рыночной инфраструктуры и предоставляемых ею услуг в качественно изменяющихся социально-экономических условиях глобализации и ускорения научно-технического прогресса. В настоящее время, по-видимому, требуется теоретическое осмысление и уточнение понятийного аппарата, поскольку существуют различные трактовки, но не сложилось однозначного понятия "рыночная инфраструктура", которое также

нуждается в детальной структуризации. Кроме того, целесообразно определить факторы, влияющие на формирование услуг региональной рыночной инфраструктуры, и обосновать научные принципы их развития в современных условиях.

Методы принятия решений при проектировании инфраструктурных объектов.

К числу известных методов принятия решений в процессе обработки технико-экономической информации относятся следующие:

- алгоритмы принятия решений без использования численных значений вероятностей исходов моделируемой ситуации;
- компромиссный метод принятия решений, в основе которого лежит критерий Гурвица;
- алгоритмы принятия решений с использованием численных значений вероятностей исходов моделируемой ситуации;
- оценка зависимости результатов решения от изменения значений вероятностей в процессе анализа исходных данных;
- оценка стоимости достоверной информации;
- расчёт математического ожидания и среднего квадратического отклонения в процессе оценки риска ошибок в проектных решениях;
- использование так называемой "шкалы полезности" при определении размеров риска ошибок, как в процессе моделирования, так и в проектных решениях;
- использование "дерева" решений и проведение анализа чувствительности решений по отношению к случайным факторам, которые не могут быть учтены в модели.

В процессе работы с такими экономическими детерминантами, как инфраструктурные объекты, следует иметь в виду, что центральными определяющими факторами, обеспечивающими функционирование конституционно-правовой и экономической модели в системе государственного устройства, являются финансовая система, бюджет и межбюджетные отношения. В свою очередь, указанные модели для количественного исследования экономической устойчивости инфраструктурного фактора в регионах страны под действием стохастических факторов геополитической нестабильности должны быть наделены некоторой системой количественных регуляторов, которые в самих теоретических моделях носят институциональный характер. С целью их детерминирования и выяснения их роли в предлагаемой автором модели устойчивости инфраструктурного фактора в регионах Российской Федерации в условиях геополитической нестабильности, необходимо первоначально выяснить их количество и функциональные способы их исчисления. В рыночной экономике содержательными доминантами являются функции финансов во всей финансовой системе страны, когда масштабы кругооборота, способы мобилизации, использования, распределения и перераспределения денежных средств между различными агентами в национальной экономике страны, в ходе трансформационных процессов в условиях функционирования переходного состояния экономики, декларируемого в России в последние десятилетия, многократно возрастают и становятся более разнообразными. Процесс распределения и перераспределения созданного общественного продукта непосредственно связан с формированием фондов денежных средств на двух доминантах общественных отношений: на уровне институтов государственной власти и на уровне остальных субъектов воспроизводственного процесса, к которым относятся региональные объединения субъектов государственного управления. Основой этих распределительных процессов является общественное производство, в то время как непосредственное создание общественного продукта обусловлено разветвлённой системой социальных институтов, развитой формой которых являются базовые элементы социально-экономической инфраструктуры – по существу, элементы институционально организованных механизмов, наиболее чувствительных к внешним воздействиям со стороны общенациональных хозяйственных механизмов, которые, в свою очередь, функционируют в системе мировой экономики.

Современное состояние мировой экономики характеризуется сложными процессами глобализации, межнациональной хозяйственной кооперации, метизации (взаимного проникновения культур разных народов на фоне институционально обусловленных отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг). Кроме того, в современном, динамично развивающемся мире доминируют факторы геополитической нестабильности, которые оказывают непосредственное влияние на экономическую политику, в том числе России, и не могут не влиять на российскую национальную экономику макро- и мезоуровневого состояния, исследованию которого в динамическом аспекте посвящена данная статья.

Отдельные хозяйственные субъекты в соответствии с практикой ведения хозяйства и принятыми нормативно-правовыми актами распределяют полученный в результате своей деятельности доход на фонды денежных средств, обеспечивающие их воспроизводство как экономических субъектов. Фонды денежных средств, формируемые на уровне хозяйствующих субъектов, представляют собой децентрализованные денежные фонды. Роль государства, помимо прочего, заключается в том, чтобы аккумулировать часть доходов хозяйствующих субъектов в системе национальной экономики, создавать фонды денежных средств, необходимых для выполнения своих конституционных функций, поддержания экономической и социальной стабильности в обществе. Поэтому такие фонды денежных средств, формируемые на уровне государства, называют централизованными денежными фондами, составляющими базовую часть финансовой системы государства.

Характерными и отличительными признаками финансовой системы государства являются: распределительный характер отношений, лежащий в основе динамики денежных потоков; функции финансов, главными из которых являются распределительные, регулирующие и контрольные функции. Эта динамика осуществляется на принципах обязательности, формирования централизованных и децентрализованных денежных фондов с определённой целевой направленностью их использования.

