МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Выпуск 2(18)/2018

Научный журнал

ГУАП
Санкт-Петербург
2018

Учредитель:
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения»

Издатель:
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения»

Председатель редакционного совета
Оводенко А. А. доктор технических наук, профессор

Редакционный совет:
Аганбегян А. Г. доктор экономических наук, профессор, академик РАН
Антохина Ю. А. доктор экономических наук, профессор
Бодрунов С. Д. доктор экономических наук, профессор
Боер В. М. доктор юридических наук, профессор
Глухов В. В. доктор экономических наук, профессор
Елисеева И. И. доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН
Кузнецов С. В. доктор экономических наук, профессор
Максимцев И. А. доктор экономических наук, профессор
Окрепилов В. В. доктор экономических наук, профессор, академик РАН
Порфирьев Б. Н. доктор экономических наук, профессор, академик РАН
Gerald Cokrell профессор университета штата Индиана (США)
Orazio Mirabella профессор университета Катании (Италия)
Ype Starreveld профессор Христианского университета прикладных исследований (Нидерланды)

Главный редактор
Будагов А. С. доктор экономических наук, доцент

Заместитель главного редактора
Бобович А. В.

Редакционная коллегия:
Власова В. М. доктор экономических наук, профессор
Ильинская Е. М. доктор экономических наук, профессор
Колесников А. М. доктор экономических наук, профессор
Макарова Н. В. доктор педагогических наук, профессор
Самойлов А. В. доктор экономических наук, профессор
Сироткин В. Б. доктор экономических наук, профессор
Степанов А. Г. доктор педагогических наук, доцент
Титова М. Н. доктор экономических наук, профессор
Хейфец В. Л. доктор исторических наук, доцент
Ястребов А. П. доктор технических наук, профессор

Ответственный секретарь редакционной коллегии
Соколова В. Н.

Веб-мастер
Ковалевич Р. В.

Журнал учрежден и издается Санкт-Петербургским государственным университетом аэрокосмического приборостроения с 2014 г. Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-64444 от 31.12.2015 г.
На страницах издания обсуждаются проблемы экономики и финансовой деятельности предприятий, управление инновациями и инновационной активностью, формы и методы управления и планирования в экономике, актуальные проблемы высшего образования в контексте его инновационного развития, а также экономика, политика и культура зарубежных стран.
Журнал предназначен для руководителей и ведущих специалистов организаций и предприятий различных отраслей промышленности, научных сотрудников, докторантов, аспирантов, преподавателей и студентов экономических специальностей.

Адрес редакции
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения
190000, Санкт-Петербург, Б. Морская, ул., 67
Телефон: (812) 315-50-47
Сайт журнала: http://emtp.guap.ru
E-mail: dean8@aanet.ru

© Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, 2018

УДК 366.6
ГРНТИ 06.03.07

В. А. Черненко
доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ФИНАНСЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы корпоративных финансов во взаимосвязи с категорией «финансы». Обосновывается взаимосвязь элементов финансовой системы и условия развития корпоративного сектора экономики. Выделены проблемы, препятствующие развитию денежных отношений в корпорациях. Определен подход к финансированию экономическими субъектами инфраструктуры регионов. Обосновано применение расширительного формата финансов, предложено изменить и дополнить некоторые принципы.

***Ключевые слова**: финансы, корпоративные финансы, финансовая политика, принципы, чистый доход, банки, бюджет, корпорация, финансирование, инфраструктура.*

V. A. Chernenko
Doctor of Economic Sciences, Professor
Saint-Petersburg State University of Economics

FINANCE IN THE RUSSIAN ECONOMY

This article discusses corporate finance issues in relation to the category of "finance". Substantiates the relationship of elements of the financial system and the conditions of development of the corporate sector of the economy. Highlighted the problems hindering the development of monetary relations in corporations. Identify approaches to financing economic entities of regional infrastructure. The application of finance expansion format, proposed to amend and supplement some of the principles.

***Keywords**: finance, corporate finance, financial policies, principles, net income, banks, budget, corporation, financing, infrastructure.*

Финансы неразрывно связаны с философией как особой формой познания сути явлений. Философия как любовь к мудрости – это особая форма рефлексии человека над бытием и самим собой, которая основывается не только на дискурсивном способе мышления (лат. discoursus – беседа, аргумент, разговор – последовательное развертывание мышления, выраженного в понятиях и суждениях. Прим. В. Ч.), но и на непосредственно интуитивном и имеет целью отражение целостности и единства мира [9]. Философия, как рациональное познание, безусловно ориентирована на идеалы науки, но философская рациональность понимается гораздо шире научной, шире и поле применения философии [9].

При рассмотрении науки о финансах следует выделить: а) специфичность производственных отношений; б) составную часть экономического базиса общества, как отношения между людьми; в) перераспределение части стоимости общественного продукта.

Специфичность производственных отношений при перераспределении совокупного общественного продукта охватывает четыре вида производственных отношений, которые выделял К. Маркс: в процессе производства, обмена, распределения и потребления. По К. Марксу они находятся в неразрывной взаимосвязи, так как «все они образуют собой части единого целого».

Отношения между людьми, как составной части базиса, в рамках системы определяются на всех уровнях бытия [9]. Отсюда следует, что наука о финансах на всех уровнях бытия, как философской категории, включающей и суще-

ствование объективной реальности – человека, расширяет свои границы, пронизывает и объединяет элементы системы. «Граница между философией и наукой – по объектам их исследования – исчезает, когда дело идет об общих вопросах естествознания ... Тесная связь философии и науки в обсуждении общих вопросов естествознания («философия науки») является фактом, с которым как таковым приходится считаться ... Очевидно, в науке, так построенной, только часть ее утверждений может считаться общеобязательной и непреложной» [11]. Следовательно, наука о финансах распространяется и на естественную науку, как науку о существовании человека в биосоциальной среде. Общество определяет условия не только социального, но и биологического поддержания жизнедеятельности человека. Государство выполняет биосоциальную функцию посредством финансовой системы, перераспределяя денежные средства населению в различных формах: кредита, материнского капитала, субсидий, пенсионного обеспечения, фискальной политики.

Экономические категории, например «корпоративные финансы», следует рассматривать во взаимосвязи с экономической категорией «финансы». В экономической литературе существуют различные точки зрения на природу финансов.

В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская дают определение финансов на основе выделения существенных признаков (денежный характер, распределительный/перераспределительный характер, фондовый характер денежных отношений, выражающих категорию «финансы» и др). «Финансы, – отмечают авторы, – выражают систему экономических денежных отношений, регулируемых государством для формирования и использования фондов финансовых ресурсов, удовлетворяющих различные общественные потребности» [2, с. 13–14]. При этом авторы отождествляют категории финансы и корпоративные финансы, аргументируя свою точку зрения при рассмотрении вопроса «Экономическое содержание и назначение корпоративных финансов». Авторы отмечают, что корпорации – это хозяйствующие субъекты всех организационно-правовых форм частной, государственной и смешанной форм собственности [2, с. 12]. В этой связи требуют пояснения два момента. Во-первых, если система экономических денежных отношений (из определения – Прим. В. Ч) регулируется государством, то под определение не попадают корпорации (госкорпорации) как субъекты, находящиеся под юрисдикцией государства. Во-вторых, экономическая природа образования корпоративной собственности различна и определяется государством (носит императивный характер). Например, в России для малого бизнеса, занимающегося определенным видом деятельности, государством определен льготный формат фискальной политики. Эти субъекты не участвуют в формировании государственных денежных фондов в связи с освобождением от уплаты налога на определенный срок. Отсюда возникает «усеченный» инструментарий денежных отношений в области корпоративных финансов.

П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич определяют корпоративные финансы на основе фирмы (предприятия) [3, с. 9]. Авторы отмечают: «Основными организационно-правовыми формами фирмы являются индивидуальные предприятия, товарищества и акционерные предприятия (корпорации). В развитых экономиках преобладающая часть валового внутреннего продукта производится корпорациями. Но не только поэтому управление финансами фирмы рассматривается на примере корпорации. Даже если фирма имеет другую организационную форму, цели ее инвестиционно-финансовой политики те же, что у корпорации» [3, с. 9]. «Предметом изучения теории корпоративных финансов являются входящие и исходящие денежные потоки, сопровождающие производственную деятельность фирмы» [6, с. 44].

Предложенный авторами подход к категории «корпоративные финансы» основан на следующем. Во-первых, в область корпоративных финансов попадают различные фирмы, не зависимо от организационно-правовой формы. Во-вторых, к корпоративным финансам относятся все денежные отношения, связанные с производственной деятельностью. В-третьих, не зависимо от организационно-правовой формы, у различных фирм одинаковые цели, которые определяет корпорация в рамках инвестиционно-финансовой политики. В-четвертых, из области корпоративных финансов исключаются экономические агенты: банки, страховые компании и другие финансовые институты.

В этой связи, спорной является позиция авторов, что у различных фирм одинаковые цели при формировании инвестиционно-финансовой политики. Это объясняется многими причинами: объемом денежных (финансовых) операций, а, следовательно, и характером денежных потоков, финансовым положением фирмы, финансовой стратегией фирмы; степенью участия на рынке денежного капитала, влияния экзогенных факторов на деятельность фирмы, например, в период кризисов и др.

Т. В. Теплова отмечает: «Учебный курс «Корпоративные финансы» изучает финансовые инстру-

менты и логику, алгоритмы принятия решений ... в организациях определенной организационно-правовой формы (корпорациях). Функционирование компании (организации) как корпорации, ... позволяет выявить определенные закономерности и зависимости, понимание которых может быть полезно и для управления компаниями других организационно-правовых форм» [4, с. 7]. Позиция автора заключается в том, что при выделении организационно-правовых форм определяется и категория «корпоративные финансы», которая распространяется на корпорации (акционерные общества). В частности, автор замечает, что для традиционно рассматриваемой корпорации характерны: распыленность структуры собственности, разделение функций управления и владения, наличие рыночных котировок акций [4, с. 7–8]. Т. В. Теплова, выделяя корпорацию, правомерно отмечает, что на основе корпорации можно выделить, какие преимущества для выстраивания аналитического инструментария дает (для других форм. Прим. В. Ч.) эта организационно-правовая форма» [4, с. 7].

«Любой бизнес, – отмечают М. А. Эскиндаров, М. А. Федотова, – независимо от рода и масштабов деятельности представляет собой систему, на входе которой имеется распределенный по времени и направлениям денежный поток на приобретение необходимых для ведения бизнеса активов. На выходе системы собственник получает денежные потоки» [5, с. 11]. И далее авторы замечают, что можно выделить три формы организации и ведения бизнеса: 1) индивидуальное предпринимательство (единоличное владение); 2) товарищество или партнерство; 3) корпорация или акционерное общество» [5, с. 17].

Т. Б. Вилкова в этом же учебнике рассматривает корпоративные финансы в рамках акционерного общества [5, с. 34–49]. Аналогично Т. В. Тазихина анализирует денежные потоки в корпоративных финансах (компаниях) с акционерной формой собственности [5, с. 84–108]. В целом логика содержания учебника сводится к анализу корпораций с акционерной формой собственности, в том числе транснациональных корпораций, в рамках которых обосновывается и исследуется движение денежного капитала, принимающего форму «корпоративные финансы».

В учебнике «Корпоративные финансы» под редакцией М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой определен логический подход к содержанию понятия «корпоративные финансы». Авторы начинают свое рассуждение от категории «финансы». «Финансы – это стоимостная категория, но это не просто деньги, а совокупность денежных отношений (связей), порождаемых и регламентируемых государством. Здесь мы хотим подчеркнуть очень важный момент с точки зрения выделения сущностных признаков финансов. Они обладают своим естественным атрибутом – регламентацией денежных отношений государством. Иначе говоря, финансовые отношения (связи) всегда опосредованы определенными правовыми актами, рекомендациями, стандартами, в той или иной степени регламентирующими их» [6, с. 20]. «С развитием акционерных (корпоративных) форм предпринимательства, сращиванием промышленного и банковского капитала, появлением разнообразных институтов, занимающихся аккумуляцией и перераспределением свободных денежных средств (финансовых посредников), термин «финансы» вышел за рамки узкого понимания государственных (публичных) финансов. Он стал использоваться в более широком смысле, в частности, применительно к финансам хозяйствующих субъектов (организаций, предприятий, корпораций). Соответственно сформировались и две относительно самостоятельные науки о финансах: наука о государственных финансах и наука о финансах хозяйствующих субъектов (корпораций), то есть корпоративные финансы» [6, с. 20]. Позже авторами определены экономические субъекты, на которые распространяется действие корпоративных финансов: «....мы будем исходить из широкого понятия корпорации, как объединения физических и юридических лиц для осуществления социально полезной деятельности, имеющее статус юридического лица, то есть практически любую фирму – юридическое лицо, обладающее собственным капиталом и выполняющим контракты по поставке товаров и услуг и выполнении своих обязательств» [6, с. 17]. В этой связи авторы выделяют корпоративные финансы коммерческих компаний и организаций, финансовых посредников (Центральный банк, коммерческие банки, страховые организации, частные пенсионные фонды и другие финансовые институты); некоммерческих организаций.

В предложенном учебнике «Корпоративные финансы» (под редакцией М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой) авторы выделяют две науки при рассмотрении экономической категории «финансы», так как термин «финансы» вышел за рамки узкого понимания государственных (публичных) финансов.

Заметим, что аксиоматично исследовать в рамках финансовой системы государственные, муниципальные финансы и финансы хозяйствующих субъектов. В то же время, «формировать» науку на базе корпоративных финансов, значит исключать взаимосвязанные элементы единого целого: всесторонний, сквозной характер денежных отно-

шений при рассмотрении категории «финансы». Обоснуем свою точку зрения.

В свое время Э. А. Вознесенский писал: «Наука о финансах социалистических государств, как важнейший раздел общей науки о финансах, ... призвана изучать общие закономерности развития финансовых отношений, раскрывая содержание этой категории, ее общественное назначение, общие принципы построения финансов и на этой основе их роль в общественном воспроизводстве» [10, с. 4]. «Финансовые отношения, будучи объективными экономическими отношениями, имеют ... императивную форму, прежде всего потому, что они органически связаны с государством и вне его не существуют. Указанную форму этим отношениям государство придает с тем, чтобы использовать их как фактор материального обеспечения реализации намеченных экономических, политических и социальных задач. Императивная форма проявления подчеркивает непосредственную обусловленность финансов от существования государства, а не регулирование им экономических отношений вообще» [10, с. 34–35]. И далее автор отмечает, что «ни одна стоимостная экономическая категория, кроме финансов, не образует ... системы перераспределительных денежных отношений, образования и использования денежных фондов, комплексно сочетающих два признака: 1) стоимостные (денежные) отношения между субъектами воспроизводства; 2) денежные отношения ... государство сводит в систему образования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов в соответствии с потребностями общества» [10, с. 33–34]. И еще хотелось обратить внимание на объективную позицию автора, заключающуюся в том, что «система финансов социалистических государств (с точки зрения рассматриваемой категории, общественный строй не имеет значения. Прим. В. Ч.) в целом выступает в виде укрупненной трехчленной модели, включающей финансы отраслей народного хозяйства; общегосударственные финансы; кредит в различных его формах» [10, с. 4].

Таким образом, позиция Э. А. Вознесенского по отношению к науке о финансах сводится к взаимосвязанным и сквозным элементам, без которых невозможно рассматривать категорию «финансы». К таким элементам (звеньям) относятся: общественное назначение, императивная форма денежных отношений и комплексное сочетание двух признаков в системе перераспределительных денежных отношений: денежных отношений между субъектами воспроизводства и денежных отношений при образовании и использовании денежных фондов.

Поскольку реализация функций финансов происходит на уровне макроэкономики (микроэкономики на практике не существует, так как любые решения экономическими агентами принимаются на основе исследования элементов внешней среды) и (или) уровне мегаэкономики (международные финансы), а денежным отношениям присущи выше названные признаки, то можно констатировать только формирование науки о финансах.

В большой экономической энциклопедии дается следующее определение: «Наука экономическая – наука о совокупности и развитии производственных взаимоотношений, соответствующих данному уровню развития производительных сил общества, базис, главным и определяющим моментом которого являются отношения собственности на средства производства ...; составная часть группы общественных наук, научная дисциплина, занимающаяся изучением определенной отрасли или сектора народного хозяйства ... Экономическими дисциплинами являются бухгалтерский учет, финансы, менеджмент, маркетинг и др.» [1, с. 406–407].

Так как объектом исследования (комплексного и сквозного) является категория «финансы», то нет места и науке о корпоративных финансах.

С какой целью в предложенной статье ставится вопрос о существовании науки о финансах, как фундаментальной науки, а корпоративные финансы следует рассматривать как важное звено в контексте исследования категории «финансы»?

Во-первых, эволюция экономических отношений, составная часть которых являются денежные отношения.

В мировой системе финансов основными участниками являются банки, многонациональные корпорации, портфельные инвесторы и международные официальные заемщики. На основе концентрации производства происходила концентрация и централизация банковского капитала, изменялось содержание корпоративных финансов в бизнесе. Происходило сращивание банковского и промышленного капитала, создавались крупные монополистические объединения. Изменялась и форма вывоза капитала. Господствующим в бизнесе становится вывоз капитала в денежной форме.

Неравномерность экономического развития отдельных стран приводила к относительному избытку капитала в одних странах и недостатку его в других. Образование избытка капитала в наиболее развитых странах способствовало «переливу» капитала в другие страны и получению высокой

доходности в странах, испытывающих недостаток финансовых ресурсов. Избыточный капитал способствовал дальнейшему расширению формата в корпоративном секторе экономики. Мировой рынок капиталов представлен акциями крупнейших промышленных компаний, международных компаний, ценными бумагами государства и др. Образовывались центры международного бизнеса. Вступление в международные соглашения и создание монополистических союзов позволяли компаниям получать монопольно высокую прибыль. На мировом рынке создавалась предпринимательская среда, формирующая более высокий порядок ведения бизнеса в корпоративном секторе экономики.

В значительной степени высокий уровень капитала корпораций достигается на основе сращивания монополистического банковского капитала с монополистическим промышленным капиталом. Это проявляется в том, что банковские монополии вторгаются в промышленность, а промышленные монополии в банковскую деятельность.

«Интенсификация процесса глобализации и интеграции финансов, возрастания их роли в мировом развитии с нарастающим трендом четко прослеживаются с 1990-х гг. За эти годы произошли фундаментальные изменения в системе и в инфраструктуре международных финансов и рынков; были внедрены новые финансовые продукты и инновационные формы их торговли и перераспределения. Усилилась важнейшая функция международных финансов – функция перераспределения глобальных финансовых ресурсов между официальными и частными, юридическими и физическими лицами стран – участниц мировой экономики» [7, с. 8].

Россия после вступления в МВФ получила финансовую поддержку в 1992 г. и 1997 г. на общую сумму 17 млрд долл. Состояние экономики России в 90-е годы прошлого столетия, внешние заимствования, высокий уровень инфляции, зависимость от цен на нефть на мировом рынке не способствовали созданию условий накопления капитала в корпоративном секторе экономики. На протяжении длительного периода времени российские банки и компании заимствовали денежные средства на мировом рынке ссудного капитала. Введение санкций США в 2014 г. и рядом других стран предусматривало запрет на привлечение «длинных» денег корпоративным сектором экономики, а впоследствии распространилось на другие элементы, присущие денежным отношениям.

Во-вторых, экономическая система страны на протяжении длительного периода времени под воздействием внешних факторов испытывает определенные сложности. Основное связующее звено финансовой системы – корпоративные финансы – не обеспечивает условия роста национальной экономики.

Именно в этой сфере должна формироваться основная часть финансовых ресурсов, которые служат основным источником экономического роста и социального развития общества. Исследование автором финансов в советский и постсоветский периоды выявило основные проблемы экономики СССР: дефицит бюджета, подчиненность бюджета безудержным ведомственным расходам порождающие давление на эмиссию денег, убыточность производства, большие непроизводительные расходы, рост числа республик, имеющих дефицит бюджета, недостаток собственных ресурсов для экономического и социального развития предприятий (автоматически восполняется финансовой поддержкой «сверху»), разная покупательская способность рубля в регионах и отраслях экономики, отсутствие сбалансированности спроса и предложения.

В постсоветский период для экономики страны характерны признаки: нецелевое использование финансовых ресурсов государства, сокращение денежного предложения, высокая стоимость банковского капитала и, как следствие, изъятие денежного капитала корпораций, принимающего форму косвенного налога, в доход государства.

Из-за проблем при формировании доходной части бюджета принимаются решения, не направленные на создание оптимальных условий ведения бизнеса в регионах страны, в частности, региональные органы власти повышают кадастровую стоимость земельных участков. В этом случае, фискальная политика приводит к стоимостным изменениям на региональных рынках, возникает ситуация, не позволяющая корпорациям обеспечивать рост экономики страны, успешно интегрироваться в мировую экономику, производить конкурентную продукцию, расширять внутренний рынок. В регионах не создаются экономические условия перехода регионов-реципиентов в регионы-доноры, нарушаются межрегиональные связи в регионах как важных звеньев обеспечения роста и воспроизводства общественного капитала.

Как справедливо отмечает М. А. Эскиндаров: «В основе современных корпоративных финансов лежит теория оценки стоимости компании» [5, с. 8]. Нарушение или изменение стоимостных связей в результате изменения величины стоимости рыночных инструментов влияет на характер денежных отношений в обществе. Регуляторы и мегарегулятор корректируют условия взаимоотношения на рынке посредничества, что приводит

к изменению стоимостного соотношения в оборотном капитале корпораций. В этой связи отметим, что в 2014 г. возникли проблемы с формированием доходной части бюджета страны. Банком России и Министерством финансов в ноябре 2014 г. было принято решение о девальвации национальной валюты (Центральный Банк ограничил свое присутствие на валютном рынке). Необходимо было сбалансировать федеральный бюджет в условиях снижения цен на нефть на мировом рынке и снижения поступления доходов от реального сектора экономики из-за убыточности корпораций. В этой связи основным источником формирования государственных финансовых ресурсов стали доходы населения страны. Из-за роста инфляции денежные доходы населения трансформировались в финансовые ресурсы государства, что позволило сформировать доходную часть федерального бюджета в 2014 г.

В сложившихся макроэкономических условиях корпорации должны пересматривать стратегию развития. Недостаток собственных источников финансирования восполняется привлечением заемных средств. У корпораций изменяются стоимостное соотношение, приводящее к дополнительному изъятию части собственных средств из-за высокой стоимости заимствования на внутреннем рынке ссудного капитала.

В-третьих, формат корпоративных финансов определяется перераспределением денежных средств между экономическими агентами. «Финансы выражают всегда перераспределительные отношения, но вследствие взаимосвязей стадий они выступают категорией, имманентной общественному воспроизводству в целом» [10, с. 44]. При этом Э. А. Вознесенский отмечал: «Отношения перераспределения частично входят в другие стадии воспроизводства ..., что, однако, не исключает относительной самостоятельности распределения, как стадии воспроизводства» [10, с. 32].

В контексте корпоративных финансов как основного элемента финансовых отношений, перераспределение денежных средств должно быть предметом исследования корпорации. Стоимостные (денежные) отношения корпораций приобретают форму перераспределительных отношений.

Формирование уставного капитала корпорации происходит в результате перераспределения чистого дохода общества. Государство устанавливает требования к величине уставного капитала в зависимости от организационно-правовой формы и/или вида деятельности хозяйствующего субъекта: малый бизнес, публичные компании, финансовые посредники (банки, страховые компании и др.). Во всех случаях размер уставного капитала хозяйствующих субъектов определяется государством и зависит в основном от величины чистого дохода общества. Собственники корпораций определяют долевые взносы в уставный капитал. Величина взноса в уставный капитал конкретным лицом (юридическим или физическим) представляет собой часть накопленной стоимости (в денежной или имущественной форме), образовавшейся в результате перераспределения чистого дохода общества. В частности, будущие владельцы фирмы (физические лица) вносят в уставный капитал часть накопленного дохода, полученного в результате распределительных (денежных) отношений при выплате им заработной платы компаниями. У функционирующих корпораций, например банков, увеличение размера уставного капитала может происходить за счет их чистой прибыли. В процессе рыночных изменений, под влиянием различных факторов, определяющих деятельность корпораций, перераспределение стоимости может происходить и в результате слияний и поглощений.

Почему необходимо уделять столь пристальное внимание накопленной стоимости обществом в виде чистого дохода?

Прежде всего, чистый доход общества определяет и создает условия развития корпоративного сектора экономики. На его основе формируются централизованные денежные фонды, и создается основа саморазвития корпораций. Расширяются возможности для развития внутреннего рынка, развивается денежный рынок, тем самым создаются условия снижения стоимости заемного капитала. У Банка России появляется возможность применения рыночных инструментов, стоимость которых сопоставима со странами с развитой экономикой.

Перераспределение денежных (финансовых) ресурсов должно носить сквозной, комплексный характер, пронизывающий многие звенья экономической системы. Создание госкорпораций, как институтов при реализации финансовой политики России в 2007 г., определило новый вектор развития экономики страны. Разноплановый характер госкорпораций позволяет решать вопросы долгосрочного социально-экономического развития: превращение России в глобального лидера мировой экономики, инновационного лидера в мире, выхода страны на стандарты благосостояния развитых стран.

С полной уверенностью можно утверждать, что госкорпорации определяют и условия расширения корпоративного сектора экономики России.

Перераспределение финансовых ресурсов в форме материнского капитала также носит всесторонний характер (приобретение квартиры, оплата образования, направление средств на формирование

накопительной пенсии матери, приобретение товаров (услуг) для жизнеобеспечения детей-инвалидов). Тем самым решаются социальные вопросы и создаются условия развития корпораций в жилищном и розничном секторах экономики.

Увеличение чистого дохода общества и усиление контроля за целевым использованием финансовых ресурсов создают и условия перехода к финансированию по укрупненному объекту инфраструктуры. Примерами в экономике России могут служить: участие государства и частных инвесторов в финансировании объектов инфраструктуры до проведения Олимпиады в г. Сочи, финансирование объектов в Крыму, финансирование Арктической зоны. Формат государственно-частного партнерства определяет возможность расширения финансирования по укрупненному объекту.

Одно из главных направлений государственной политики на современном этапе развития экономики страны – финансирование основных направлений в соответствии с утвержденными госпрограммами. В частности, государственная программа «Сбалансированное региональное развитие» должна предусматривать не только финансирование конкретных регионов, но и развитие межрегиональных связей, предусматривающих расширение экономического потенциала корпораций, учитывать развитие объектов инфраструктуры с учетом специфики регионов.

Переход экономики от точечных проектов к проектам, охватывающим инфраструктуру регионов, – единственное и определяющее направление развития экономики страны. Иностранные инвесторы в стратегически важные регионы Российской Федерации будут вкладывать деньги после инвестирования инфраструктуры государством и отечественным бизнесом. Необходим экономический «кураж» в стране. Убедить иностранных инвесторов вкладывать большие деньги в экономику регионов могут только реальные действия со стороны государства. Например, несмотря на активность азиатского капитала в экономике Дальнего Востока, экономика региона испытывает определенные трудности. По мнению председателя компании The Boston Consulting Group Ханс-Пол Бюркнера, на Дальнем Востоке не хватает инфраструктуры, людей и инвестиционного рейтинга. Дефицит инфраструктуры делает жизнь на Дальнем Востоке экстремальной [8, с. 16].

Комплексное финансирование объекта, при котором учитывается большинство объектов региональной инфраструктуры, расширяет возможности развития государственно-частного партнерства, снижается количество направлений государственного субсидирования, появляются дополнительные возможности перераспределения финансовых ресурсов государством по соответствующим направлениям.

Комплексное финансирование объекта должно являться приоритетным направлением финансовой политики государства, обеспечивая выравнивание региональных экономик. Это позволит ускорить развития современной инфраструктуры в стране. На современном этапе альтернативных, стратегических вариантов подъема национальной экономики нет.

В этой связи отметим, что в постсоветский период перераспределение чистого дохода общества происходило на основе централизации денежной формы стоимости. Основные центры «притяжения» денежного капитала – Москва и Санкт-Петербург, что связано с развитием в основном банковского сектора в этих городах. В банковском секторе формировалась относительно высокая стоимость капитала как отражение состояния макроэкономических условий. Перераспределение денежного капитала банков (в основном московских) в регионы страны формировало и определяло рыночные условия бизнес-среды. Денежный капитал мигрировал в направлении регионы–центр (субъект Федерации – Москва). Стоимостные диспропорции в регионах не обеспечивали и в настоящее время не обеспечивают формирование доходной части региональных бюджетов. В этой связи, изменить ситуацию в стране можно только на базе синдицированного финансирования объектов инфраструктуры регионов. Инвесторами при синдицированном финансировании выступает государство, частный бизнес, банки. Необходимо отметить, что сегодня банковский сектор не только не способен создавать нормальные условия для функционирования корпоративного сектора, но и требует полной реорганизации, включая Банк России. После санации в банковском секторе экономики, отзыва лицензий у коммерческих банков возможно, как вариант, формирование банковской системы страны по отраслевому принципу, аналогичному периоду конца 80-х годов СССР, когда на первом этапе банковской реформы были созданы отраслевые банки. Это позволит постепенно снизить высокую цену заемного капитала на внутреннем рынке, формировавшуюся на протяжении длительного периода времени, оптимизировать взаимоотношение с корпоративным сектором экономики и домашними хозяйствами. Положительный момент отраслевой принадлежности банковского сектора – расширение спроса, накопление и перераспределение финансовых ресурсов в обществе. При этом переход от отраслевого к межотраслевому финансированию, как

и комплексное финансирование объекта, также создаст условия ведения бизнеса в регионах, изменит организацию бюджетного процесса в стране, обеспечит устойчивость финансовой системы, сбалансированность региональных бюджетов, уменьшит количество регионов-реципиентов.

Новая парадигма финансовых отношений найдет свое отражение и у корпораций (банков). Изменится объект, условия кредитования банками, снизятся банковские риски. Объектом кредитования станет определенное звено (звенья), испытывающие недостаток собственных средств в рамках межотраслевого взаимодействия. В этой связи создадутся объективные предпосылки концентрации банковского капитала. Сокращение количества коммерческих банков в стране снизит и финансовую нагрузку госкорпорации – Агенства по страхованию вкладов населения. Сопряженно будут изменяться и экономические отношения с агентами в страховом секторе экономики.

Повышение эффективности функционирования корпораций на финансовом рынке приведет к снижению инфляции, скорректирует и политику Банка России. Снижение ставки рефинансирования повлечет снижение и процентных ставок по кредитам банками. Взаимодействие на финансовом рынке регулятора (Министерство финансов) и мегарегулятора позволит высвободить финансовые ресурсы и направить денежные средства на другие цели. В корпоративном бизнесе увеличится доля собственных средств на проведение финансовой политики в соответствии с долгосрочной стратегией компаний. В рамках межотраслевой кооперации перераспределятся и стоимостные элементы корпораций. Увеличение собственных средств корпораций будет связано не только с уменьшением величины заемного капитала по отношению к величине собственного капитала. Межотраслевые связи позволят устранить ненужные управленческие и посреднические структуры, что обеспечит возможность развивать и цифровую экономику в стране.

В этой связи концептуально изменится и формат корпоративных финансов. Переход к укрупненному формату объекта финансирования в результате межотраслевого взаимодействия изменит: направление исследования денежных потоков корпораций, определение средневзвешенной стоимости капитала, методические подходы при оценке стоимости капитала, оценку стоимости бизнеса и др.

На начальном этапе перехода на межотраслевой формат финансирования необходимо исследовать производственную инфраструктуру, дать ее объективную оценку. На этом этапе стоимостная оценка укрупненного объекта определяется с учетом высвобождения из процесса производства объектов инфраструктуры, которые должны быть выведены из оборота корпораций и не подлежат финансированию из-за их производственной непригодности. На первом этапе определяющим формирование объекта инфраструктуры станет производственный капитал. Оценка укрупненной стоимости бизнеса будет определяться на основе затратного подхода. Объективная оценка стоимости бизнеса, представленного государством и бизнес-структурами, позволит на следующем этапе определить реальную величину финансирования укрупненного объекта и, тем самым, оптимизировать денежные отношения, принимающие природу финансовых отношений. Переход в новый формат финансовых отношений обеспечит условия развития экономики страны и ее рост на уровне не ниже стран с развитой рыночной экономикой.

Библиографический список

1. Большая экономическая энциклопедия. М.: Эксмо, 2007.
2. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П.Радковская. М.: Издательство Юрайт, 2015.
3. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалавриата / П. И. Гребенников, Л. С. Тарасевич. 2-е изд. Перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2014. .
4. Корпоративные финансы: учебник для бакалавров / Т. В. Теплова. Юрайт, 2013.
5. Корпоративные финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. М. А. Эскиндарова, М. А. Федотовой. М.: КНОРУС, 2016.
6. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / под. ред. М. В. Романовского, А. И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2014.
7. Международные финансы: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Международные отношения, 2012.
8. *Огородников, Е.* Свой Восток / Е. Огородников // Эксперт. 2016. № 36.
9. Словарь философских терминов / Научная редакция профессора В. Г. Кузнецова. М.: ИНФРА – М, 2007.
10. Финансы социалистических государств: учеб. пособие / под ред. Э. А. Вознесенского. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1982.
11. Философские мысли натуралиста / В. И. Вернадский. М.: Наука, 1988.

УДК 33.338.49
ГРНТИ 06.71.05

А. А. Алексеев
доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: В РАЗВИТИЕ ДИСКУССИИ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРАХ

В настоящей публикации автор инициирует поисковое научное исследование индикаторов планирования государственного инвестирования в строительство транспортной инфраструктуры. В рамках проведенного сопоставительного анализа представлена диспропорция удельных показателей инвестирования специфике пространственного развития России. Поставлен вопрос о формировании методологии планирования инвестиций в транспортную инфраструктуру.

***Ключевые слова**: экономика строительства, инвестиции, транспортная инфраструктура, региональная экономика.*

A. A. Alekseev
Doctor of Economic Sciences, Professor
Saint-Petersburg State University of Economics

INVESTMENTS IN THE CONSTRUCTION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE: TO THE DEVELOPMENT OF THE DISCUSSION ON ECONOMIC INDICATORS

In this publication, the author initiates a scientific search for indicators of public investment planning in the construction of transport infrastructure. Within the framework of the comparative analysis, a disproportion of specific indicators of investment is presented for the specifics of Russia's spatial development. The question was raised about the formation of a methodology for planning investments in transport infrastructure.

***Keywords**: construction economics, investments, transport infrastructure, regional economy.*

Объем инвестиций в транспортную инфраструктуру (далее – ИТИ) в России в большинстве научных и публицистических источников оценивается как близкий к «среднемировому». Академически базой оценки и государственного планирования определяется доля ИТИ в ВВП (табл. 1), которая действительно показывает «среднемировой» уровень в рамках тенденциозной выборки автора. Но «достаточен» ли данный уровень ИТИ с позиции перспективы пространственного развития Российской Федерации? Особенно на фоне среднегодовых (2010–2015[1]) темпов роста ИТИ в Китае 24%, против 2% в России. В развитие данной дискуссии автор хотел бы обратить внимание на ряд индикаторов в мировом сопоставлении.

Начнем с теоретической платформы дискуссии. Первая волна исследований взаимосвязи государственных ИТИ и экономического роста (Aschauer D. A., 1989, [13]) обнаружила эффект роста производительности. Для экономики США в период 1949–1985 гг. эластичность факторов оценивается в размере 0,36–0,39 (Munnell H., 1990, [22]). Эти исследования создали основание научного поиска (вторая волна) факторов и эконометрических функций (Nadiri I., Mamuneas P., 1994, [23]). Так, применительно к Канаде (Jiang B., 2001, [17]) показан эффект роста ВВП в размере 0,15–0,22%

[1]На 2018 г. сопоставление однородных показателей по странам возможно только по базе 2010–2015 гг.

Таблица 1

Сопоставительный анализ объема ИТИ и удельных показателей по странам в 2015 г., приведенных к ВВП, площади территории, населению. По данным OECD, 2018, [1], МВФ, 2018, [2]

Страны*	Инвестиции, млрд евро	Удельные показатели		
		Доля ВВП, %	Евро на км^2	Евро на чел.
Китай	414,2	3,33	43150,4	298,0
США	854,4	4,25	8974,9	262,3
Индия	151,1	5,90	4595,8	12,0
Корея	131,7	8,27	131466,3	268,4
Германия	116,9	3,09	139402,3	141,7
Австралия	105,1	7,56	125371,1	472,5
Великобритания	90,5	2,86	36953,0	147,3
Франция	82,9	5,97	15161,7	133,0
Турция	67,3	8,06	8621,5	81,4
Россия	61,2	4,69**	357,2	44,8
Канада	55,5	3,09	556,1	89,0
Испания	41,8	3,06	8411,4	94,3
Польша	21,7	3,98	6942,4	57,0
Швеция	18,6	3,44	4136,9	199,8
Израиль	17,7	0,05	80132,7	225,7

*Выбор автором стран тенденциозен и обусловлен наличием статистических данных в базах OECD и МВФ, не может рассматриваться как формальный рейтинг.

**Различие оценок доли инвестирования в ТИ от ВВП (МВФ, Газпромбанк, профильные Министерства, эксперты и аналитики) обусловлено различными базами сопоставления. В настоящем исследовании автор опирался на оценки всех показателей по данным МВФ, с целью сохранения сопоставимости данных по различным странам.

в год. Обобщенное исследование для Германии, Италии и Франции (Kemmerling A., Stephan A., 2008, [18]) демонстрирует эластичность по производительности в размере 0,1–0,2%. Убедительные эконометрические модели роста экономики под воздействием ИТИ представили: Sturm J. E., Jacobs J., Groote P. (1999), [25]; Lakshmanan T. R. (2011), [19]; Crafts N. (2009), [14]; Hong J., Chu Z., Wang Q. (2011), [16]; Lavee D., Beniad G., Solomon C. (2011), [20] и др. Maparu T. S. и Mazumder T. N. (2017) консолидировали представленные в научной литературе виды прямых и обратных макро-эффектов ИТИ по ряду стран в периодах исследования 1895–2017 гг. [21, с. 322]. Таким образом, на сегодняшний день сформирована академическая определенность влияния ИТИ на рост производительности и ВВП при различном уровне количественных пропорций для стран и регионов.

Именно это является основанием современных механизмов планирования государственных ИТИ, в том числе в России. Современная система статистического учета (отраженная в сборнике «Транспорт и связь в России. 2016...» [12]) и, соответствующая система планирования построена на привязке объемов ИТИ к ВВП и натуральных показателях транспортной инфраструктуры[1]. При этом и «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации...» [10] в отношении планирования ИТИ опирается на пропорции финансирования к ВВП.

В этом контексте автор провел сопоставительный анализ валового объема и удельных показателей ИТИ (площадь территории, численность населения) по ряду стран в 2015 г. (табл. 1). Обнаруживаемый паритетный уровень ИТИ по базе ВВП выглядит убедительно даже по отношению к лидерам списка – США и Китаю. Именно этот вывод закрывает большинство научных и практических дискуссий о «достаточности» объема государственных ИТИ в России.