Таким образом, вся финансовая система страны – это сложная многофункциональная полииерархическая система финансовых отношений, многоединства централизованных и децентрализованных денежных фондов, генерируемых разными участниками производственного процесса, а также принятые в государстве регулятивно-правовые нормы, обеспечивающие организацию этих отношений, совокупность институтов, непосредственно реализующих эти отношения (институциональный аспект финансовой системы) [3. С. 309].

Традиционно считается, что национальная экономика определяется как совокупность хозяйственных единиц и институтов управления. В экономической науке существует положение, согласно которому изменение количества денег, находящихся в обращении, влияет лишь на абсолютный уровень цен, оставляя неизменным объём производства ("нейтральность денег"). Сторонники неоклассической школы в институциональной экономике выдвигают предположение о том, что изменения в кредитно-денежной политике не приводят к каким-либо изменениям в экономической системе даже в краткосрочном периоде, при условии, что экономические объекты ожидают предполагаемые изменения ("супернейтральность денег").

Если рассматривать денежную массу с точки зрения другой концептуально-теоретической модели, а именно целостного подхода к управлению и "теории экономической дисфункции" [6. С. 309], то проблема нейтральности и, тем более, супернейтральности денег в трактовке монетаристов (представителей теории рациональных и адаптивных ожиданий) теряет свою актуальность.

С точки зрения управления деньги – это инструмент организации взаимосвязей в национальной экономике, причём деньги не только обеспечивают взаимосвязи в экономической системе, но и обслуживают конкретные социальные институты, выполняющие те функции, в которых у людей существует потребность. Эти институты могут существовать в различных формах, но, с точки зрения массового потребителя экономических благ и услуг, доминантной формой институционально-ориентированной комплексной системы являются элементы социально-экономической инфраструктуры, изученные на уровне региональных рынков. Таким образом, институциональные теории, связывающие между собой деньги, денежную политику государства, всю его финансовую систему, эффективно функционируют только в тех случаях, когда научные экономические школы учитывают аддитивные эффекты, как на региональных уровнях управления денежной массой с целью созидания и поддержания разветвлённой системы элементов социально-экономической инфраструктуры, так и на уровне всей национальной экономики государства в аспектологии прироста денежной массы, в её привязке к приросту ВВП.

Свойства аддитивности в классических моделях формирования ВВП могут быть не обязательно аддитивны с позиций критерия целостности системы. Оценка степени аддитивности в классических моделях изучения финансовой системы и финансовых рынков принципиально требует финансовой соизмеримости институтов, сопоставимости их ценностей в числовом и денежном выражении. Поэтому в неоклассических моделях и теоремах, описывающих экономическое равновесие, области институциональной динамики не применяются, особенно в тех случаях, когда рассматривается процесс создания новых институтов общественных благ.

Организация взаимосвязей финансовой системы и финансовых рынков при целостном подходе – это синтетическая целостная функция национальной валюты, объединяющая между собой и другие функции: измерение стоимости, средства обращения, средства накопления, средства платежа и функцию мировых денег [2. С. 91-139]. Тогда с точки зрения управления важно, какой центр эмиссии организует взаимосвязи в национальной экономике. В случае, когда на территории экономически целостного государства осуществляется параллельное использование разных валют, то объём денежной массы не имеет того смысла, который придаётся ему в статистике. В то же время, если управляемые организационные изменения предполагают расширение одних и сужение других функций экономических агентов, то целесообразно согласиться выделять определённую долю растущего ВВП как некую аддитивную функцию, адекватную систему ценностей (наиндивидуальную), интегрально описывающую финансовую систему и финансовые рынки всей национальной экономики (на уровне государства).