Но сопоставление по удельным показателям (площадь территории, численность населения) «переворачивает» картину оценочного суждения о паритетности, «достаточности» объема инвестиций.

По пространственному охвату (евро на км^2) Россия находится на нижней позиции в тенден-

[1]Причем отсутствует академически или практически сформулированная эконометрическая связь между инвестициями и эффектами проектов развития транспортной инфраструктуры.

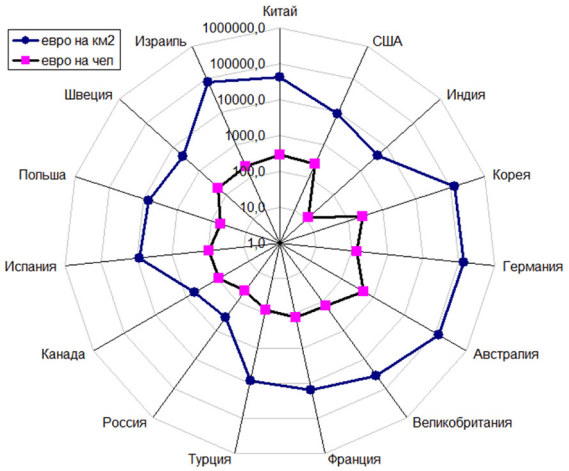


Рис. 1. Полярная диаграмма сопоставления индикаторов ИТИ

циозной базе сопоставления – на порядок отличаясь от лидеров списка (отчетливо видно на полярной диаграмме с применением логарифмической шкалы, рис. 1). Аналогичная картина и при анализе удельного показателя ИТИ на численность населения (евро на чел.) – ниже значение только у Индии. То есть, государственные ИТИ в России не соответствуют демографической и пространственной структурам Российской Федерации.

В этом контексте сложно не согласиться с выводами Минэкономразвития: «...несмотря на динамичное развитие транспортного комплекса, он все больше превращается в «узкое место» экономического роста» («Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации...», 2013, [7]). Возникает логичный вопрос о корректности индикаторов государственного планировании ИТИ, выбора показателей, учитывающих специфику пространственной структуры Российской Федерации. Специфика глубоко изучена и сформулирована в академических публикациях по региональной экономике. На ее основании сформулированы проекты и концепции регионального развития России, которые убедительно сводятся к «созданию пространственного каркаса» (Гранберг А. Г., 2009, [3]; Княгинин В. Н., 2007, [4]; Суспицын С. А., 2011, [11]; Напалкова И. Г. 2011, [5]), ключевым элементом которого является транспортная инфраструктура. Но в настоящее время не сформулированы экономические индикаторы развития транспортной инфраструктуры на макроуровне, а соответственно, количественное выражение целей и эффектов ИТИ. Отсутствует экономическое целеполагание в «Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года» [9] и подготовленном (Минэкономразвития, 2016) проекте концепции «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года» [8]. Причина этого видится автору в отсутствии стратегической платформы развития «социальной инфраструктуры» Российской Федерации в целом. Автор имеет в виду выбор модели экономического развития (в частности) с позиции сбалансированного – несбалансированного роста (Hirschman A. O., 1958, [15]; Nurkse R., 1952, [24]). При выборе несбалансированной модели «социальная инфраструктура», с акцентом на транспортной системе, может быть рассмотрена как объект опережающего государственного инвестирования (Нуреев Р. М., 2001, [6]) в целях экономического роста. Пример Китая (Hong J., Chu Z., Wang Q., 2011, [16]) в этом контексте может рассматриваться как объективная «история успеха». Такой контекст должен изменить систему индикаторов ИТИ: от валового ВВП к индикативной пространственной модели. Концепции, стратегии и проекты должны быть выстроены от экономики инвестирования в ИТИ через задание целевых индикаторов, привязанных к размеру территории и численности населения.

Таким образом, сформулированная автором проблематика структуры индикаторов ИТИ должна инициировать исследование ряда научных вопросов:

1) в методологической плоскости: выбора модели сбалансированного – несбалансированного экономического роста применительно к социальной инфраструктуре;

2) в теоретической плоскости:

a. выбора взаимосвязанных индикаторов целеполагания ИТИ;

b. оценки индикаторов с позиции взаимосвязи с эффектами экономического роста;

3) в практической плоскости: внесения изменений в стратегии транспортного и пространственного развития в части экономических показателей развития транспортной инфраструктуры.

Библиографический список

1. Базы данных OECD. Режим доступа: https://data.oecd.org 01.05.2018.
2. Базы данных МВФ. Режим доступа: http://www.imf.org 01.05.2018.
3. *Гранберг, А. Г.* О программе фундаментальных исследований пространственного развития России / А. Г. Гранберг // Регион: экономика и социология. 2009. № 2. С. 166–178.

4. *Княгинин, В.* Пространственное развитие России в долгосрочной перспективе /В. Княгинин, Ю. Перелыгин // Российское экспертное обозрение. 2007. № 1–2. С. 6–10.
5. *Напалкова, И. Г.* Пространственная организация России: проекты и концепции оптимизации / И. Г. Напалкова // Материалы II Международной научной конференции «Межкультурная коммуникация в современном обществе». Саранск, 26.09. – 31.10.2011 г.
6. *Нуреев, Р. М.* Экономика развития: модели становления рыночной экономики. Учебник / Р. М. Нуреев. Москва: ИНФРА-М, 2001, с.60.
7. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Минэкономразвития, 2013.
8. Проект концепции «Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2030 года» Минэкономразвития, 2016.
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года N 1734-р «Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года» с изменениями на 11 июня 2014 года). Система КонсультантПлюс, 2018.
10. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 0.02.2017) «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», Система КонсультантПлюс, 2018.
11. *Суспицын, С. А.* Анализ динамики пространственной структуры экономики России на основе генетического подхода / С. А. Суспицын // Регион: экономика и социология. 2011. № 2. С. 80–99.
12. Транспорт и связь в России. 2016 // Стат. сб. Росстат. 2016. Т 65. 112 с.
13. *Aschauer, D. A.* Public investment and productivity growth in the Group of Seven / D. A. Aschauer // Economic Perspectives, 13(5), 1989, pp. 17–25.
14. *Crafts, N.* Transport infrastructure investment: Implications for growth and productivity / N. Crafts // Oxford Review of Economic Policy, 25(3), 2009, 327–343.
15. *Hirschman, A. O.* The Strategy of Economic Development. New Haven / A. O. Hirschman // Conn.: Yale University Press, 1958.
16. Transport infrastructure and regional economic growth: Evidence from China / J. Hong, Z. Chu, Q. Wang // Transportation, 38(5), 2011, 737–752.
17. *Jiang, B.* A review of studies on the relationship between transport infrastructure investments and economic growth, Report for the Canada Transportation Act Review Panel , 2001.
18. *Kemmerling, A.* and *Stephan, A.* The politico-economic determinants and productivity effects of regional transport investment in Europe, EIB Papers, No. 7/2008, European Investment Bank, Economic and Financial Studies, 2008.
19. *Lakshmanan, T. R.* The broader economic consequences of transport infrastructure investments / T. R. Lakshmanan//Journal of Transport Geography, 19(1), 2011, 1–12.
20. The Effect of Investment in Transportation Infrastructure on the Debt-to-GDP Ratio / D. Lavee, G. Beniad, C. Solomon//Transport Reviews, 2011.
21. *Maparu, T. S.* Transport infrastructure, economic development and urbanization in India (1990–2011): Is there any causal relationship? / T. S. Maparu, T. N. Mazumder // Transportation Research Part A: Policy and Practice, 100, 2017, 319–336.
22. *Munnell, H.* Why has productivity growth declined? Productivity and public investment / H. Munnell // New England Economic Review, January/February,1990, pp. 3–22.
23. The effects of public infrastructure and R&D capital on the cost structure and performance of U.S. manufacturing industries / I. Nadiri, P. Mamuneas//The Review of Economics and Statistics, 1994, 76(1), pp. 22–37.
24. *Nurkse, R.* Growth in Underdeveloped Countries: Some International Aspects of the Problem of Economic Development / R. Nurkse // American Economic Review, 1952, Vol 42, pp 571 – 582.
25. Output effects of infrastructure investment in the Netherlands, 1853–1913 / J. E. Sturm, J. Jacobs, P. Groote // Journal of Macroeconomics, 1999.

УДК 338.984
ГРНТИ 06.81.19

Д. А. Томасова
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ

Актуальность статьи связана с ключевым значением ресурсосбережения для стабильного повышения эффективности инновационной производственной системы. Цель статьи состоит в разработке алгоритма оценки уровня ресурсосбережения в производственных подсистемах. Методологическую основу статьи составляют методы системного анализа, коэффициентного, морфологического анализа, синтеза, метод расчета долевой энтропии. В качестве практического результата статья содержит методику оценки и предупреждения перерасхода ресурсов на основе расчета коэффициента равномерности инновационного развития.

***Ключевые слова**: инновационная производственная система, ресурсосбережение, долевая энтропия, морфологический ящик, производственная диагностика.*

D. A. Tomasova
Saint-Petersburg State University of Industrial Technologies and Design

RESOURCE-SAVING TECHNOLOGICAL PROCESSES FORMING AND ESTIMATION IN INNOVATION MANUFACTURING SYSTEMS

Need and key significance of resource saving for stable efficacy increase of innovation manufacturing system caused to actuality of this article. The main task of this article consists in elaborating algorithm of evaluation the level of resource saving in manufacturing systems. Methods of system analysis, coefficient and morphological analysis, synthesis, method of share entropy estimation form the methodological basis of research. As a result of practical research this article considers method of resource's excess expenditure assessment and prevention on the basis of coefficient of innovation development uniformity.

***Keywords**: innovation manufacturing system, resource economy, share entropy, morphological box, manufacturing diagnostics.*

Внедрение инновационных технологий и переход производственной системы на интенсивный путь развития подразумевает рациональную минимизацию затрат. Рационализация производственной деятельности требует соблюдения таких условий, как выбор обоснованного уровня специализации оборудования, высокий уровень непрерывности производства и отсутствие пролеживания полуфабрикатов, достаточный уровень гибкости производственной системы, оптимизация производственной программы по номенклатуре, объемам, структуре продукции, высокий уровень надежности оборудования. Ведущее значение имеет также оптимизация качества сырья и материалов с учетом требований к качеству готовой продукции и технологических особенностей процесса, укомплектованность производства кадрами достаточного уровня подготовки. Обеспечение этих предпосылок развития производственной системы способствует формированию экономии ресурсов и росту полезного выхода. Одной из задач инновационного развития производственной системы является преодоление производственных потерь за счет внедрения ресурсос-

берегающих технологий и методов организации производства.

Для удобства проведения структурного анализа инновационной производственной деятельности и сопряженных с ней затрат и ресурсов производственная система может рассматриваться как совокупность отдельных подсистем, осуществляющих создание добавленной стоимости на основе потребления ресурсов.

Причины отклонений в уровне потребления ресурсов и направления их компенсации

Проанализируем наиболее частые причины возникновения избыточного потребления материальных, трудовых, технологических ресурсов в производственной системе.

Причинами изменения уровня потребления ресурса и отдачи с единицы технологического ресурса, экономии или перерасхода, являются:

– физический или моральный износ оборудования, потеря им части рабочей мощности, точечная или капитальная модернизация оборудования;

– изменение производительности оборудования вследствие интенсификации режима его работы или изменения характеристик сырья;

– изменение продолжительности работы оборудования в течение периода, изменение графика эксплуатационного обслуживания;

– изменение уровня специализации, кооперации производства.

Рассмотрим, какие внутренние факторы приводят к возникновению производственных потерь и замедлению развития процессов ресурсосбережения в инновационных производственных системах.

Производственные потери связаны с действиями, не приносящими полезного вклада в операцию, то есть расходование ресурсов не приводит к образованию добавленной стоимости в достаточной мере. Происходит снижение ресурсоотдачи и возникает относительный перерасход производственных ресурсов. В дальнейшем анализе эту ситуацию мы будем называть потерями производственных ресурсов.

Основной причиной снижения фондоотдачи оборудования является недостаточная модернизация техники, нерегулярность проведения текущего обслуживания. Инновационное оборудование в особенной степени требует тщательного обслуживания и контроля уровня производительности и бесперебойности функционирования.

К производственным потерям приводят и избыточные мощности, не соответствующие производственной программе предприятия.

С точки зрения эффективности использования трудовых ресурсов, одной из основных проблем является несоответствие уровня квалификации персонала выполняемым функциям. Более низкий уровень квалификации по сравнению с требуемым приводит к росту количества брака, возникновению напряженности, простоев. Нереализованный творческий потенциал персонала является одной из наиболее трудно оцениваемых проблем использования человеческого капитала. Речь идет о потерях от упущенных возможностей развития, которые в инновационной системе приобретают превалирующее значение среди прочих видов потерь [5].

Препятствием к относительной экономии материальных ресурсов является, в первую очередь, неправильная политика формирования запасов и общее перепроизводство, то есть превышение объемов выпуска над реальным спросом на продукцию в ближайший период. К потерям приводит также локальное перепроизводство на отдельных участках, то есть обработка предметов труда задолго до возникновения спроса на них на следующей операции. Накопление полуфабрикатов влечет за собой захламление производственных площадей, увеличение затрат на обслуживание, сортировку, а также потерю части запасов вследствие длительного хранения [2].

Производственные потери и перерасход могут быть связаны также с самим производимым продуктом – несбалансированность продукции по ассортименту, избыточные этапы обработки, включая ненужное усложнение компонентов, высокий уровень брака и переделок. Несбалансированный ассортимент удлиняет процесс переналадки оборудования, усложняет создание технико-технологического базиса, подбор и комплектацию сырья и материалов, ослабляет возможности.

Одной из наиболее частых причин возникновения перерасхода всех видов производственных ресурсов является нерациональная организация производственного процесса: в территориальном, временном аспектах, в сфере распределения мощностей и функций. Неоптимальное территориальное расположение единиц оборудования существенно увеличивает продолжительность транспортировок предметов труда.

Непропорциональность производственных процессов по мощности провоцирует излишнюю напряженность и приводит к заминкам. Существенно возрастает время ожидания рабочими материалов, заданий, информации с предыдущих операций [4].

Для инновационной производственной системы особое негативное значение приобретают низкие темпы освоения новых технологий,

замедление выхода предприятия на проектные мощности. Причиной может служить встраивание новых мощностей в традиционную производственную систему при несоответствии их параметров. В результате снижается результат, полученный на единицу ресурсов, вкладываемых в инновационное развитие.

Все перечисленные производственные потери и проблемы препятствуют интенсивному развитию производственной системы, требующему высокого уровня ресурсосбережения.

Расчет производственной экономии на основе принципа долевой энтропии

Основным показателем уровня ресурсосбережения в технологическом процессе является относительное высвобождение (экономия) ресурсов в разрезе отдельных их видов и в общей стоимостной оценке. Оно отражает взаимосвязь изменения уровня потребления ресурсов и объемов выпуска в связи с изменением полезности использования единицы ресурса. Экономия может быть рассчитана в натуральном или в стоимостном выражении в разрезе отдельных видов ресурсов либо по всей их совокупности:

$$\Delta Э_{рес} = P_{ф} - P_{баз} I_{ДС}, \quad (1)$$

где $P_{ф}$, $P_{баз}$ – фактический и базовый расход ресурса; $I_{ДС}$ – индекс (темп роста) объемов добавленной стоимости.

Суммарные производственные затраты, связанные с эксплуатацией оборудования и производством продукции ($З_{пр}$):

$$З_{пр} = З_{Мат} + З_{ЗП} + З_{ТО} + З_{Топ} + З_{ЭЭн} + \\ + З_{См} + З_{ОснИнв} + З_{Тр} + З_{Пб} + З_{Пн}, \quad (2)$$

где $З_{Мат}$ – затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты; $З_{ЗП}$ – заработная плата рабочих, выполняющих производственные операции на оборудовании и вручную; $З_{ТО}$ – затраты на текущее обслуживание и мелкий ремонт; $З_{Топ}$ – затраты на все виды топлива для техники; $З_{ЭЭн}$ – затраты на электроэнергию; $З_{См}$ – затраты на смазочные и вспомогательные материалы; $З_{ОснИнв}$ – затраты на оснастку и инвентарь; $З_{Тр}$ – транспортные затраты (затраты на перемещение сырья, материалов, полуфабрикатов, предметов труда); $З_{Пб}$ – затраты на перебазировку единиц техники, оборудования; $З_{Пн}$ – затраты на переналадку оборудования.

Далее рассмотрим возможности энтропийного анализа в изучении динамики и равномерности ресурсосбережения в производственной системе.

Наряду с вероятностным подходом к пониманию энтропии, возможен расчет энтропии на основе долевого подхода, то есть анализа распределения удельных весов составляющих совокупности и их долевого вклада в формирование суммарного значения признака совокупности. Можно найти суммарную энтропию системы элементов S по формуле [1]:

$$H^d(S) = -\sum_{i=1}^{n} d_i ln(d_i). \quad (4)$$

В качестве совокупности элементов будем рассматривать инновационную производственную систему в целом и соответствующие ей объемные показатели относительной экономии производственных ресурсов. Отдельными элементами являются производственные подсистемы, которые характеризуются теми же показателями. Причем данные показатели аддитивные: каждый элемент вносит свой вклад в формирование суммарного показателя по системе. Таким образом, осуществляется структурный анализ ресурсосбережения, как по производственным подсистемам, так и по видам ресурсов и затрат.

По производственной подсистеме в целом относительная экономия рассчитывается путем суммирования по ресурсам и затратам:

$$\Delta Э_{рес}^{пр.\ подс} = \sum_{i=1}^{n} \left(P_{фi} - P_{базi} I_{ДС} \right), \quad (5)$$

где n – количество видов ресурсов.

Ресурсосбережение по производственной системе в целом получаем аддитивным способом:

$$\Delta Э_{рес}^{общ} = \sum_{j=1}^{m} \Delta Э_{рес}^{пр.\ подсj}, \quad (6)$$

где m – количество анализируемых производственных подсистем.

Долевой вклад рассчитан по формуле:

$$w_i^j = \frac{A_i^j}{A_i}, \quad (7)$$

где A_i^j – значение i-го показателя экономии в j-й подсистеме; A_i –значение i-го показателя экономии в системе.

$$A_i = \sum_{j=1}^{m} A_i^j. \quad (8)$$

Расчет долевой энтропии позволяет оценить равномерность развития инновационной производственной системы по выбранным показателям инновационной деятельности. Максимальное значение долевой энтропии для ситуации, соответствующей равномерному распределению, составляет:

$$H^d(S)_8^{равн} = -n\left(\frac{1}{n}\ln\frac{1}{n}\right). \quad (9)$$

Отношение фактического уровня долевой энтропии к максимальному назовем коэффициентом равномерности:

$$K^{\text{равн}} = \frac{H^d(S)_i}{H^d(S)^{\text{равн}}}. \quad (10)$$

Алгоритм анализа ресурсосбережения в производственных подсистемах и построение морфологических ящиков

Исходя из принципов расчета энтропии сформируем алгоритм оценки уровня и равномерности ресурсосбережения в производственной системе:

1) сбор и расчет фактических данных об объемах потребления отдельных ресурсов, об осуществленных затратах в производственных подсистемах за анализируемый ряд периодов;

2) расчет показателей относительной экономии по видам ресурсов и затрат, по производственным подсистемам и в общей системе;

3) оценка долевого вклада каждой производственной подсистемы в общем объеме относительной экономии производственных ресурсов;

4) определение суммарной энтропии производственной системы в вопросе ресурсосбережения в разрезе отдельных звеньев, подсистем, анализ коэффициента равномерности в динамике;

5) поиск и выявление причин, препятствующих развитию ресурсосбережения по ресурсам и производственным подсистемам. Составление списка проблем в подсистеме, анализ их распределения. Составление морфологического ящика производственных потерь ресурсов;

6) разработка рекомендаций по преодолению структурного несоответствия уровня ресурсосбережения по элементам производственной системы, ликвидации «узких мест» в сбалансированном внедрении технологий. Составление морфологического ящика производственных решений по развитию ресурсосбережения.

Для производственного анализа и поиска причин производственных потерь будем применять метод морфологического ящика. Он состоит в выявлении общего пространства поиска, и его сужении для нахождения искомого решения [3]. Необходимо точно сформулировать проблемную производственную ситуацию, подлежащую распознаванию. Далее определяются типы ресурсов, по которым будут анализироваться потери и перерасход. Ресурсы отображаются по столбцам морфологической матрицы. Для формирования строк таблицы применяется алгоритм:

1) выделяются классификационные признаки, по которым распределяются виды потерь в производственной подсистеме;

2) определяются значения этих классификационных признаков как формулировки видов потерь;

3) составляется система классификационных признаков потерь, и они распределяются по строкам таблицы.

Полученная морфологическая матрица содержит в своих ячейках последствия наступления потерь каждого вида по типам ресурсов, которые описываются на основе реальной производственной ситуации.

В качестве алгоритма целенаправленного поиска по морфологической таблице используем древовидное конструирование производственной ситуации. Проводится ранжирование проблем, определяются ресурсы, имеющие наибольший перерасход. Затем проводится анализ того, какие сопутствующие потери из соседних ячеек могут быть спровоцированы такой ситуацией или дополнительно усугубляют ее.

В завершение анализируется соответствие сложившейся картины производственных проблем параметрам и показателям текущей производственной ситуации. Вид и содержание морфологической таблицы представлены далее, в примере анализа по ЗАО «Трибуна» (табл. 2).

Следующим этапом работы по алгоритму является поиск путей повышения экономии по всем видам ресурсов. Устранение потерь связано с анализом потока создания ценности в производственной системе. Результатом проводимого анализа должна являться разработка комплекса рекомендаций по повышению ресурсосбережения производственной системы за счет целенаправленной борьбы с выявленными проблемами. Для этих целей может быть построена морфологическая таблица, где по строкам будут

Таблица 1

Морфологическая таблица поиска вариантов решения производственных проблем

Пути развития и корректировки функционирования производственной системы	Варианты реализации путей развития	Причины производственных проблем и потерь				
...	...	...	...	...	...	...

представлены варианты развития системы, а по столбцам – причины потерь (табл. 1). Каждая ячейка представляет собой поле анализа возможностей преодоления перерасхода за счет отдельных мероприятий.

Выявление проблем и направлений инновационного развития производственной системы в рамках внедрения системы управления жизненным циклом продукции на примере ЗАО «Трибуна»

Рассмотрим пример компании в отрасли легкой промышленности, внедрившей систему управления жизненным циклом продукта и сформировавшей ряд направлений преодоления производственных проблем на этой основе. ЗАО «Трибуна» осуществляет производство одежды, корсетных изделий и аксессуаров. В качестве основного риска деятельности предприятия руководство выделяет отраслевые риски, вызванные высоким уровнем конкуренции и большим количеством аналогичной продукции.

Начиная с 2013 г. ЗАО «Трибуна» взяло курс на приоритетное развитие основной деятельности, удельный вес которой по итогам 2016 г. составил 79%. Это свидетельствует о нацеленности на долгосрочное производственное развитие. В то же время наблюдается снижение скорости оборачиваемости активов, что говорит о снижении отдачи от вложенных ресурсов. Это обусловило необходимость проведения анализа производственных процессов и выявления зон излишнего потребления ресурсов. В результате анализа составлен морфологический ящик производственных потерь (табл. 2).

В табл. 2 приняты следующие обозначения:

– А1.5 – значительные потери времени на устранение ошибок в подборе и расположении деталей;

– А2.1 – потери материала при неточности кроя и низкой точности настилания и удержания настила;

– А3.5 – задержки в сбыте продукции и удлинение хозяйственного цикла вследствие снижения качества отдельных партий готовой продукции;

– А3.6 – отсутствие базы данных по качеству кроя, полуфабрикатов, отсутствие сопоставимых данных для анализа за ряд периодов;

– Б2.1 – неурегулированный график поставок дистрибьютерам и устаревание моделей вследствие затоваривания;

– В2.2 – загруженность операторов раскройного оборудования за счет выполнения переналадки вручную;

– В2.5 – простои при переналадках раскройного комплекса и заточке ножей;

– В4.5 – непроизводительное время рабочих в подразделении сборки при задержке поступления кроя и снятия настилов;

– Г1.3 – перегруженность раскройного оборудования и нарушение графика обслуживания при поступлении больших партий полуфабрикатов;

– Г1.5 – несогласованность времени начала и окончания операций в раскройном комплексе;

– Г2.5 – задержки поставок фурнитуры и тканей от региональных поставщиков;

– Г3.2 – снижение производительности рабочих вследствие напряженной работы при авральной обработке заказа;

– Д1.5 – потери времени на сортировку и подбор ткани и фурнитуры из разных партий поставки;

– Е1.4 – повышенный расход электроэнергии на работу транспортировщиков при многократном перемещении полуфабрикатов;

– Е2.5 – потери времени на сбор и пополнение партии деталей сборки после стадии кроя;

– Ж1.1 – потери сырья от роста уровня брака на завершающих стадиях производственной обработки;

– Ж1.6 – перебои в накоплении базы знаний по производству, по основным параметрам формирования лекал, настилания, кроя, сборки;

– Ж3.2 – высокий уровень ручного труда, обусловивший существенную трудоемкость операций раскладки слоев настилов;

– Ж3.5 – необоснованная длительность выполнения операций, в том числе выполнения пересчета оптимальных параметров раскладки вручную;

– Ж4.2 – снижение мотивации персонала к освоению новых навыков как составляющей лояльности сотрудников к компании;

– З1.1 – потеря сырья при сбоях раскройного и швейного оборудования;

– З1.2 – повышенный риск производственного травматизма;

– З2.2 – отсутствие повышательной динамики отдачи при внедрении инновационных приспособлений из-за сохранения старой схемы работы;

– З3.5 – рост доли времени простоев и пролеживаний полуфабрикатов, потери времени на релаксацию настила после натяжения;

– И1.4 – неоптимальность конструкторских и проектировочных решений, выявляемая на стадии кроя и сборки изделий;

– И2.5 – увеличение времени обработки и контроля изделий;

– И3.6 – неразвитость базы мониторинга и контроля производственных процессов.

Таблица 2

Морфологическая таблица потерь производственных ресурсов на ЗАО «Трибуна»

Параметры производственных потерь	Проявления потерь	Производственные ресурсы					
		Материальные	Трудовые	Технико-технологические	Энергетические	Временные	Информационные
Брак, дефекты и переделки	Трудоемкость устранения дефектов					А1.5	
	Перерасход материалов	А2.1					
	Снижение качества изделий					А3.5	А3.6
Перепроизводство	Потеря и порча изделий						
	Затоваривание склада готовой продукции	Б2.1					
Простои и пролеживания	Простои оборудования						
	Длительные и частые переналадки оборудования		В2.2			В2.5	
	Пролеживание полуфабрикатов						
	Ожидание рабочих					В4.5	
Нерегулярности и аритмичность производственного процесса	Непропорциональность производственного процесса по мощности			Г1.3		Г1.5	
	Несвоевременность поставок сырья, полуфабрикатов на производственные участки					Г2.5	
	Напряженность и узкие места на производственных участках		Г3.2				
	Нарушение графика и сроков завершения производственного цикла						
Избыток запасов сырья	Высокие затраты на хранение сырья					Д1.5	
	Потеря и повреждение сырья						
Избыточные транспортировки	Нерациональность производственных маршрутов				Е1.4		
	Неоптимальная комплектация партий транспортировки предметов труда					Е2.5	
Низкий уровень производительности труда	Несоответствующий уровень квалификации персонала	Ж1.1					Ж1.6
	Нерациональная организация рабочего места						
	Низкий уровень механизации/автоматизации		Ж3.2			Ж3.5	
	Низкая вовлеченность персонала в творчество, инновации, усовершенствование работы		Ж4.2				
Низкие темпы освоения новых технологий и производственных мощностей	Сбои и неполадки в работе нового оборудования	З1.1	З1.2				
	Низкая производительность труда рабочих на новом оборудовании		З2.2				
	Несоответствие организации производства новым мощностям					З3.5	
Неоправданное усложнение конструкции изделий	Лишние этапы обработки изделий, не способствующие повышению ценности				И1.4		
	Добавление лишних, не востребованных потребителем функций					И2.5	
	Отсутствие стандартов производства, обработки изделий						И3.6

Среди основных направлений развития предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе руководство обозначает:

– расширение рынков сбыта выпускаемой продукции на территории Российской Федерации и на территории государств таможенного союза, как следствие, «узнаваемости» торговой марки «Трибуна»;

– увеличение выпуска качественной, современной, востребованной на рынке продукции.

Для комплексной реализации данной программы в ЗАО «Трибуна» было принято решение о комплексной интеграции всех бизнес-процессов компании на основе системы управления жизненным циклом продукции (PLM-технологии) для усиления основной деятельности компании.

PLM представляет собой набор взаимосвязанных программных компонент для обеспечения коммуникации, интеграции модулей, визуализации и других решений на протяжении жизненного цикла продукта. То есть это целостная стратегия производства продуктов на основе единого формата представления информации во взаимосвязанных компьютеризированных системах.

В качестве наиболее общих результатов внедрения PLM-технологии сотрудники компании отмечают унификацию производственных процессов и системность подхода к разработке коллекций. Переход на платформу Gerber привел к росту удельного веса инновационных процессов по трудоемкости, что обусловлено ускорением внедрения новых технологий в производственный процесс. Вовлечение интеллектуальных ресурсов, расширение базы знаний по производственным процессам приводит к росту информационной насыщенности системы. Внедрение PLM-системы подразумевает интенсивное обучение сотрудников и повышение их квалификации в сфере применения средств автоматизации как необходимый элемент усиления инновационного развития.

Благодаря ускорению удаленного контроля достигается существенное снижение длительности как производственного, так и сбытового цикла. Происходит рост коэффициента оборачиваемости ресурсов и соответствующее их высвобождение из финансово-хозяйственного цикла.

В рамках анализа результатов внедрения PLM-технологии также была оценена динамика процессов ресурсосбережения для выявления наиболее уязвимых производственных звеньев. На основе данных об объемах затрат по статьям калькуляции и о фактической стоимости полуфабрикатов по переделам рассчитаны показатели относительной экономии в соответствии с формулой (1). Ресурсы предприятия объединены в пять групп, выделены основные подразделения в соответствии с этапами изготовления продукции. Рассмотрены три периода – два периода, предшествующие внедрению PLM-технологии в деятельность компании, и один период после внедрения. Это позволяет оценить динамику развития ресурсосберегающих технологий, достигнутую за счет интегрированного управления жизненным циклом продукции, а также определить источники основных потерь и потенциальные «точки роста» экономии в разных условиях функционирования компании. Данные расчетов представлены в табл. 3.

Таблица 3

Динамика относительной экономии по цехам и видам ресурсов

Год	Материальные затраты, тыс. р.	Расходы на заработную плату, тыс. р.	Затраты на топливо и энергию, тыс. р.	Затраты на переналадку оборудования, ремонт, оснастку, тыс. р.	Транспортные расходы и затраты на перебазировку оборудования, тыс. р.	Итого по всем видам ресурсов, тыс. р.	Долевой вклад
Экспериментальный цех и дизайн-студия							
1 год	−210	−620	−40	−200	−35	−1105	0,313
2 год	−340	−410	−75	−85	−65	−975	0,223
3 год	−720	−1140	−115	−380	−250	−2605	0,213
Подготовительный цех							
1 год	−420	−230	−90	−170	−35	−945	0,267
2 год	−190	−110	−45	−220	−75	−640	0,146
3 год	−780	−510	−165	−610	−160	−2225	0,182
Раскройный цех							
1 год	−145	−215	−130	−100	−10	−600	0,170
2 год	−415	−380	−160	−405	−155	−1515	0,346
3 год	−750	−640	−550	−720	−320	−2980	0,243
Швейный цех							
1 год	−255	−310	−45	−85	−35	−730	0,207
2 год	−510	−135	−160	−70	−90	−965	0,221
3 год	−740	−615	−410	−330	−170	−2265	0,185
Участок влажно-тепловой обработки							
1 год	−30	−40	−10	−45	−30	−155	0,044
2 год	−70	−25	−80	−20	−85	−280	0,064
3 год	−510	−395	−440	−345	−490	−2180	0,178
Итого по всем цехам							
1 год	−1060	−1415	−315	−600	−145	−3535	1
2 год	−1525	−1060	−520	−800	−470	−4375	1
3 год	−3500	−3300	−1680	−2385	−1390	−12255	1

В соответствии с формулами (7)–(13) проведем расчет долевой энтропии и коэффициента равномерности в разрезе производственных подразделений.

$$H^d(S)_{1г} = 0{,}313\ln(0{,}313) + 0{,}267\ln(0{,}267) + 0{,}170\ln(0{,}170) + 0{,}207\ln(0{,}207) + 0{,}044\ln(0{,}044) = 1{,}480,$$

$$H^d(S)_{2г} = 0{,}223\ln(0{,}223) + 0{,}146\ln(0{,}146) + 0{,}346\ln(0{,}346) + 0{,}221\ln(0{,}221) + 0{,}064\ln(0{,}064) = 1{,}492,$$

$$H^d(S)_{3г} = 0{,}213\ln(0{,}213) + 0{,}182\ln(0{,}182) + 0{,}243\ln(0{,}243) + 0{,}185\ln(0{,}185) + 0{,}178\ln(0{,}178) = 1{,}602,$$

$$H^d(S)_8^{равн} = -5\left(0{,}2\ln(0{,}2)\right) = 1{,}609.$$

Тогда коэффициенты равномерности по периодам составят:

$$К^{равн}_{1\,г} = \frac{1{,}480}{1{,}609} = 0{,}919,$$

$$К^{равн}_{2\,г} = \frac{1{,}492}{1{,}609} = 0{,}927,$$

$$К^{равн}_{3\,г} = \frac{1{,}602}{1{,}609} = 0{,}995.$$

Проведенный анализ показывает, что производственная ситуация на предприятии имеет благоприятную динамику: отрицательное значение показателя относительной экономии свидетельствует об увеличении отдачи с единицы ресурса. При этом до внедрения PLM-технологии получение относительной экономии носило нестабильный характер, в структуре производственной системы наименьшее ресурсосбережение характерно для участка влажно-тепловой обработки и раскройного цеха, в разрезе видов ресурсов – для транспортных расходов и затрат на энергию.В отношении этих групп ресурсов были учтены возможности PLM-технологии по оптимизации их потребления. В результате достигнуто преодоление основных производственных потерь и рост коэффициента равномерности ресурсосбережения по подразделениям до 0,995.

Далее составим морфологический ящик производственных решений (табл. 4) для выявления направлений развития, которые были реализованы и могут быть в дальнейшем интенсифицированы для повышения эффективности производственных процессов в части вовлечения ресурсов.

В табл. 4 приняты следующие обозначения:

– I - аритмичность производственного процесса;

– II – брак, дефекты и переделки;

– III – простои техники и пролеживания материалов;

– IV – низкий уровень производительности труда;

– V – низкие темпы освоения новых технологий и мощностей;

Таблица 4

Морфологическая таблица поиска вариантов решения производственных проблем

Пути корректировки функционирования ПС	Варианты реализации путей развития	Причины производственных проблем и потерь						
		I	II	III	IV	V	VI	VII
Интегрирование технологической системы Gerber в производственную систему	Внедрение системы управления данными о продукции	А1.1				А1.5		
	Внедрение системы визуального конструирования бизнес процессов Easy2Work			А2.3				
	Внедрение системы автоматизированного проектирования Accumark		А3.2		А3.4		А3.6	А3.7
Внедрение системы автоматической раскладки AccuNest	Внедрение дигитайзера ввода лекал GerberXLd для регламтации выбора приоритетов раскладки	Б1.1	Б1.2	Б1.3	Б1.4			
	Внедрение автоматического многослойного раскройного комплекса	Б2.1	Б2.2	Б2.3	Б2.4	Б2.5		Б2.7
Комплексное обучение сотрудников принципам и методам работы на программно-аппаратной платформе поддержки жизненного цикла изделия	Повышение квалификации сотрудников и поддержка при помощи сервисной команды Gerber Technology Solutions.	В1.1	В1.2	В1.3	В1.4	В1.5	В1.6	

– VI – неоправданное усложнение конструкции изделий;

– VII – избыточные запасы сырья, неоправданные транспортировки;

– А1.1 – синхронизация работы с внутренними и внешними участниками производственного процесса на основе интегрированной системы YuniquePLM. Внедрение модуля распределения задач Workflow повышает общую ритмичность выполнения производственных задач;

– А1.5 – внедрение графического редактора Co-Draw для удаленной совместной работы над графическими версиями изделий ускоряет процесс разработки прототипа и технологической карты к нему;

– А2.3 – минимизация неэффективного рабочего времени сотрудников, построение рабочих графиков по критериям оптимизации качества и времени выполнения производственных процессов;

– А3.2 – повышение качества проектирования за счет оптимизации набора деталей, лекал с их последующей автоматизированной градацией. Возможность задания месторасположения дефекта ткани для его обтекания при раскладке снижает негативное влияние брака ткани;

– А3.4 – автоматическая градация лекал, проверка сопряжения и уравнивание длин срезов с сохранением параллельности сокращают время работы проектировщика. Автоматическое выполнение рациональной раскладки лекал повышает производительность раскладчика;

– А3.6 – построение новых базовых конструкций с контролируемым табелем мер, автоматическое построение складок, вытачек, величин усадки при модификации лекала приводит конструкцию к оптимальной;

– А3.7 – вывод данных из проектировочной системы позволяет точно и быстро определить требуемый объем закупок материалов и фурнитуры;

– Б1.1 – Gerber дигитайзер XLd повышает точность и регулярность ввода лекал в систему по различным технологиям с возможностями идентификации, размножения и специального отображения;

– Б1.2 – возможность составления пробной раскладки и ее анализа по контрольным показателям минимизирует брак;

– Б1.3 – быстрое создание и обработка заказов одновременно на большое количество раскладок минимизирует пролеживание полуфабрикатов;

– Б1.4 – учет заданных параметров и приоритетов раскладки в области компактности и размещения повышает скорость выбора раскладчика;

– Б2.1 – пневматическое регулирование уровня вакуума снижает нерегулярность его создания, что способствует высокому энергосбережению. Автоматический подбор деталей с помощью встроенной системы Virtek Laser Kit исключает потери времени использования раскройного стола и нерегулярности, связанные с ошибками в комплектовании;

– Б2.2 – повышенная точность настилания, наличие контроллера воздушного потока на настилочном столе снижают уровень брака на этапе кроя на 3–6%. Крой встык уменьшает расход ткани. Регулировка скорости переменного ножа устраняет оплавление и порчу ткани;

– Б2.3 – высокая пропускная способность плоттера и скорость движения настила, быстрое переключение между режимами настилания сокращают время ожидания материалов и длительность производственного цикла;

– Б2.4 – выполнение настилания без натяжения обеспечивает экономию времени, исключая этап релаксации материала. Система отчетов находит непроизводительные действия оператора. Станция распознавания деталей ускоряет их идентификацию, съем и комплектование;

– Б2.5 – комплексное освоение нового оборудования и системы сопряженных программных средств и технологий обеспечивает локомотивность инновационного процесса;

– Б2.7 – автоматизированная система позволяет определить время подвоза полуфабрикатов к следующей производственной операции;

– В1.1 – вовлечение сотрудников в интегрированную систему распределения данных по продукту и бизнес-процессам способствует росту согласованности производственной деятельности;

– В1.2 – освоение основ работы с системами интерактивного отображения результатов процесса и корректировки настроек формирования базовых конструкций, раскладке лекал, режимам кроя позволяет предотвращать сбои производственного процесса и появление брака;

– В1.3 – приобретение навыков работы с комплексом снижает количество ошибок оператора и способствует установлению бесперебойного режима работы;

– В1.4 – обучение эффективным алгоритмам использования программно-аппаратного комплекса Gerber повысило скорость выбора эффективных решений на основе освоения системы отслеживания процесса;

– В1.5 – участие сотрудников в комплексном проекте внедрения PLM и обмен результатами с коллегами и потребителями усиливает инновационную восприимчивость и компетентность персонала;

– В1.6 – ознакомление конструкторов и технологов с принципами и основами автоматизированного проектирования изделий и деталей служит основой накопления базы знаний по созданию оптимальных моделей.

Приведенный перечень результатов характеризует конкретность решения выявленных производственных проблем на основе внедрения системы управления жизненным циклом изделия. Можно сделать вывод, что основные положительные эффекты для производственной системы достигнуты за счет автоматизации трудоемких операций по раскладке, параметризации лекал и вовлечения сотрудников в работу с интегрированной базой информации. Это позволило устранить нерегулярности производственных процессов, исключить участки с заниженной производительностью и простоями. Показатели качества продукции, такие как, надежность и технологичность изделий, уровень экономии в использовании ресурсов и качество утилизации, существенно возросли.

Выводы

Таким образом, значимой характеристикой прогрессивности функционирования производственной подсистемы можно считать ее вклад в общую величину ресурсосбережения. Повышение равномерности ее развития, в свою очередь, связано с оценкой равномерности технологического совершенствования отдельных производственных подсистем по этому параметру.

На основе введения показателя равномерности инновационного развития создан авторский алгоритм мониторинга, анализа и управления процессами ресурсосбережения и продуцирования относительной экономии в производственных подсистемах.

Работа над составлением таблицы позволяет зондировать проблемные зоны развития производственной подсистемы, определяя возможные причины перерасхода ресурсов.

Интеграция информационной составляющей достигается на фоне синхронизации графиков выпуска коллекций, внесения оперативных изменений и составления комплекса нормативов и приоритетов.

Библиографический список

1. *Дулесов, С. А.* Свойства энтропии технической системы / С. А. Дулесов // Фундаментальные исследования. 2011. № 8. С. 631–636.
2. *Леонов, С. А.* Организация бизнес-процессов на предприятиях швейной отрасли легкой промышленности / С. А. Леонов // Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2017. № 1. С. 17–23.
3. *Одрин, В. М.* Морфологический анализ систем. Построение морфологических таблиц / В. М. Одрин, С. С. Картавов. Киев: Наукова Думка. 1977. 148 с.
4. *Соколов, К. А.* Экономические механизмы и методы повышения эффективности производства наукоемкой продукции / К. А. Соколов // Вестник института Экономики Российской Академии Наук. 2009. № 1. С. 129–145.
5. *Шугаева, О. В.* Устойчивость производственных систем и системных структур: монография / О. В. Шугаева. Курск: Деловая полиграфия.2010. 128 с.

УДК 351
ГРНТИ 06.03.07

Ю. В. Гнездова
доктор экономических наук, профессор
Смоленский государственный университет

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ

В статье рассмотрен цифровой механизм оказания государственных услуг, который сегодня становится не только реальным, но и максимально используемым в предоставлении. Взаимодействие государственных ведомств с гражданами и предприятиями становится более удобным благодаря внедрению интуитивных интерфейсов с доступом к госуслугам. Активное вовлечение граждан в решение социальных и общественно-политических вопросов позволяет государственным органам функционировать более эффективно, а гражданам – участвовать в принятии социально значимых решений, что способствует росту удовлетворенности населения деятельностью государственных органов.

***Ключевые слова**: цифровые технологии, государственные органы власти, цифровые платформы, муниципальные и государственные услуги.*

J. V. Gnezdova
Doctor of Economic Sciences, Professor
Smolensk State University

USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN STATE AUTHORITIES

The article considers the digital mechanism of rendering public services, which today becomes not only real, but also the maximum used in the provision. The interaction of government departments with citizens and enterprises is becoming more convenient due to the introduction of intuitive interfaces with access to government services. Active involvement of citizens in solving social and socio-political issues allows state bodies to function more effectively, and citizens – to participate in making socially significant decisions, which contributes to the growth of people's satisfaction with the activities of state bodies.

***Keywords**: digital technologies, state authorities, digital platforms, municipal and state services.*

Цифровая революция, охватившая мировую экономику, впечатляет масштабом, темпами и географией. Начиная с 1960-х гг., цифровые инновации распространялись по миру сменявшими друг друга волнами, исходившими из научных эпицентров США, Европы и СССР (рис. 1). Каждая из этих волн была интенсивнее предыдущей, охватывая новые регионы и оказывая все более ощутимый для экономики эффект. В начале этого пути переход от больших электронно-вычислительных машин (ЭВМ) к персональным компьютерам длился десятилетия, сейчас революционные перемены происходят за считанные годы и даже месяцы.

Первая волна цифровых инноваций сводилась к автоматизации существующих технологий и бизнес-процессов. Вторая волна пришлась на середину 1990-х гг., когда распространение интернета, мобильной связи, социальных сетей, появление смартфонов привели к стремительному росту использования технологий конечными потребителями. Сегодня цифровые технологии меняют саму операционную модель компаний, особенно в банковском и телекоммуникационном секторах, повышают эффективность затрат и выявляют новые возможности на рынке. Даже в самых традиционных отраслях все активней применяют-

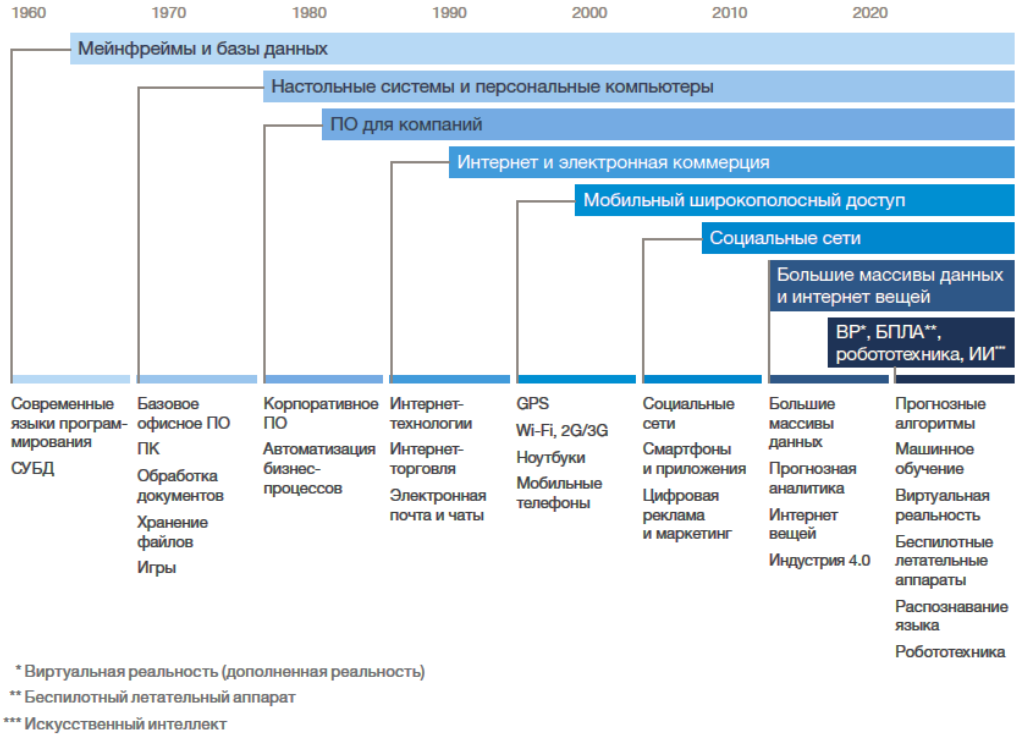


Рис. 1. Формирование мировой цифровой экономики под влиянием ускоряющихся волн инноваций
Источник: McKinsey Global Institute

ся методы анализа больших объемов данных для получения новых знаний и принятия эффективных управленческих решений. Уже в ближайшее десятилетие интернет вещей позволит повысить качество эксплуатации оборудования, увеличить производительность нефтегазовых месторождений, сделать городскую инфраструктуру более «умной» и энергоэффективной. Впечатляющие возможности откроются для конечных потребителей, бизнес-сообщества и государства с развитием таких инноваций, как дополненная реальность, беспилотные летательные аппараты (дроны), робототехника и искусственный интеллект. Набирающий темп процесс преобразования классических отраслей и государственных органов экономики стал необратимым.

По мере того как частные компании меняют свои методы работы с помощью цифровых технологий, граждане начинают ожидать аналогичных действий от государственных органов. Сегодня государственные органы вслед за частным сектором все более активно применяют передовые аналитические методы и анализ больших массивов данных для принятия эффективных решений. В США при содействии Центрального разведывательного управления была основана компания Palantir Technologies, которая разрабатывает секретное программное обеспечение, помогающее спецслужбам выявлять террористические сети, а другим правоохранительным органам – прочую преступную (в том числе мошенническую) деятельность.

В России доля государственных расходов на ИКТ в структуре ВВП сопоставима с Индией, Китаем и Центральной Европой, но в среднем в два раза ниже, чем в США, Западной Европе и Бразилии. Аналогично, доля затрат на ИТ в консолидированном бюджете страны в период с 2012 по 2015 гг. была примерно одинаковой и составляла 0,6–0,7%, что существенно уступает показателям стран-лидеров (например, США – 2,2%). Это говорит о высокой эффективности затрат на ИТ в государственном секторе и демонстрирует преимущества федеральной модели внедрения цифровых систем, по сравнению, например, с моделью США или Австралии, где информационные системы отдельных штатов часто разрознены и не интегрированы друг с другом.

За последние несколько лет в России созданы цифровые платформы федерального и регионального уровня, которые не только оказались сопоставимы с аналогичными платформами в ведущих странах, но и сами стали примерами для других государств.

Так, в России разработана и активно развивается платформа государственных и муници-

пальных услуг, количество пользователей которой за 2016 г. увеличилось в два раза и достигло 40 млн чел., что эквивалентно половине активных пользователей интернета в России [1]. С помощью этой платформы граждане могут получить широкий набор государственных и муниципальных услуг: получение паспорта и водительского удостоверения, регистрация автомобиля, запись в детский сад и школу, оплата налогов и штрафов и множество других. По итогам 2016 г. около половины всех государственных и муниципальных услуг могут быть получены в электронном виде [2], чем пользуются более чем 50% обращающихся за этими услугами граждан [3].

Взаимодействие государственных ведомств с гражданами и предприятиями становится более удобным благодаря внедрению интуитивных интерфейсов с доступом к госуслугам. При этом наблюдается рост популярности мобильных приложений в качестве канала связи с населением. Ключевыми принципами эффективной организации работы в режиме онлайн становятся планирование взаимодействия с учетом потребностей пользователя, индивидуальный подход к каждому клиенту, предоставление услуг отдельных ведомств через единый канал (приложение, портал) и обеспечение качественной поддержки.

Примером планирования услуг с учетом потребностей пользователя в рамках электронного правительства является взаимодействие с гражданами в особые моменты их жизни. Например, после окончания университета человеку могут предлагаться последующие образовательные программы, при рождении ребенка может направляться уведомление о необходимости прохождения обязательных медицинских обследований, а при выходе на пенсию – напоминание об изменении условий программы страхования.

Несмотря на высокие темпы роста аудитории государственного интернет-портала, в целом вовлеченность населения России пока остается низкой – по этому показателю уступает странам-лидерам. Доля граждан, зарегистрированных в ЕСИА (Единая система идентификации и аутентификации), превышает 50% лишь в Тульской области и в Республике Тыва, в 19 субъектах РФ этот показатель не выше 20% [4]. Кроме того, оказание государственных услуг через эту платформу не является полностью цифровым: зачастую требуется физическая подача, получение или оформление документов, в отличие от стран-лидеров с развитым «цифровым правительством», таких как Эстония или Исландия.

На региональном уровне следует отметить создание единой цифровой среды медицинских учреждений Москвы (ЕМИАС), обладающей широкими возможностями по дистанционному оказанию услуг, таких как запись граждан на прием к врачу через интернет-портал, терминалы в медучреждениях либо через мобильный мессенджер с применением чат-ботов. Другой пример – запущенные в Москве порталы «Активный гражданин» и «Наш город», первый из которых в 2016 г. стал финалистом престижной международной премии World Smart Cities Award [5]. Они задают мировые стандарты применительно к вовлечению граждан в принятие решений и сбор обратной связи.

При разработке подобных платформ и инструментов важнейшим фактором успеха является способность этих цифровых решений быстро и эффективно отвечать запросам общества. В этой связи анализ реальных потребностей граждан, использование фокус-групп и создание прочих механизмов обратной связи вкупе с применением принципов Agile (методов быстрой разработки, тестирования, выведения на рынок и адаптации продуктов и услуг) играют ключевую роль в успешной реализации подобных проектов. Как показывают опросы, наиболее активно граждане участвуют в решении проблем, влияющих на их повседневную жизнь: в частности, это касается состояния инфраструктуры ЖКХ, качества оказания социальных услуг, безопасности. Значительно меньший интерес люди проявляют к разработке и принятию управленческих решений и законодательных актов.

Следующий уровень развития цифровизации в масштабе страны возможен за счет интеграции разрозненных систем разных ведомств и регионов, а также за счет развертывания по всей стране успешных региональных решений. Уже сейчас на Москву приходится 40% всех региональных затрат на ИКТ и в этой сфере разработаны действенные решения. Эффективное распространение в масштабе страны таких решений, которые разработаны и уже апробированы в Москве, Татарстане и других регионах, лидирующих по уровню цифровизации, позволит добиться экономии за счет масштаба, а также быстро и продуктивно предоставить гражданам и бизнесу услуги высокого качества. Подобный подход, предполагающий проверку на практике и пилотное внедрение решений и концепций в отдельно взятом регионе и их последующее развертывание в других частях страны, целесообразно рассмотреть в качестве типового при разработке государственных цифровых систем.

Библиографический список

1. Более половины россиян выбирают электронные госуслуги / Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. 2017, 2 марта. http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/.
2. О качестве перевода государственных услуг в электронную форму / Министерство экономического развития Российской Федерации. Москва. 2016, 12 декабря. http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9ef8582f-fa8e-4f72–9476-d6ff5cea2e02/2.pdf?mod=ajperes&cacheid=9ef8582f-fa8e-4f72–9476-d6ff5cea2e02.
3. Более половины россиян выбирают электронные госуслуги / Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. 2017, 2 марта. http://minsvyaz.ru/ru/events/36563/
4. Половина жителей Тульской области и Республики Тыва зарегистрированы в системе электронного правительства /
5. Министерство связи и массовых коммуникаций РФ. 2016, 15 сентября. http://minsvyaz.ru/ru/events/35717/.
6. Москва стала лауреатом премии World Smart City Awards / Официальный сайт Мэра Москвы. 2016, 23 ноября. ttps://www.mos.ru/news/item/18162073/

УДК 37.014.54:330.322
ГРНТИ 06.77

Е. В. Ширинкина
кандидат экономических наук, доцент
Сургутский государственный университет

ОЦЕНКА КОЛИЧЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА

Актуальность исследования обусловлена тем, что уровень образования в любом государстве влияет на уровень ВВП страны, на уровень наукоемких технологий и инновационности. Для оценки количественного влияния уровня образования на показатели рынка труда в статье проводится регрессионно-корреляционный анализ уровня образования и занятости. Эмпирической базой для данного исследования являются данные Росстата. Результатом исследования является разработка многопараметрической модели, которую можно использовать при прогнозировании.

Ключевые слова*: высшее образование, рынок труда, уровень занятости, регрессионное моделирование.*

ESTIMATION OF QUANTITATIVE INFLUENCE OF LEVEL OF EDUCATION ON INDICATORS OF THE LABOR MARKET

E. V. Shirinkina
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Surgut State University

The relevance of the study is due to the fact that the level of education in any country affects the country's GDP level, the level of science-intensive technologies and innovation. To assess the quantitative impact of the educational level on the labor market indicators, the article provides a regression-correlation analysis of the level of education and employment. The empirical basis for this study is the Rosstat data. The result of the study is the development of a multiparameter model that can be used in forecasting.

Keywords*: higher education, labor market, employment level, regression modeling.*

Ставшая популярной в управленческой мысли развитых стран концепция управления знаниями позволила существенно изменить представления о традиционныхэкономических процессах, выдвигая на передний план интеллект сотрудников и неосязаемые активы предприятий. Роль знаний в современных экономических условиях прогрессивно нарастает ввиду ускорения процессов их устаревания, что особенно сильно отражается наконкуренции производителей благ. Таким образом, накопление знаний, их систематизация, актуализация, своевременное и уместное применение являются ключевым фактором разработки конкурентоспособных решений во всех сферах экономической деятельности [1]. Управление знаниями, стимулирующее инновационную деятельность, делает возможным создание механизмов, обеспечивающих максимально быстрое превращение результатов фундаментальных научных исследований и прикладных разработок в продукцию промышленных предприятий [2].

Одной из ключевых проблем управления современными экономическими системами является ускоряющееся устаревание знаний, главным образом провоцируемое увеличением объема информации и порождающее ряд негативных явлений, в числе которых несоответствие компетенций сотрудников требованиям конкуренции, заторможенность в принятии решений и реакции на внешние шоки, неумение распознать возникающие возможности.

Современная действительность показывает, что основным фактором развития и становления экономики является интеллектуальный труд. Совместно со становлением новой экономики образуется новый тип общества, в котором происходит формирование человека с разнообразными социальными и интеллектуальными потребностями. На данном этапе развития экономических отношений меняется роль человеческого капитала вследствие растущей роли знаний и их превращения в главныйстратегический ресурс.

Воспроизводство знаний является все более существенным фактором экономического роста. На современном этапе экономического развития в экономике знаний конкурентоспособность преимущественно предопределяется производительными и инновационными способностями человека при создании высококачественной продукции. Процесс формирования высокопроизводительной силы, как элемента человеческого капитала, заключается в постоянном и непрерывном процессе формирования человеком знаний, навыков, умений, способных приносить доход и использоваться в полезной деятельности [4, 5]. Таким образом, основной целью непрерывного образования можно назвать перманентное (через всю жизнь) всестороннее развитие.

В научном мире активно обсуждаются проблемы реформирования образования [3, 8–12], в составе которых и наличие структурного дисбаланса на рынке труд, поскольку проведенная в России реформа системы высшего образования привела к созданию модели, в которой формируются дополнительные барьеры в процессе трудоустройства бакалавров. Увеличивается с каждым годом число студентов, т. к. наличие высшего образования при приеме практически на любую работу стало одним из обязательных требований. Массовый интерес к приобретению высшего образования провоцирует снижение его качества, об этом свидетельствует отсутствие России уже в 2015 г. в рейтинге лучших университетов Times Higher Education [9].

О существовании диспропорций в подготовке специалистов свидетельствуют статистические данные РФ. Так, в 2015 г. из общего количества выпускников государственных вузов (1166,9 тыс. чел.) наибольшее количество приходилось на экономическо-управленческое направление бакалавриата – 394,1 тыс. чел., на гуманитарные направления – 191,3 тыс. чел., на педагогическое – 131,2 тыс. чел. [6, 7, 13]. Эти три направления, лидирующие по количеству выпускников, свидетельствуют о гуманитарной направленности развития. Спрос на специалистов, подготовленных по естественному и физико-математическому направлениям, невысок. В 2015 г. выпущено, соответственно, 17,2 тыс. чел. и 17,1 тыс. чел.

Для оценки количественного влияния уровня образования на показатели рынка труда проведем регрессионно-корреляционный анализ уровня образования и занятости. Эмпирической базой для данного исследования являются данные Росстата. Исходные данные за 2008–2015 гг. представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что численность занятых в экономике увеличилась с 2009 г. по 2015 г. на 2914 тыс. чел., равно как и занятых с высшим образованием. Для проведения регрессионно-корелляционного анализа необходимо оценить связь между показателями, для этого следует рассчитать коэффициент Пирсона:

$$r = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n\sigma_x\sigma_y},$$

где x_i – значения, принимаемые переменной X, y_i – значения, принимаемые значением Y, $\bar{x}$ – среднее значение X, $\bar{y}$ – среднее значение Y, n – количество моментов наблюдений, σ_x – среднее квадратическое отклонение переменной X, σ_y – среднее квадратическое отклонение переменной Y.

Таблица 1

Динамика численности занятых и безработных по уровням образования [6]

Показатель, тыс. чел.	Год							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность занятых, всего	71003	69410	69934	70857	71545	71391	71539	72324
в том числе:								
с высшим образованием	19338	19704	20381	21129	21740	22616	23045	23847
с средне-специальным образованием	18967	18798	18960	19118	18748	18400	18486	18668
с средне-профессиональным образованием	13193	13024	13683	13745	13955	13237	13618	13853
с средним образованием	14786	14492	13894	13907	14236	14446	13745	13322
без образования	377	255	237	228	196	181	160	147
Численность безработных	4697	6284	5544	4922	4131	4137	3889	4264

Таблица 2

Корреляционная матрица оценки взаимосвязи показателей

Показатель, тыс. чел.	Численность занятых (всего)	Численность занятых с высшим образованием	Численность занятых с средне-специальным образованием	Численность занятых с средне-профессиональным образованием	Численность занятых с средним образованием	Численность занятых без образования	Численность безработных
Численность занятых (всего)		0,81	–0,45	0,53	–0,44	–0,48	–0,84
Численность занятых с высшим образованием	0,81		–0,68	–0,56	–0,71	–0,88	–0,73
Численность занятых с средне-специальным образованием	–0,45	–0,68		0,11	0,17	0,61	0,54
Численность занятых с средне-профессиональным образованием	0,53	–0,56	0,11		–0,73	–0,53	–0,46
Численность занятых с средним образованием	–0,44	–0,71	0,17	–0,73		0,73	0,27
Численность занятых без образования	–0,48	–0,88	0,61	–0,53	0,73		0,44
Численность безработных	–0,84	–0,73	0,54	–0,46	0,27	0,44	

Автором сформирована корреляционная матрица оценки взаимосвязи показателей (табл. 2).

Значение коэффициента Пирсона выше 0,7 указывает на высокую взаимосвязь показателей: численность занятых (всего) и численность занятых с высшим образованием, численность занятых (всего) и численность безработных, численность занятых с высшим образованием и численность занятых без образования.

Поэтому для построения модели регрессионно-корреляционной зависимости используем показатели, имеющие высокую взаимосвязь.

Результаты исследования

Оценка взаимосвязи между занятостью и уровнем высшего образования представлена на рис. 1.

По данным рис. 1 видно, что существует прямо пропорциональная связь, описанная линейной функцией $y = 1{,}3924x - 77383$, которая получена с помощью использования программы SPSS Statistic. При этом коэффициент детерминации равен 0,648, что также свидетельствует о высокой тесноте связи.

Оценка связи между числом безработных и уровнем высшего образования представлена на рис. 2.

Из рис. 2 очевидна обратно пропорциональная связь между уровнем безработицы и количеством лиц с высшим образованием, описанная квадратичной функцией $y = -0{,}0001x^2 + 4{,}0451x - 32947$, полученной с помощью применения программы SPSS Statistic. Это подтверждает тот факт, что с повышением количества лиц с высшим образованием снижается уровень безработицы.

Рассчитанные нами в данном исследовании регрессионные модели можно использовать для про-

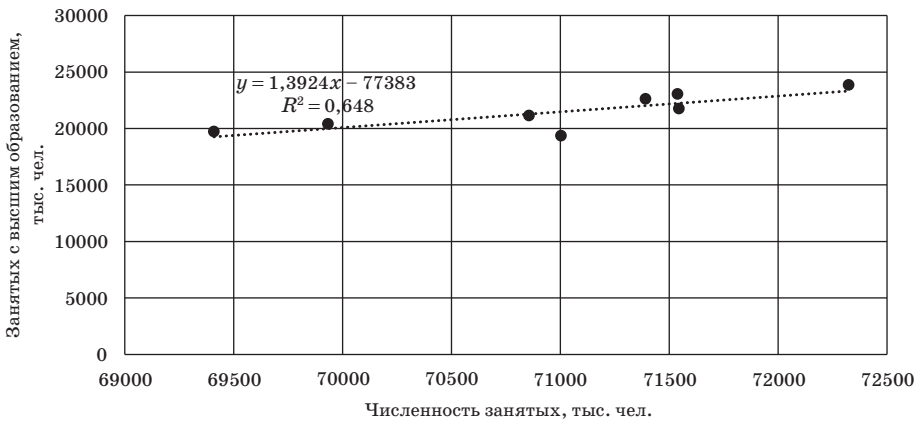


Рис. 1. Оценка взаимосвязи между занятостью и уровнем высшего образования

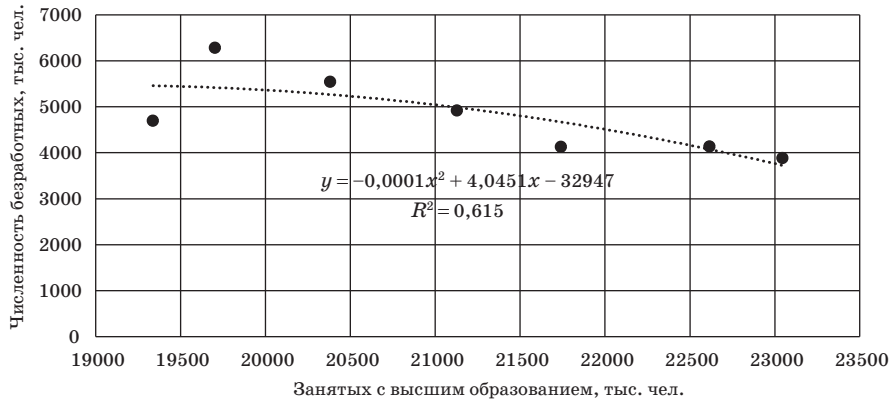


Рис. 2. Оценка взаимосвязи между уровнем безработицы и количеством лиц с высшим образованием

гнозирования показателей в экономике. Так, с помощью сформированных функциональных моделей, можно определить, как изменится численность занятых в экономике или безработных при изменении количества лиц с высшим образованием.

Поскольку невозможно управлять тем, что нельзя измерить, то с помощью представленных моделей можно не только управлять, но и прогнозировать. Таким образом, увеличение доли лиц с высшим образованием является одним из индикаторов экономического роста.

Выводы

Уровень развития образования становится одним из ключевых факторов, а высшее образование играет важную роль в формировании высококвалифицированной производительной силы.

Важным фактором формирования высококвалифицированной производительной силы является состояние рынка труда. Для оценки количественного влияния уровня образования на показатели рынка труда проведен регрессионно-корреляционный анализ данных об уровне образования и уровне занятости и безработицы. Эмпирической базой для данного исследования являются данные Росстата.

Результатом исследования является построение двух регрессионных моделей, которые можно использовать для прогнозирования показателей в экономике.

Библиографический список

1. Научные исследования в сфере социально-экономических и гуманитарных наук: междисциплинарный подход и конвергенция знаний / под ред. Р. М. Байгулова, О. А. Подкопаева. Самара, 2016.
2. Результаты социально-экономических и междисциплинарных научных исследований XXI века: монография / под ред. Р. М. Байгулова, О. А. Подкопаева. Самара, 2016.
3. *Кельчевская, Н. Р.* Оценка процесса реформирования высшего образования в России / Н. Р. Кельчевская, Е. В. Ширинкина // Экономика, социология и право. 2016. № 10. С. 20–24.
4. Человеческий капитал в условиях интеграции образовательных и профессиональных стандартов/ Н. Р. Кельчевская, И. М. Черненко, Е. В. Ширинкина. Пермь, 2017.
5. *Мильнер, Б.* Управление знаниями – вызов XXI века / Б. Мильнер // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 108–118.
6. Молодежь в России. 2015.: Статистический сборник / Юнисеф, Росстат. М., 2015. С. 34.
7. *Пономаренко, С. Н.* Численность молодежи России: демографический аспект / С. Н. Пономаренко // Управление экономическими системами. URL:http://uecs.ru/marketing/item/1922–2013-01–09-06–07-33.
8. *Попов, Д. В.* Экспертные оценки процесса и результатов реформирования высшего профессионального образования / Д. В. Попов // Вопросы управления. 2016. № 2. URL: http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2016/02/29/.
9. Рейтинг THES лучших университетов мира. URL: http://www.shanghairanking.com/ru/.
10. *Ширинкина, Е. В.* Модель выпускника в парадигме реформирования высшего образования / Е. В. Ширинкина // WorldScience. 2017. С. 275–277.
11. *Ширинкина, Е. В.* Оценка эффективности в человеческий капитал / Е. В. Ширинкина // Актуальные проблемы экономики и управления. 2016. № 4(12). С. 102–104.
12. *Ширинкина, Е. В.* Роль человеческого капитала в инновационном развитии предприятий / Е. В. Ширинкина, Н. Ю. Кауфман // Вестник Сургутского государственного университета. 2016. № 4 (14). С. 69–72.
13. *Ширинкина, Е. В.* Современная парадигма реформирования высшего образования / Е. В. Ширинкина // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. 2017. Т. 27. № 4. С. 69–77.

УДК 656
ГРНТИ 06.56.21

Ю. А. Антохина[1]
доктор экономических наук, профессор
Р. Р. Латыпова[2]
кандидат экономических наук
[1]*Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения*
[2]*Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РФ

В статье приводится анализ состояния и перспективы развития интермодальных перевозок, приводится статистика основных экономических показателей транспортного комплекса.

Ключевые слова*: интермодальные перевозки, риск, транспорт, логистика.*

Yu. A. Antokhina[1]
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
R. R. Latypova[2]
Candidate of Economic Sciences
[1]*Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation*
[2]*Saint-Petersburg University of Management Technologies and Economics*

STATE AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERMODAL TRANSPORTATIONS IN THE RUSSIAN FEDERATION

The analysis of a state and the prospect of development of intermodal transportations is provided in article, the statistics of the key economic indicators of a transport complex is given.

Keywords*: intermodal transportations, risk, transport, logistics.*

В современных условиях для формирования и развития логистики в России именно транспорт играет главную и основополагающую роль. Российские транспортные и экспедиторские предприятия, которые занимаются международными перевозками грузов, поняли, что назрела потребность во внедрении современных интермодальных перевозок грузов, перевозок «от двери до двери», новейших систем сопровождения перевозок. Ведущие транспортные предприятия начали организовывать собственные терминальные сети, логистические центры (ЛЦ), системы информационно-компьютерной поддержки логистического сервиса.

Анализируя современное положение дел в транспортной отрасли – уровень организации, управления и обеспечения эксплуатационной эффективности – и сравнивая его с ситуацией в ведущих странах мира, можно утверждать, что процесс формирования цивилизованного рынка транспортных услуг в России далеко не завершен. Основной причиной в данном случае является отсутствие взаимодействия между субъектами, обеспечивающими транспортировку груза.

В близкой перспективе изменение структуры логистических потоков по видам транспорта не будет: пропорции (какие сохранялись 20 последних лет) останутся практически без изменений (рис. 1).

В 2017 г. согласно данным официальной статистики в транспортной сфере работало 303,5 тыс. организаций, годовой оборот которых составил более 9 трлн руб.

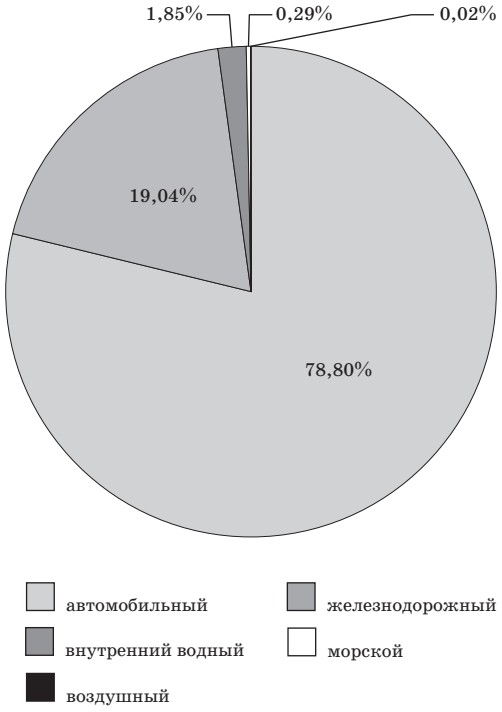


Рис. 1. Структура грузоперевозок по видам транспорта в Российской Федерации в 2017 г.

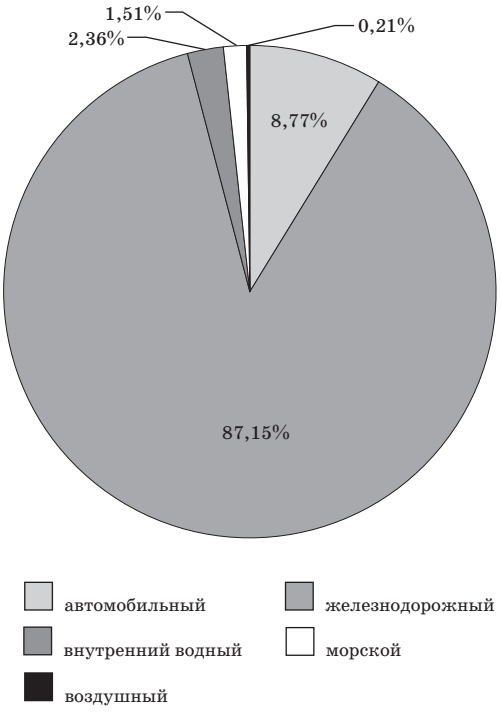


Рис. 2. Структура грузооборота по видам транспорта в Российской Федерации в 2017 г.

Лидирующее место по объему грузоперевозок занимает автотранспорт – порядка 79% в общей структуре; второе место принадлежит железнодорожному транспорту – 19% (не берется в расчет промышленный железнодорожный транспорт и трубопроводный транспорт), 2% всех грузов приходится на внутренний водный транспорт, 0,3% – морской, 0,02% – воздушный.

В 2017 г. по сравнению с предыдущим годом изменение грузоперевозок представляет собой следующее: сильнее всего в реальном выражении просели автомобильные грузоперевозки (–7%), железнодорожный транспорт (–1,1%), внутренний водный (–0,8%). Небольшое оживление наблюдалось в секторе грузовых авиаперевозок, они приросли на 2,4%; статистика также фиксирует 15-процентный прирост в секторе морских перевозок. Они же показали максимальный прирост грузооборота (24%), тогда как грузооборот железной дороги показал микроскопический прирост на 0,2%, а грузооборот автомобильного транспорта и вовсе сократился на 5,9%.

По версии Минтранса, уменьшение перевозок грузов автотранспортом объясняется уменьшением объемов производства в строительстве (93% к 2014 г.), внешней торговли (экспорт – 68,2%, импорт – 63%), сокращением спроса потребителей, а также торгового оборота (90% к 2014 г.). Структура грузооборота по видам транспорта в Российской Федерации в 2017 г. представлена на рис. 2.

Небольшая доля авиатранспорта в структуре грузоперевозок в целом связана с тем, что больший объем авиационных грузоперевозок, приходится на прибыльные грузы и грузы экспресс-доставки. Осуществляется перевозка грузов пассажирскими судами в грузовых отсеках. В 2017 г., согласно сведениям Росавиации, 35 российских грузовых авиационных предприятий перевезли 1052,6 тыс. тонн грузов. По объему грузоперевозок и грузообороту лидерство принадлежит следующим авиакомпаниям: «ЭйрБриджКарго», «Аэрофлот – Российские авиалинии», «Трансаэро», «Сибирь», «Волга-Днепр» [3].

На динамику перевозок грузов и грузооборота морского транспорта в 2017 г. значительное влияние оказал рост транспортного обслуживания Крымского федерального округа и перевозок через порты и пункты в акватории Северного морского пути, а также изменение спроса на услуги перевозки грузов на мировом фрахтовом рынке. В навигацию 2017 г. по Северному морскому пути перевезено 5431,7 тыс. тонн грузов (136,4% к уровню 2014 г.).

Объем перевалки грузов в морских портах России в 2017 г. вырос по сравнению с 2014 г. на 5,7% и составил (с учетом портов Крыма)

676,7 млн тонн. Причем на долю сухих грузов приходится 312,2 млн тонн (105,3% к 2014 году), наливных – 364,5 млн тонн (106,0% к 2014 г.). В 2017 г. речные порты обработали 143,6 млн тонн грузов (93,2% к 2014 г.).

Прирост объемных показателей – результат развития портов за счет строительства новых и реконструкции действующих мощностей, а также активизации стивидорной деятельности.

Для транспортной отрасли 2017 г. стал очень трудным – санкции, рост налогов, падение объемов внешней торговли и потребительского спроса привели к значительным изменениям на рынке – в новых экономических условиях компаниям приходилось выбирать не только новые маршруты, но и другие виды транспорта. В настоящее время транспортные эксперты говорят о том, что в транспортной отрасли грядет кризис, о чем свидетельствуют статистические данные.

Согласно данным Росстата, в течение последних лет грузооборот почти не изменялся, хотя во внешней торговле имелся рост показателей. В 2017 г. грузооборот увеличился на 0,5% (составил 5089,6 млрд т-км). В тоже время имело место уменьшение объемов грузоперевозок каждый год. Так, в 2012 г. перевезено 8,5 млн тонн, в 2017 г. меньше 7,5 млн тонн. Уменьшение по сравнению с прошлым годом – практически 5%.

По итогам 2017 г. рост отрасли составил 0,2% по грузообороту, и если Россия будет находиться в мировом тренде, то до 2020 г. ожидается рост до 5% в год. Это неплохо само по себе, поскольку в том же 2014 г. фактически только грузовые авиаперевозки выросли, а все остальные упали в объемах.

Сегодня автомобильные грузоперевозчики, на которых приходится основная часть погрузки, теряют свою долю рынка, при этом сегменты морских и железнодорожных перевозок увеличиваются [2]. Это связано с тем, что в натуральном выражении и импорт, и экспорт большинства потребительских товаров существенно сократился, а именно они и перевозились автомобильным транспортом. В несколько раз снизился импорт продуктов питания, техники, бытовой химии. В то же время из-за низкого курса рубля Россия увеличила поставки на экспорт многих сырьевых товаров – нефти, газа, зерна, металлов, которые поставляются за рубеж морем и другими видами транспорта. Санкции и продовольственное эмбарго также сыграли свою роль: при снижении торговли с Европой выросла доля стран азиатско-тихоокеанского региона, которые с точки зрения логистики в большей степени завязаны на других способах доставки грузов.