Таким образом, можно заключить, что для управления экономикой деньги являются ключевым инструментом организации взаимосвязей в национальном хозяйстве. Поэтому они не могут рассматриваться и в теории, и на практике как нейтральные по отношению к общему (равновесному) выпуску, включая и "выпуск" социальных функций, требующих определённого монетарного обеспечения – иначе они просто не выполняются, или выполняются на качественно ином уровне. Деньги и денежная политика напрямую влияют на формирование экономической структуры и соответствующих подструктур хозяйственной системы – важно лишь отрегулировать механизмы перетекания денег из одних секторов экономики в другие с необходимой скоростью и последствиями для развития хозяйства [6. С. 311]. Это означает, в частности, что суммарный эквивалент денежной массы, сгенерированной на мезо- и макроуровнях экономики, с одной стороны, может быть скалькулирован при помощи баз данных официальной государственной статистики, а с другой стороны, подобная калькуляция денежной массы непосредственно предполагает учёт локализации финансов в регионально-географическом и пространственно-территориальном аспектах. Таким образом, автор приходит к заключению, что для исследования экономики страны, как динамической системы мезо- и макроуровней, перцепции со стороны межнациональных взаимодействий (актуальной геополитической ситуации нестабильности, носящей стохастический характер), можно применить некоторые модели, которые количественно учитывали бы степень дислокации денежных масс на мезо- и макроуровнях. Эти два уровня можно представить себе как проективно-синергетическую модель, в основе которой находилась бы механистическая конструкция некоторой двухзвенной системы с заданными (известными) безразмерными коэффициентами, характеризующими степень распределения денежных масс в пространственно-географическом разрезе каждого уровня. Автор предлагает эти безразмерные коэффициенты обозначить следующим образом: α_1 – степень распределения по территориально-географическому признаку, в интегральном смысле, денежной массы, располагаемой регионами страны, вычисленной при помощи статистических данных (например, по параметрам асимметрии и эксцесса); а в качестве α_2 – степень распределения по пространственно-территориальному признаку, в интегральном смысле, денежной массы, находящейся в ведении и управлении государства (этот параметр может быть также рассчитан на основе статистического анализа и учёта системы национальных счетов по разным отраслям экономики страны, или при помощи коэффициента монетизации). При этом интегральная величина денежной массы, находящейся в ведении региональных институтов управления (региональных бюджетов), может быть обозначена как M_1 , а интегральная величина денежной массы, сопоставимая или равная бюджету государства, может быть обозначена как M_2 .

В связи с введёнными обозначениями и экономическими детерминантами необходимо пояснить, что бюджетная система – это организация бюджетных отношений на дифференцированных уровнях государственного и локального (местного) устройства страны. Эта система имеет три базовых уровня: федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; местные бюджеты. В настоящее время в стране осуществляется процесс бюджетного реформирования системы местных бюджетов [3. С. 312], в результате которого усложняется система бюджетов городских и сельских территорий, муниципальных районов и городских округов. Существенным с точки зрения возможностей оценки общего объёма аккумулируемых в рамках бюджетной системы финансовых ресурсов (введённый параметр M_2), расчёта показателей среднелюдской бюджетной обеспеченности и различных нормативов, проведения экономического анализа является Консолидированный бюджет Российской Федерации.

Региональный бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесённых к предметам ведения субъектов Российской Федерации. Бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории, составляют консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации; интегральная величина консолидированных бюджетов всех субъектов Российской Федерации выше обозначена как величина M_1 . Организация бюджетной системы, т.е. бюджетное устройство, осуществляется в Российской Федерации на основе принципов, закреплённых в Бюджетном кодексе Российской Федерации, введённом в действие в июле 1999 г.

Вопросы совершенствования бюджетных отношений, бюджетного процесса, бюджетирования, а также вопросы налогообложения и налоговой системы являются предметом самостоятельного исследования и относятся к кругу проблем, выходящих за рамки данной статьи. Что касается содержания и функций финансовых рынков, то необходимо отметить, что развитые финансовые рынки – это элементы новой национальной экономической системы России, важнейшие структурные институты рыночного механизма. По существу, финансовые рынки – это сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на все денежные ресурсы государства, и осуществляется их движение для обеспечения капиталом производственных и непроизводственных инвестиций. Рассматривая вопросы функционирования элементов социально-экономической инфраструктуры в условиях взаимодействия региональных рынков Российской Федерации, следует отметить, что финансовые рынки являются не только посредниками между свободными денежными средствами и объектами инвестирования, но и осуществляют аккумуляцию, распределение и перераспределение денежных средств, как в масштабе регионов, так и в масштабе национальной экономики, реализуя контроль над эффективностью использования самих финансовых ресурсов в процессе формирования элементов социально-экономической инфраструктуры и управления ими. Функции финансовых рынков, само их содержание, проблема определения национальной модели организации финансовых рынков (континентальная модель и англосаксонская модель), банковская система страны, фондовые рынки и прочие вопросы, связанные с ними, в настоящее время также хорошо изучены в современной экономической науке, однако они являются предметами самостоятельных исследований, и поэтому в материалах данной статьи подробно не исследуются.

Помимо теоретико-методологического ракурса исследования проблемы экономической устойчивости инфраструктурного фактора в регионах Российской Федерации под действием стохастических факторов геополитической динамики (нестабильности), целью данной статьи является уточнение основных экономически интерпретированных доминант, необходимых для моделирования процесса устойчивости, о котором сказано выше.

1) Элементы социально-экономической инфраструктуры (инфраструктурный фактор), которые включены в региональные рынки страны, как и саму систему регионов, будем относить к первому уровню исследования.

2) Всю систему национальной экономики будем условно предполагать состоящей из элементов некоего нечёткого множества, суть которых – субъекты федерации (регионы). Эта макроуровневая система экономики страны будет при построении модели отнесена ко второму уровню исследования.

3) На первом уровне будем предполагать степень распределённости бюджетных средств M_1 (различных по экономическому происхождению) в форме геометрической абстракции (I_1), интерпретированной как некоторый эквивалент географического пространства регионов.