В конечном итоге объем перевозок на автомобильном транспорте упал на 7% до 5038,7 млн тонн, в то же время на морском транспорте он возрос на 17% до 18,3 млн тонн. При этом объем погрузки на железнодорожном, внутреннем водном, воздушном и трубопроводном транспорте остались без изменений.

В 2017 г. после резкого падения внешнеторгового оборота РФ на 34%, объем автомобильных перевозок уменьшился на 12%. В какой-то степени произошедшая девальвация рубля немного способствовала российским автоперевозчикам: к декабрю 2017 г. российские экспортеры в несколько раз увеличили поставки некоторых видов продукции, однако коренным образом повлиять на состояние транспортной отрасли в целом не получилось. Фактически уменьшился спрос на транспортные услуги, соответственно объемы грузоперевозок сокращались каждый месяц.

Перед отечественными автомобильными перевозчиками возникли и новые трудности: возросла стоимость транспортного обслуживания, цена на топливо, стоимость лизинговых платежей, а высокие ставки по кредитам продолжают душить бизнес. Не добавили оптимизма и возросшие тарифы на КАСКО и ОСАГО. Однако экономические трудности меркнут в сравнении с той «заботой и поддержкой», которую оказало перевозчикам наше государство.

Еще в начале 2017 г. так и не была решена проблема с книжками МДП (международных дорожных перевозок) – таможенные органы ограничили их применение на территории России, в результате этого практически весь транзитный поток сосредоточился в один узкий коридор на территории Северо-Западного Федерального округа. В результате этого транзит по территории России стал еще менее привлекателен, чем раньше, а спад торговли со странами Евросоюза в конечном итоге больнее всего ударил именно по компаниям этого сектора.

В 2017 г. активно исполнялся приказ Министерства транспорта от 21.08.2013 № 273 «Об утверждении Порядка оснащения транспортных средств тахографами» [1]. Данные устройства не только необходимо было установить на все транспортные средства за свой счет, но и регулярно осуществлять их обслуживание. К концу года государство решило окончательно добить отрасль и ввело плату за проезд большегрузов по дорогам федерального назначения – так называемую систему «Платон». Стоимость проезда была установлена в размере 1,53 руб. за 1 км пути. Для большинства перевозчиков это обернулось многократным ростом издержек – например, компания Danon отмечает, что ее расходы на транспортировку выросли в два раза. Многие малые предприя-

тия и вовсе теперь вынуждены уйти с рынка – выплаты превышают их месячный заработок. Хотя аналитики и прогнозируют, что введение системы «Платон» в конечном итоге станет причиной роста потребительских цен, автоперевозчики не могут переложить возросшие затраты полностью на плечи своих клиентов – из-за падения спроса компании просто не способны увеличить тарифы и вынуждены работать в убыток. Согласно информации Росстата тарифы на автомобильные грузовые перевозки выросли по сравнению с другими видами транспорта гораздо меньше: всего на 6% за год, рост же тарифов на другие виды транспорта – 11,5%. Административные и экономические препятствия способствовали смещению потока грузоперевозок с автомобильного на железнодорожный транспорт, в то время как автомобильные перевозки выгоднее по срокам доставки, по логистике. Особенно после введения в ноябре системы «Платон», железнодорожные перевозки сразу же в декабре показали рост на 1%, в то время как в остальные же месяцы года объемы железнодорожных перевозок не были больше показателей прошлого года.

Пересесть на железнодорожный транспорт сегодня готовы далеко не все. Грузоотправители считают невыгодными и неудобными перевозки грузов по железной дороге: отсутствует доставка «от двери до двери», приходится оплачивать расходы на погрузку-разгрузку товаров. Также очень сильно возросли тарифы на железнодорожные перевозки: в начале 2017 г. железнодорожные тарифы увеличились на 10%. Кроме того были введены надбавки к тарифам порядка 13,4% за перевозку товаров идущих на экспорт таких ключевых, как нефть и нефтепродукты, зерновые и металлопродукция. После таких реформ востребованность железнодорожных перевозок снизилась – особенно наглядно это прослеживается по показателям первой половины года. Более того, отдельные предприятия, деятельность которых тесно сопряжена с транспортировкой, и вовсе предпочли сократить выпуск продукции, особенно на фоне снижения спроса на нее со стороны Китая.

В среднем, по данным Росстата, тарифы увеличились на 12,9%. При этом прибыль РЖД уже за первое полугодие выросла в восемь раз – до 18,26 млрд руб.

Ситуация на морском транспорте несколько лучше: в 2017 г. объем морских грузоперевозок составил 18,3 млн тонн, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 15%. Увеличение продиктовано в основном нюансами внешней торговли: возрос экспорт товаров, в азиатские страны, что особенно ярко прослеживается с осени 2017 г. В декабре объем перевозок и вовсе возрос на 62% по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года.

Вместе с ростом объемов морских перевозок вырос и грузооборот портов – в 2017 г. он составил 676,7 млн тонн, что на 5,7% выше аналогичного показателя 2014 г. При этом наибольший рост показали именно экспортные грузы – 539,1 млн тонн (+7,7%). Возросли перегрузки угля (+6%), зерна (+15,1%), черных металлов (+12,2%), лесных грузов (+10,7%). При этом наилучшую динамику показали порты Азово-Черноморского бассейна (+10,2%), а также Дальнего востока (+5,2%). Именно на них сосредоточились ключевые экспортные потоки отечественных сырьевых товаров за рубеж [4].

Многие предприятия в связи с большими транспортными расходами на автомобильные и железнодорожные перевозки переходят на альтернативные способы доставки грузов. Так, на 200% возросли грузоперевозки паромами, на 15,6% вырос грузооборот каботажных перевозок (почти до 56,1 млн тонн). Перевозка грузов автомобильным транспортом с дальнейшей перегрузкой на суда – основа транспортной системы сегодня. Хотя и наблюдается подвижки в развитии инфраструктуры российских портов и железной дороги, создаются терминально-логистические центры, оснащаются подъездные пути. Фактически автомобильным транспортом объемы доставки грузов в морские порты возросли на 12,3% (практически до 54,2 млн тонн).

Речной транспорт пока не стал популярной альтернативой для перевозчиков, по рекам в России перевозятся в основном навалочные грузы и минеральное сырье, причем осуществляют перевозку компании, находящиеся в транспортной доступности от водной артерии. Однако и здесь наметились свои сдвиги – объемы отправок из портов по внутренним водным путям выросли в 2,5 раза до 346 тыс. тонн, при этом сухих грузов – почти в пять раз. Девальвация рубля сделала существенно дороже закупку импортных товаров, и экономия вынудила участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) выбирать более дешевый способ транспортировки на дальние расстояния.

Согласно статистическим данным в 2017 г. объем воздушных грузоперевозок в России невелик – 1,1 млн тонн грузов. Авиатранспортом в Россию поступают преимущественно товары, отправляемые в международных почтовых отправлениях: техника, одежда, печатная продукция, продовольствие и прочие товары народного потребления. Наибольшую долю рынка при этом занимают грузы, импортируемые из стран дальнего зарубежья.

В начале года наблюдался рост грузоперевозок в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года, но девальвация рубля со второй половины года привела к снижению импорта, а следовательно – к уменьшению объемов грузовых авиационных перевозок.

Согласно показателям Росавиации, международные грузовые перевозки уменьшились на 8,7%, внутренние – почти на 14,2%. Однако реальные масштабы снижения гораздо шире – наибольшую долю рынка грузоперевозок занимает компания «Эйрбриджкарго» – на нее приходится 58% всего объема перевезенных грузов. При этом фирма преимущественно осуществляет международный транзит, и большинство ее грузов попадает в Россию только при промежуточной посадке. Похожая ситуация наблюдается у Аэрофлота и ряда других компаний. Транзитные перевозки, которые продемонстрировали рост в этом году, учитываются органами статистики как международные, но они не связаны с производством или ценами. Тем временем в авиационной отрасли появляются и следующие препятствия: международные санкции, увеличение стоимости топлива, рост затрат на техническое обслуживание воздушных судов. Весь этот комплекс проблем способствовал увеличению расходов компаний при уменьшающемся спросе на услуги. Когда второй по величине российский авиаперевозчик «Трансаэро» ушел с рынка, часть направлений остается свободными до настоящего времени, освободившаяся «ниша» не занята.

Итак, сокращение внешнеторговых потоков отрицательно сказалось на рынке грузоперевозок, ослабление российского рубля и уменьшение цен на нефть способствовали росту расходов. Сегодня повсеместно наблюдается сокращение инвестиций и заморозка строительства. Государство при этом продолжает сильнее закручивать гайки и увеличивать налоги, не оставляя рынку возможностей для развития.

Для России выгоды внедрения интермодальных перевозок очевидны. В СССР, при господствующей системе планирования, пропорциональное распределение объемов перевозок между отдельными видами транспорта поддерживалось бюджетными рычагами и административным ресурсом. После распада Союза в России действуют и развиваются, причем на достаточно высоком техническом уровне, все виды транспорта. Это обусловлено огромной территорией, геоположением, наличием морей, судоходных рек и озер. Однако с изменением экономической модели, в условиях «рыночной экономики», в транспортном секторе произошел перекос. Сегодня железная дорога обслуживает менее 15% всего грузопотока, тогда как автотранспортом перевозится более 80% грузов, и имеется тенденция к увеличению. Развитие интемодальных перевозок могло поправить, хотя бы частично, имеющийся дисбаланс.

Библиографический список

1. Экономика транспорта / Ю. А. Антохина, А. М. Колесников, Е. С. Никифоров, Р. Р. Латыпова, Д. Д. Куримкулова, СПб.: ГУАП, 2016. 199 с.
2. *Илларионов, М. Г.* Институциональные основы развития предпринимательства в транспортном комплексе // М. Г. Илларионов, Р. Р. Латыпова // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 24. с. 119–122.
3. Государственное регулирование интеграционных процессов / Р. Р. Латыпова, В. В. Юшкова, Р. В. Ахундов // Сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции «Модернизация российской прогнозы и реальность». 2017. С. 403–410.
4. http://www.gks.ru/ (дата обращения 14.05.2018).

УДК 338.3
ГРНТИ 06.03.07

Е. О. Васильева
Е. И. Царегородцев
доктор экономических наук, профессор
Марийский государственный университет

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПУСКОМ ЗАКАЗОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ СГЛАЖИВАЮЩЕЙ ШКАЛЫ ОЦЕНОК

Рассмотрен вопрос определения очередности запуска заказов в производство. Предложена модель принятия решений с иерархической структурой для сглаживания неточностей числовых оценок характеристик. Вычислены весовые коэффициенты заказов. Показана эффективность предложенной модели по сравнению с известной системой расчета, которая применяется в различных отечественных и зарубежных программных продуктах.

Ключевые слова*: системы планирования, модель принятия решений, цель, подцели, целевые критерии.*

E. O. Vasileva
E. I. Tsaregorodtsev
Doctor of Economic Sciences, Professor
Mari State University

MANAGE THE LAUNCH ORDERS FOR ENTERPRISES BASED ON THE SMOOTHING OF THE SCALE

The issue is considered the priority of launching orders in production. A decision-making model with a hierarchical structure is proposed. The goal, subgoals and target criteria of the task are defined. Weights of orders are calculated. The efficiency of the proposed model is shown in comparison with the known system of calculation, which is used in various domestic and foreign software products.

Keywords*: planning systems, decision-making model, purpose, subgoals, target criteria.*

В настоящее время, в условиях рыночной экономики, крупные промышленные предприятия советского наследия вынуждены повышать свою конкурентоспособность за счет улучшения эффективности планирования и качества изготавливаемой продукции. Сложность производственных процессов и организационной структуры предприятия делает процесс внедрения нововведений сложным и трудозатратным. Предприятия находятся в стадии перехода: переформирования массивов данных под новые стандарты.

Актуальным остается вопрос разработки системы планирования с текущим набором данных, заданных с определенной погрешностью. Система перехода ориентированана выполнение обязательств перед заказчиками и высвобождение ресурсов для дальнейшей оптимизации работы и повышения точности расчетов. Важной составляющей системы планирования является правильное определение приоритетов запуска заказов в производство [3, 5].

На сегодняшний день известны разные системы планирования, разработанные как в нашей стране («Alfa», «ЛОЦМАН», «1С», «ТОП СИСТЕМЫ», «LOGOS» и др.), так и за рубежом (стандарты MRP, ERP, SCM, CRP и др.). Системы различаются в подходах к расчету приоритетов заказов. Наиболее известными считаются FIFO (наивысший приоритет придается заказу, который раньше других поступил в систему), SPT (наивысший приоритет придается заказу с наиболь-

шим временем выполнения), MST (наивысший приоритет придается заказу, имеющему наименьшее резервное время. Резервное время – это разница между сроком выполнения заказа и сроком, к которому заказ может быть выполнен без учета межоперационных затрат времени), EDD (наивысший приоритет придается заказу с наиболее ранним сроком исполнения) [1, 6].

Рассматривая каждый из подходов, можно выделить как преимущества, так и недостатки. К преимуществам следует отнести простоту и минимизацию ошибок в расчете при определении приоритета. С другой стороны, использование «временной характеристики» в качестве базового критерия требует максимально точного временного показателя. Рассмотрим дополнительные факторы, которые сложно оценить точно, но которые могут значительно повлиять на своевременность запуска заказов в производство. Выделим основные:

– производственная система не ориентирована на конечный продукт, что вызывает большие потери времени;

– постоянно перемещающиеся ограничения пропускной способности рабочих центров;

– опытно-конструкторские работы;

– человеческий фактор при большом количестве неавтоматизированного труда;

– регулировочные работы и т. д.

В связи с этим наблюдается противоречие: с одной стороны, существующие системы не позволяют рассчитать «правильный» приоритет заказов из-за максимальной зависимости от временной характеристики времени изготовления, с другой, актуальным остается вопрос совершенствования расчета приоритета заказов с неточно заданным временем изготовления изделия. Представленная в статье модель принятия решений об очередности запуска заказов в производство (МПР) позволяет решить данную проблему, так как для расчета одновременно может использоваться более одной количественной и/или качественной характеристики. В дополнение, используемая универсальная шкала сравнения сглаживает возможные ошибки в заданных характеристиках путем определения интервалов, которым присваивается общая оценка. В итоге, весовой критерий характеризуется как максимально возможный ранний запуск заказа в производство относительно других заказов в отношении всех характеристик.

При разработке МПР в качестве объекта исследования были выбраны производственные заказы (изделия) в заданном количестве, в качестве предмета – методика определения своевременного запуска заказов (изделий) в производство в соответствии с МПР.

Рассматриваемая модель представляет собой иерархическую структуру (рис. 1). На вершине иерархии устанавливается «цель» – это итоговый результат. Следующий уровень – это определение «подцелей» (характеристик), на основании которых «целевые критерии» будут сравниваться между собой. «Подцели» – это характеристики, которые оказывают влияние на принятие решения о поставленной «цели». Выбранные характеристики должны быть приемлемы для всех заказов (изделий). Количество характеристик каждое предприятие устанавливает для себя индивидуально. «Целевые критерии» – это предметы, для которых, в конечном счете, вычисляют весовые коэффициенты с учетом весовых показателей по каждой из «подцелей» (в большинстве случаев предмет исследования).

Оценка целевых критериев относительно каждой «подцели» происходит при помощи единой шкалы количественных измерителей, что позволяет сравнивать между собой количественные показатели независимо от их разброса. Предлагается шкала сравнения пар, с помощью которой качественные суждения о сопоставимости пар преобразуются в количественные показатели со значениями от 1 до 9 (табл. 1) [2].

Полезная стоимость $U(C)$ одного заказа для «цели» C рассчитывается как сумма взвешенных показателей частичной полезности (функция Неймана-Моргенштерна):

$$U(C) = \sum_i p_i \left(\sum_j U(C_{ij}) p_{ij} \right), \qquad (1)$$

где p_i – веса для подцелей второго уровня $\left(\sum_i p_i = 1 \right)$; p_j – веса для целевых критериев 3-го уровня $\left(\sum_i p_{ij} = 1 \right)$; $U(C_{ij})$ – частичные полезности целевых критериев.

Таблица 1

Девятибалльная шкала сравнения альтернатив по Т. Саати

Баллы	Определение
1	Одинаковая значимость
3	Чуть более высокая значимость
5	Более высокая значимость
7	Очень высокая значимость
9	Абсолютная значимость
2,4,6,8	Промежуточные значения

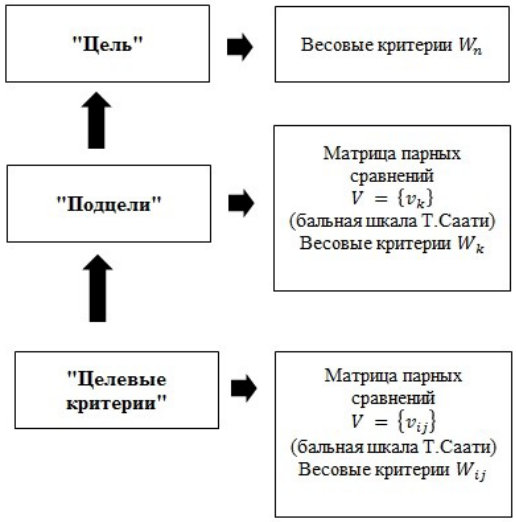


Рис. 1. Схема расчета от «целевых критериев» до «цели»

Результат сравнения пар «целевых критериев» в отношении характеристик«подцелей» более высокого уровня представляется в виде матрицы V = $\{v_{ij}\}$, причем $v_{ii} = 1$. Расчет векторов приоритетов (весов) $P = (p_1, p_2, \ldots p_m)$ производится на основе метода определения собственного вектора следующим образом:

– шаг 1. Для матрицы **V** определяется максимальное собственное значение (число) λ_{max} как решение уравнения:

$$|V - \lambda E| = 0 \qquad (2)$$

или

$$\begin{vmatrix} v_{11}-\lambda & v_{12} & \cdots & v_{m1} \\ v_{21} & v_{22}-\lambda & \cdots & v_{m2} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ v_{m1} & v_{m2} & \cdots & v_{mm}-\lambda \end{vmatrix} = 0; \qquad (3)$$

– шаг 2. Вычисляется собственный вектор **P** как решение системы линейных однородных уравнений:

$$\begin{cases} (V - \lambda_{max} E)P = 0 \\ p_1 + p_2 + \ldots + p_m = 1. \end{cases} \qquad (4)$$

Определение глобальных приоритетов для рассматриваемых альтернатив можно произвести по формуле, аналогичной формуле (2) [2, 4].

Рассмотрим задачу определения весовых коэффициентов заказов, которые будут интерпретированы как очередность запуска заказов в производство. Представим поставленную задачу в виде иерархической структуры (рис. 2). Выделим следующие «подцели» (характеристики), которые оказывают влияние на принятие решения о запуске заказов: срок сдачи заказа, время изготовления заказа, количество отгруженных изделий, процент покупных и комплектующих изделия (ПКИ) в заказе. Характеристики необходимо оценить на степень корреляции, с целью выделения главных компонент, оказывающих максимальное влияние на результат. Оценка полезна для исключения характеристик, которые качественно не влияют на результат расчета.

Срок сдачи заказа – это установленный договорной срок поставки заказа.

Время изготовления заказа – это примерное (экспертное) или точное время, необходимое для изготовления изделия. На многих предприятиях существует норма времени изготовления, то есть показатель создания ценности человеком, без учета времени, которое затрачивается на выполнение пунктов технического процесса от начала до конца. Можно отметить, что шкала сравнения позволяет допускать неточности в заданных характеристиках, так как делит весь сравниваемый диапазон на девять частей. Количественная разница между частями и есть допускаемая ошибка.

Рис. 2. Иерархическая структура задачи «Определение весовых коэффициентов заказов»

Количество отгруженных изделий. Актуально для опытно-конструкторских изделий. На этапе освоения предприятие точно не может оценить время изготовления изделия, так как существует, например, этап квалификационных испытаний, сложность технических вопросов и т. д. Модель позволяет задать для таких заказов максимально возможный высокий приоритет, то есть определить для него максимально возможный запас времени. Рассчитывается как количество отгруженных головных узлов (или деталей).

Процент покупных и комплектующих изделий в заказе (ПКИ) – это процент зависимости от других предприятий на текущий момент времени. Рассчитывается как отношение дефицита ПКИ к общему количеству позиций в спецификации.

Совокупность выбранных характеристик компенсирует неточности, которые не учтены во времени изготовления.

«Целевых критериев» и уровней модели может быть сколь угодно много, в зависимости от необходимости конкретизации «подцелей».

Для упрощения, рассмотрим модель из шести заказов. На вход поступает определенный набор данных (табл. 2).

Матрица парных сравнений строится на базе девятибалльной шкалы сравнения альтернатив (см. табл. 1). Проставляются оценки влияния одного целевого критерия на другойНезаполненные значения заполняются обратными оценками (табл. 3).

Далее по формулам (2) и (3) строится матрица усредненных парных сравнений.

Сводный результат определения весовых коэффициентов по заказам («целевым критериям») по каждой из характеристик («подцели»), рассчитанный по формуле (4), представлен в табл. 4.

Таблица 2

Данные характеристик по каждому из заказов

№ заказа	Дата отгрузки	Время изготовления, дни	Количество отгруженных изделий, шт.	Процент ПКИ, %	Дата заключения контракта
1	01.12.2015	200	3	25	01.03.2015
2	01.03.2016	123	8	10	02.10.2015
3	01.09.2016	200	3	50	10.10.2015
4	01.09.2017	1025	0	30	28.04.2014
5	01.08.2016	780	1	21	12.01.2014
6	01.09.2016	202	3	8	15.12.2015

Таблица 3

Матрица парных сравнений по характеристике «Дата отгрузки»

№ заказа	1	2	3	4	5	6
1	1,00	3,00	6,00	9,00	5,00	6,00
2	0,33	1,00	4,00	8,00	3,00	4,00
3	0,17	0,25	1,00	6,00	0,50	1,00
4	0,11	0,13	0,17	1,00	0,14	0,17
5	0,20	0,33	2,00	7,00	1,00	2,00
6	0,17	0,25	1,00	6,00	0,50	1,00

Таблица 4

Весовые коэффициенты заказов по каждой из характеристик

Весовые коэффициенты характеристик по каждому из заказов ($W_{\text{заказа }N}/W_{XN}$)	Дата отгрузки W_{X1}	Время изготовления W_{X2}	Кол-вот отгруженных изделий W_{X3}	Дефицит ПКИ W_{X4}
$W_{\text{заказ № 1}}$	0,51045665	0,09421933	0,16026139	0,13883144
$W_{\text{заказ № 2}}$	0,15360635	0,04673478	0,06713396	0,06998079
$W_{\text{заказ № 3}}$	0,10789738	0,09421933	0,16026139	0,37068646
$W_{\text{заказ № 4}}$	0,02668890	0,40880853	0,38536229	0,20264128
$W_{\text{заказ № 5}}$	0,14305052	0,27531939	0,28430260	0,13883143
$W_{\text{заказ № 6}}$	0,10789738	0,09421933	0,16026139	0,06998079

Максимальное различие между расчетными значениями обеспечивает точность равная восьми знакам.

Следующим шагом, является сравнение характеристик друг с другом. Сравнение характеристик зависит от приоритетов, которые актуальны для исследуемого предприятия. В итоге, эксперты при помощи оценок могут регулировать силу влияния «подцелей» в конечных весовых коэффициентах. Оценка влияния характеристик в отношении каждой ко всем остальным зависит от определения сильных и слабых сторон предприятия в отношении «подцелей», выбранных для модели.

В качестве примера рассчитаны следующие весовые коэффициенты: «Дата отгрузки» (W_{X1}) = = 0,45325590, «Количество отгруженных изделий» (W_{X3}) = 0,27550013, «Время изготовления» (W_{X2}) = = 0,13562199, «Дефицит ПКИ» (W_{X4}) = 0,13562198. Характеристики («подцели») «Дата отгрузки» и «Количество отгруженных изделий» могут иметь сильное влияние в связи с тем, что при изготовлении изделия впервые предприятие не имеет статистики по изготовлению сложных деталей и узлов, а также информации о других ключевых моментах, которые могут проявиться при первом опытным изготовлении. Следовательно, имеет смысл запустить изделие в производство настолько быстро, насколько позволяет текущая система загрузки.

Можно рассмотреть все характеристики при равных весах, тогда необходимо каждому из них присвоить коэффициент равный единице.

Сравнение характеристик между собой – это экспертная оценка. Экспертная оценка субъективна. Расчет, где характеристики равноценны, полностью поддается математическому сравнению и исключает субъективную оценку. В случае, если характеристики нельзя рассматривать в равном соотношении, следует привлечь для оценки не одного, а группу людей, которые имеют практический опыт в данном вопросе и могут логично расставить приоритеты в нужном порядке. После сбора оценок сравниваются результаты, производится анализ, выводятся конечные показатели оценки, которые становятся константами. В таком случае субъективная оценка минимизируется, но не исключается.

Таблица 5

Определение очереди запуска заказов в производство

№ заказа	Весовой коэффициент заказа	Очередь запуска заказа
1	0,30712633	1
4	0,20119030	2
5	0,19933185	3
3	0,15610860	4
2	0,11532630	5
6	0,10394760	6

Исходя из полученных данных весовых коэффициентов каждой из характеристик, по формуле (1) можно рассчитать итоговые значения иерархии целей, то есть определить очередность запуска заказов в производство. Весовые коэффициенты расставляются от максимума к минимуму, далее проставляется очередь запуска заказа от одного до максимального значения входных данных (табл. 5).

Представленная модель имеет свои плюсы и минусы. Для получения более точного результата необходимо выбрать группу экспертов, разбирающихся в проблеме и понимающих логику оценки; задать «подцели», которые оказывают максимальное влияния на «цель».

Оценка эффективности работы модели проводится на исторических данных в комплексе с системой оперативного календарного планирования. Одна из наиболее известных и простых моделей, используемых на практике – это модель EDD. Например, сравним работу модели принятия решений для запуска заказов в производство и модели EDD (табл. 6).

Таблица 6

Сравнение рангов между моделями МПР и EDD

МПР				EDD			
Номер заказа	Ранг	Дата отгрузки		Номер заказа	Ранг	Дата отгрузки	
		фактическая	плановая			фактическая	плановая
1	1	01.12.2015	01.12.2015	1	1	01.12.2015	01.12.2015
4	2	–	01.09.2017	2	2	01.03.2016	01.03.2016
5	3	01.08.2016	01.08.2016	5	3	01.11.2016	01.08.2016
2	5	01.03.2016	01.03.2016	3	4	01.12.2016	01.09.2016
3	4	01.09.2016	01.09.2016	6	4	01.10.2016	01.09.2016
6	6	01.09.2016	01.09.2016	4	5	–	01.09.2017

Рассмотрев каждую систему можно сделать следующие выводы.

1. Вариант расчета приоритетов запуска заказов в производство по модели EDD не учитывает изготовление изделия впервые и/или опытно-конструкторские работы по изготовлению деталей и узлов. Закладывается примерное время на обеспечение заказа ПКИ, что по результатам модели общей системы планирования может привести к позднему запуску заказа.

2. Вариант применения приоритетов запуска заказов относительно модели принятия решений показал, что большинство заказов запустились вовремя, что обеспечило их своевременный выпуск. Модель принятия решений учитывает большинство характеристик, оказывающих влияние на приоритет заказов, и предполагает запуск заказа в производство при первых освободившихся мощностях, при этом сигнализирует производство о возможных перегрузках и неравномерности загрузки цехов. Приоритет может использоваться для работы конструкторских отделов с целью своевременной и комплектной проработки документации к моменту запуска заказа в производство.

Своевременное выполнение заказа зависит не только от правильно определенного приоритета, проблема системна. Модель принятия решений является частью общей системы планирования, задает начальные приоритеты запуска заказов в производство.Модель МПР работает в комплексе с системой поузлового планирования изделия и распределения относительно заданных мощностей и человеческих ресурсов предприятия.

Проведем идентичный расчет для моделей MST и SPT.

Оценка эффективности работы модели показала, сколько заказов могло быть отгружено в срок при скорректированном запуске в производство. В процентном соотношении показатели составили 92% для модели принятия решений, 68% для EDD, 79% для MST и 71% для SPT. Показатель модели МПР не достиг при моделировании своего максимума, в силу того, что вопрос о неравномерности загрузки цехов не учтен, что приводит к срывам сроков в работе между цехами.

Модель принятия решений задает вектор движения всей системы, что свидетельствует о том, насколько важно корректно выбрать и оценить характеристики («подцели»), определить ключевые стороны, которые оказывают максимальное влияние на увеличение цикла изготовления изделия.

Модель принятия решений актуальна для предприятий с большим количеством заказов и неточными временными показателями, которые предлагается корректировать не числовыми коэффициентами, а дополнительными характеристиками и шкалой сглаживания. В зависимости от детализации построенной модели и точности данных, руководящее звено получает рекомендуемую последовательность запуска заказов, что может служить расчетом к исполнению или к начальной оценке перед принятием окончательного решения.

Библиографический список

1. *Гаврилов, Д. А.* Управление производством на базе стандарта MRPII / Д. А. Гаврилов. СПб.: Питер, 2014. 420 с.
2. *Саати, Т. Л.* Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети / Т. Л. Саати. М.: Издательство ЛКИ, 2008. 360 с.
3. *Сазонова, Е. О.* Модель принятия решений с несколькими целевыми функциями на примере ОАО «Марийский машиностроительный завод» / Е. О. Сазонова // Студенческая наука и XXI век: материалы научно-практической конференции студентов по итогам научно-исследовательской работы за 2013 год. 2013. № 11. С.147–149.
4. *Хазанова, Л. Э.* Математическое моделирование в экономике / Л. Э. Хазанова М.: БЕК, 2009. 141 с.
5. *Sazonova, E.* Use of mathematical modeling in the production structure / E. Sazonova, A. Burkov // Scientific enquiry in the contemporary world: theoretical basics and innovative approach. Economics:research articles. 2014. Vol.4. P.138–144.
6. *Safonov, T.* Manufacturing Resource Planning / T. Safonov // Economics. 2016. Vol. 10. P. 205–210.

УДК 330.46, 005, 004.89, 65.018
ГРНТИ 06.39.21, 06.39.31, 06.81.12

Е. И. Карасева
кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

ПРОЦЕССНО-СОБЫТИЙНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье описывается возможность применения процессно-событийного подхода к оценке операционного риска. Процессно-событийный подход рассматривается автором как альтернатива существующему процессному подходу. В статье решается задача перехода от процессного управления к событийно-процессному управлению операционным риском, где вместо диаграмм бизнес-процессов в нотации EPC строятся цепочки событий и логические связи между ними, что позволяет сократить количество параметров для описания процессов и при этом применить математический аппарат логико-вероятностного моделирования для оценки и анализа операционного риска предприятия.

***Ключевые слова**: процессно-событийный подход, операционный риск, функциональный подход, процессный подход, нотации, вероятности.*

E. I. Karaseva
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

PROCESS-EVENT APPROACH TO EVALUATION OF OPERATIONAL RISK OF THE ENTERPRISE

The article describes the possibility of applying the process-event approach to the assessment of operational risk. The process-event approach is considered by the author as an alternative to the existing process approach. The article solves the problem of transition from process control to event-process management of operational risk, where instead of diagrams of business processes in EPC notation, chain of events and logical connections between them are built, which allows reducing the number of parameters for describing processes and at the same time applying the mathematical apparatus of logic-probabilistic modeling to evaluate and analyze the operational risk of the enterprise.

***Keywords**: process-event approach, operational risk, functional approach, process approach, notation, probability.*

До недавнего времени существовали два основных подхода к управлению: процессный и функциональный [1].

Сначала возник *функциональный подход*, в котором предприятие рассматривается как механизм, обладающий набором функций, распределяемых среди подразделений и выполняемых сотрудниками предприятия. Они решают узкоспециализированные задачи, не работая на достижение миссии предприятия. Структурные подразделения предприятия взаимодействуют между собой и передают друг другу управляющие воздействия, что порождает различного рода разногласия: конфликты интересов, конфликты бюджетов и т. п.

В конце XX столетия была разработана технология, зафиксированная в системах всеобщего управления качеством (TQM – Total Quality Management) [2], системе управления потоками работ (WFMS – Work Flow Management System),

а также в международных стандартах менеджмента качества управления серии ИСО 9000.

В ГОСТ Р ИСО 9001:2015, п. 0.3.1, написано: «Понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы способствует результативности и эффективности организации в достижении намеченных результатов. Этот подход позволяет организации управлять взаимосвязями и взаимозависимостями между процессами системы, так что общие результаты деятельности организации могут быть улучшены» [3].

Интенсивное применение *процессного подхода* на практике началось после выхода работ таких авторов, как Эд. Деминг, Дж. Харрингтон, В. Шеер, М. Портер, Т. Давенпорт, М. Хаммер, Дж. Чапми. Именно М. Хаммер и Дж. Чампи в своей работе [4] описали такие недостатки функционального подхода, как неориентированность на конечный результат, несоответствие клиентоориентированному подходу, а также показали, что компании с функциональной структурой характеризуют негибкость, неадаптивность, недостаток инноваций, высокие накладные расходы.

На основе процессного подхода возникла дисциплина Business Process Management (BPM) – *управление бизнес-процессами* [5].

Прежде всего отметим некорректность использования термина «бизнес-процесс».

Словом «бизнес» обозначаются процессы, в результате которых создается экономическая ценность, в отличие от многих других процессов: химических, физических, математических и т. д.

Однако процессы могут происходить и анализироваться не только в коммерческих предприятиях и компаниях, но также в социальных учреждениях, учреждениях исполнительной и законодательной власти, армии.

Поэтому, далее в статье мы рассматриваем просто «процессы». Процессы делятся на подпроцессы, процедуры, функции, задачи, операции. Функция преобразует объект «на входе» в объект «на выходе» с использованием ресурсов и некоторых алгоритмов.

Управленческая функция это та же математическая функция. Изначально алгоритмы управления, описания деятельности, взаимодействие (ролей, сущностей) описывались блок-схемами, как и математические и другие логические алгоритмы (алгоритмические методы описания трудового процесса).

Процессы – это «серия последовательных неслучайных действий (операций). Когда процессы описаны, можно получить «карту процессов», отображающую взаимодействие (кто и что делает).

Для описания процессов существует ряд условных символьных обозначений (нотаций).

Основные недостатки существующего подхода к описанию процессов в виде нотаций:

– высокоуровневые процессы описываются достаточно просто и ценность такой работы наиболее высока, но описания детальных процессов более низкого уровня требует колоссального объема работы с низкой ценностью (основная причина этого в том, что эти схемы часто дублируют текст инструкций/регламентов);

– фрагментарность описания, не позволяющая получить полное представление о предприятии в целом, отобразить его функциональную иерархию, структуру ресурсов, строго выделить временные этапы, стадии. Модель предприятия в процессном представлении обычно состоит из множества локальных схем, отображающих различные аспекты его деятельности с разных уровней и точек зрения, но связанных между собой во многом лишь через интуитивный образ целого в голове разработчика [6].

Сегодня предприниматели остро нуждаются в технологии, которая прозрачна (в части продаж решений и консалтинга) и решает несколько задач сразу – является инструментом для принятия решений, а значит для управления бизнес-процессами (BPM) и анализа бизнес-процессов (BPA) и вдобавок для управления архитектурой предприятия (EAM).

В нашей работе мы рассматриваем BPM как инженерную дисциплину и как составную часть информационной технологии поддержки принятия решений, а также развиваем *событийный подход* к управлению предприятием и процессами на нем. Идея не является новой, хотя еще и не распространена повсеместно. Основы событийного подхода к описанию процессов были заложены в философских трудах Л. Витгенштейна [7] и Б. Рассела [8]. В настоящее время некоторые специалисты рассматривают *субъектно-событийный подход* как альтернативу процессному подходу [6, 9].

Рассмотрим применение событийного подхода на конкретном примере. Пусть у нас имеется банк, в котором функционирует отдел по оценке и анализу операционного риска банка. В отделе работают двое сотрудников – аналитик и риск-менеджер. В обязанности аналитика входит получение и обработка протоколов о событиях операционного риска, поступающих из других структурных подразделений банка. Риск-менеджер осуществляет анализ и оценку величины операционного риска (ОР), выполняет расчет объема капитала на покрытие убытков и формирует отчет с рекомендациями по принятию решений для совета директоров банка.

Поскольку мы акцентируем внимание на конкретных событиях, то для описания этого про-

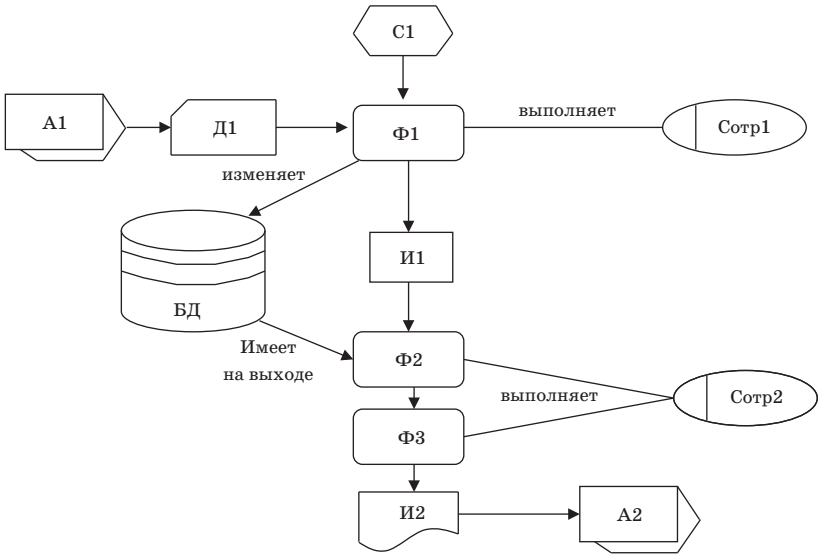


Рис. 1. Диаграмма процесса управления операционным риском банка в нотации EPC

Таблица 1

Описание элементов диаграммы процесса управления операционным риском банка

Наименование элемента	Описание элемента
А1	Формирование протокола о событиях ОР в разных отделах банка
А2	Анализ отчета советом директоров банка, принятие решений, издание приказов
БД	База данных случаев ОР и убытков. Включает собственную базу банка и базу ORX [11]
Д1	Протокол о событиях ОР
И1	Информация о новых событиях ОР
И2	Отчет о величинах риска, требуемого резервирования и рекомендации по их устранению
С1	Поступление протокола о событиях ОР
Сотр1	Аналитик
Сотр2	Риск-менеджер
Ф1	Обработка, сортировка, классификация событий ОР, внесение их в базу
Ф2	Анализ и оценка ОР
Ф3	Расчет капитала, выработка рекомендаций

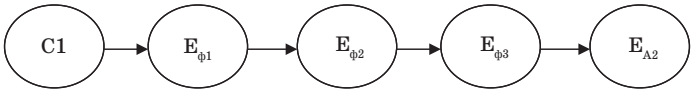


Рис. 2. Процесс управления ОР на уровне событий

цесса выбрана нотация EPC [10], представляющая собой упорядоченную комбинацию событий и функций (рис. 1). Описание элементов диаграммы приведены в табл. 1.

Как видим, при описании процесса в нотации EPC на диаграмме присутствуют не только элементы-события (С1), но и функции (Ф1, Ф2, Ф3), документы (Д1), другие процессы (А1, А2), блоки информации (И1, И2), база данных (БД) и субъекты (Сотр1, Сотр2).

Представим теперь весь этот процесс на уровне элементарных событий.

Элементарное событие $E_ф$ заключается в успешном завершении функции Ф. В нашем примере таких функций три – Ф1, Ф2 и Ф3 – и еще одно событие С1, инициирующее весь процесс. Также получение советом директоров бумажного отчета И2 с рекомендациями будем считать финальным событием E_{A2} этого процесса. Таким образом, имеем цепочку из пяти событий, изображенную на рис. 2.

Каждое элементарное событие является случайным событием, вероятность наступления которого зависит от целого ряда других событий. Например, событие $E_{ф1}$ может быть реализовано при:

– поступлении протокола о событиях ОР (наступлении события С1);

– исправности технических средств, обеспечивающих доступ к БД;

– наличии должной компетенции у аналитика (Сотр1), или наличии самого аналитика на рабочем месте.

Поскольку любое из этих событий может не наступить (например, отсутствует доступ к БД вследствие технической неисправности), то у каждого события из цепочки имеется своя вероятность P, а вероятность $Q = 1 - P$ является величиной операционного риска данного процесса.

Поскольку множество процессов предприятия может быть задано множеством цепочек событий, то состояние предприятия в каждый момент времени может быть описано набором событий из параллельных процессов с учетом логических связей между ними. Вероятность того, что одно из этих событий не произойдет, будет текущим операционным риском предприятия.

В ряде публикаций, например в [6], отмечается, что «субъектно-событийный подход сам по себе является лишь инструментом описания сложных систем и непосредственно не предопределяет какие-либо методы оптимизации и планирования предприятий».

Поэтому, для задач моделирования и анализа мы можем использовать логико-вероятностное моделирование, использующееся в сценарном управлении сложными системами [12]. Логико-вероятностный метод также был применен для задачи оценки и анализа ОР в коммерческом банке [13].

Все процессы коммерческого предприятия, социального учреждения, учреждения исполнительной или законодательной власти, и т. д., можно записать в виде цепочек событий. Назовем такой вид моделирования процессов процессно-событийным подходом. При таком способе моделирования мы проигрываем в наглядности описания процессов, но значительно выигрываем в функциональности, снижая количество объектов (переменных), необходимых для описания процессов, и получая возможность четкой формализации задачи моделирования процессов, построив адекватные математические модели с учетом логических связей между событиями.

Библиографический список

1. *Тельнов, Ю. Ф.* Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология: учебное пособие для студентов магистратуры, обучающихся по направлению «Прикладная информатика» / Ю. Ф. Тельнов, И. Г. Федоров. Электрон. текстовые данные. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 207 с.
2. Менеджмент процессов / Й. Беккер, Л. Вилков, В. Таратухин и др. М.: Эксмо, 2007. 384 с.
3. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9001: 2015. Системы менеджмента качества. Требования. Москва, Стандартинформ, 2015, 32 с.
4. *Хамер, М.* Ренжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / М. Хамер, Д. Чампи. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. 288 с.
5. Реинжиниринг бизнес-процессов: учебное пособие / А. О. Блинов, О. С. Рудакова, В. Я. Захаров. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 341 с.
6. *Болдачев А., Шумаков А. О.* принципиально новом, субъектно-событийном подходе к моделированию бизнес-систем. Источник: http://www.rsci.ru/rt/researches/ 236426.php [эл. ресурс], дата обращения: 19.04.18, 10.17.
7. *Витгенштейн, Л.* Логико-философский трактат / пер. с нем. М. С. Козловой. М.: Гнозис, 1994. Ч. 1.
8. *Рассел, Б.* Философия логического атомизма. Библиотека аналитической философии. Томск: Водолей, 1999. 192 с.
9. *Болдачев, А.* Субъектно-событийный подход к моделированию сложных систем. Источник: https://habrahabr.ru/post/256509/ [эл. ресурс], дата обращения 18.03.2018, 22.08.
10. *Wil van der Aalst*. Formalization and Verification of Event-driven Process Chains. In Information & Software Technology 41(10), 1999, pp. 639–650.
11. ORX Loss Data, https://managingrisktogether.orx.org/activities/loss-data [эл. ресурс], дата обращения 23.04.2018, 13.30.
12. S*olozhentsev E. D., Karasev V. V.* Risk Management Technologies in Structural Complex Systems // International Journal of Risk Assessment and Management, Vol. 18, Nos 3\4, 2015. P. 306–318.
13. *Karaseva, E.* Ability of Logical and Probabilistic Model for Operational Risk Management / E. Karaseva // RELIABILITY: THEORY & APPLICATIONS, No 3(42), Volume 11, September 2016, pp 23–32.

УДК 658.01: [338.45:663/664]
ГРНТИ 06.03.07

А. М. Колесников
доктор экономических наук, профессор
М. В. Ломаченко
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО РЕГИОНА

В рамках данного исследования сформулированы основные направления и система индикаторов продовольственной безопасности для оценки и прогноза проявлений продовольственного кризиса на уровне отдельного геополитического региона.

***Ключевые слова**: продовольственный кризис, продовольственная безопасность, геополитический регион.*

A. M. Kolesnikov
Doctor of Economic Sciences, Professor
M. V. Lomachenko
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

THE MAIN DIRECTIONS AND PROJECTING THE SYSTEM OF INDICATORS OF FOOD SAFETY FOR A GEOPOLITICAL REGION

Within this research, we define the main directions and the system of food safety indicators for estimating and projecting levels of food crisis in a geopolitical region.

***Keywords**: food crisis, food safety, geopolitical region.*

В современных условиях стремительное снижение глобальных запасов и качества природных ресурсов, а также научно-технический прогресс (НТП) актуализируют проблему продовольственной безопасности геополитических регионов. Жизненная необходимость, подкрепленная технологической возможностью существенного увеличения производительности агропромышленного комплекса, привела к появлению генномодифицированных и неорганических продуктов питания как решения проблемы эффективности производства и будущего глобального голода. В то же время потенциальные «побочные эффекты» такого решения ставят под угрозу здоровье и будущие поколения человечества, экосистему Земли и экономическую безопасность отдельных геополитических регионов.

Целью данной статьи является исследование ключевых направлений продовольственной безопасности геополитического региона, а также выявление системы индикаторов в рамках этих направлений для прогнозирования и объяснения будущих проявлений продовольственного кризиса.

Проблеме региональной и национальной продовольственной безопасности посвящены многочисленные труды отечественных, зарубежных ученых и специалистов. Различные теоретические и методологические аспекты теории продовольственного обеспечения нашли отражение в трудах В. А. Агаева [1], З. З. Бектимирова [2], Е. Блиновой [3], Р. Гумерова [4] и др. Вопросам раскрытия содержания и оценки социально-экономической сущности проблемы продовольственной безопасности посвящены труды З. Б. Алиевой [5], О. С. Белокрыловой [6] и др.

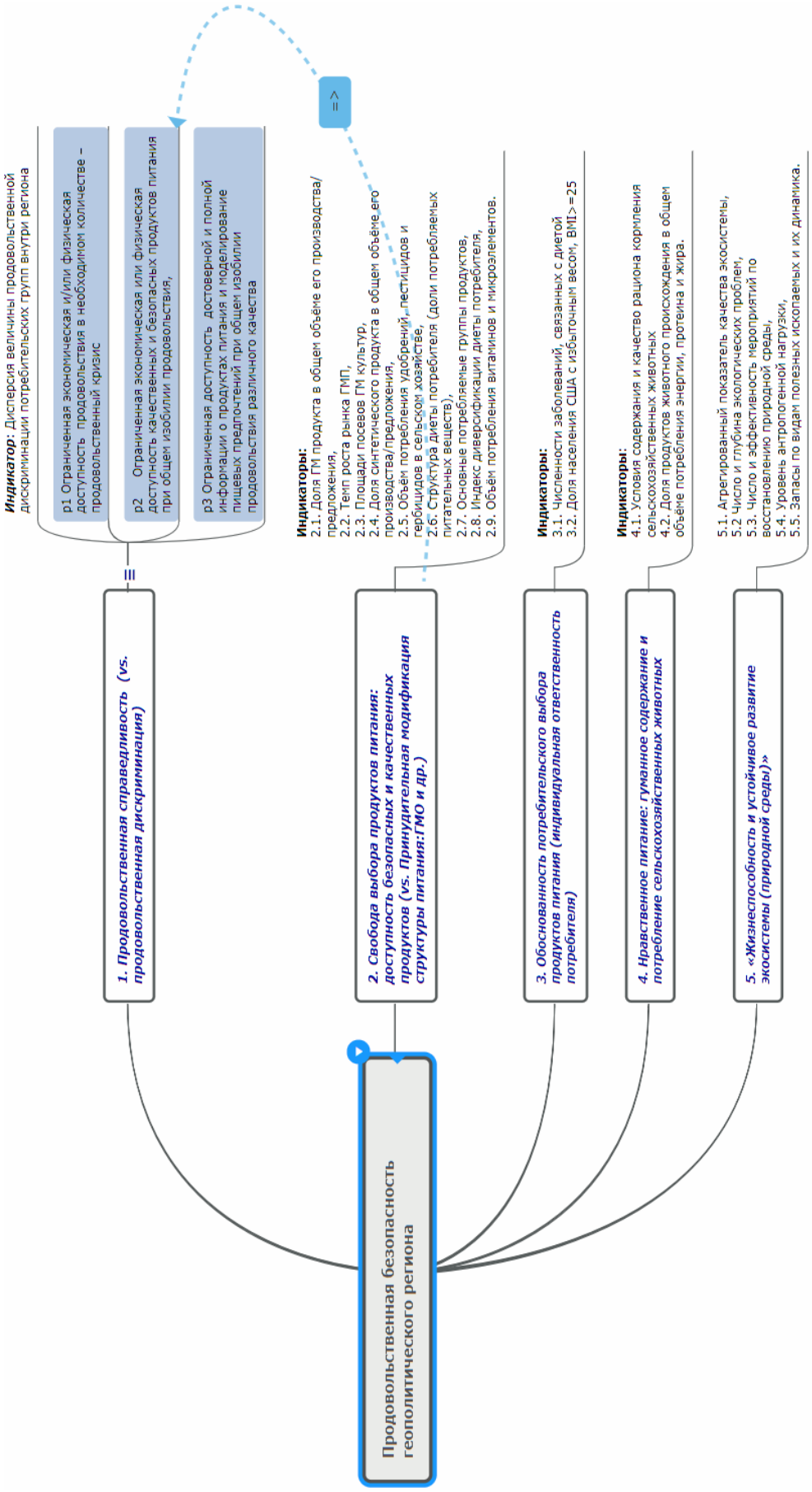


Рис. 1. Направления и индикаторы продовольственной безопасности геополитического региона

Для ранней идентификации, анализа протекания, прогнозирования дальнейшего развития и посткризисных условий, а также разработки мер по нивелированию продовольственных кризисов необходимо создание системы взаимосвязанных индикаторов по направлениям продовольственной безопасности геополитического региона (рис. 1).

Продовольственная безопасность определяется как ситуация, при которой все население в любой момент времени имеет физический и экономический доступ к достаточному количеству продуктов питания. Противоположным является понятие *продовольственный кризис*. Определим содержание основных направлений обеспечения продовольственной безопасности.

1. *Продовольственная справедливость* является противоположностью *продовольственной дискриминации* и предполагает ее минимизацию. Последняя может быть определена как неравенство возможностей потребления продуктов питания различными группами населения. Индикатор, соответствующий направлению продовольственной справедливости, представляет собой *дисперсию* (*меру разброса*) *величины продовольственной дискриминации*.

Возможности (ограничения) потребления продуктов питания индивида или группы могут быть оценены наиболее полно уровнем продовольственной дискриминации. Активист движения за продовольственную справедливость в США Bryant Terry участник национальной программы США 2008–2010 Food and Society Policy, организованной W. K. Kellogg and Fair Food Foundations, одним из первых определил данное относительно новое понятие как неравные возможности потребления продовольствия для разных социальных групп. Такое неравенство складывается из экологического и социально-экономического неравенств. А именно, совместное проявление экологического и социально-экономического неравенства в современном обществе определяет возникновение явления продовольственной (пищевой) дискриминации отдельных групп населения.

Развитие глобального экологического кризиса с 1950 г. имеет территориально неоднородный характер и обуславливает возникновение значительно выраженного экологического неравенства человеческих сообществ в зависимости от геополитического региона или территории внутри него. Одно из определений сущности относительно малоизученного понятия экологического неравенства подразумевает любое неравенство между жителями одной и той же среды обитания, считающееся несправедливым или разрушающим ее целостность.

П. Леруа (Нидерланды) и А. Блоуэрса (Великобритания) предполагают, что экологическое неравенство человеческих сообществ проявляется в феномене «периферизации», когда общества пространственно дифференцируются на экологически привлекательные (здоровые) и опасные (нежелательные), в которых концентрируются атомные электростанции, химические производства, свалки, отстойники и могильники радиоактивных отходов и другие экологически вредные формы деятельности. Как отмечает И. А. Халий [7], одной из характерных черт экологического неравенства является иммобильность населения: население не имеет возможности покинуть экологически опасные места проживания или обеспечить себе благоприятную среду другим образом. С точки зрения ученых Lydie Laigle и Viola Oehler [8] экологическое неравенство включает следующие составные части: территориальное неравенство, неравенство в доступе, неравенство по отношению к загрязнению (шуму, воздуху) и риску, неравенство в способности к действию.

Уточним трактовку экологического неравенства, определив данное понятие как различия в качестве жизни (благосостоянии) отдельных человеческих сообществ, связанные с особенностями их сред обитания – спецификой экологических рисков и преимуществ (благ), определяющих степень экологической благоприятности территории. Под территорией может подразумеваться как геополитический регион, так и районы внутри него.

Социально-экономическое неравенство возникает вследствие различий уровней финансово-экономического развития различных территорий, а также социально-экономических статусов групп населения внутри каждой территории.

Определим три основные существующие сегодня проявления или уровня продовольственной дискриминации:

– ограниченная экономическая и/или физическая доступность продовольствия в необходимом количестве – продовольственный кризис, типичный сегодня для Нигерии, Эфиопии и т. д.;

– ограниченная экономическая или физическая доступность качественных и безопасных продуктов питания при общем изобилии продовольствия, что характерно как для развитых, так и для развивающихся стран сегодня вследствие ухудшения и исчерпания глобальной природно-ресурсной базы, а также развитием НТП;

– ограниченная доступность достоверной и полной информации о продуктах питания и моделирование пищевых предпочтений при общем изо-

билии продовольствия различного качества, что также характерно для развитых и развивающихся стран.

2. *Свобода выбора продуктов питания*: доступность безопасных и качественных продуктов.

В результате стремительного роста сравнительно недавно возникшего (в 1993 г.) рынка генетически модифицированных продуктов (ГМП), в настоящее время они производятся более чем в 20 странах мира и составляют более 30% всей выращиваемой в мире сои, более 16% хлопка и 7% кукурузы. В частности, в США около 40% кукурузы и 80% сои генетически модифицированы, а 60% продуктов питания в супермаркетах (от сладких вод до супов и крекеров) содержат генетически модифицированные ингредиенты, что принудительно модифицирует структуру питания населения страны. В то же время отмечены следующие негативные последствия их потребления человеком: непредсказуемые аллергические реакции; изменение микрофлоры организма, негативно влияющее на иммунитет; синтез белков, нехарактерных для организма человека; возникновение бактерий, устойчивых к антибиотикам и с непредсказуемой реакцией на лекарственные препараты; появление в организме новых, неизвестных ранее токсинов; неизвестные воздействия на организм человека и его потомство при длительном многолетнем употреблении. С дальнейшим расширением производства генетически модифицированных и синтетических продуктов рынок натурального продовольствия стремительно сокращается, лишая потребителя свободы выбора между естественной и искусственной пищей. Противоположным понятию свобода выбора продуктов питания является понятие *принудительная модификация структуры питания*, отражающее второе из ранее перечисленных проявлений продовольственной дискриминации.

Индикаторы, соответствующие данному направлению представлены ниже.

2.1. Доля ГМ продукта в общем объеме его производства/предложения.

2.2. Темп роста рынка ГМП.

2.3. Площади посевов ГМ культур.

2.4. Доля синтетического продукта в общем объеме его производства/предложения.

2.5. Объем потребления удобрений, пестицидов и гербицидов в сельском хозяйстве.

2.6. Структура диеты потребителя (доли потребляемых питательных веществ).

2.7. Основные потребляемые группы продуктов.

2.8. Индекс диверсификации диеты потребителя.

2.9. Объем потребления витаминов и микроэлементов.

3. *Обоснованность потребительского выбора продуктов питания* (индивидуальная ответственность потребителя).

Существующая культура потребления и модели поведения потребителей в большинстве случаев не предусматривают ответственного потребительского выбора продуктов питания и заботу о личном здоровье, что иллюстрирует динамика численности заболеваний, связанных с диетой в глобальных масштабах. По прогнозам Всемирной организации по здравоохранению число людей в мире, страдающих ожирением, увеличится с 400 млн чел. (9,8%) в 2005 г. до 700 млн чел. в 2015 г.

Индикаторы, соответствующие данному направлению, представлены ниже.

3.1. Количество заболеваний, связанных с диетой.

3.2. Доля населения с избыточным весом, BMI >= 25.

4. *Нравственное питание* – гуманное содержание и потребление сельскохозяйственных животных.

По мере роста глобальной численности населения также увеличивается объем мирового производства и потребления мясных продуктов. По прогнозам ООН к 2050 г. спрос на мясо удвоится по сравнению с 2000 г. и составит 229 млн тонн [9]. Большая часть из 60 млрд голов мясного скота, производимых в мире каждый год, выращиваются интенсивными методами, что сопряжено с жестоким обращением – неприемлемыми условиями содержания и кормления (включая антибиотики и гормоны роста).

Индикаторы, соответствующие данному направлению представлены ниже.

4.1. Условия содержания и качество рациона кормления сельскохозяйственных животных.

4.2. Доля продуктов животного происхождения в общем объеме потребления энергии, протеина и жира.

5. *Жизнеспособность и устойчивое развитие экосистемы* (*природной среды*).

Вследствие применения современных методов ведения сельского хозяйства стремительно снижается биоразнообразие внутри экосистем, которое тесно связано с мировой продовольственной системой, являясь ее биологическим базисом и обуславливая сам процесс производства продуктов питания и существование человечества. При сохранении текущих темпов снижения биоразнообразия, в течение 2150–2200 гг. будет потеряно 1/3–2/3 всех видов животных и растений планеты.

Индикаторы, соответствующие данному направлению представлены ниже.

5.1. Агрегированный показатель жизнеспособности (качества) экосистемы: показатели изменения климата, состояния воздуха и водных ресурсов, биоразнообразия, лесных массивов, рыбных ресурсов и влияния сельского хозяйства на природную среду.

5.2. Число и глубина экологических проблем.

5.3. Число и эффективность мероприятий по восстановлению природной среды.

5.4. Уровень антропогенной нагрузки.

5.5. Запасы по видам полезных ископаемых и их динамика.

Выводы

В современных условиях высокой нестабильности мирового экономического пространства актуализируется также проблема продовольственного кризиса, прежде всего его локальных проявлений. Обеспечение продовольственной безопасности и повышения конкурентоспособности сельского хозяйства и пищевой промышленности в глобальном экономическом пространстве возможно посредством выявления основных направлений и системы индикаторов продовольственной безопасности, которые были предложены в данном исследовании.

Библиографический список

1. *Агаев, В. А.* Управленческий механизм обеспечения продовольственной безопасности / В. А. Агаев. М., 1999.С. 177.
2. *Бектимирова, З.* Качество жизни: продовольственная безопасность / З. Бектимирова // Экономист. 2004. № 2. С. 78–84.
3. *Блинова, Е.* Показатели продовольственной безопасности России / Е. Блинова // РоШекопот. 1999. № 1. С. 161–168.
4. *Гумеров, Р.* Продовольственная безопасность страны: к развитию правовых основ и экономических механизмов обеспечения / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. 2006. № 11–12. С. 41–56.
5. *Алиева, З. Б.* Импортозависимость – угроза продовольственной безопасности России / З. Б. Алиева // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 14. С.66–70.
6. *Белокрылова, О. С.* Проблемы развития: этапы большого пути / О. С. Белокрылова // TERRA ECONOMICUS. 2008. Т. 6. № 3. С. 169–172.
7. *Халий, И. А.* Инвайронментальная социология: потрясение основ (аналитический обзор) / И. А. Халий // СОЦИС, 1992, N 12. 39 с.
8. *Laigle Lydie, Oehler Viola.* The social and environmental challenges of urban development: the question of ecological inequalities. CSTB, February 2004, 97 p., dir., tabl., bibliogr., PUCA 511.
9. Food Ethics Council / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.foodethicscouncil.org/topic/Advertising.

УДК 614.2:338.51:339.1337.2
ГРНТИ 06.58.51

С. А. Леонов
кандидат экономических наук
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна

ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

В статье рассматриваются ключевые элементы Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. и государственной программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения» в части обеспечения конкурентоспособности российских медицинских организаций. Приведены ключевые элементы формирования политики ценообразования медицинских организаций в рамках достижения устойчивых конкурентных преимуществ.

***Ключевые слова**: ценообразование, стандарт качества, конкурентное преимущество, материалы и технологии.*

S. A. Leonov
Candidate of Economic Sciences
Saint-Petersburg state University industrial technology and design

PRICING POLICIES OF MEDICAL ORGANIZATIONS AS A FACTOR OF SUSTAINABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

The article discusses the key elements of the Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020 and the state program of the Russian Federation «development of health» in terms of ensuring the competitiveness of Russian medical institutions. The key elements of formation of pricing policy of medical organizations within achievement of steady competitive advantages are resulted.

***Keywords**: pricing, quality standard, competitive advantage, materials and technologies.*

Новая экономическая реальность – экономический кризис и санкционный режим являются сдерживающим фактором развития различных отраслей экономики, что вынуждает отечественные организации, в том числе и медицинской сферы, все больше обращаться к теории и практике управления ценообразованием на услуги и/или товары. Вопросы обеспечения конкурентоспособности медицинских организаций всегда были в фокусе внимания управляющего звена, однако, в свете сложившейся конъюнктуры данное направление становится критически важным. Рост стоимости зарубежных расходных медицинских материалов, а также комплектующих материалов для различных технических устройств из-за высокой курсовой разницы приводит к росту себестоимости оказываемых услуг, что негативно сказывается на конкурентоспособности.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [1] ставится задача формирования конкурентной модели обязательного медицинского страхования с созданием условий для выбора застрахованным страховщика и медицинской организации, а также обеспечение населения доступной информацией о деятельности страховщиков и медицинских организаций. Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональ-

ных кадров, уровнем их социализации и кооперационности. Россия не сможет поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения. Для России ответ на этот вызов предполагает преодоление имеющихся негативных тенденций в развитии человеческого потенциала, которые характеризуются, в том числе, низким качеством и снижением уровня доступности социальных услуг в сфере здравоохранения и образования. Одной из главенствующих задач, определяемых Концепцией, является формирование новой экономики – экономики знаний и высоких технологий, которая становится одним из ведущих секторов национальной экономики, сопоставимым к 2020 г. по своему вкладу в валовой внутренний продукт с нефтегазовым и сырьевым секторами. При этом под экономикой знаний и высоких технологий понимаются и сфера высокотехнологичной медицинской помощи.

Именно поэтому любая медицинская организация стремится получить как можно более высокое место в конкурентной борьбе. Это позволит привлечь большее количество как застрахованных лиц в рамках ОМС, а соответственно увеличить объем выплат страховыми компаниями, так и полностью «коммерческих пациентов». Первоочередными критериями для выбора медицинской организации пациентом являются:

– доступность получения медицинских услуг;

– предполагаемая стоимость лечения;

– качество предоставляемых медицинских услуг;

– применение современных и качественных материалов и технологий;

– внешнее оформление медицинской организации;

– наличие квалифицированного персонала (известные/знакомые врачи);

– рекомендации коллег, знакомых, родственников, отзывы в интернете и т. д.

Следует отметить, однако, что данный перечень является далеко не исчерпывающим и отражает лишь общий план анализа пациентом конкретной медицинской организации. В каждом индивидуальном случае этот перечень, конечно же, будет меняться. Ряд критериев требует пояснения. Например, анализ доступности получения медицинской услуги может быть проведен путем обращения к широко распространенным системам онлайн-записи или совершения телефонного звонка в организацию. Путем анализа официального сайта медицинской организации пациент может ознакомиться с ценами на услуги и материалы, применяемыми технологиями и материалами, лицензией и дополнительной разрешительной документацией, внутренними стандартами качества. Ввиду того, что большинство медицинских услуг практически не осязаемы для пациента, то он, как правило, оценивает оформление и дизайн медицинской организации. Рекомендации знакомых, коллег и информация из интернета, конечно же, играют свою роль в выборе медицинской организации, реклама «из уст в уста» является мощным инструментом привлечения клиентов.

В соответствии с утвержденной в декабре 2017 г. государственной программой Российской Федерации «Развитие здравоохранения» [2], а также в рамках приоритетного проекта «Создание новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь» Министерство здравоохранения Российской Федерации, как ответственный исполнитель программы, должно обеспечить повышение удовлетворенности населения качеством оказания медицинской помощи в амбулаторных условиях до 60% к 2020 г. и до 70% к 2022 г. Таким образом, можно выделить два важнейших направления совершенствования деятельности медицинской организации – это управление уровнем удовлетворенности медицинскими услугами и непосредственно качеством медицинских услуг, как на макро-уровне организации, так и по отдельным элементам. Управление указанными направлениями позволит медицинским организациям получить так называемое устойчивые конкурентные преимущества (УКП). Например, использование передовых технологий и материалов вкупе с соответствующей квалификацией сотрудников их использующих и применяющих, которые отсутствуют у конкурентов, позволит получить технологическое превосходство над ними, что в рамках эффекта синергии может трансформироваться в УКП.

В случае аудита внутренних стандартов качества на предмет соответствия законодательству, лицензионным требованиям и т. д., необходимо применение различных аналитических моделей. Математическая интерпретация задачи оптимизации качества деятельности медицинской организации (в рамках проведенного аудита) требует формализованного представления целевой функции и ограничений, позволяющего строить модели и оптимизационные задачи, которые можно решить различными математическими методами. Для оценки уровня качества деятельности медицинской организации необходимо принять концептуальную модель качества, включающую следующие основные элементы: формирование факторов качества на основе причинно-следственных связей и значимости последствий от несоблюдения качества

определенных показателей, формирующих базовый уровень качества исходя из требований всех заинтересованных сторон [3].

Ряд научных источников, например [4], поднимают вопросы ценообразования, как фактора формирования УКП. Занимаясь вопросами ценообразования в медицинской организации необходимо помнить общие условия установления цен:

– цена – это средство достижения определенных целей развития организации;

– приоритет внешних ценообразующих факторов;

– принцип взаимосвязи ценовых решений с другими решениями;

– основа правильного ценового решения – качественное информационное обеспечение.

Согласно классической теории, цена является мерой того, сколько пользы нам может принести данный продукт. Так как объективной меры полезности не существует, то цена – это всегда мера полезности альтернативного использования. Очевидно, что стратегии установления высоких цен на услуги имеют смысл лишь тогда, когда они разрабатываются для услуг высочайшего качества. Управление ценами на услуги сетевых медицинских организаций еще более сложный вопрос, так как требует учета многих внешних факторов. Очевидно, что эффективность управления всеми факторами может быть достигнута только при комплексном подходе, что требует создания формализованной системы управления ценообразованием, включающей стратегию, политики и механизмы их реализации. Некоторые медицинские компании пытаются повысить цены без предоставления пациенту таких услуг, которые обладают значимой и существенной полезностью. Однако реакция пациентов со временем неизменно проявится в снижении спроса на услуги. Медицинская организация-лидер занимает доминирующую позицию на рынке, причем это признают и ее конкуренты. Часто лидер представляет собой «точку отсчета» для конкурентов, которые пытаются непрерывно атаковать, имитировать или избегать его [4].

Вопросы обеспечения конкурентоспособности медицинских организаций вынесены на государственный уровень. Таким образом, при методической поддержке различных министерств и ведомств каждая медицинская организация, с оглядкой на собственную организационную структуру, опыт, историю развития, с учетом конкретных рыночных условий, должна сформировать собственные подходы к разработке ценовой политики организации, что позволит побороться за место лидера рынка профильных или многопрофильных медицинских услуг.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [концепция: принят Правительством РФ 2008 г.]. М., 2008. 194 с.
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения»: [гос. программа: принят Правительством РФ 2017 г.]. М., 2017. 80 с.
3. *Леонов, С. А.* Оценка качества деятельности университета на основе статистических методов [Текст] / С. А. Леонов // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2015. № 1(355). С. 150–154.
4. Управление медицинским бизнесом: Система управления стоматологической организацией / В. М. Янченко, М. К. Касумова, Т. Ш. Мчедлидзе. СПб.: ООО «MEDИ издательство», 2005. 272 с.

УДК 330
ГРНТИ 06.03.07

А. А. Петров
доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НЕЙТРАЛИЗУЮЩИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

В статье рассматриваются вопросы эффективности строительной сферы, анализ возможных путей, направленных на улучшение экономического развития строительного комплекса. Раскрывается динамика ввода в действие жилых домов за последние 25 лет. Проводится экономический анализ факторов ограничения производственной деятельности строительных предприятий, к которым можно отнести уровень налогообложения, недостаток заказов на работы, неплатежеспособность заказчиков и др. В результате анализа предлагается матрица выявления внутренних резервов соответствия лимитирующих факторов строительного комплекса как инструмент, структурирующий процесс анализа факторов улучшения работы строительной индустрии в России.

***Ключевые слова**: строительный сектор, темпы роста, финансовые показатели, факторы среды, анализ налогообложение, кредит, конкуренция.*

A. A. Petrov
Doctor of Economic Sciences, Professor
Saint-Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

THE ANALYSIS OF PRIORITY FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION SPHERE IN RUSSIA AND IDENTIFICATION OF THE POSSIBLE DIRECTIONS OF NEUTRALIZED INFLUENCES

The article considers the efficiency of the construction field and analyses possible ways to improve the economic development of the building complex. The dynamics of the commissioning of residential buildings over the past 25 years are reviewed. Factors limiting the production activity of construction enterprises including the level of taxation, the lack of work orders and the insolvency of customers are analyzed. A matrix for identifying the internal reserves of compliance with the limiting factors of the construction complex as a tool structuring the analysis of the factors improving the work of the construction industry in Russia is given.

***Keywords**: construction sector, growth rates, financial indicators, environmental factors, analysis of taxation, credit, competition.*

Строительный сектор представляет собой совокупность видов деятельности, критерием интеграции которых является их ориентация на удовлетворение крупной общественной потребности по воспроизводству пассивной части основных производственных и непроизводственных фондов. Иными словами, функционирование строительного комплекса обеспечивает создание условий для развития народного хозяйства, что особенно актуально в рамках провозглашенной правительством построения в России инновационной экономики [8].

Весь строительный комплекс, как правило, структурируют по целевому принципу, в соответствии с которым главной составляющей являются предприятия, непосредственно осущест-

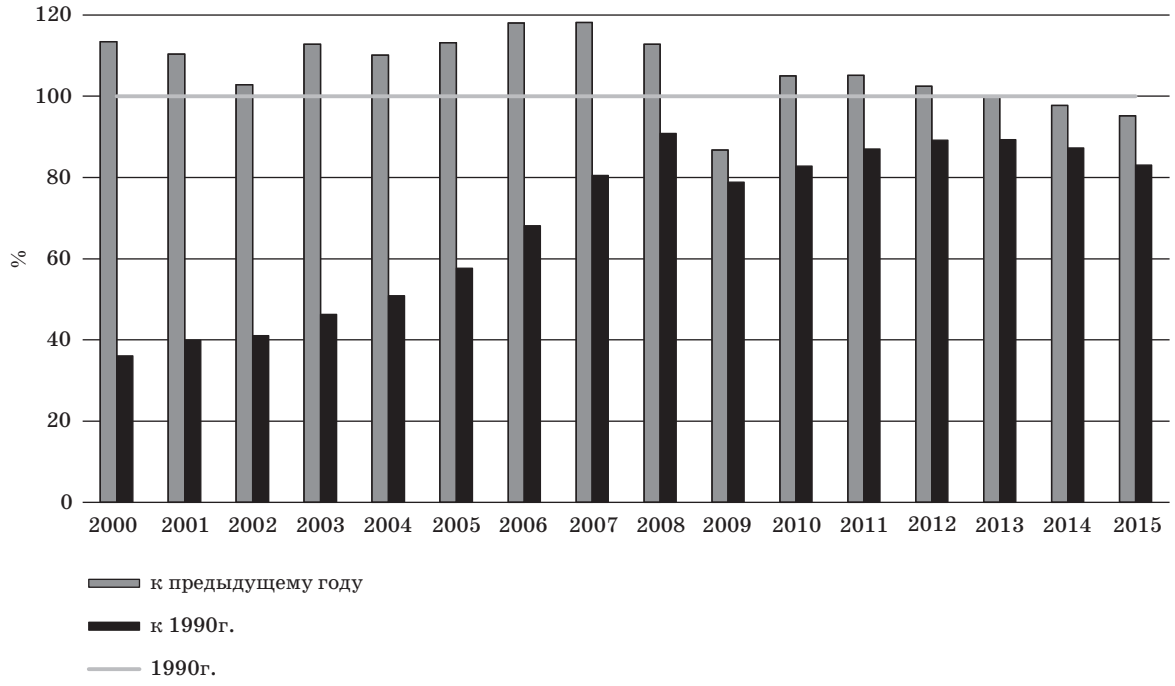


Рис. 1. Динамика объема работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» в РФ, в % в сопоставимых ценах (по данным Росстата)

вляющие строительное производство, то есть строительная индустрия [7]. В силу особенностей сектора строительной индустрии его реакцию на изменения внешней экономической ситуации можно охарактеризовать как инерционно-прогрессивную. Строительство позже других базовых отраслей входит в соответствующую стадию экономического развития и имеет повышенные модульные значения показателей развития. Так, например, до 2008 г. строительный сектор являлся одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики России, темпы роста которого значительно превосходили темпы роста ВВП. При этом в настоящее время анализ состояния строительного комплекса в России, как на основе объективной статистики (данные официальных органов статистики), так и на основе субъективной статистики (результаты опросов руководителей строительных организаций), показывает, что динамика основных показателей, характеризующих деятельность предприятий сферы строительной индустрии, является самой депрессивной среди прочих базовых отраслей российской экономики.

Официальная государственная статистика на протяжении довольно продолжительного периода фиксирует экономические проблемы в отрасли строительства. Так, снижение объемов работ по виду экономической деятельности «Строительство» в России наблюдается уже около четырех лет. Даже с учетом стагнационного развития экономики России за данный период, такой продолжительной отрицательной динамики не показывает ни одна из базовых отраслей. Кроме того, уровень 1990 г. не был достигнут даже в «тучные» годы (рис. 1).

Основным драйвером роста в отечественной строительной сфере всегда являлось жилищное строительство. Причем темпы его роста, например, в середине первых кварталов 2014 и 2015 гг. достигали 140,5% и 147,2% соответственно. Однако в мае 2015 г. рост по данному сегменту прекратился, и тренд сменился на негативный (рис. 2). В феврале 2017 г. жилищное строительство сократилось по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 17%. Данное падение темпов роста в строительстве в целом и в его жилищном сегменте – самое глубокое среди всех базовых отраслей экономики страны [3].

Говорят об ухудшающемся положении строительных организаций также основные финансовые показатели их деятельности. Анализ данных статистики показывает, что текущее финансовое состояние предприятий строительной сферы характеризуется довольно значительным превышением финансового результата убыточных организаций над финансовым результатом прибыльных организаций, в результате чего сальдированный финансовый результат в стро-

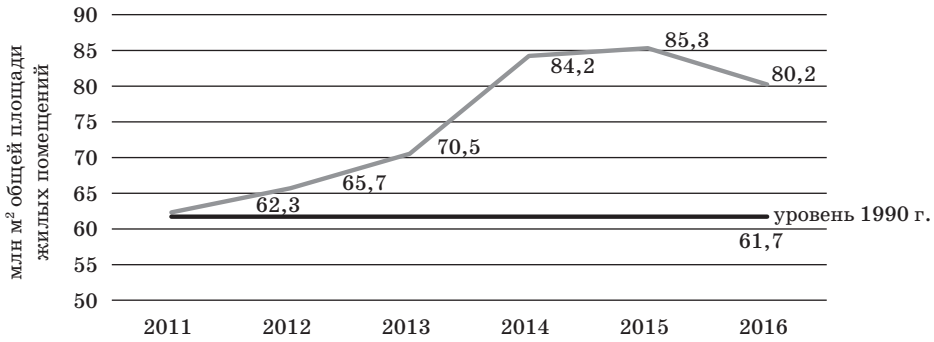


Рис. 2. Ввод в действие жилых домов в РФ, млн м² общей площади в сопоставлении со значением 1990 г. (по данным Росстата)

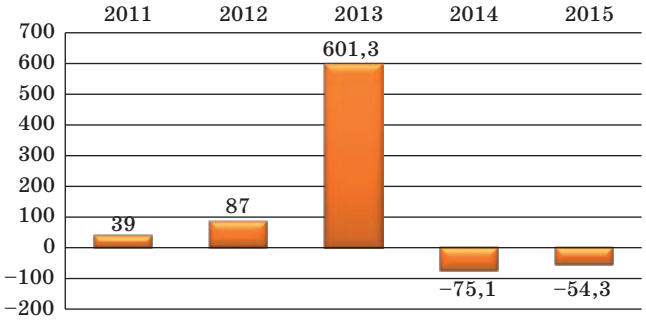


Рис. 3. Сальдированный финансовый результат в строительстве (прибыль минус убыток), млрд руб. (по данным Росстата)

ительстве (прибыль минус убыток) имеет отрицательное значение (рис. 3) [6].

О серьезных проблемах, сопровождающих функционирование строительной отрасли, свидетельствуют также результаты предпринимательских опросов (данные субъективной статистики). Так главный результирующий индикатор предпринимательской уверенности в строительстве после установления во II квартале 2016 г. антирекорда последних 8 лет (–19%) сохраняется на одном уровне (-16%) третий квартал подряд [3].