4) На втором уровне будем предполагать степень распределённости бюджетных средств M_2 (различных по экономическому происхождению, но сосредоточенных в главных географических субъектах) в форме геометрической абстракции (I_2), интерпретированной как некоторый эквивалент географического пространства наимощнейших в данный момент концентраторов бюджетных средств государства.

5) Будем предполагать, что в построенной и описанной в пп. 1) – 4) двухуровневой системе существуют потенциалы движения и перераспределения финансовых мощностей, условно описываемые при помощи параметров C_1 и C_2 (для первого и второго уровней, соответственно).

6) Будем также принимать во внимание, что на описанных двух уровнях моделируемой системы действуют объективные в Российской Федерации (а, в принципе, и во всех государствах) внутренние механизмы, препятствующие переходу системы из одного состояния в другое, т.е. влияющие на её устойчивость. К ним могут быть отнесены факторы бюрократических, исполнительных процедур, несовершенства социального ха-

рактера, климатические и географические особенности, затрудняющие обменные процессы в функционировании финансовых регуляторов всей экономической системы. Ввиду сложности учёта этих факторов, будем считать их одинаковыми на обоих уровнях исследуемой системы и обозначим как $B_1=B_2=B$.

7) В целях схематизации внешних воздействий на построенную таким образом двухуровневую систему со стороны нестабильной геополитической обстановки в мире, будем использовать аналог внешних воздействий, меняющийся во времени в разных ракурсах, которые будем условно моделировать динамикой изменения угла воздействия внешних сил.

Само понятие динамической устойчивости сложной системы будем интерпретировать, как способность системы всякий раз возвращаться в исходное состояние своего равновесия после прекращения действия внешних нагрузок до тех пор, пока абсолютные значения этих внешних воздействий не превысят некоторого критического значения, за пределами которого наступает необратимое и полное разрушение всей системы (это определение носит название устойчивости системы по Ляпунову).

Таким образом, мы приходим к следующей интегральной модели, которая является проекцией ("топологической свёрткой" многомерного пространства") с механистическим смыслом на достаточно сложную систему с экономическим содержанием. Такая проективная модель в совокупности с её параметрами, наделёнными именно экономическими смыслами, по мнению автора, в результате позволит раскрыться эффекту синергии: ведь, с одной стороны, описание модели, данное в пп. 1) – 7), представляет собой фундаментальные законы естественнонаучного мира, а с другой стороны, – все введённые в рассмотрение регуляторы носят институциональный характер и могут быть количественно оценены при помощи методов прикладной статистики (усреднение и группировка данных, исследование зависимостей, классификация, понижение размерностей и т.д.).

Обсуждения. Результаты. Выводы.

На современном этапе экономического развития рыночные структуры в регионах в основном сформированы и функционируют. К их числу относятся налоговая, банковская, складская и торгово-сбытовая, служба занятости и др. Теоретически, можно говорить о сформированной и развивающейся инфраструктуре вокруг тех российских регионов, где функционируют экономически значимые объекты: главным образом, производства. В отечественной экономике со всей остротой проявляется необходимость создания эффективно действующей рыночной инфраструктуры, отвечающей закономерностям и требованиям современной рыночной экономики и способствующей закреплению положительных тенденций экономического развития, которые набирают силу в передовых странах мира.

Дополнительный интерес к обсуждаемой проблеме, по мнению автора, состоит в том, что в настоящее время в экономике страны существует проблема несогласованности факторов, условий и предпосылок развития современной региональной инфраструктуры, что препятствует реализации государственной региональной политики и сдерживает инвестиционные процессы в регионах Российской Федерации.

Подводя итог вышеизложенному, можно заключить, что от того, какая модель государственного регулирования и управления региональной экономикой страны будет доминирующей, – во многом будет зависеть уровень устойчивости всей национальной экономики, благосостояния населения и качество его жизни в России. Само по себе изучение этих моделей дополняет методологический фундамент исследования устойчивости инфраструктурного фактора в регионах Российской Федерации, так как в действующих условиях геополитической нестабильности, как было показано выше, именно регуляторы управления сложной национальной экономической системой страны являются доминантами регионально-экономических исследований: ведь инфраструктура регионов в самом полном понимании – это своеобразное "зеркало" качества жизни населения страны.

Таким образом, подводя итоги выполненному в данной статье исследованию, можно сформулировать следующие выводы:

1). Инфраструктурный фактор регионального уровня Российской Федерации опосредованно испытывает влияние современной геополитической динамики, стохастической геополитической нестабильности, что делает необходимым укрепление тех институциональных регуляторов современной региональной инфраструктуры, которые прямо связаны с повышением устойчивости инфраструктурного фактора по отношению к внешним геополитическим воздействиям.

2). Анализ региональных экономических детерминант, главным образом, институционального характера, раскрытие автором принципов совершенствования элементов инфраструктуры региональной экономики содержит описание закономерностей вовлечения региональных факторов в процесс формирования территориальной инфра-

структуры с обоснованием условий, предпосылок и методов управления ими, которые в науке являются дискуссионными, а в практике Российской Федерации – бездействующими.

3). При помощи анализа работ современных специалистов по различным направлениям совершенствования типов инфраструктуры автор соотносит принципы единства социально-экономического развития регионов, стимулирования регионального производства и рационального хозяйствования с организационно-экономическими проблемами и механизмами территориальной специализации и условиями формирования оптимальной структуры общественного воспроизводства, так как из-за их отсутствия в России не происходит существенных улучшений качества жизни населения в регионах.

4). Развитие экономической географии последних десятилетий было отмечено частыми изменениями курса экономики, ведущими к положению постоянного потрясения с неизбежным профессиональным соперничеством. Экономическая география в целом всё больше напоминает палимпсест бывших и новых идей. Это – поле, в котором регулярно слышится эхо прошлых теоретических аргументов, которые далеки от того, чтобы исчезнуть, имеют обыкновение внезапно повторно появляться под прикрытием новых диспозитивных рамок.

5). Анализ существующих направлений усовершенствования государственно-частного партнёрства, главным образом на региональном уровне, представляет интерес в современной реформируемой экономике России, находящейся в стадии переходного периода. В то же время, к сожалению, весомых результатов в данной области, как и в реализации всей реформы, не наблюдается, что связано с тем, что советская плановая экономика не была ориентирована на рассмотренные в данной статье модели функционирования и организации пространственных территорий на принципах социоэкономического партнёрства, а управлялась центральным государственным планом.

6). В статье экономически интерпретированы основные доминанты, необходимые для моделирования процесса устойчивости, о котором сказано выше. Уточнения и идеализации позволили спроецировать механистическую трактовку устойчивости системы с двумя степенями свободы на двухуровневую динамическую экономическую систему национальной экономики. При этом механико-геометрические и кинематические параметры системы методологически перенесены и интерпретированы в экономические детерминанты и регуляторы.

7). Модель, схематическое описание которой предложено в данной статье, носит, в известной степени, универсальный характер: она может быть применена к любой двухуровневой экономической системе, если только будет возможно наделить экономическим смыслом механистические параметры взятой за основу системы с двумя степенями свободы. Как показано в предложенной модели, минимальное число таких параметров должно быть равно пяти, и все они могут быть наделены экономическим смыслом, причём выражаются они в относительных безразмерных величинах.

8). Результаты обработки и расчётов по предложенной в данной статье модели, при внесённых в модель идеализациях и обозначениях, всегда будут отображать области устойчивости системы в относительных (безразмерных) величинах.

Графическая интерпретация изложенных в статье выводов [1. С. 304] показывает, что при отсутствии (или минимизации) внутренних экономических противоречий между мезо- и макроуровнями национальной экономической системы (непротиворечивость законодательных императивов, отсутствие коррупционных связей, эффективность системы исполнительной и судебной власти, минимизация острых социальных противоречий и конфликтов и т.д.) уровень запаса устойчивости всей национальной экономической системы значительно повышается даже при относительном росте уровня геополитических негативных подвижек. В сущности, эта модель подтверждает идеи бельгийских учёных И. Пригожина и И. Стенгерс, которые доказали, что при определённых заданных условиях из хаотического роста энтропии замкнутой системы возникает новый "порядок", если в систему привносятся извне новые виды энергии [4].

Список использованных источников

1. Воронов А.А. Теоретические и методологические основы исследования экономической устойчивости современной инфраструктуры в регионах Российской Федерации в условиях геополитической нестабильности: монография / А.А. Воронов. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 305 с.

2. Маркс К., Энгельс Ф. Избранные сочинения. В 9-ти т. Т. 7. – Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. – М.: Политиздат, 1987. – XX, 811 с.

3. Основы национальной экономики: учеб. пособие / рук. авт. коллектива и науч. ред. А.В. Сидорович. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2009. – XIV, 530 с.
4. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой. Пер. с англ. Ю.А. Данилова. – М.: URSS, 2008. – 294 с.
5. Сулова Ю.Ю. Методологические подходы к исследованию рыночной инфраструктуры как фактора общественного разделения труда // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3(23). Электронный ресурс. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1549> (дата обращения: 24.01.2016).
6. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. РАН, ин-т экон. – М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – 804 с.

УДК: 004.9

T.A. Kokodey, A.V. Fetisov

STRATEGIES OF THE BALANCED SCORECARD CELLULAR OPERATOR AS A TOOL OF IMPLEMENTATION

This article discusses the use of the method of balanced scorecard as a tool for implementing the strategy of the mobile operator.

Keywords: the operator of cellular communication, strategy, implementation of the strategy.