Традиционно «лидером» среди лимитирующих факторов деятельности предприятий (и не только строительных) является высокий уровень налоговой нагрузки. Однако в первом квартале 2017 г. по строительному сегменту данный фактор практически догнал показатель спроса – недостаток заказов на работы (34%) и по фактору высокого уровня налогов (35%). Эксперты центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ выделяют снижение совокупного платежеспособного спроса на строительные услуги со стороны трех основных инвесторов (государства, корпоративного сектора экономики и населения) в качестве главного негативного драйвера, провоцирующего ухудшение делового климата в строительной отрасли России [3].

В соответствии с теорией стратегического управления факторы развития предприятия могут быть разделены на факторы внешней (экзогенные) и факторы внутренней (эндогенные) среды. Внешняя среда (в зависимости от характеристик факторов воздействия) разделяется на дальнее и ближнее окружение. Дальняя внешняя среда (или макроокружение) является частью внешней среды, универсальной для всех предприятий. Реакция конкретного предприятия на воздействие макроокружения является специфической, отражающей особенности предприятия и ситуации, в которой оно находится.

Макроокружение как система включает такие подсистемы, как политика, экономика, общество, технология, институты, география и т. д. Компоненты внешней среды взаимосвязаны, поэтому анализ их воздействия на предприятие должен быть скорректирован с учетом того, что изменения одного из факторов может как создать новые возможности, так и нести новые угрозы.

В качестве ближней внешней среды анализируется воздействие на предприятие его непосредственного окружения, оказывающего прямое влияние на деятельность. Как правило, в качестве факторов ближнего окружения выделяются сугубо рыночные факторы, к которым относится комплекс показателей, явлений и процессов, формирующих и определяющих функционирование рыночного механизма (спрос, предложение, цены, конкуренция, их взаимодействие и т. д.).

Очевидно, что все факторы дальней среды относятся к категории нерегулируемых с точки зрения предприятия и определяют совокупность его возможностей и угроз, задавая ограничения развития [9]. В то же время некоторые группы факторов ближней среды могут в определенных условиях регулироваться (подвергаться внутреннему воздействию) определенными категориями предприятий. При этом нерегулируемые (с точки зрения предприятия) факторы могут быть подвержены внешнему воздействию, которое предполагает, в первую очередь, участие государства (и/или специализированных негосударственных структур).

Анализ факторов ограничения производственной деятельности строительных предприятий, исследуемых Росстатом, с точки зрения их соответствия видовым характеристикам по месту возникновения и потенциальной возможности регулирования со стороны предприятия позволил получить следующие результаты.

1. *Уровень налогообложения* определенных видов деятельности являясь, во-первых, частью фискальной политики государства, а во-вторых, инструментом косвенного государственного регулирования (предполагающего опосредованное воздействие на экономику, через инструменты корректировки действия рыночных механизмов, и определяющего «правила игры» на данном рынке), безусловно, относится к факторам внешней макросреды.

2. *Недостаток заказов на работы*, как результат низкого уровня платежеспособного спроса является многокомпонентным фактором, что в итоге определяет разнообразие направлений его регулирования.

К области крупных проектов в строительстве относятся проекты капитального строительства в части создания зданий и сооружений. Результатом реализации проектов капитального строительства является создание объекта недвижимости. Как известно, недвижимость может выступать и как финансовый и как реальный актив, предназначенный для личного или производственного потребления [6]. Соответственно, оценка потенциала спроса отрасли капитального строительства должна проводиться в двух направлениях:

– потенциал спроса на результаты реализации строительных проектов как реальный актив;

– потенциал спроса на результаты реализации строительных проектов как финансовый актив.

При этом также известно, что рыночный потенциал спроса на объекты капитального строительства в качестве финансового актива определяется уровнем платежеспособного спроса на недвижимость как реальный актив.

Спрос на объекты недвижимости как реальный актив классифицируется следующим образом:

– спрос с целью личного потребления;

– спрос с целью производственного потребления.

Рыночный потенциал в рамках каждого компонента может быть охарактеризован как существенный. О высоком уровне потребности в жилье в России свидетельствуют такие показатели как уровень жилищной обеспеченности ($м^2$ на человека), степень соответствия строительной активности на рынке жилой недвижимости европейским стандартам (1 $м^2$ на человека в год), уровень и динамика абсолютных и относительных показателей ветхого и аварийного жилья. Существенный рыночный потенциал объектов капитального строительства производственного назначения определяется старением ранее созданного производственного потенциала и необходимостью его совершенствования и замены, о чем свидетельствуют показатели уровня износа и значения коэффициентов обновления и выбытия пассивной части основных фондов.

Если в основе потенциала спроса лежат потребности в продукте, то основу объема рынка составляет платежеспособный спрос. Современная статистика свидетельствует о сохраняющемся крайне низком уровне платежеспособного спроса на результаты работ строительных организаций со стороны основных инвесторов: корпоративного сектора экономики и государства (в результате дефицита государственного бюджета), а также населения по причине хронического кризиса реальных располагаемых денежных доходов, продолжающегося, исходя из данных Росстата, уже более двух лет.

Таким образом, рассматриваемый лимитирующий фактор развития строительного сектора определяется практически всеми компонентами внешней макросреды: политической, экономической, социокультурной. Кроме того, влияние данного фактора обусловлено воздействием инновационно-технического процесса во всех областях и сферах человеческой деятельности, определяющего требования к потребительским качествам создаваемой продукции – жилым, обще-

ственным, производственным зданиям и сооружениям. Также фактор спроса на строительные работы формируется потребительской компонентой ближней бизнес-среды предприятия, поэтому для определенных групп строительных предприятий (в зависимости от их размера и типа рынка материалов) деятельность потребителей может быть отнесена к регулируемым факторам.

3. *Высокая стоимость материалов, конструкций, изделий* – третий по значимости лимитирующий фактор развития строительного сектора, с одной стороны определяется такими экономическими компонентами внешней макросреды, как инфляционные условия, курсы национальной и иностранных валют, уровни процентных ставок, с другой стороны, во многом формируется такой компонентой ближней бизнес-среды предприятия, как деятельность поставщиков. Для определенных групп предприятий (в зависимости от их размера и типа рынка материалов) деятельность поставщиков может быть отнесена к регулируемым факторам. Так в работе с поставщиками могут быть задействованы субконтрактинговые модели, подразумевающие кооперационное взаимодействие с малыми и средними предприятиятиями – производителями строительных материалов [4]. Следует отметить, что субконтрактация, как правило, развивается в границах современной управленческой технологии – кластерного подхода. По утверждению М. Портера кластеры обладают наиболее развитыми детерминантами конкурентоспособности [1].

Другим инструментом регулирования взаимодействия с поставщиками является применение технологии взаимодополняемых (или комплементарных) инвестиционных проектов (ВИП). ВИП, созданный путем интеграции, например, строительно-монтажных компаний и производителей строительных материалов представляет собой систему с объединенным производственно-строительным циклом. При этом результат деятельности каждого элемента системы служит ресурсом для элемента более высокого уровня. Примером может служить решение компании ОАО «Группа ЛСР» по объединению предприятий по производству строительных материалов, добыче и переработке нерудных ископаемых, а также строительству зданий в единый взаимодополняемый проект [5].

4. *Неплатежеспособность заказчиков* – существенный в последнее время лимитирующий фактор (рис. 4), также, с одной стороны определяется экономическими компонентами внешней макросреды, а, с другой – компонентой поставщиков ближней бизнес-среды предприятия.

5. *Недостаток финансирования* – также весьма существенный в последнее время фактор ограничения развития строительных организаций. Строительная индустрия не может развиваться без заемных ресурсов, доступность которых определяется, как экономическими компонентами внешней макросреды, так и компонентой финансовых посредников ближней бизнес-среды, а также внутренними факторами самого предприятия.

Собственные финансовые ресурсы являются компонентой сугубо внутренней среды предприятия. По данным субъективной статистики в начале 2017 г. продолжилась отрицательная динамика обеспеченности подрядных организаций собственными финансовыми ресурсами [3].

6. *Высокий процент коммерческого кредита*, как способа привлечения заемных источников, альтернативный банковскому кредитованию, определяется, во-первых, такой компонентой внешней макросреды, как уровень процентных ставок, а во-вторых, формируется в рамках рыночной компоненты взаимодействия с поставщиками.

Возможность нейтрализации последних трех из рассмотренных факторов для определенных категорий предприятий также связана с применением технологии комплементарных инвестиционных проектов через интеграцию с финансовыми организациями и властными структура-

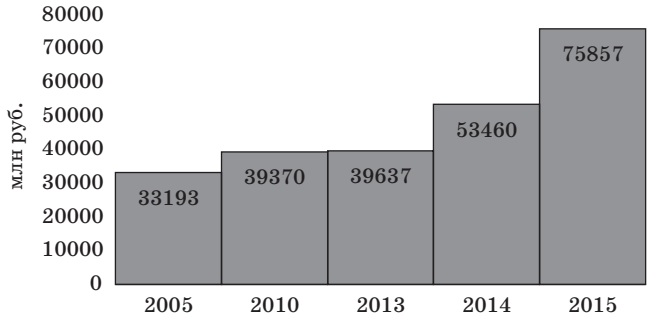


Рис. 4. Просроченная дебиторская задолженность покупателей организаций, осуществляющих строительство зданий и сооружений, млн руб. [6]

ми (например, с целью получения госгарантий) как формы отношений, обеспечивающих мобилизацию финансовых ресурсов, а также использования «комфортных» для всех участников схем финансирования [5].

7. *Конкуренция со стороны других строительных фирм* формируется такой компонентой ближней бизнес-среды предприятия, как деятельность конкурентов. Для определенных групп предприятий (в зависимости от их размера и типа рынка, на которых они функционируют) деятельность конкурентов может быть отнесена к регулируемым факторам.

8. *Погодные условия* – сдерживающий фактор развития строительных организаций, который целиком определяется природной компонентой

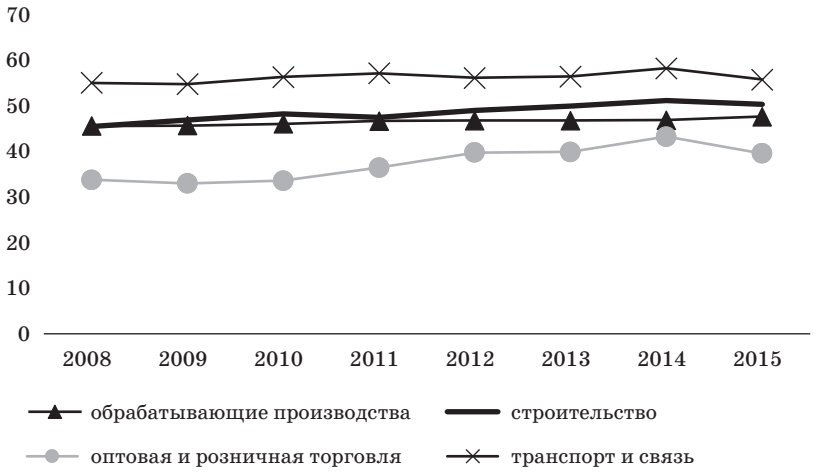


Рис. 5. Степень износа основных фондов в РФ по видам экономической деятельности, %(по данным Росстата)

Таблица 1

Матрица соответствия лимитирующих факторов развития строительных предприятий их видовым характеристикам и возможности нейтрализующих воздействий

Лимитирующие факторы / Вид фактора	Оценка в I кв. 2017 г., %	Внешнее регулирующее воздействие									Внутреннее регулирующее воздействие
		Внешние факторы									
		Факторы макросреды					Факторы ближней среды				
		Политические	Экономические	Социокультурные	Научно-технические	Природные	Покупатели	Поставщики	Конкуренты	Прочие рынки	Внутренние факторы
Высокий уровень налогов	35		+								
Недостаток заказов на работы	34	+	+	+	+		+				
Высокая стоимость материалов, конструкций изделий	30		+					+			
Неплатежеспособность заказчиков	29		+					+			
Недостаток финансирования	24		+							+	+
Конкуренция со стороны строительных фирм	22								+		
Высокий процент коммерческого кредита	15							+			
Погодные условия	14					+					
Недостаток квалифицированных рабочих	11		+	+						+	
Недостаток материалов	3							+			
Нехватка и изношенность машин и механизмов	3										+

внешней макросреды, формируемой региональными и сезонными факторами. В то же время, аналитики отмечают, что строительная сфера не подвержена серьезному климатическому влиянию, так как такой северной стране, как Норвегия, климатические особенности не помешали стать лидером в области строительства жилья [2].

9. *Недостаток квалифицированных рабочих*, исходя из результатов опросов руководителей строительных организаций, постепенно ослабляет свое влияние [3]. Данные ограничения определяются как демографической и экономической компонентами внешней макросреды, так и формируются рынком труда строительного сектора экономики.

10. *Недостаток материалов* – малосущественный лимитирующий фактор развития строительного комплекса, определяемый компонентой поставщиков ближней бизнес-среды предприятия. В то же время, перебои с поставками строительных материалов весьма возможная реальность. Примером тому является «цементный кризис» охвативший в 2007 г. Европейскую часть России.

11. *Нехватка и изношенность машин и механизмов* также является незначительным на современном этапе фактором ограничения развития строительного комплекса, относящимся к компоненте внутренней среды предприятия.

Рис. 5 характеризует степень износа основных фондов в РФ по видам экономической деятельности. Как видно, износ по виду деятельности «Строительство» незначительно превосходит соответствующие показатели обрабатывающих производств. В то же время сроки полезного использования основных фондов в строительстве традиционно выше, что в совокупности обеспечивает положительную оценку степени износа. Кроме того, по данным Росстата в строительстве в единственной отрасли (кроме сельского и лесного хозяйства) наблюдался рост производительности труда, что, как известно, может являться свидетельством процесса обновления основных фондов.

Таким образом, в табл. 1 представлена матрица соответствия лимитирующих факторов строительного комплекса, действующих в современных условиях, их видовым характеристикам факторов по месту возникновения и потенциальной возможности регулирования со стороны предприятия.

Сформированную матрицу можно рассматривать как инструмент, структурирующий процесс анализа факторов сдерживания строительной индустрии в России и выявления возможных направлений (внешних или внутренних) нейтрализующих воздействий.

Библиографический список

1. Анализ методов и моделей оценки инновационного потенциала промышленного кластера / А. В. Бабкин, А. А. Мошков, А. О. Новиков // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2012. № 4(151), с. 84–90.
2. *Балацкий, Е. В.* Оценка состояния инфраструктурного комплекса России / Е. В. Балацкий, А. Б. Гусев // Мир измерений. 9/2008, с. 54–59.
3. Деловой климат в строительстве в I квартале 2017 года. М.: НИУ ВШЭ, 2017.
4. Интернет-портал поддержки малого и среднего производственного бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://spb.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumCode_ABOUT.html.
5. *Королев, А. В.* Оценка экономической эффективности разработки и реализации взаимодополняемых инвестиционных проектов в жилищном строительстве.: дис. ... канд. эк. наук : 08.00.05 / А. В. Королев. Санкт-Петербург, 2015.
6. *Максимов, С. Н.* Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости / С. Н. Максимов. СПб Литер, 2010. 272 с.
7. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. М., 2016. 111 с.
8. Экономика строительства. 3-е изд. / под ред. В. В. Бузырева. СПб.: Питер, 2009. 416 с.
9. Экономика строительства: Учеб. пособие / И. В. Брянцева, Н. В. Воронина, З. Г. Любанская, С. Ю. Стексова; под общ. ред. И. В. Брянцевой. Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. 198 с.

УДК: 336.71
ГРНТИ 06.73.55

Е. А. Посная[1]
кандидат экономических наук, доцент
А. М. Колесников[2]
доктор экономических наук, профессор
Н. А. Семешина[1]
[1]*Севастопольский государственный университет*
[2]*Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения*

РОЛЬ МЕТОДА ВЫЧИСЛЕНИЯ КАПИТАЛА БАНКА В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время в развитии и функционировании коммерческих банков чрезвычайно важным остается грамотный, аргументированный выбор метода вычисления и оценивания капитала банка, что позволит банковским учреждениям проводить взвешенную политику в части формирования капитальной базы. В исследовании предлагается анализ традиционных методов оценивания капитала банка с выделением их положительных и отрицательных позиций. Также показано, что все существующие методы вычисления капитала банка направлены на одну главную цель – получение максимальной прибыли банковского учреждения.

Капитал служит защитой для средств вкладчиков и кредиторов, поскольку убытки от кредитных, инвестиционных, валютных операций банка, злоупотреблений, ошибок списываются за счет резервов, которые входят в состав капитала. Размер банковского капитала существенно влияет на уровень надежности и доверия к банку со стороны общества. Именно поэтому проблема определения достаточности капитала банка и выбор методов его регулирования является одной из центральных в российской и международной банковской практике.

В настоящее время явным и очевидным становится положение о том, что достаточность капитала, или грамотно сформированная капитальная база в банковском учреждении является основным показателем его надежности.

***Ключевые слова**: банк, капитал, методы оценки капитала, прибыль, оценка, капитальная база.*

E. A. Posnaya[1]
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
A. M. Kolesnikov[2]
Doctor of Economic Sciences, Professor
N. A. Semeshina[1]
[1]*Sevastopol State University*
[2]*Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation*

THE ROLE OF THE CALCULATION METHOD OF BANK CAPITAL IN MECHANISM OF MANAGEMENT

At present, in the development and functioning of commercial banks, it is extremely important to have a competent, reasoned choice of the method of calculating and valuing the bank's capital, which will allow banking institutions to pursue a balanced policy regarding the formation of the capital base. The study suggests an analysis of traditional methods of assessing the capital of the bank with the identification of their positive and negative positions. It is also shown that all existing methods of calculating the bank's capital are aimed at one main goal – obtaining the maximum profit of a banking institution.

Capital serves as a protection for depositors and creditors, since losses from credit, investment, currency operations of the bank, abuse, errors are written off from reserves that are part of capital. The size of bank capital significantly affects the level of reliability and trust in the bank from the side of society. That is why the problem of determining the capital adequacy of a bank and the choice of methods for its regulation is one of the central issues in Russian and international banking practice.

For modern practice, it becomes increasingly obvious that the sufficiency of capital, or capital adequacy to the scale and nature of the operations performed by the bank, is the main indicator of its stability.

***Keywords**: bank, capital, methods of valuation of capital, profit, valuation, capital base.*

Капитал банковского учреждения, при условии незначительной части ресурсов банка, имеет большое значение в процессе создания, развития и функционирования коммерческого банка. Формирование собственной капитальной базы банка – необходимое условие его будущей деятельности [1, 2]. Одной из основных проблем, стоящей перед менеджментом банка, является привлечение и поддержание достаточного объема капитала для увеличения объемов деятельности, поддержания на необходимом уровне ликвидности, платежеспособности и других показателей. По смысловому финансово-экономическому значению к понятию капитала относятся, прежде всего, средства собственников, при внесении которых возрастает риск как собственников средств, так и банковского учреждения, который заключается в том, что доход на капитал будет уменьшаться, а деятельность банка сводиться к убыткам, и банк станет банкротом, а собственники средств будут терять свои средства. Капитал банка складывается из капитала акционеров, резервов, нераспределенной прибыли, но согласно законодательству, может включать и другие элементы в соответствии с установленными правилами осуществления банковских операций конкретной страны. Доминирующей частью капитала банковского учреждения, как по размерам, так и по значению является уставный капитал, формируемый из акционерного или частного капитала эмиссией акций или взносами учредителей банка [3, 4]. Капитал выступает буфером или «подушкой безопасности», которая снижает убытки от рисков, которые могут возникать. Также необходимо отметить, что капитал выступает защитным барьером для средств кредиторов и вкладчиков банка, так как убытки от валютных, кредитных, инвестиционных операций банка, злоупотреблений различного вида, а также ошибок, списываются за счет тех резервов, которые включены в состав капитала. Уровень капитала банка оказывает влияние на уровень ликвидности, надежности, платежеспособности и доверия к банку потенциальных и существующих клиентов. И в связи с этим проблематика, связанная с определением достаточности капитала банка, а также набор методов его контроля и регулирования является главной в практике международного банковского дела [5].

В банковском менеджменте особое значение имеет метод вычисления (оценки) величины капитала. На рис. 1 показаны преимущества и недостатки традиционных методов оценки капитала банка.

На сегодня четким и детальным является мнение о том, что достаточность капитала, или адекватность капитала размеру и характеру операций, которые осуществляет банк, является основным индикатором стабильности его функционирования. Когда капитал теряется, нормальное функционирование банка невозможно, что приводит к его банкротству. Именно поэтому контроль за оценкой достаточности капитала банка занимает лидирующую позицию в системе пруденциального надзора, который осуществляется органами банковского контроля и регулирования согласно действующему законодательству. В составе капитала банковского учреждения самой важной составляющей для успешного развития банка и финансово-экономической системы страны является собственный капитал, который выступает как долгосрочный ресурс и является резервом в случае возникновения различного рода непредвиденных убытков, а также может определить области развития операций банка в будущем. В этой связи, учитывая вышеизложенное, можно заключить, что наиболее важной составляющей функционирования собственного капитала банковского учреждения выступает уровень его оптимальной достаточности для реализации стратегии рисков развития и позитивного функционирования финансово-экономической системы государства.

Также можно выявить важную роль оценки собственного капитала в банковской деятельности, поскольку собственный капитал является:

– фактором успешного выполнения банками ряда экономических функций;

– измерителем кредитного потенциала инвестиционной активности банков;

– детерминантом развития банковской системы страны;

– инструментом повышения уровня капитализации и консолидации банков;

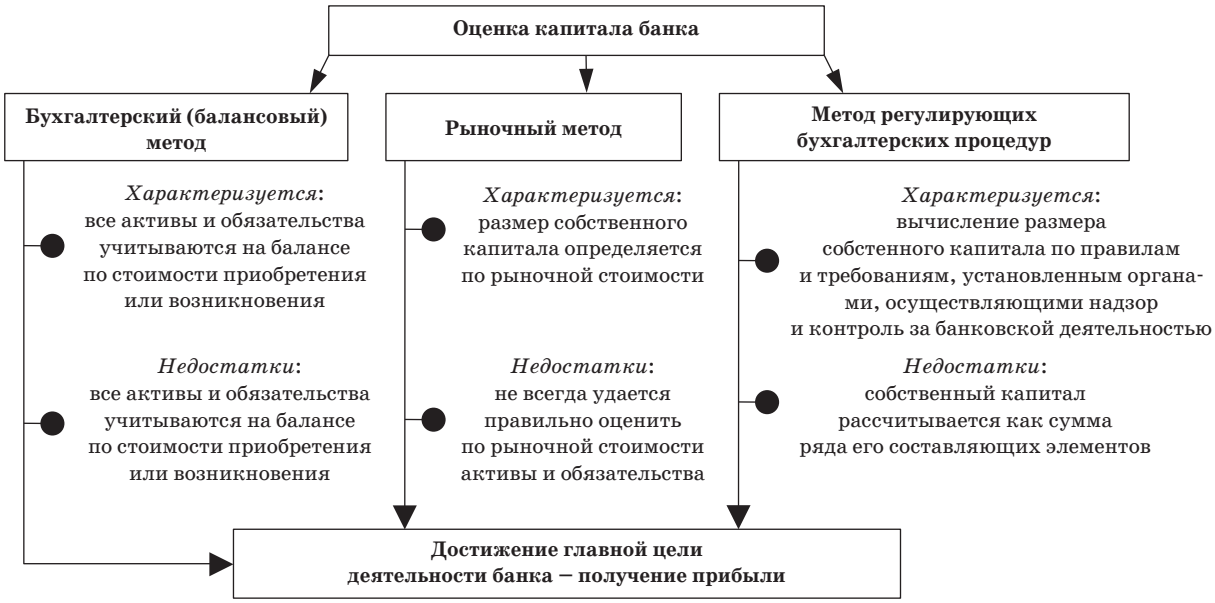


Рис. 1. Традиционные методы оценки капитала банка

– доминантой в системе банковского регулирования и надзора;

– мерой финансовой надежности или рискованности банковского бизнеса;

– индикатором качества корпоративного управления и уровня социальной ответственности в банковском бизнесе.

Наряду с основными функциями, которые выполняет банковский капитал (защитной, оперативной, регулирующей), собственный капитал поддерживает доверие клиентов к банку. Практика банковского дела в Российской Федерации и в мире показывает, что капитал может существенно сдерживать рост активов и ограничивать риски осуществления банковских операций.

Менеджмент капитала банка означает и демонстрирует прогнозирование его величины с учетом роста объема балансовых и внебалансовых операций, величины рисков, принимаемых банком на себя, соблюдение установленных нормативными актами пропорций между различными элементами капитала с целью достижения установленных банком параметров.

Объектами управления собственным капиталом являются: абсолютная величина капитала, соблюдение требуемого соотношения между капиталом первого и второго уровня, затраты на формирование и источники формирования собственного капитала, достижение установленного уровня рентабельности для обеспечения устойчивой финансовой деятельности банка.

Вместе с тем необходимо отметить, что в последние годы банки всего мира испытывают все большую необходимость в увеличении объема капитала для поддержки роста активов и уменьшения уровня рисков для вкладчиков.

Дополнительная потребность в собственном капитале у банков вызвана рядом факторов и, прежде всего, требованиями со стороны центральных банков по обеспечению безопасной деятельности коммерческих банков, ростом конкуренции, состоянием экономики.

Также можно заметить, что важным фактором при вычислении достаточности и других параметров капитала банка является инфляция, которая одновременно увеличивает объемы активов и пассивов и уменьшает собственный капитал. Другим фактором является неустойчивый характер экономики, что может привести к росту рисков в банковской деятельности и снижению стабильности в получении банком доходов из различных источников. Наблюдается, что с отменой регулирования процентных ставок по депозитам возрастают издержки на привлеченные средства клиентов, что приводит к уменьшению прибыли банка – главного источника устойчивого роста капитала.

Библиографический список

1. *Мануйленко, В. В.* Совершенствование аналитического инструментария оценки инновационной деятельности коммерческих организаций / В. В. Мануйленко, А. А. Мищенко //

Международный бухгалтерский учет. 2016. № 11. С. 2–23.
2. Информация по кредитным организациям, http:// http://cbr.ru/credit/
3. *Posnaya*, *E.* Improving the Bank Reliability Evaluation Framework / E. Posnaya, I. Vorobyova, S. Tarasenko // European Research Studies Journal: Piraeus, 2017. № 20(3B). 614 p. (PP. 138–147).
4. *Akopova*, *S.* Imperative of State in the Process of Establishment of Innovational Economy in the Globalizing World / S. Akopova, V. Przhedetskaya // European Research Studies Journal: Piraeus, 2016. № 19(2). 410 p. (PP. 79–85).
5. *Бортников*, *Г. П.* Экономический капитал как инструмент управления / Г. П. Бортников // Управление в кредитной организации. 2007. № 5. С. 45–52.

УДК 338.49
ГРНТИ 06.81

Р. М. Устаев
кандидат экономических наук, доцент
В. Ф. Журавель
доктор экономических наук, профессор
Северо-Кавказский федеральный университет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье приведены основные процессы управления маркетингом регионального филиала АО «Россельхозбанк». Проанализирована стратегическая маркетинговая деятельность АО «Россельхозбанк», произведена сравнительная оценка основных конкурентов банка. Определены ключевые показатели деятельности АО «Россельхозбанк» в сфере маркетинга. Проведен SWOT и «4P» анализ конкурентоспособности АО «Россельхозбанк».

***Ключевые слова**: финансово-кредитная организация, оценка конкурентоспособности, маркетинговая деятельность.*

R. M. Ustaev
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
V. F. Zhuravel
Doctor of Economic Sciences, Professor
North-Caucasus Federal University

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF REGIONAL FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS AND EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF ITS MARKETING ACTIVITIES

The article presents the main processes of marketing management of the regional branch of JSC «Agricultural Bank». Strategic marketing activity of JSC «Russian agricultural Bank» is analyzed, comparative estimation of the main competitors of Bank is made. Key performance indicators of JSC «Russian agricultural Bank» in the field of marketing are defined. SWOT and «4P» competitiveness analysis of JSC «Russian agricultural Bank» was carried out.

***Keywords**: financial and credit institution, competitiveness assessment, marketing activity.*

Современная мировая экономика характеризуется в последние годы чрезвычайной турбулентностью, связанной с переделом сфер влияния, формированием многополярной модели управления политическими процессами, долговыми кризисами корпораций и целых государств, дисбалансами раздувшегося финансового сектора [1].

Одна из ключевых задач отечественных банков в современных условиях состоит в выявлении главных направлений развития и совершенствования методов управления конкурентоспособностью финансово-кредитных организаций.

Опыт зарубежных и отечественных исследователей показал, что наибольшие возможности в управлении конкурентоспособностью находятся не только в области факторов внешней среды, но и внутренней. В качестве основного метода достижения долгосрочного успеха и повышения конкурентоспособности можно выделить внедрение более высокой степени маркетинговой ориентации банка [5].

Известно, что в условиях быстро трансформирующейся внешней среды, прежде всего, актуализируется необходимость изменения системы взглядов на суть процесса развития. Многие

исследователи стратегического развития в качестве базовой характеристики данного понятия определяют взаимоотношения конкретного объекта с внешней средой. В связи с этим внимание современного сообщества должно акцентироваться на вопросах стратегического развития, как отдельной организации (банка), так и отрасли, и государства в целом [4].

По данным причинам тема настоящего исследования является актуальной для финансово-кредитных организаций, работающих и развивающихся в современных условиях.

Материалы и методы

Объектом исследования является деятельность финансово-кредитной организации Ставропольский региональный филиал АО «Россельхозбанк».

Методологическая база – в исследовании использованы следующие методические и научные инструменты: методы маркетинговых исследований и сбора информации, методы сравнительного анализа, системного анализа, методы научно-целевого планирования.

Эмпирическая база исследования: результаты маркетинговых исследования финансового рынка, обзор конкурентов, результаты сегментации потребителей по психотипу Comcon Pharma, внутренняя информация АО «Россельхозбанк», в том числе инсайдерская.

Результаты и обсуждение

Известно, что маркетинговая деятельность АО «Россельхозбанк», как и любой коммерческой финансово-кредитной организации, включает мероприятия по улучшению качества банковских услуг и расширению их ассортимента, по исследованию потребителей и их потребностей, по анализу конкурентов и конкуренции, по формированию спроса, по обеспечению ценовой политики, по стимулированию сбыта и продвижению банковских продуктов.

На реализацию целей и задач банковского маркетинга ориентированы его функции – аналитическая, сбытовая, управленческая и производственная, которые обеспечивают целый ряд направлений банка:

– предоставление своевременной, надежной и достоверной информации о рынке, о предпочтениях потенциальных и реальных потребителей услуг, о динамике и структуре спроса, то есть внешнюю информацию деятельности банка;

– разработка и создание услуг и продуктов, которые отвечают запросам и требованиям рынка более полно, чем услуги банков-конкурентов;

– обеспечение максимально возможного контроля в области сбытовой политики посредством воздействия на потребителей, их спрос и рынок в целом [2].

Служба маркетинга АО «Россельхозбанк» занимает функциональное главенствующее звено в управлении, которое совместно с другими отделами реализовывает единый интегрированный процесс, нацеленный на удовлетворение потребностей рынка и получение прибыли. На рис. 1 представлены процессы управления маркетингом в филиале АО «Россельхозбанк».

Из представленной схемы видно, что в своей деятельности АО «Россельхозбанк» ориентируется, прежде всего, на потребности клиентов и постоянно расширяет варианты взаимодействия с ними. Банк подстраивает каналы обслуживания под различные группы клиентов, чтобы получать банковские услуги им было удобно, приятно, выгодно и безопасно.

В ежегодной отчетности регионального филиала АО «Россельхозбанк» нет отдельно выделенной группы ключевых показателей эффективности в сфере стратегического маркетинга,

Рис. 1. Основные процессы управления маркетингом регионального филиала АО «Россельхозбанк»

поэтому для оценки конкурентоспособности банка воспользуемся финансовым рейтингом его работы в общей финансово-кредитной системе Ставропольского края за пять лет (табл. 1).

Из материалов табл. 1 видно, что ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк» выступают лидерами в рейтинге надежности по величине активов и собственного капитала, входят в пятерку лучших финансово-кредитных организаций Ставропольского края.

Углубленная оценка эффективности в сфере стратегического маркетинга регионального филиала АО «Россельхозбанк» приведена в материалах табл. 2.

Из анализа табл. 2, видно, что банк не достиг ряда запланированных ключевых показателей. На 3% возросла доля кредитования МСБ (58%). На 2% увеличились показатели розничного кредитного портфеля (17%) и объема ипотечного кредитования (+13%). При этом снизились темпы роста корпоративного кредитного портфеля на (–2,6%), что оказало влияние на рост активов, которые уменьшились до отметки в двух процентов. На протяжении всего анализируемого периода наблюдается смещение целевого рынка банка с корпоративного на рынок кредитования физических лиц. Данная динамика соответствует выбранной банком стратегии, однако ее целесообразность вызывает сомнения. На рынке кредитования физических лиц наблюдается значительная конкуренция, с которой АО «Россельхозбанк», в настоящий момент не удается

Таблица 1

Рейтинг финансово-кредитной системы Ставропольского края [7]

Период	ПАО «Сбербанк России»	АО «Россельхозбанк»	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставропольпромстройбанк»
по активам				
01.01.2013	1	4	23	347
01.01.2014	1	5	21	316
01.01.2015	1	6	23	272
01.01.2016	1	6	27	254
01.01.2017	1	6	28	245
по величине собственного капитала				
01.01.2013	1	5	33	328
01.01.2014	1	4	34	270
01.01.2015	1	4	26	257
01.01.2016	1	4	34	276
01.01.2017	1	4	23	288
по сумме нераспределенной прибыли				
01.01.2013	1	37	35	166
01.01.2014	1	28	41	121
01.01.2015	1	759	744	286
01.01.2016	1	715	708	648
01.01.2017	1	172	594	209

Таблица 2

Оценка эффективности в сфере стратегического маркетинга регионального филиала АО «Россельхозбанк» [6]

Наименование показателя	Значение показателя за:				Достижение планового значения
	2013 г.	2014 г.	Плановое значение 2015 г.	Фактич. значение 2015 г.	
Темпы роста корпоративного кредитного портфеля, %	3,5	–3	+5	–2,6	–
Доля кредитования МСБ (до 750 млн.руб.), %	58	55	<56	58	–
Доля микробизнеса в корпоративном портфеле,%	0,9	1,6	1,4	1,5	–
Рост розничного кредитного портфеля, %	30	8,4	15	17	+
Рост ипотечного портфеля, %	32	7,9	11	13	+
Коэффициент кросс-продаж (продано продуктов 1 клиенту)	1,1	2,7	3,2	2,8	–
Рост активов, %	1	8	4	-2	–

эффективно справляться. Показатели доли кредитования микробизнеса в корпоративном портфеле, отличаются от запланированного уровня незначительно, более того, доля таких кредитов совершенно незначительна. Коэффициент кросс-продаж, также близок к запланированному уровню [7].

Наибольшие проблемы кроются в темпе роста общего корпоративного кредитного портфеля, снижающегося второй год подряд. Косвенно негативную тенденцию подтверждает рост доли МСП в общем корпоративном кредитном портфеле. Это говорит о том, что наибольшее снижение суммы выданных кредитов наблюдается в сфере кредитования крупных предприятий.

В настоящий момент многие субъекты МСП сталкиваются с проблемой в получении кредита. В отличие от рынка ипотечного кредитования и кредитования крупных организаций, на рынке кредитования малых и средних предприятий сложилась ситуация, при которой получение существенного кредита для развития или пополнения оборотных ресурсов сопряжено с большими сложностями. Кроме того, процентная ставка при кредитовании МСП редко составляет менее 20% годовых, несмотря даже на стабильную работу предприятия на протяжении многих лет и наличия залогового имущества [7]. В табл. 3 приведены данные о кредитных программах, предлагаемых АО «Россельхозбанк» и другими крупными банками-конкурентами, доступных субъектам МСП.

Из данных табл. 3 видно, что у АО «Россельхозбанк» требования к заемщику имеют относительно среднее значение, а также уровень сервиса, сопутствующие услуги отстают от Альфа-Банка. Но при этом банк имеет достаточно широкий ассортимент предлагаемых кредитных продуктов, условия инвестиционных кредитов и условия кредитов на пополнение оборотных средств от 14,8%.

Для более детальной оценки эффективности маркетинговой деятельности регионального филиала АО «Россельхозбанк» проведем анализ его конкурентоспособности посредством SWOT-анализа (табл. 4).

Таблица 3

Сравнительный анализ кредитных продуктов, предлагаемых субъектам МСП различными банками

Показатели	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	Альфа-Банк	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»
Ассортимент предлагаемых кредитных продуктов (1 –очень узий, 5 – широкий)	– на любые цели; – пополнение оборотных средств; – банковские гарантии; – автокредиты; – лизинг; – на приобретение недвижимости; – развитие бизнеса	– пополнение оборотных средств; – развитие бизнеса	– покрытие кассового разрыва; – на приобретение имущества; – развитие бизнеса; – пополнение оборотных средств	– на любые цели; – овердрафт; – банковские гарантии	– на любые цели; – пополнение оборотных средств; – банковские гарантии; – автокредиты; – лизинг; – на приобретение оборудования; – развитие бизнеса
	5	3	4	3	4
Условия инвестиционных кредитов	от 19,5% (залог или гарантии) до 10 лет	от 14,8% (залог или гарантии или поручительство) до 7 лет	от 15% (залог обязателен) до 10 лет	–	от 20% (индивидуальные условия) до 5 лет
Условия кредитов на пополнение оборотных средств	от 19,5% (залог или гарантии) до 4 лет	от 14,8% (залог или гарантии или поручительство) до 50 млн	от 15,3% (залог или гарантии) до 2 лет	от 17% (только с поручительством физического лица) до 3 лет; до 6 млн	от 20% (индивидуальные условия) до 10 лет
Требования к заемщику (1 – очень низкие, 5 – очень высокие)	4,5	3	5	4,5	4
Уровень сервиса, сопутствующие услуги	4	3	4	5	3

Таблица 4

SWOT-анализ АО «Россельхозбанк»

	Возможности: – снижение ЦБ норм резервирования средств под обесценивание кредитного портфеля; – получение льготного кредита от ЦБ; – рост спроса на кредиты; – рост спроса на карточные продукты и торговый эквайринг; – ослабление конкуренции; – появление новых технологий	**Угрозы:** – ухудшение экономического положения в стране; – рост инфляции; – снижение спроса на банковские услуги и кредиты; – усиление конкуренции; – среднерыночное снижение процентных ставок на услуги торгового эквайринга; – появление на рынке новых конкурентов, в т. ч. зарубежных
Сильные стороны: – четкое проявление знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности в заданной области; – приемлемые финансовые источники; – способность вести конкурентную борьбу; – правильное понимание потребностей клиентов; – отчетливо, детально и грамотно разработанная стратегия развития; – преимущество в уровнях цен на предлагаемые товары и услуги; – уровень обеспечения прогрессивной, совершенной, инновационной технологией; – степень применения научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок	Гигантская филиальная сеть, дает возможность клиентам пользоваться услугами банка везде. Так же банк вселяет в население уверенность, т. к. больше 50% пакета акций принадлежит государству, тем самым он является самым стабильным банком. После финансового кризиса многие банки обанкротились, а Россельхозбанк не потерял своих позиций, что увеличило долю на банковском рынке и тем самым вызвало больше доверия у населения и иностранных инвесторов. Это может способствовать выходу на мировой рынок	У банка достаточно много преимуществ – репутация, время работы на рынке, огромная филиальная сеть, а также помощь государства, которые можно использовать при снижении угрозы появления новых конкурентов и снижении отрицательных последствий потенциального экономического кризиса. Что касается снижения спроса на банковские услуги, то их широкий ассортимент и надежность банка не дадут населению отказаться от услуг банка
Слабые стороны: – высокий уровень цен на товары и услуги; – отсутствие возможности конкурировать с аналогичными предприятиями; – использование устаревшей технологии; – недостаток информации о клиентах и обих потребностях; – затрудненность в приобретении финансовых ресурсов, их недоступность; – отсутствие четко разработанной стратегии развития; – неэффективная система управления; – слабые позиции участия в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках; – ненадежная сеть распределения	За счет своей масштабности банк вполне может выйти на мировой рынок и дальше продолжать увеличивать не только долю на российском рынке банковских услуг, но уже на мировом рынке. Так же это привлечет еще больше инвесторов, что увеличит капитал банка, тем самым и «капитал страны». Россельхозбанк, один из немногих, выстоял во время экономического кризиса, за счет своих преимуществ, и ухудшил позиции конкурентов	Увеличение безопасности банка в сфере рисков от банковских операций – большой опыт сотрудников банка, сформировать более обширную информационную клиентской базы, а так же более эффективно проверять клиентов. Так же это поможет и с экономическим кризисом и резкого спада спроса на банковские услуги. Уменьшение текучести кадров даст возможность банку усовершенствовать систему управления, тем самым затмит «неповоротливость» банка, за счет его масштабности

По результатам проведенного анализа, был предложен проект комплекса мероприятий по укреплению сильных сторон и конкурентных преимуществ банка, а также оперативных и стратегических мер по снижению и устранению слабых сторон.