Т.А. Кокодей¹, А.В. Фетисов²

СТРАТЕГИИ ОПЕРАТОРА СЕТЕВОЙ СВЯЗИ BALANCED SCORECARD КАК ИНСТРУМЕНТА РЕАЛИЗАЦИИ

В данной статье рассматриваются вопросы использования методики balanced scorecard как инструмента реализации стратегии оператора сотовой связи.

Ключевые слова: оператор сотовой связи, стратегия, реализация стратегии.

В настоящее время для достижения успеха в динамичном окружении предприятия связи необходимо уметь быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превосходить своих конкурентов по качеству, скорости предоставления, широте ассортимента и цене услуг, что во многом обеспечивает правильно сформулированная стратегия. Однако не менее важной остаётся проблема её реализации, которую эффективно решает методика Balanced Scorecard.

Концепция Balanced Scorecard (русскоязычное название – "система сбалансированных показателей") – одно из последних достижений современной науки управления [1], [2], [3]. Её авторство принадлежит Д. Нортону (D. Northon) и Р. Каплану (R. Kaplan), которые в 1992 г. опубликовали в Harvard Business Review статью "The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance". В статье авторы представили расширенную – по сравнению с традиционными финансовыми метриками – систему измерения эффективности деятельности предприятия. В результате исследование переросло в концепцию Balanced Scorecard – современный инструмент стратегического планирования, позволяющий собственникам и акционерам избежать разрыва между стратегическими целями бизнеса и оперативным управлением. Одно из основных преимуществ концепции то, что Balanced Scorecard увязывает эффективное использование материальных активов наряду с мобилизацией нематериальных активов, что становится серьёзным источником повышения эффективности и конкурентоспособности всего бизнеса. Общий эффект от внедрения системы сбалансированных показателей: применяя технологию сбалансированных показателей в стратегическом управлении, топ-менеджеры "настраивают" систему управления своей компании на достижение именно тех целей, которые были поставлены перед ней собственниками, при этом используются именно те ресурсы, которые необходимы.

Целью данной статьи является рассмотрение вопросов применения Balanced Scorecard для реализации стратегии на предприятиях связи.

Преимуществом методики Balanced Scorecard является то, что она даёт высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, переводящий общие стратегии предприятия в набор взаимосвязанных стратегических целей, программ их достижения и соответствующих сбалансированных показателей, оценивающих достижение данных установок в рамках четырёх основных проекций: финансов, клиентов, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста (рис. 1).

¹ Кокодей Т.А., доцент кафедры менеджмента, доктор экономических наук; Севастопольский государственный университет, г. Севастополь

Kokodey T.A., Associate Professor of the Department of Management, Doctor of Economics; Sevastopol State University, Sevastopol

² Фетисов А.В., аспирант; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Fetisov A.V., Postgraduate; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg

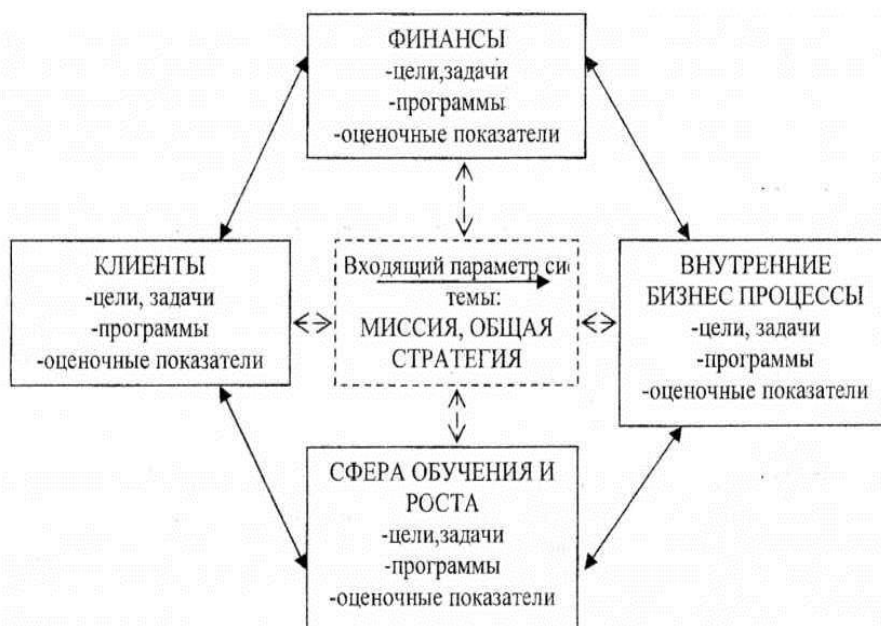


Рис. 1 – Система сбалансированных показателей Balanced Scorecard

Проекция финансов справедливо является одной из ключевых составляющих сбалансированной системы показателей. В качестве типичных целей в рамках финансовой проекции обоснованно выступают увеличение рентабельности продукции, рентабельности собственного капитала, чистого денежного потока, чистой прибыли и т.д. Для предприятия МТС также возможно использование целей увеличения показателей EBITDA и EBIT. Показатель EBITDA представляет собой прибыль до налогообложения без учёта финансовых и других расходов и амортизационных затрат. Показатель EBIT представляет собой прибыль до налогообложения без учёта финансовых и других расходов, что соответствует операционной прибыли.

Выделим следующие возможные финансовые цели оператора сотовой связи и соответствующие показатели оценки их достижения:

1. Увеличение рентабельности предприятия к концу 2017 г. можно выразить через увеличение показателя EBITDA margin, формула 1, до 62 %.

$$\text{EBITDA margin} = (\text{Sales Revenues} - \text{Sales Cost} - \text{Operational Costs}) /$$

Sales Revenues (1)

EBITDA margin – отношение прибыли до вычета процентов, налогов и амортизации к выручке от продаж.

Sales Revenues – выручка от продаж, тыс. долл. США

Sales Cost – себестоимость реализации, тыс. долл. США

Operational Costs – операционные расходы, тыс. дол. США

2. Увеличение выручки от продаж предприятия, как подчинённая финансовая цель, оценивается показателем Sales Revenues.

3. Сокращение издержек, также подчинённая финансовая цель, оценивается показателями Sales Cost (себестоимость реализации) и Operational Costs (операционные расходы).

Данные финансовые цели и их оценочные показатели отражены на Рис. 2. в рамках программного обеспечения ADOscore 2.0.

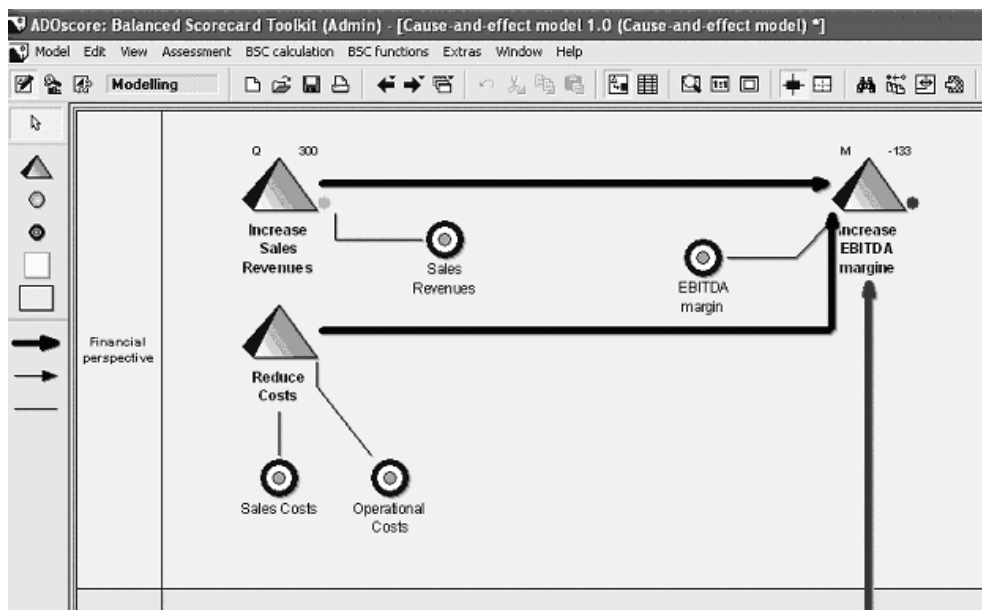


Рис. 2 – Финансовая проекция предприятия, реализованная в программном продукте ADOscore 2.0

В рамках узконаправленно сформулированной проекции "клиенты" определяются ключевые сегменты рынка, на которых компания намеревается сосредоточить свои усилия по продвижению и реализации своих продуктов. Основными показателями, полностью характеризующими эффективность предприятия в данной проекции, являются удовлетворённость покупателей, удержание клиентов, приобретение новых клиентов – доля предприятия в новых подключениях, прибыльность клиентов – средний доход с одного абонента ARPU, формула 2, среднее количество минут эфирного времени абонента AMPU, формула 3, затраты на привлечение одного абонента SAC, доля рынка в целевых сегментах.

$$AMPU = M/m, \quad (2)$$

где AMPU – среднее количество минут эфирного времени абонента; M – суммарное количество минут эфирного времени абонентов; m – среднее количество абонентов за период.

$$ARPU = R/m, \quad (3)$$

где ARPU – среднемесячный доход от абонента; R – доходы за период, включая доходы от подключения к сети и от роуминга абонентов компании и не включая доходы от роуминга абонентов других операторов, а также доходы, полученные не от предоставления услуг мобильной связи; m – среднее количество абонентов за период.

Данная проекция может быть сформирована более широко как маркетинговая, с целью увеличения охвата сферы деятельности предприятия и соответствующих показателей эффективности.