Оценка сильных и слабых сторон организации нами осуществлялась посредством сравнения анализируемого объекта с основными конкурентами методом маркетинг-микс [3]. Результаты сравнительной оценки конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» приведены в табл. 5–9.

Таблица 5

Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» по фактору Product (продукт/услуга)

Характеристика продукта	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»	ООО «БУМ-БАНК»
Ассортимент	5	4	4	5	4
Качество обслуживания	5	4	4	3	3
Сопутствующие товары	4	5	3	4	3
Скорость принятия решений	5	5	3	4	4
Сумма баллов	19	18	14	16	14

Таблица 6

Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» по фактору Price (цена)

Характеристика цены	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»	ООО «БУМ-БАНК»
Ставки по вкладам	4	4	3	3	5
Кредитные ставки	5	4	4	5	4
Цены на прочие услуги	3	4	4	4	4
Скидки и акции	3	5	3	4	3
Сумма баллов	15	17	14	16	16

Таблица 7

Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» по фактору Promotion (продвижение)

Каналы сбыта	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»	ООО «БУМ-БАНК»
Присутствие в регионах	5	5	4	5	3
Количество офисов	5	4	3	4	3
Степень охвата рынка	5	5	4	5	3
Дистанционное обслуживание	2	3	2	3	2
Сумма баллов	17	17	13	17	11

Таблица 8

Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» по фактору Place (каналы распределения)

Продвижение на рынке	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»	ООО «БУМ-БАНК»
Реклама	5	4	4	3	2
PR	5	4	3	3	3
Торговый персонал	4	4	4	5	2
Стимулирование продаж	5	4	4	4	3
Сумма баллов	19	16	15	15	10

Таблица 9

Общая сумма баллов оценок конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» по всем факторам концепции «4Р»

Характеристика факторов	Сбербанк	Россельхоз-банк	ПАО АКБ «Связь-Банк»	ПАО «Ставрополь-промстройбанк»	ООО «БУМ-БАНК»
Product (товар)	19	18	14	16	14
Price (цена)	15	17	14	16	16
Promotion (продвижение)	17	17	13	17	11
Place (каналы распределения)	19	16	15	15	10
Сумма баллов	70	68	56	64	51

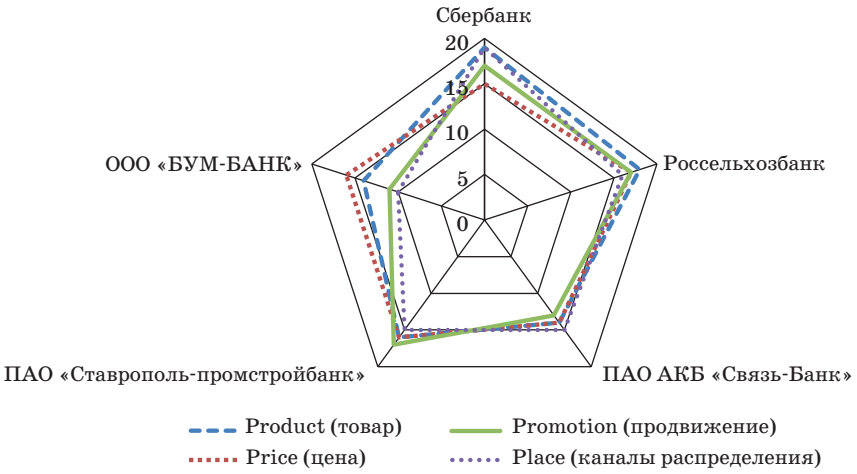


Рис. 2. Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк»

Сравнительная оценка конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» методом маркетинг-микс представлена на рис. 2.

На основе оценки сильных и слабых сторон АО «Россельхозбанк» приведем его общую оценку конкурентоспособности в соответствии с рис. 2 (табл. 9).

Результат сравнительной оценки конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» и его ключевых конкурентов, с помощью методики «4Р» выявил, что по общей сумме баллов конкурентоспособности АО «Россельхозбанк» имеет практически одинаковые значения со Сбербанком (69 баллов).

АО «Россельхозбанк», наряду со Сбербанком, являются лидерами в области каналов распределения и не уступает основным конкурентам в области продвижения. Предоставляемая продукция и услуги АО «Россельхозбанк» имеет среднее значение (18 баллов) и уступает продукции и услугам «Сбербанк» (19 баллов). Фактор цены в АО «Россельхозбанк» (17 баллов) имеет наиболее сильное значение из анализируемых факторов в концепции «4Р». Следовательно, именно на данный фактор и необходимо обратить внимание высшему руководству банка.

Таким образом, можно заключить, что АО «Россельхозбанк» является одним из лидеров банковской сферы Ставропольского края.

Заключение

1. В результате проведенных исследований была проанализирована структура и динамика доходов и расходов организации, основные элементы и факторы, влияющие на финансовый результат.

2. Подробному анализу подвергнута стратегическая маркетинговая деятельность банка, определено место стратегического маркетинга в общей структуре управления организацией, произведена сравнительная оценка основных конкурентов банка АО «Россельхозбанк».

3. Определены ключевые показатели деятельности KPI (Key Performance Indicators) организации, сопоставлены фактические и плановые показатели эффективности маркетинговой службы в организации. Проведен SWOT и «4Р» анализ конкурентоспособности АО «Россельхозбанк».

Библиографический список

1. *Журавель, В. Ф.* Современные проблемы и направления формирования и развития инновационных процессов в аграрной сфере / В. Ф. Журавель // Вестник СевКавГТИ. 2008. № 8. С. 116–118.
2. *Никитина, Е. Б.* Резервы роста прибыли банков / Е. Б. Никитина // Вестник пермского университета. Серия: Экономика. 2013. № 4(19). С. 125–130.
3. *Павлова, В. А.* К определению стадий экономического развития предприятий по их конкурентным преимуществам / В. А. Павлова // Новый взгляд. Международный научный вестник. 2014. № 3. С. 277–286.
4. *Попова, Ю. Н.* Управление предприятием в условиях нестабильной внешней среды / Ю. Н. Попова, Ю. П. Усова, И. Ю. Проскурина, В. Е. Сухова // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 12. С. 66–70.
5. *Прокофьев, С. А.* Внедрение системы управления эффективностью на основе ключевых показателей эффективности в организации / С. А. Прокофьев // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. 2014. Т. 2. № 5. С. 133–137.
6. Официальный сайт АО «Россельхозбанк», URL: http://www.rsbn.ru
7. Презентация для инвесторов АО «Россельхозбанк», URL:http://www.Cbank.ru/investors/

УДК 334.02
ГРНТИ 06.61.

А. В. Чайковская[1]
кандидат экономических наук, доцент
А. Ю. Голинская[2]
[1]*Балтийская академия туризма и предпринимательства, Санкт-Петербург*
[2]*Международный колледж (университет) менеджмента, Сидней, Австралия*

СОВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ ДЕСТИНАЦИЯМИ

В статье рассматриваются понятия «регион», «туристская дестинация»; даются и сравниваются определения развития территориального туризма зарубежных и отечественных исследователей.

***Ключевые слова**: туризм; регион; туристская дестинация; территориальное развитие туризма.*

A. V. Chaykovskaya[1]
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
A. Yu. Golinskaya[2]
[1]*Baltic academy of tourism and business, Saint-Petersburg*
[2]*International college (university) of management, Sydney, Australia*

MODERN CHARACTERISTICS OF REGIONAL MANAGEMENT OF THE TOURIST DESTINATIONS

In article the concepts «region», «tourist destination» are considered, given and compared the definition of territorial development of tourism foreign and domestic researchers.

***Keywords**: tourism; region; tourist destination; territorial development of tourism.*

Определение «регион», как правило, соединяется с определением «территория» и подразумевается равно как некоторое ограниченное место.

Главным элементом каждого исследования территориального учреждения туризма и рекреационной работы представляется туристское зонирование [1].

Некоторые популярные ученые полагают, что область представляется не только лишь подсистемой общественно-финансового ансамбля государства, но и сравнительно независимой его долей с оконченным циклом воспроизводства, специальными конфигурациями и проявлением особых отличительных черт протекания общественных и финансовых действий.

В русской академической литературе в качестве синонима термина «регион» применяется слово «район». Хоть тот и другой термин отображают одно представление, более многоцелевым представляется слово «район», а не «регион».

В русской географической науке применяется огромное число дефиниций района (области), однако всегда они обладают едиными признаками.

К данным чертам допускается причислить единство и неповторимость местности, ее генетическую целостность, связь и взаимовлияние производящих ее частей, присутствие действий функционирования и формирования, преобладание и немалую стойкость внутренних взаимосвязей.

Например, Ю. Д. Дмитриевский определяет туристский участок как зону, владеющую некоторыми свойствами аттрактивности и гарантированную туристской инфраструктурой и концепцией учреждения туризма [3].

Российские ученые, изучающие вопросы экономики туризма, делают отличное предложение

разобщить определения «туристский регион» и «туристская дестинация».

Туристкая область – наиболее глубокое представление согласно взаимоотношению определений «туристский регион» и «туристская дестинация».

Туристская область имеет возможность содержать в себе некоторое количество туристских дестинаций.

К примеру, туристская область конкретной страны содержит в себе подобные туристские дестинации, такие как столица, город, и т. д.

Туристская область имеет возможность содержать в себе разные дестинации согласно как собственной масштабности, так и собственному туристскому предназначению.

Вопрос разделения «туристского региона» и «туристской дестинации», согласно аспекту масштабности, описывается в типологии Ф. Котлера (макродестинации и микродестинации).

Всемирная туристская система (ЮНВТО) устанавливает туристскую область как зону, которая обладает высокой сетью специализированных построек и услуг, нужных с целью учреждения развлечения либо выздоровления. Из этого следует, что туристская область должна быть независимой и обладать всегда требуемыми постройками, то есть иметь такие туристские постройки и сооружения, какие избирает путешественник либо категория путешественников, и какие производятся поставщиком услуг.

Таким образом, туристская область – это задача поездки и туристская продукция одновременно.

Туристская дестинация в основном описывается как инертный компонент туристской организации, с каковым совершаются перемены под влиянием внешних условий.

В эту категорию входят географически-региональный, финансовый, инфраструктурный и энергоресурсный элементы концепта «туристская дестинация».

Регион – это непростая концепция, в которой всегда составляющие взаимодействуют и взаимовлияют как одобрительно, так и негативно.

Уровень подобного воздействия находится в зависимости от возможностей района – как ресурсных, так и финансовых и общественно-политических.

Любая область содержит собственные характерные черты, которые, в свою очередь, формируют особые необходимости, круг интересов, миссии, модификации и стратегии.

Туризм представляется никак не только лишь финансовым, но и природоохранным и общественно-политическим феноменом.

Туристская дестинация – это комплекс туристских продуктов, созданных в основе туристских ресурсов инфраструктуры установленной местности [4].

Необходимо заметить, что с целью осмысления сути действий областного формирования и течений единого применения ресурсов туристской дестинации крайне важным представляется конкретное разделение определений «развитие» и «рост».

Развитие туристской дестинации – это высококачественные перемены в промышленности туристского района, соседних секторах экономики и в областной экономике в целом.

Масштабы туристской сферы и конкурентная борьба принуждают множество операторов туристского рынка взаимодействовать и создавать объединенный хитрый проект формирования туризма в дестинации [5].

Концепция формирования туристской дестинации, согласно Ф. Котлеру, «...требует с местности исследования регулярной и долговременной рекламной стратегии, обращенной в поднятие и усовершенствование первоначально свойственных и возможных качеств территории либо района....» [2]. Основной ценностью в формировании такого рода стратегии представляется формулировка особой целенаправленной категории, в которой зона и обязана сосредоточить собственные ресурсы.

Формирование туристской дестинации направлено на отбор конкурентноспособных положительных сторон области туризма определенных ареалов и формирование их в будущем.

Библиографический список

1. http://pulib.if.ua/part/1321
2. Маркетинг мест / Ф. Котлер, К. Асплунд, Рейн И., Хайдер Д., СПБ, 2010 г.
3. *Дмитриевский, Ю. Д.* Туристские районы мира. – М., 2014.
4. *Быстров, С. А.* Туризм: макроэкономика и микроэкономика / С. А. Быстров, М. Г. Воронцова. СПб.: «Издательский дом Герда», 2012
5. *Джанджугазова, А.* Туристская дестинация / А. Джанджугазова. М.: Издательский центр «Академия», 2012.

УДК 65.012.1
ГРНТИ 06.81.23

О. Е. Лысов
кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В ТЕХНОЛОГИЯХ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА

В статье приведены особенности обоснования выбора основных принципов формирования маркетинговых решений как инструмента маркетинга в технологиях обучения в вузе с использованием ситуационного подхода в условиях новых требований к подготовке специалистов. Рассмотренные предложения в условиях вуза открывают новые возможности в учебном процессе и в значительной степени учитывают индивидуальные особенности и запросы студентов и конкретных организаций при обучении студентов в вузе и подготовке дипломных проектов.

***Ключевые слова**: принципы, маркетинг, ситуация, технологии обучения, образование, вуз.*

O. E. Lysov
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

THE BASIC PRINCIPLES OF FORMATION OF MARKETING SOLUTIONS IN THE TECHNOLOGY OF EDUCATION IN HIGH SCHOOL USING SITUATIONAL APPROACH

The article presents the features of substantiation of the choice of the basic principles of marketing solutions as a marking tool in the technologies of training at the University with the use of situational approach in the new requirements for training. The considered proposals in terms of higher education open up new opportunities in the educational process and to a large extent take into account the individual characteristics and needs of students and specific organizations in the training of students in high school and the preparation of diploma projects.

***Keywords**: principles, marketing, situation, learning technologies, education, University.*

Быстрые изменения внешней среды предполагают своевременные корректировки в деятельности образовательных организаций, позволяющих адаптироваться к новым условиям. Современная среда подвержена не только быстрому, но и кардинальному развитию, что требует пересмотра целого ряда представлений об объекте и предмете исследования. Эти изменения могут коснуться так же основных принципов формирования маркетинговых решений в технологиях обучения в вузе с использованием ситуационного подхода.

Термин принципы (от лат. principium – основа, начало) имеет следующие значения [1]:

– основные исходные положения какой-либо теории, основные правила деятельности;

– установившиеся, укоренившиеся, общепринятые, широко распространенные правила хозяйственных действий и свойства экономических процессов.

Принцип, в отличие от закона, характеризуется тем, что закон – это точное (часто выраженное в количественном виде), применимое только к конкретной области знания утверждение

о природе вещей, а принцип – это некое общее утверждение, имеющие максимально широкую сферу применения, которая может выходить за рамки отдельных областей знания.

Иными словами, научные принципы – это общие, достаточно универсальные положения прохождения изучаемых явлений. Ричард Фейнман так описал взаимоотношение принципов и законов: «многообразие отдельных законов пронизано некими общими принципами, которые, так или иначе, содержатся в каждом законе» [2].

Принципы маркетинга – это требования, наиболее значимые положения и обстоятельства, которые лежат в основе маркетинга и раскрывают его сущность и назначение. Сущность маркетинга состоит в том, чтобы производство товаров и оказание услуг обязательно ориентировались на потребителя, на спрос, на постоянное согласование возможностей производства с требованиями рынка. В соответствии с сущностью маркетинга выделяют следующие его основные принципы [3]:

– производить исключительно то, в чем нуждается потребитель;

– поставлять на рынок не перечень товаров и услуг, а способы решения проблем потребителей;

– производить товары на основе анализа потребностей и спроса;

– прилагать усилия к достижению эффективного результата деятельности фирмы;

– использовать разнообразные подходы для достижения целей, которые могут обеспечить синергетический эффект;

– применять тактические и стратегические приемы адаптации производства товаров к требованиям рынка;

– направлять деятельность предприятия и маркетинговую службу не на кратковременный результат, а на длительную перспективу стратегически запланированных коммуникаций;

– учитывать социально-экономические факторы производства и распределения товаров на протяжении всего жизненного цикла;

– помнить о первостепенном значении рынка в планах организаций и отраслей;

– не забывать о межотраслевой координации планов для сбалансированности спроса и предложения;

– стремиться к созданию ситуаций, формирующих конкурентные преимущества фирмы на рынке.

Можно предположить, что эти принципы в значительной степени успешно работают в условиях определенности и детерминизма в анализе данных, предполагают, в основном, сохранение существующих тенденций и отсутствие резких кардинальных изменений в рассматриваемых процессах и используемых показателях.

Важной частью маркетинга является маркетинг персонала. Маркетинг персонала представляет собой управленческую деятельность с целью долговременного обеспечения организации человеческими ресурсами. Эти ресурсы формируют стратегический потенциал, позволяющий решать конкретные целевые задачи. Маркетинг персонала рассматривает рабочее место как продукт, который продается на рынке труда и реализует два основных принципа.

Первый принцип предполагает рассмотрение задач маркетинга персонала в широком смысле – как философию и стратегию управления человеческими ресурсами. Персонал представляется здесь в виде внешних и внутренних клиентов организации. Целью этого является эффективное использование кадровых ресурсов.

Второй принцип предполагает толкование маркетинга персонала в более узком смысле – как специфическую функцию службы управления персоналом. Эта функция имеет целью поиск и покрытие потребности предприятия в кадровых ресурсах.

Реализация этих принципов определяет требования к персоналу и поиск путей удовлетворения этих требований и потребностей более эффективными приемами, чем это принято у конкурентов.

Информационная функция маркетинга персонала требует создания информационного базиса, для планирования в области сегментирования рынка и коммуникаций. Одним из главных элементов системы маркетинговой информации по персоналу могут быть источники такой информации.

В современных условиях необходимо, чтобы маркетинговая информационная система начинала активно формироваться уже самим студентом в процессе обучения в вузе как создание «задела» на будущую возможную, прогнозируемую деятельность.

Анализ возможных требований, предъявляемых к рабочим местам, формирует систему требований, которые предъявляются к персоналу, претендующему на свободные вакансии. Требования к персоналу выражаются, как правило, в группах параметров, условно представленных как триада «могу», «хочу», «надо», приведенных в табл. 1.

Указанные качественные параметры определяются характером труда в той или иной должности или на том или ином рабочем месте. В свою очередь, характер труда определяет требования, предъявляемые к рабочему месту. Эти требова-

Таблица 1

Требования к персоналу

Группа параметров	Содержание параметров
Способности (могу)	Уровень полученного образования; необходимые знания (основные и дополнительные); компетенции и практические навыки в определенной сфере профессиональной деятельности; опыт работы в определенных должностях; навыки сотрудничества и взаимопомощи
Свойства (могу)	Личностные качества, необходимые для определенного вида деятельности; способность к восприятию профессиональных нагрузок; способность к концентрации памяти, внимания, усилий и т. п.
Мотивационные установки (хочу)	Сфера профессиональных интересов; стремление к самовыражению и самореализации; способность к обучаемости; заинтересованность в работе на определенной должности, определенность профессиональных перспектив
Потребностирынка или организации (надо)	Потребности рынка или организации в сотрудниках, имеющих определенные виды способностей, свойств, мотивационных установок, формирующих необходимые и достаточные для работодателя компетенции или иные квалификационные характеристики

ния должны отражать ситуацию в настоящее время и на будущее развитие (прогноз требований).

Предметом анализа и прогнозирования, кроме требований к рабочему месту, является связанная с ним квалификация сотрудника, выраженная через параметры требований к персоналу. На взаимодействии аналитической информации о требованиях к рабочему месту и фактической квалификации персонала базируются мероприятия по его развитию.

Маркетинг образования в своих основных принципах должен быть органично связан с принципами маркетинга. Одна из первых попыток соединить маркетинг и образование – работа Пантрухина [4], где были сформулированы следующие принципы маркетинга и управления маркетинговой деятельностью на рынке образовательных услуг (ОУ):

– концентрация ресурсов учреждения на формировании таких ОУ, которые реально необходимы потребителям в актуальных сегментах рынка;

– понимание качества ОУ как степени удовлетворения потребности в них;

– возрастание ценности личности, прежде всего необходимое потребителю в сфере образования;

– ориентация на снижение общих затрат потребителя;

– предпочтение методов обучения упреждающего и формирующего спрос типа;

– ориентация на длительную перспективу рынка;

– непрерывность работы с информацией об особенностях рынка;

– использование различных видов прогнозов и решений;

– интегрированность конкретных проблем и инструментов их решения;

– эффективное сочетание различных методов управления и их приближение к потребителю;

– ситуационное управление – принятие решений в соответствии с логикой изменений ситуации.

В сформулированных принципах отмечена необходимость комплексного, интегрированного подхода к принципам маркетинга, отмечается связь целесообразности и качества ОУ, отмечается возрастание ценности личности, а не просто обучаемого в образовании и необходимости возрастания эффективности ОУ в деятельности их потребителя. Подчеркивается важность непрерывности сбора и обработки информации о рынках, расширении видов прогнозов, взаимоувязка конкретных проблем и централизации управленческих решений с использованием ситуационного управления.

Современный подход в исследованиях, в реальной практике и в подготовке управленческих кадров отразился в перенесении акцента с теоретических построений на оценку изменяющихся условий, конкретной ситуации, в которой находится та или иная фирма, и выработку на этой основе соответствующей организационной структуры, отвечающей актуальным условиям и требованиям.

Таким образом, ситуационный подход позволяет выявить взаимозависимости между организационными подсистемами, в соединении с системой в целом и средой. Он выделяет специфику организаций и старается объяснить, как они действуют в изменяющихся условиях и ситуациях. Использование этого подхода позволяет ориентировать менеджеров на решения, формирующие большую вероятность успеха в конкретной ситуации.

Ситуационный подход констатирует, что эффективность различных методов управления задается ситуацией. Цель ситуационного подхода – соединить конкретные приемы и концепции управления с выявленными конкретными

ситуациями для того, чтобы решать задачи организации наиболее эффективно. Ситуационный подход основывается на ситуационных различиях между организациями и структурах самих организаций. Он старается определить значимые переменные ситуации, и как они влияют на деятельность организации.

Теория ситуационного подхода опирается на четыре основных концепции (принципа) [5]:

– руководитель должен владеть средствами профессионального управления, которые показали свою эффективность;

– каждый из управленческих приемов имеет свои сильные и слабые стороны или особенные характеристики при применении их в конкретной ситуации. Руководитель должен уметь прогнозировать вероятные последствия – как положительные, так и отрицательные, применяя данные методики или концепции;

– руководитель должен владеть приемами интерпретации ситуации. Необходимо правильно определить главные факторы, их важность в данной ситуации, и какой эффект можно получить, изменяя одну или нескольких переменных;

– руководитель должен уметь увязывать управленческие приемы, вызывающие наименьший отрицательный эффект, с конкретными ситуациями, и обеспечивать достижение целей наиболее рационально в существующих условиях внешней и внутренней среды организации.

Проведенный ранее анализ специфики и принципов маркетинговых решений в технологиях обучения в вузе и особенностей ситуационного подхода в современных условиях дает возможность попытаться сформулировать общие принципы, объединяющие эти два начала, как основания для дальнейших исследований.

Раннее вхождение в реальную практику

Этот принцип подчеркивает возрастание значимости времени как все более дефицитного ресурса, который требует более рационального использования. При этом возникает необходимость сокращения продолжительности всех элементов и стадий становления специалиста от обучения в вузе до рабочего места в организации и роста их интенсификации.

Раннее вхождение в реальную практику предполагает поиск, проявление и реализацию внутреннего интереса к определенному виду деятельности и конкретным организациям, которые начинают проявляться еще до официальных видов практик. Это приводит к обоснованному выбору интересующих студента мест официальных практик и потенциальных мест работы еще во время обучения. Это также предполагает всякое начало трудовой деятельности, даже не обязательно на ранних стадиях, связанное с выбранным профилем обучения, которое формирует первоначальные представления о трудовой деятельности, личное отношение к этой деятельности и дальнейшим планам.

Реализация этого принципа предполагает, что студент еще до прохождения общепринятых в вузе видов практик, таких как учебная, производственная, преддипломная, должен формировать и проявлять познавательный интерес к деятельности интересующих его организаций, собирать различную информацию и «примерять» ее к себе.

Реальная практика призвана дать первичные сведения об организации и познакомить его со спецификой деятельности фирмы. Она проводится, как правило, в начальный период обучения. Задачей студента является знакомство с основами будущей профессиональной деятельности, получение сведений о специфике интересующего направления деятельности а также овладения начальными профессиональными умениями и компетенциями.

Таким образом, студент готовит представление себя на рынке труда уже в процессе обучения с учетом динамики рынка и личных обстоятельств.

Ориентация на личность, а не только на профессию и должность

Развитие как процесс – это динамика и механизмы этого процесса. Обращение к личностному развитию дает результат только тогда, когда оно реализуется на практике. «Развитие личностно-профессиональное – это процесс формирования личности, ориентированный на высокие профессиональные результаты, формируемый в саморазвитии, профессиональной деятельности и взаимодействиях со средой» [6].

Формирование индивида и его профессиональных навыков происходит в результате профессиональной деятельности и профессиональных взаимодействий.

Подлинный профессионализм – это не только знания, компетенции и умения, но обязательно и энергия, страстность, жизненный порыв. Профессионализм в современных условиях – это, как правило, стремление личности показать миру свое «Я» через реализацию и результаты той или иной деятельности. Именно это событие является важнейшим в подлинном профессионализме. Направленность личности является главным психологическим фактором выбора направления профессионализации.

При этом характер соотношения индивидуального психологического склада, способностей и требований видов деятельности (полнота, интенсивность, специфичность и т. п.) создает особенности профессионального и психологического развития индивида ее направленность и особенности.

Модернизация российского образования и смена образовательной парадигмы в начале XXI в. связывается, прежде всего, с повышением качества процесса обучения на основе актуализации личностного потенциала учащихся, а также с использованием технологий обучения, предполагающих его личностно ориентированную направленность. Преимущества этих технологий состоят не только в усилении роли и удельного веса самостоятельной работы учащихся, но и в нацеленности этих технологий на развитие творческого потенциала личности, индивидуализации и дифференциации учебного процесса, содействие эффективному самоконтролю и самооценке результатов обучения.

Учет и обращение к личностным качествам человека необходимы для использования всего арсенала свойств и особенностей студента как индивида, которые позволяют выявить, использовать и усилить все элементы личности, которые оказывают влияние на мотивацию и энергетику человека (интерес, благополучие, карьера, статус и пр.). В конечном итоге все это приводит к формированию собственного профессионального и жизненного пути как основы для успеха и самореализации.

Ориентация, стремление к лидерству

Личностное развитие создает предпосылки для возможного становления лидерских качеств, когда появляется возможность доказать, что ты можешь быть лучше. Обычно лидер пытается реализовать некую идею для объединения людей. Желание видеть компанию достигшей значительных результатов, требует видения ее в будущем «самой лучшей». Лидерство здесь рассматривается как ситуационное явление, проявляющееся у индивида не как свойство, присущее ему в любых обстоятельствах, а как свойство взять на себя роль лидера именно в условиях конкретной ситуации «в это время» и «в этом месте». Но в тоже время наблюдается такое явление как боязнь новых ситуаций: нередко люди склонны предпочесть безопасность и удобство риску и новизне. Новые ситуации часто представляются более опасными, чем привычные. Люди часто стремятся избегать ситуаций, которые могут причинить им боль, неудобство или испугать, грозят поколебать их самомнение или чувство психологического комфорта.

Лидерство – это, в первую очередь, осознание своей уникальности, а не поиск «чудодейственных рецептов», позволяющих возвыситься над другими. Суть превращения в лидера заключается не в том, чтобы «изучить все секреты», а в том, чтобы стать самим собой и полностью использовать те уникальные свойства, которые вам даны – все ваши навыки, дарования, энергию.

Лидерство, как правило, имеет ситуационный характер. Так, если человек возглавил группу или стал лидером в одной ситуации, то у него часто повышаются шансы стать руководителем или проявить свои лидерские качества и в другой. Лидер должен уметь анализировать поступки подчиненных и предсказывать их реакцию на ту или иную ситуацию и постоянно думать о причинах, определяющих поведение сотрудников. Мотивация и энергетика человека интенсивнее развиваются, если рождаются значимые для личности цели, которые он начинает перед собой ставить. Эти цели обретают кокретные очертания и направленность в стремление к лидерсву, когда большое желание в соединении с большими возможностями обретают сильную востребованность в выбранном виде деятельности.

Формирование инноваций

Значительные изменения личности предполагают, в первую очередь, развитие умения делать все по-новому. Задача будущего лидера – найти и проанализировать свои подходы и способности, выявить свой потенциал, научиться действовать по-иному. Инновационная деятельность, выступает одним из главнейших факторов роста прибыльности, эффективности и стабильности предпринимательских организаций. Все это предполагает необходимость искать или генерировать новые идеи, которые, в условиях ситуационного подхода, могут проявлятся на начальном этапе как новшества. Новшество – это элемент новизны, присутствующий в какомлибо событии или результате анализа ситуации, которые создают новые характеристики объекта исследования. Переход от новшества в форме идеи до новшества, как итога практического воплощения предложенной идеи, определяет переход к нововведению как «комплексный, завершенный, целенаправленный процесс создания, распространения и использования новшества, ориентированный на удовлетворение потребностей и интересов людей новыми средствами, что ведет к определенным качественным изменениям состояний системы и способствует возраста-

нию ее эффективности, повышению стабильности и жизнеспособности» [7].

Дальнейшее развитие нововведения, реализованного в проекте, может переходить в следующую стадию-инновацию. В современном экономическом словаре под инновацией понимается «нововведение в области техники, технологии, организации труда и управления, основанное на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование новшеств в самых разных областях и сферах деятельности» [8, с. 136]. Таким образом, инновация подразумевает реализацию нововведения, предложенного в проекте в конкретной организации, или непосредственное использование его на практике.

Использование управления знаниями

Эффективным инструментом формирования инноваций является управление знаниями. Управление знаниями включает в себя создание, хранение, передачу и использование знаний.

Результативность управления и конкурентная способность организации непосредственно зависят от интеллекта и уровня знаний сотрудников, поскольку это интеллектуальная основа управления и деятельности предприятия. Знаниями персонала (субъектов) управлять можно, если управление рассматривать как активное изменение состояния объекта или субъекта, то есть сотрудника предприятия. Знания субъекта являются определенной характеристикой его состояния, которое можно расширять и углублять, то есть управлять ими, путем целенаправленного обучения с преподавателями или целенаправленного самообучения. Для реализации этих задач используются соответствующие технологии.

Для развития конкурентной способности конкретного работника используется процесс целенаправленного самообучения, который обеспечивает возможность получать новые знания, умения и навыки для более качественного выполнения служебных обязанностей.

Конкуренция на рынке вынуждает обращаться к важному ресурсу компании – людям и их знаниям; его утрата или неэффективное использование негативно сказывается на бизнесе. Конкуренция является действенным мотивом для целенаправленного самообучения специалиста. При этом полученные знания могут быть уникальными, такими, которые нельзя получить с помощью преподавателей. Ценность таких знаний может быть огромной не только для специалиста, если их использование существенно повышает конкурентную способность предприятия. Для предприятия использование уникальных знаний по существу является «ноу-хау» и интеллектуальной основой в конкурентной борьбе.

Ситуационный подход дает возможность знаниям быть управляемыми и работать уже на стадии обучения, и тогда они позволят специалистам достичь новых результатов.

Принцип индивидуализации обучения

Уникальные знания специалистов являются важной характеристикой для формирования стоимости предприятия. Стоимость этих знаний может превышать даже стоимость основных фондов предприятия. Важным элементом формирования уникальности знаний является индивидуальный подход к каждому студенту уже в процессе обучения.

Индивидуальный подход как принцип обучения реализуется в большинстве существующих технологий, поэтому индивидуализацию обучения (ИО) можно считать важной их составляющей.

Индивидуализация обучения – «один из компонентов педагогического принципа природосообразности, учитывающий возрастные и индивидуальные особенности обучаемых, их интересы, склонности, способности» [9].

В качестве компонентов ИО на всех этапах учебной деятельности выступают контроль и самоконтроль. Средствами ИО могут выступать индивидуальные и групповые задания.

Согласно этому принципу в процессе учебно-воспитательной работы с группой преподаватель взаимодействует с отдельными учащимися по индивидуальной модели, учитывая их личностные особенности.

ИО эффективна, если давать обучаемому картину усложняющихся задач, мотивировать сам процесс учения возможностью реализации собственных стратегических аспектов и планами, но при этом оставлять обучаемому возможность работать на том уровне, который для него сегодня возможен, доступен.

Индивидуализация – есть стратегия процесса обучения, тесно связанная кастомизацией, и является необходимым фактором формирования индивидуальности. Она предполагает использование сквозного, индивидуализированного обучения по всем изучаемым предметам, интеграцию индивидуальной работы с другими видами учебной деятельности и учение в индивидуальном темпе и объеме, обеспечение свободы выбора некоторых элементов процесса обучения.

Предпосылкой индивидуализации обучения является изучение особенностей студентов, которые следует учитывать при индивидуализации процесса учебной работы.

У каждого студента имеются свои «индивидуальные ситуации»: в семье, в вузе, в выбранной специальности, на рынке труда, в наличии совмещаемой с учебой работы, и пр., что создает уникальные сочетание возможностей и условий обучения и требует формирования собственного пути обучения, которое должно согласовываться с преподавателем.

Использование разнообразных и гибких технологий обучения

Технология – от греческих слов techno (искусство, ремесло, наука) и logos (понятие, учение). С помощью технологии различная информация переводится на язык реализуемых решений. Технология – это и варианты деятельности, и возможности личности участвовать в деятельности. Это продуманная система, как цель воплощается в конкретную продукцию.

Современные технологии в образовании рассматриваются как способ, с помощью которого реализована новая образовательная парадигма, они связаны с гуманизацией образования, способствующей самореализации личности. Сегодня в образовании активно внедряются новые образовательные технологии. Под технологиями понимаются эффективные стратегии образования, которые предполагают не только знания, но и способы его получения, что требует особой методической нагруженности образовательного процесса.

Это отражают методологические инновации в образовании, получающие все большее распространение в обучении, когда изменяется характер и способ образования. При этом процесс образования предполагает такую позицию преподавателя и ученика в образовании, когда они выступают как равноправные участники образовательного процесса. Это, как правило, происходит в форме сотрудничества.

Технология обучения является составляющей образовательной технологии. Модернизация российского образования и изменения образовательной парадигмы в начале XXI в. связывается, прежде всего, с повышением качества процесса обучения на основе усиления личностного потенциала учащихся.

Преимущества этих технологий состоят не только в усилении роли и удельного веса самостоятельной работы учащихся, но и в их направленности на развитие творческого потенциала личности, индивидуализации учебного процесса, включении эффективного самоконтроля и самооценке результатов обучения. Нацеленность должна быть на эффективное удовлетворение потребителя на возможном месте будущей работы студента.

Среди основных причин отсутствия ожидаемого эффекта от использования новации последних лет может быть названа низкая инновационная квалификация некоторых педагогов.

К числу современных образовательных технологий можно отнести: развивающее обучение; проблемное обучение; сквозное обучение; коллективную систему обучения; технологию изучения изобретательских задач (ТРИЗ); исследовательские методы в обучении; проектные методы обучения; технологию использования в обучении игровых методов: ролевых, деловых и других видов обучающих игр; и пр.

Но в современных условиях «для овладения всеми существенными сторонами деятельности необходима организация собственного опыта студентов в такой деятельности, где они могли бы сами сформировать способности к ориентировке, самостоятельному определению цели действий и деятельности, к творчеству» [10]. Образовательные технологии должны формировать у студентов инновации, которые они могли бы использовать на своем будущем рабочем месте.

Ситуационный подход дает возможность использовать любое сочетание образовательных технологий и методов исследовани, если в описании ситуации имеются соответствующие элементы.

Сотрудничество с внешним и внутренним окружением студентов, преподавателей, при усилении активности студентов в процессе обучения

Как правило, под сотрудничеством понимают деятельность нескольких сторон, благодаря которой все участники получают определенную выгоду. Сотрудничество – это комплекс отношений, развивающихся на основе взаимообмена.

В процессе обучения под сотрудничеством обычно понимают тип взаимоотношений людей в процессе деятельности, характеризующийся согласованностью, слаженностью мнений и действий. Именно такими должны быть отношения между учащимися и учителями в учебно-воспитательном процессе.

Сотрудничество здесь проявляется в кооперации усилий двух сторон – учащихся и учащих. Сотрудничество как качество личности – это склонность совместно с кем-либо заниматься какой-либо деятельностью. Истинное сотрудничество – это способность радоваться успехам других.

Сотрудничество – это идея о том, что совместная деятельность будет более результативной. Сотрудничество становится свойством личности, когда она видит в окружающих не опасность и препятствие, а возможность и средство совместно решить какую-то проблему. Сотрудничество тесно связано с взаимозависимостью. В среде взаимозависимости оно превращается в единственное разумное средство достижения успеха: «Моя победа – это также и победа моего партнера».