Обобщённо сформулированная проекция внутренних бизнес-процессов идентифицирует основные процессы, подлежащие усовершенствованию и развитию, с целью укрепления конкурентных преимуществ. В этой составляющей широко представлены такие сферы деятельности как разработка продукта, производство, доставка и послепродажное обслуживание. Четвёртая проекция сбалансированной системы показателей – обучение и рост – помогает достичь необходимого уровня для реализации поставленных стратегических целей в ранее приведённых проекциях путём адаптации организационной инфраструктуры предприятия, информационных систем и квалификации работников.

В частности, показатели, использование которых возможно оператором МТС в рамках каждой из перечисленных проекций, представлены в Табл. 1.

Таблица 1 – Показатели результативности МТС

Финансовые индикаторы: EBITDA margin (%) EBITDA (\$) <u>ARPU</u> (\$) EBIT (\$) <u>ARPU</u> (\$) Выручка от реализации (\$) <u>SAC</u> (\$) Себестоимость реализации (\$) <u>ARPU</u> (\$) Операционные расходы (\$) <u>SAC</u> (\$) Совокупные активы (\$) <u>ARPU</u> (\$) Совокупные активы на сотрудника (\$) <u>SAC</u> (\$) Доходы/совокупные активы (%) <u>ARPU</u> (\$) Доходы/число сотрудников (\$) <u>SAC</u> (\$) Прибыли/совокупные активы (%) <u>ARPU</u> (\$) Прибыли/число сотрудников (%) <u>SAC</u> (\$) Прибыльность собственного капитала (ROE) <u>ARPU</u> (\$) Прибыльность используемого капитала (ROCE) <u>SAC</u> (\$) Прибыльность инвестиций (ROI) <u>ARPU</u> (\$) Добавленная экономическая стоимость (EVA) <u>SAC</u> (\$) Дивиденды (\$) <u>ARPU</u> (\$) Цена акции (\$) <u>SAC</u> (\$)	Индикаторы по клиентам: Количество клиентов Доля рынка (%) <u>ARPU</u> (\$) <u>ARPU</u> (\$) <u>ARPU</u> (\$) <u>SAC</u> (\$) Доля предприятия в новых подключениях Средний оборот/количество клиентов(%) Среднее время, затраченное на взаимоотношения с клиентом(%) Индекс лояльности клиентов(%) Индекс удовлетворённости клиентов(%) Доля рынка(%) Количество жалоб клиентов(%) Цена по сравнению с конкурентами(%) Количество утраченных клиентов(%) Сохранение клиентов(%) Количество размещённых реклам(%) Признание торговой марки
Индикаторы внутренних процессов: Улучшение производительности (%) <u>ARPU</u> (\$) Административные расходы (\$) <u>SAC</u> (\$) Стоимость административных ошибок (\$) <u>ARPU</u> (\$) Прямые контакты с клиентами (чел/лет) <u>SAC</u> (\$) Средние затраты на операцию (\$) <u>ARPU</u> (\$) Затраты на исследования и разработки (\$) <u>SAC</u> (\$) Участие в жизни региона Количество заявок на патенты(%) Процент новых услуг в ассортименте(%) Уровень использования рабочей силы(%) Время ответа на вопрос клиента(%) Наличие базы данных о клиентах Внутренняя норма прибыли новых проектов(%) Использование помещений(%) Точность планирования(%) Время, необходимое для выхода на рынок новых услуг(%) Количество позитивных отзывов в прессе(%)	Индикаторы обучения и роста: Текущая текучесть кадров(%) Время на обучение(%) Инвестиции в обучение на клиента(%) Среднее время отсутствия(%) Ежегодные затраты на обучение на человека Индекс удовлетворённости сотрудников Средний стаж работы на предприятии(%) Добавленная стоимость на работника(%) Индекс мотивации Количество менеджеров(%) Качество условий работы Производительность труда(%) Количество междисциплинарных заданий(%) Количество нарушений этики(%) Развитие лидерства(%) Количество часов на обучение(%)

Как было проиллюстрировано выше, методика Balanced Scorecard является эффективным инструментом реализации стратегии для отечественных предприятий связи.

Значительным преимуществом Balanced Scorecard является использование не только финансовых, но и нефинансовых показателей деятельности организации для оценки удовлетворённости покупателей, эффективности внутренних бизнес-процессов, потенциала сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха компании. Однако количество представленных проекций и оценочных показателей Balanced Scorecard достаточно ограничено и может быть значительно расширено в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Также существующие проекции могут быть скорректированы – обобщены или более узко ориентированы – в зависимости от специфики деятельности предприятия. Тем не менее можно отметить, что представленная методика не требует значительной адаптации и может успешно функционировать в представленном варианте в современных условиях России.

Список использованных источников

1. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance // Harvard Business Review, 1992. – № 1. – P. 71.
2. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. The Balanced Scorecard. – Boston, MA: HBS Press, 1997. – P. 39.
3. Kaplan R.S., Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / 7 Harvard Business Review, 1996. – № 1. – P. 75