Сотрудничество приводит к синергии. Синергия – это, когда целое больше суммы его частей. Синергия является результатом творческого сотрудничества. При активном взаимодействии знания и усилия нескольких человек могут организовываться таким образом, что они взаимно усиливаются.

Сотрудничество любого характера должно быть соответствующим образом организовано. Поскольку в процессе сотрудничества стороны без применения насилия ищут способы удовлетворения общих интересов, цели партнеров должны быть связаны между собой. Цели и причины, связывающие людей, могут быть как внешними, так и внутренними, и каждый может иметь свой субъективный интерес. Но важно, чтобы все члены группы имели взаимопонимание, четко представляли свою роль и направленность действий при движении к цели. Если сотрудничество строится на отлаженных коммуникациях, взаимоподдержке, взаимопомощи, учете интересов партнера, на желании укрепить, усилить отношения, то подобная связь создаст здоровый морально-психологический климат. Таким образом, главным условием организации эффективного сотрудничества является нахождение всех участников в одной общей ситуации.

Сотрудничество в условиях вуза может включать в себя следующие характерные направления:

– участие в каком-то общем деле. (Студенты учатся вместе в группе, имеют общие увлечения, хотели бы работать в одной организации);

– взаимодействие с кем-либо. (Взаимодействие с педагогами, деканатом и другими подразделениями вуза, способствующими трудоустройству студентов, с биржами труда, с работодателями в компании, где они работают, или бы хотели работать и пр.);

– работа в организации/компании. (Студенты уже сейчас, например, работают в одной компании);

– участие в работе какого-то печатного органа в качестве автора (соавтора) по интересующему направлению;

– включенность в группу ученых, занимающихся, например, социологическими исследованиями, разработками в интересующем направлении и т. д.;

– участие в создании возможного будущего собственного дела и взаимодействие с потенциальными потребителями, поставщиками, партнерами, конкурентами и пр.

Иными словами, сотрудничество является совместной деятельностью, в ходе которой все ее участники получают пользу и выгоду.

Стратегическое видение развития ситуации

Стратегическое видение развития ситуации предполагает, что на всех стадиях работы с ситуацией, при всех ее изменениях студент старается представлять себе всю последовательность стратегии, начиная от анализа ситуации, до формулирования миссии уже в процессе обучения.

Различные знания могут вводиться в производство и являются источником стоимости. При этом продуктивность труда зависит от знания, а различные средства производства просто являются его воплощением. Управление знанием всегда ориентировано на перспективу и носит стратегический характер.

Совершенствование интеллектуальных ресурсов организации должно быть направлено на формирование корпоративной стратегии, позволяющей эффективно управлять знаниями. Формирование человеческих ресурсов должно осуществляться также через образование и обучение.

На уровне фирмы стратегическое управление знанием выражается, прежде всего, в определении перспектив бизнеса и планировании корпоративной стратегии.

Наконец, на уровне практического действия менеджмент знаний состоит в образовании, обучении и формировании человеческих ресурсов соответствующего качества.

Создание знания, его приобретение, сохранение, передача и использование меняет роли студентов в работе с ситуациями. Студент может выступать в роли покупателя знания – это те, кто нуждается в знании для решения проблемы, продавца знания с репутацией эксперта, а также брокера знания, который осуществляют связь между покупателями и продавцами. При этом формируются комплексы умений, секретов ноу-хау, которые постоянно изменяются. Здесь основная задача исследователя ситуации состоит в том, чтобы его стратегия была направлена на увеличение эффективности использования нематериальных активов.

При этом используется концепция организационного обучения как процесса обнаружения и исправления ошибок в деятельности анали-

зируемой фирмы, позволяющая формировать у студента способности к непрерывному обучению. Наиболее эффективен здесь менеджмент-маркетинг знаний как интегрированная функция управления.

Стратегическая задача формирования и воспроизводства интеллектуальных ресурсов может решаться уже на уровне обучения в вузе через организацию системы образования, с использованием ситуационного подхода, а также производства, накопления и распространения знаний.

Предпринимательский активный подход

Предпринимательский активный подход подразумевает, что студент не просто ищет работу, а активно формирует условия для успешного трудоустройства, т. е. не просит, а предлагает себя через предложения своей квалификации, направления совершенствования или использования инноваций на самом месте работы.

На практике в настоящее время нет разработанной модели эффективной подготовки конкурентоспособного специалиста, способного к саморазвитию предпринимательских качеств. Сейчас необходимы подходы, которые могли бы разбудить, вызвать к жизни внутренние силы и возможности, использовать их для более полного и свободного развития личности.

Опыт показывает, что формирование предпринимательских качеств происходит наиболее эффективно в процессе интерактивного обучения, которое способствует активизации образовательной деятельности студентов, максимально приближенной к профессиональной на основе работы с реальными ситуациями, с опорой на личный опыт и возможности проявлений личной заинтересованности. Оценка уровня сформированности предпринимательских качеств будущего специалиста осуществляется на основе реализации ранее предложенных принципов.

Формирование предпринимательских качеств в вузе предполагает не только подготовку к созданию собственного дела, но и, прежде всего, формирование препринимательского, креативного мышления. Оно подразумевает создание и разработку до стадии реализации собственных решений, рекомендаций, проектов и пр., и их активное продвижение в рамках конкретных организаций и коллективов. Студент готовит представление себя на рынке, переходящее плавно в практическую деятельность в организациях, где он собирается работать уже в процессе обучения с учетом динамики рынка и личных обстоятельств.

Библиографический список

1. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовски, Е. Б. Стародубцева; М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
2. *Фейнман, Ричард.* Характер физических законов / Ричард Фейнман. М.: «Наука», Изд. 2-е, испр. 1987 г.
3. *Багиев, Г. Л.* Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л Багиев, В. М. Тарасевич; СПб.: Питер, 2010. 576 с.: ил.
4. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. Учебное пособие / А. П. Панкрухин. Москва, Интерпракс, 1995 год, 240 с.
5. *Мескон, М. Х.* Основы менеджмента. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; 3-е изд. / пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. 672 с.
6. *Москаленко, О. В.* Акмеология профессиональной карьеры личности. / О.В. Москаленко // Акмеология: научно-практический журнал. 2012, № 4(44).
7. *Грицанов, А. А.* Новейший философский словарь / А. А. Грицанов. Минск, 2004 г. Научное издание.
8. Современный экономический словарь. 6-е изд., испр. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. М.: ИНФРА-М, 2017.
9. Российская педагогическая энциклопедия / под ред. В. Г. Панова. М: «Большая Российская Энциклопедия». 1993. 1160 с.
10. *Новиков, А. М.* Методология / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. М.: СИНТЕГ. 2007, 668 с

УДК 94
ГРНТИ 03.09.55

А. С. Андреев
Санкт-Петербургский государственный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМИНТЕРНА В ЮЖНОЙ АМЕРИКЕ

В 1919 г. исполнилось сто лет с момента основания III (Коммунистического) Интернационала – Коминтерна, деятельность которого оказала достаточное влияние на формирование левых сил в разных странах и континентах. В Южной Америке работа Коминтерна стала фактором создания компартий, изменения профсоюзной жизни, динамики развития всего рабочего движения. В настоящей статье рассматривается современная историография деятельности III Интернационала на южноамериканском континенте, показываются современные подходы к решению этой научной проблемы.

***Ключевые слова**: Южная Америка, Коминтерн, коммунизм, историография.*

A. S. Andreev
Saint-Petersburg State University

CONTEMPORARY STUDIES OF THE COMINTERN IN SOUTH AMERICA

In 1919 a hundred years have passed since the founding of the Third (Communist) International – the Comintern, whose activities had a sufficient influence on the formation of leftist forces in different countries and continents. In South America the work of the Comintern became a factor of the creation of communist parties, of changes in trade union life, and of the dynamics of the entire working-class movementdevelopment. The present article considers a modern historiography of the activities of the Third International in the South American continent, shows modern approaches to solving this scientific problem.

***Keywords**: South America, Comintern, communism, historiography.*

Левый поворот в странах Южной Америки, произошедший в первом десятилетии XX в. [1], стал поводом для привлечения внимания исследователей к проблемам формирования рабочего движения региона. Приход к власти левых политических сил [2] оживил научную дискуссию о роли и исторической судьбе социал-демократии и коммунизма в Южной Америке, месте коммунистических и социалистических партий в партийно-политической структуре региона. С другой стороны, политические изменения, произошедшие в странах региона на рубеже 1980–1990 гг. – падение диктатур, выход рабочего движения из полулегального и подпольного состояния, – также придали импульс научной и общественной дискуссии о левых силах в Латинской Америке.

Открытие советских архивов, произошедшая архивная революция [3], реализация Ганноверского проекта по публикации архивов Коминтерна, дали возможность исследователям поновому взглянуть на историю всемирной коммунистической партии, открыли новые имена в коммунистическом движении, позволили сформировать более четкое представление о связях компартий с Москвой. Эти тренды были характерны и для исследований деятельности Коминтерна в Южной Америке [4].

Во второй половине XX в. отечественными и зарубежными учеными были сделаны важные шаги на пути исследования южноамериканского левого движения. Выдающимися работами, внесшими значительный вклад в разработку этой проблематики, стали труды Р. Александера [5], Б. Голденберга [6], В. Альбы [7], М. Кабальеро [8], Дж. Даллеса [9], создавших фундаментальные произведения об исторических

судьбах коммунизма в Южной Америке. В Советском Союзе этими вопросами занимались С. И. Семенов [10], В. И. Ермолаев [11], Б. И. Коваль [12], С. А. Гонионский [13] и др. Для всех работ, создававшихся в послевоенные годы, было характерно отсутствие достаточной документальной базы. Авторы обращались к мемуарам, материалам прессы, личным представлениям, интервью, что наполняло их работы домыслами, предположениями, субъективными представлениями и оценками, которые невозможно было ни подтвердить, ни опровергнуть. Авторы использовали опубликованные источники – стенограммы всемирных конгрессов Коминтерна, опубликованные работы лидеров компартий, журналы, издававшиеся Коминтерном и его структурами. Однако, из-за отсутствия доступа к документам, у авторов не было полного представления ни о работе партий, ни о характере их организационных связей с Москвой.

Безусловно, благодаря работе отечественных и зарубежных ученых, на сегодняшний день удалось показать место Латинской Америки в деятельности Коминтерна [14], определить, как формировались организационные связи Интернационала с местными коммунистическими организациями, выяснить роль отдельных политических фигур в становлении латиноамериканского рабочего движения. При этом история отдельных компартий континента остается отчасти на периферии как отечественной, так и зарубежной историографии, в центре внимания которой чаще всего находятся политические процессы второй половины XX в., в которых они принимают активное участие.

Рассматривая публикации, посвященные связям Коминтерна с его национальными секциями в Латинской Америке, можно выделить несколько основных исследовательских задач, к решению которых обращались авторы работ как во второй половине XX в., так и после архивной революции. Прежде всего, это проблема внутренних и внешних факторов генезиса левых сил в стране и оценки внешнего участия в создании коммунистической партии. Иными словами, исследователи пытаются установить, было ли развитие коммунистического движения в Латинской Америке обусловлено объективными внутренними процессами или же было навязано извне. Соотношение внутренних и внешних причин формирования партии является характерной исследовательской проблемой историографии всех компартий Латинской Америки.

Американский исследователь истории Коминтерна К. Маккензи видит в этом вопросе «важнейшую проблему исследований мировой революции» [15] и формулирует исследовательскую задачу следующим образом: проанализировать, «какими должны были быть отношения между Советским Союзом, ставшим главным коммунистическим государством, и коммунистическими движениями, существовавшими за границами СССР». Фактически, отношения в «политическом треугольнике» «СССР – Коминтерн – национальные секции», организационные связи внутри него являются основным предметом исследований истории III Интернационала.

Еще одной важной исследовательской задачей остается выявление особенностей взаимодействия левых сил в странах Латинской Америки и их соответствие политическим запросам общества и его социально-экономическому состоянию, а именно – определение области пересечения рабочего движения с коммунистическим и социал-демократическим движением [16].

В связи с тем, что комплекс документов Коминтерна находится в Москве, произведения латиноамериканских историков описывают процесс формирования рабочего движения страны в конце XIX – начале XX вв., рост профсоюзного движения, идеологическую борьбу между анархическими и социалистическими группами, опираясь на документальные комплексы национальных архивов, а чаще всего на рабочую прессу, листовки и мемуары. В связи с недостаточностью источников латиноамериканские авторы не показывают деятельность компартий региона в качестве национальной секции Коминтерна, лишь анализируя их роль в становлении рабочего движения, организации стачек и забастовок и в профсоюзном движении. В этой связи произведения латиноамериканских историков можно назвать «профсоюзной» историографической линией, в которой история компартий вписана в общую историю рабочего движения стран региона. Это обстоятельство значительно отличает национальные историографии стран Латинской Америки от советских и европейских исследований, считающих историю профсоюзов и рабочих организаций частью истории коммунистического движения.

Открытие архивов, безусловно, совершило революцию в исследованиях Коминтерна, позволив историкам обратиться к сотням тысяч документов Интернационала, включая переписку партий с Исполкомом Коминтерна, финансовые отчеты, оценки Москвой ситуации в отдельных странах и регионах, личные дела членов компартий и сотрудников Коминтерна и его региональных структур. Для исследователей истории коммунизма в Южной Америке открытие фондов Коминтерна дало возможность иначе

взглянуть на процессы формирования партий, их превращения из отдельных рабочих и профсоюзных групп в социалистические и коммунистические партии, процессы установления связей компартий с Москвой, деятельность эмиссаров Москвы в Южной Америке, оценки Москвой деятельности компартий, управленческого и политического потенциала партийных лидеров [17, 18].

С распадом Советского Союза, открытием архивов, сменой исследовательских парадигм стали появляться новые работы по истории коммунистического движения в Латинской Америке. Авторы стали отходить от «двухполярной» концепции, которая подразумевала оценку деятельности Коминтерна как попытку Советского Союза создать для себя новые зоны влияния. Новые подходы дали возможность взглянуть на латиноамериканское рабочее движение как на сложное социально-политическое явление, а новые документы показали, что компартии стран не были простыми исполнителями воли руководства Советского Союза и Коминтерна и зачастую вообще не имели достаточной связи с руководством «всемирной коммунистической партии».

В связи с открытием архива и расширением источниковой базы историки вновь обратились к исследованию отношений Коминтерна с его национальными секциями в Латинской Америке. В. Л. Хейфец и Л. С. Хейфец на основании открытых архивных документов показали проблемы возникновения и становления компартий Мексики [19], стран Центральной Америки [20], Никарагуа [21], Венесуэлы [22], Эквадора [23], Колумбии [24], Парагвая [25], Аргентины [26], Перу [27] и особенности их взаимодействия с III Интернационалом. Над этими же проблемами работали такие известные отечественные и зарубежные ученые как И. И. Янчук [28], А. А. Щелчков [29], В. П. Казаков [30], О. Ульянова и А. Рикельме Сеговия [31], Е. Д. Строганова [32], Л. Ю. Кораблева [33], которые, показывая общую историю «левого» движения континента, обращали внимание на проблемы формирования и развития компартий Аргентины, Боливии, Чили, Перу. Однако, несмотря на возросший интерес исследователей к названным выше проблемам и доступность документов, компартия Уругвая, одна из старейших на континенте, словно затерялась среди более революционных «сестер».

В 1998 г. увидела свет коллективная монография «История Латинской Америки. 1918–1945», в которой авторы обращаются, в том числе, к истории коммунистического движения континента. Говоря о периоде создания компартий в 1918–1925 гг., авторы выделяют два основных импульса этого процесса: появление компартий как элементов национальной политической жизни, способных утвердить себя реальной силой и погружавшихся в гущу проблем, и появление партий как результата деятельности Коминтерна, желающего осуществить мировую социалистическую революцию [34].

Необходимо отметить важность публикации Центром латиноамериканских исследований Института всеобщей истории РАН сборника «Коминтерн и Латинская Америка», в котором впервые представлены важные документы по истории III Интернационала и его взаимодействия с коммунистическим движением континент [35]. Опубликованные в сборнике документы позволяют по-новому взглянуть на историю компартии и ее связи с Интернационалом.

В 2002 г. была издана коллективная монография «История Коммунистического Интернационала. Документальные очерки. 1919–1943» [36], одна из глав которой, написанная Н. П. Калмыковым, посвящена истории Коммунистического Интернационала в Латинской Америке. В тексте подробно описывается процесс становления связей Коминтерна с крупнейшими партиями Латинской Америки, раскрывается роль важнейших деятелей латиноамериканского коммунистического движения, показывается восприятие Коминтерном политических процессов в латиноамериканском регионе.

Известные петербургские ученые Л. С. и В. Л. Хейфецы в своих работах исследовали формирование компартий в странах региона, показывая процесс превращения отдельных рабочих групп, симпатизировавших социалистическим идеям, в полноценные коммунистические партии, желавшие установить организационные связи с Москвой. Как показывают исследователи, не во всех партиях этот процесс шел гладко и линейно. Если в Аргентине произошел раскол внутри Социалистической партии, в результате которого была создана Интернациональная социалистическая партия Аргентины (ИСПА) [37], преобразованная позже в коммунистическую партию [38], то, например, в Венесуэле одновременно существовало несколько коммунистических групп, каждая из которых устанавливала связи с Москвой [39]. В некоторых странах, например, в Парагвае процесс превращения отдельных групп в полноценную партию занял почти десятилетие.

Как показывает А. С. Андреев [40], линейно проходил процесс формирования компартии Уругвая, где, как и в Аргентине, создание партии стало результатом внутренней фракцион-

ной борьбы внутри Социалистической партии (СПУ). Однако для Уругвая была характерна высокая роль внешнего фактора – влияния аргентинских коммунистов, которые не только оказывали организационную и теоретическую помощь, но и непосредственно участвовали в работе VIII съезда СПУ, поддержавшего идею вступления партии в III Интернационал и переименования ее в коммунистическую. Именно выявление роли региональных структур Коминтерна и компартий Латинской Америки в процессе становления уругвайского рабочего движения является важнейшей научной проблемой историографии компартии. В мемуарах секретаря и лидера партии Э. Гомеса [41] неоднократно подчеркивается, что создание партии стало результатом внутренних процессов развития профсоюзного движения страны и эволюции СПУ. Актуальные работы по теме, созданные на базе архивных документов и анализа прессы, показывают, что участие представителей ИСПА, позиционировавших себя как представителей Коминтерна, стало одним из решающих факторов трансформации Социалистической партии Уругвая в коммунистическую и принятия решения о ее присоединении к III Интернационалу. В целом, несмотря на работы, посвященные отдельным сюжетам истории партии в 1930-е гг., Р. Поррини [42], Х. Лейбнера [43], Лопеса Д'Алессандро [44], работы, представленные в досье, посвященном истории уругвайского коммунизма, подготовленном Х. Яффе [45] и А. Гарсе, история организационных связей компартии страны и Коминтерна изучена неполно. Названные работы либо рассматривают только последние годы «коминтерновского» периода в истории партии, либо опираются только на испаноязычные документы и прессу, игнорируя документальный комплекс архива Коминтерна, что, однако, не снижает академической значимости этих работ.

Гораздо более подробно в историографии решена проблема отношений компартии Аргентины с III Интернационалом.

Аргентинским сюжетам уделяет внимание в своих работах В. П. Казаков [46], который исследовал как процесс формирования партии, так и ее деятельность в 1920–1930 гг., влияние эмигрантов на развитиекомдвижения в Аргентине, становление профсоюзного движения.

Особый вклад в исследования истории компартии Аргентины (КПА) и ее связей с Коминтерном внесли В. Л. и Л. С. Хейфецы. В работе «Миссия Вильямса и рождения «пенелонизма» [47] Л. С. Хейфец показывает, какую роль играли эмиссары Коминтерна, в частности, Г. Аллен, Б. Михайлов в становлении региональных компартий и в формировании организационных связей между Москвой и ее региональными структурами в Латинской Америке. Миссии Аллена посвящена и отдельная статья [48]. В работе «Миссия Вильямса» уделяется особое внимание понятию «пенелонизма» – периоду в истории КПА, названному по имени ее руководителя – Хосе Пенелона, одного из лидеров коммунистического движения всего региона в 1920-е гг. Несмотря на результативную деятельность Пенелона по развитию аргентинской компартии и формированию на ее основе регионального организационного центра, он был обвинен Коминтерном в узурпации власти, работа по преодолению которой входила в задачи эмиссаров Москвы [49]. В 2013 г. эта работа вышла в расширенном и дополненном виде на испанском языке [50]. В работах Л. С. Хейфеца и В. Л. Хейфеца также показывается процесс формирования КПА и проблемы ее вступления в Коминтерн в контексте деятельности Федерации русских рабочих организаций Южной Америки и эмиссара Коминтерна М. А. Комина-Александровского [51].

Проблемам формирования партии и определению ее роли в развитии рабочего движения страныпосвящены работы аргентинских исследователей Э. Камареро [52], А. Шнейдера [53], О. Таркуса [54], М. Баньи [55]. В их публикациях показан процесс эволюции рабочего движения Аргентины, создания первых профсоюзных организаций, распространения в Аргентине марксистских идей. Авторы показывают, как менялась деятельность КПА под воздействием новых тактических и стратегических установок Интернационала, как в истории партии отражалась история Коминтерна, включая смену его идеологических парадигм [56, 57].

Менее полно была изучена в последние годы история компартии Бразилии. Большинство работ, созданных в конце XX – начале XXI вв., посвящено отдельным историческим фигурам, чаще всего, жизни и деятельности Карлоса Престеса [58]. Однако существующие работы также опираются на мемуары, личные архивы, субъективные представления исследователей и не имеют под собой достаточной источниковой базы. В работах практически не используются документы Коминтерна, что превращает историю партии в историю отдельных событий, политических и профсоюзных лидеров [59].

Более успешными в последние годы были исследования компартии Чили, которыми занимались О. Ульянова и А. Сеговия. Они не только подготовили академическое издание доку-

ментов компартии Чили, но и опубликовали ряд научных работ, посвященных отдельным аспектам истории партии, развитию ее организационных связей с III Интернационалом [60]. Некоторые работы, посвященные деятельности компартии Чили в 1930-е гг., были написаны М. Лойолой [61], однако, как и многие работы по истории латиноамериканского рабочего движения, публикации чилийских историков отражают особенности деятельности компартии в контексте профсоюзной работы, борьбы анархистов, социалистов и коммунистов за влияние на рабочие организации, становление политической культуры страны в контексте деятельности левых партий и объединений.

Академическое издание документов компартии Колумбии и Коминтерна было сделано К. Мешкатом и Х. Рохасом [62], которые провели фундаментальную работу по выявлению архивных материалов, отражающих основные вехи истории колумбийской компартии.

В последние годы важный вклад в изучение политической истории Латинской Америки и деятельности коммунистических партий региона внес С. Б. Брилев. Он обращается [63] к деятельности уругвайской компартии в контексте международного положения в Латинской Америке накануне и в период Второй мировой войны [64], становления советско-уругвайских отношений (как в рамках деятельности «Южамторга», так и в рамках кампании помощи СССР в годы войны), отдельных исторических событий [65]. Брилев вводит в оборот ряд новых документов, показывая, что КПУ не только исполняла команды Москвы, но и имела собственную политическую линию, активно участвовала в политической жизни страны.

С. Б. Брилев обращается и к истории компартии Парагвая [66], показывая особенности ее деятельности в период Чакской войны. Парагвайские сюжеты описывала в своих работах Л. Ю. Кораблева [67]. Редкое обращение исследователей к истории парагвайской компартии связано с ограниченной документальной базой: материалы архива Коминтерна не позволяют выявить все детали становления партии, показывая лишь отдельные эпизоды ее политической деятельности, деятельность отдельных лидеров партии и эпизодические контакты с Москвой.

Помимо исследований истории компартий отдельных стран в последние годы ученые публикуют работы, посвященные деятельности региональных структур Коминтерна в Латинской Америке, участию латиноамериканских коммунистов в работе Всемирных конгрессов Коминтерна [68], работе представителей компартий региона в дочерних структурах Интернационала – Крестинтерне, Спортинтерне, Профинтерне, обучению латиноамериканцев в учебных учреждениях Коминтерна, в том числе в Международной Ленинской школе [69], истории Всемирной Антиимпериалистической лиги [70] иработе представителей компартий Латинской Америки в ней [71], биографиям отдельных коммунистов [72, 73], вопросам взаимосвязи между работой дипломатов СССР и Коминтерна [74].

Особое значение играют новые исследования, посвященные региональным конференциям компартий Латинской Америки [75]. Открытие архивов позволило историкам иначе взглянуть на процессы подготовки конференций, формирование повестки дня, отбор делегатов. Важным достижением исследователей стала демонстрация влияния Москвы на организацию конференций и содержание дискуссий, в ходе которых иногда высказывались мнения, отличные от догматов Коминтерна. Например, исследования подготовки и проведения второй и третьей конференций компартий Латинской Америки, опубликованные И. И. Янчуком [76, 77], показывают, что уже в 1930 и 1934 гг. представителями партий региона высказывалась мысль о необходимости возврата к тактике единого фронта всех левых сил страны, которая противоречила установкам Коминтерна на борьбу с социал-демократией. В отличие от существовавших ранее публикаций, работы, опубликованные с начала архивной революции, показали, что подготовка конференций была связана с внутренними конфликтами и противоречиями среди руководства Коминтерна, руководства его региональных структур и отделов, занимавшихся латиноамериканской проблематикой. Благодаря современным работам конференции превратились из пропагандистских мероприятий, на которых повторялись шаблонные лозунги Коминтерна, в живые дискуссионные площадки, где партии говорили не только о своих достижениях в деле строительства коммунизма, но и о своих проблемах – нехватке организационных, финансовых и кадровых ресурсов, давлении со стороны правительств, проблемах в формулировании аграрной повестки.

Отдельным жанром исследований истории Коминтерна в Латинской Америке стоит назвать биографические словари, содержащие сведения о лидерах коммунистического движения региона. В частности, необходимо отметить словарь, подготовленный В. Л. и Л. С. Хейфецами в 2015 г. [78], в котором, по сравнению с изданием 2004 г. [79], были уточнены многие сведения, касающиеся, в том числе, псевдонимов сотрудников Коминтерна и членов компартий [80].

В целом, на сегодняшний день история организационных связей Коминтерна с компартиями Латинской Америки продолжает оставаться лакуной мировой историографии. Работы иностранных ученых опираются на фонды национальных архивов и архивы партий, в которых зачастую не откладывались документы Коминтерна. С другой стороны, у отечественных авторов часто нет доступа к архивам рабочей прессы стран Латинской Америки, личным архивам и фондам лидеров коммунистического движения, полицейским архивам и архивам внешней политики государств региона. Новым этапом исследований могло бы быть соединение всех доступных источниковых баз, выработка единых методологических подходов к исследованию названных научных проблем, создание электронных комплексов документов.

Библиографический список

1. *Хейфец, В. Л.* «Правый шторм» для левого поворота / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Вестник РУДН. Серия: Международные отношения. 2015. Т. 15. № 4. С. 45–55.
2. *Окунева, Л. С.* «Левый поворот» и демократия в Латинской Америке/ Л. С. Окунева // Международные процессы. 2009. Т. 7. № 19. С. 43–53.
3. *Козлов, В.* Архивная революция в России (1991–1996) / В. Козлов, О. Локтева // Свободная мысль. 1997. №1. С. 113–121.
4. *Хейфец, В. Л.* Латиноамериканское левое движение в свете документов Коминтерна / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Клио. 2014. № 1(85). С. 20–33.
5. *Alexander, R. J.* Communism in Latin America / R. J. Alexander. NJ: RutgersUniv. Press, 1957. 541 p.
6. *Goldenberg, B.* Kommunismus in Lateinamerika / B. Goldenberg. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz: 1971. 325 p.
7. *Alba, V.* Historia del comunismo en América Latina / V. Alba. México DF, Ed. Occidentales., 1953. 431 p.
8. *Caballero, M.* Latin America and Comintern. 1919–1943 / M. Caballero. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1986. 311 p.
9. *Dulles, Jonh W. F.* A Faculdadedireito de São Paulo e a Resistência Anti-Vargas 1938–45. / J. W. F. Dulles. São Paulo: USP. 1984. 455 p.
10. *Семенов, С. И.* Зарождение коммунистического движения в ЛатинскойАмерике / С. И. Семенов // Первый конгресс Коминтерна. Великий Октябрь и рождение международного коммунистического движения. М.: Наука, 1986. С. 68–96.
11. *Ермолаев, В. И.* Из истории рабочего и коммунистического движения в Латинской Америке / В. И. Ермолаев. М.: Наука, 1982. 217 с.
12. *Коваль, Б. И.* Рабочее движение в Латинской Америке (1919–1959). / Б. И. Коваль. М.: Наука, 1979. 317 с.
13. *Гонионский, С. А.* Очерки новейшей истории стран Латинской Америки. / С. А. Гонионский. М.: Просвещение, 1964. 417 с.
14. *Хейфец, В. Л.* Формирование и развитие латиноамериканского левого движения в 1919–1929 гг. / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец. СПб: ГУАП, ИЛАРАН, 2012. Т. 1. Рождение первых компартий. 311 с.
15. *Маккензи, К.* Коминтернимировая революция / К. Маккензи. М.: Центрполитграф, 2008. С. 13.
16. *Jeifets, V., Jeifets, L.* Theencounter between the Cuban left and the Russian Revolution: the Communist Party and the Comintern / Jeifets V., Jeifets L. // HistoriaCrtitica. 2017. Т. 2017. № 64. P. 81–100.
17. *Хейфец, В. Л.* Коминтерн и эволюция левого движения Мексики / В. Л. Хейфец.СПб.: Наука, 2006. 578 с.
18. *Jeifets, V.* La inserción internacional de la izquierda comunista anti-gomecista en el exilio venezolano. Primeros años / V. Jeifets, L. Jeifets // Izquierdas. 2015. № 25. P. 1–28.
19. *Ulianova, O.* Develando un mito: emisarios de la Internacional Comunista en Chile / O. Ulianova // Historia N 41, Vol. I, enero-junio 2008. P. 99–164.
20. *Хейфец, В. Л.* Коминтерн и создание коммунистического движения в ЦентральнойАмерике / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // ЛатинскаяАмерика. 2003. № 12. С. 60–73.
21. *Jeifets, V.* The Comintern, the PC Mand the «Sandinocase»: history of failed alliance, 1927–1930 / V. Jeifets, L. Jeifets // Anuario Colombiano de Historia Socialy de la Cultura. 2017. Т. 44. № 2. P. 63–86.
22. *Хейфец, В. Л.* Предтечи. Размышления о предыстории Коммунистической партии Венесуэлы / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2012. № 3. С. 44–61.
23. *Хейфец, В. Л.* Из недр архивов. Компартия Эквадора и III Интернационал / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2004. № 8. С. 20–38.
24. *Хейфец, В. Л.* Коминтерн и формирование Компартии Колумбии / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2008. № 5. С. 41–61.
25. *Хейфец, Л. С.* Интернационал Москвы или Интернационал Буэнос-Айреса? (III Интернационал, Южноамериканский секретариат Коминтерна и компартия Парагвая) / Л. С. Хейфец // Россия в контексте мировой истории: Сборник статей. СПб, 2002. С. 277–294.
26. *Хейфец, В. Л.* Коминтерн и Аргентина в 1919–1922 гг. / В. Л. Хейфец // Российский Государственный архив социально-политической истории. Научно-информационный бюллетень. 2000. Вып. 2(12) (специальный). С. 53–57.
27. *Jeifets, L., Jeifets, V.* Haya de la Torre… Uncomunista latinoamericano? / L. Jeifets, V. Jeifets // Электронный научно-образовательный журнал История. 2011. № 6. С. 14–15.
28. *Янчук, И. И.* Коминтерн и Латинская Америка: 30-е гг. XX в. / И. И. Янчук// Новая и новейшая история. 2008. № 4. С. 74–90; Янчук И. И. Коминтерн и Перу: выборы 1931 г. (по документам РЦХИДНИ) / И. И. Янчук // Латиноамериканский исторический альманах. 2010. № 1. С. 188–214.
29. *Щелчков, А. А.* К истории создания компартии в Боливии / А. А. Щелчков // Латинская Америка. 1996. № 5. С. 42–55; Щелчков А. А. Неоцененная верность. Хосе Антонио Арсе и Коминтерн / А. А. Щелчков // Латиноамериканский исторический альманах. 2016. Т. 16. Специальный выпуск. С. 310–331.
30. *Казаков, В. П.* Коминтерн, компартия и рабочее движение в Аргентине / В. П. Казаков // Латинская Америка. 1996. № 11. С. 96–103; Казаков В. П.

Социалистическое движение в Аргентине (к. XIX – нач. XX в.) / В. П. Казаков // Латиноамериканский исторических альманах. 2016. Т. 16. Специальный выпуск. С. 28–79.
31. *Riquleme Segovia*, *A.* Chile en los archivos soviéticos Tomo 1. Komintern y Chile 1922–1931. / A. Riquelme Segovia. Santiago de Chile: Dirección de bibliotecas, archivosymuseos: LOM ed., 2005. Tomo II. Komintern y Chile. 1931–1935. Santiago: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, Lom Ediciones, 2009. El siglo de los comunistas chilenos 1912 – 2012 / Olga Ulianova, Manuel Loyola Tapia et Rolando Álvarez Vallejos (dir.). Santiago: Ariadna Ediciones, 2012.
32. *Строганова*, *Е. Д.* Идеи социализма в Латинской Америке / Е. Д. Строганова // Латинская Америка. 2009. № 12. С. 43–59.
33. *Кораблева*, *Л. Ю.* Чакская мирная конференция (1935–1938 гг.): окончание войны между Боливией и Парагваем / Л. Ю. Кораблева// Латиноамериканский исторический альманах. 2005. № 6. С. 51–79.
34. История Латинской Америки. 1918–1945. / Отв. ред. Н. П. Калмыков. М.: Наука, 1999. 516 с.
35. Коминтерн и Латинская Америка. Сборник документов / под ред. Калмыкова Н. П (отв. ред.), Янчука И. И. (отв. ред.) Кораблевой Л. Ю. (отв. секр.), Ларина Е. А., Хейфеца Л. С. М.: Наука, 1998. 615 с.
36. *Калмыков*, *П. Н.* Коминтерн и коммунистическое движение в Латинской Америке П. Н. Калмыков // История Коммунистического Интернационала. 1919–1943. Документальные очерки. М.: Наука, 2002. С. 43–60.
37. *Хейфец*, *В. Л.* Была ли Коммунистическая партия Аргентины первой секцией III Интернационала в Латинской Америке? / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Новая и новейшая история. 2018. № 1. С. 61–74.
38. *Хейфец*, *В. Л.* Провал «аргентинских Лениных». Коминтерн, Коммунистическая партия и российская эмиграция в Аргентине, 1919–1922. / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец// Зарубежная Россия, 1917–1939 гг. Сборник статей. СПб.: СПб филиал Института российской истории РАН, Институт русской литературы, 2000. С. 93–101.
39. *Хейфец*, *В. Л.* «Прыжок с Кюрасао» и ликвидация Венесуэльской Революционной партии / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2012. № 7. С. 58–79.
40. *Андреев*, *А. С.* Объединять или разделять? Коминтерн и компартия Уругвая в поисках профсоюзного центра / А. С. Андреев // Латинская Америка. 2015. № 3.С. 88–95.
41. *Gómez*, *E.* Historia del Partido Comunista del Uruguay (hasta el año 1951) / E. Gomez. Montevideo: Trilce,1990. 717 p.
42. *Porrini*, *R.* Anarquistas en Montevideo: ideas y prácticas en torno al 'tiempo libre' de los trabajadores (1920–1950) / R. Porrini // Historia: Debates y Tendencias. 2013. Vol. 13. № 2. P. 357 – 371.
43. *Leibner*, *G.* Camaradas y compa eros. Una historia social y pol tica de los comunistas del Uruguay / G. Leibner. Montevideo: Trilce, 2011. 587 p.
44. *D' Alesandro López*, *F.* Historia de la izquierda uruguaya: La fundación del Partido Comunista y la división del anarquismo (1919–1923) / F. Lopez D'Alessandro. Montevideo: Vintén Editor, 1992.
45. *Yaffé*, *J.* Dossier 'Cinco estudios recientes sobre el comunismo uruguayo'. / ed. J. Yaffe. Availableat: http://historiapolitica.com/dossiers/comunismouruguayo/ (accessed: 01.02.2016).
46. *Казаков*, *В. П.* Социалистическое движение в Аргентине (к. XIX – нач. XX в.) / В. П. Казаков // Латиноамериканский исторический альманах. 2016. Т. 16. Специальный выпуск. С. 28–79.
47. *Хейфец*, *Л. С.* Миссия Вильямса и рождение «пенелонизма» / Л. С. Хейфец. СПб: Наука, 2005. 432 с.
48. *Андреев*, *А.* Миссия Вильямса: южноамериканская одиссея агента Коминтерна. Размышленияопрочитанном / А. С. Андреев, О. Креспо // Клио. 2014. № 4(88). С. 134–136.
49. *Jeifets*, *L.* S. El Partido Comunista de Argentina y la III Internacional. La misión de Williams y los origenes del penelonismo / V. L. Jeifets, L. S. Jeifets. México: Nostromo Ediciones / Instituto de Latinoamerica, Facultad de Relaciones Internacionales, Universidad Estatal de San Petersburgo Mexico, 2013. 476 p.
50. *Хейфец*, *В. Л.* Панамериканское бюро Коммунистического Интернационала и миссия Генри Аллена / В. Л. Хейфец // Латиноамериканский исторический альманах. 2002. № 3. С. 137–150.
51. *Хейфец*, *В. Л.* М.Александровский. Делегат Аргентины в Коминтерне. Делегат Коминтерна в Аргентине / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Персонажи российской истории (история и современность). СПб, 1996. С. 227–230.
52. *Camarero*, *H.* A la conquista de la clase obrera: las communistas y el mundo del trabajo en la Argentina, 1920–1935 / H. Camarero. Buenos Aires: Siglo XXI, 2007. 421 p.
53. *Schneider*, *A.* (comp.), Trabajadores. Un análisis sobre el accionar de la clase obrera argentina en la segunda mitad del siglo XX / A. Schneider. Buenos Aires, Herramienta, 2009. 515 p.
54. *Tarcus*, *H.* Marx en la Argentina. Sus primeros lectores obreros, intelectuales y científicos / O. Tracus. Buenos Aires: Siglo XXI, 2007. 632 p.
55. *Baña*, *M.*, *Stefanoni*, *M.* Todo lo que necesitan saber sobre Revolucion rusa / M. Baña, P. Stafanoni. Buenos Aires, Paidos, 2017. 271 p.
56. *Piemonte*, *V. A.* El Partido Comunista Argentino: ¿un partido revolucionario de clase? / V. A. Piemonte // Anuario del Centro de Estudios Históricos «Prof. Carlos S. A. Segreti». 2009. Año 9. № 9. P. 283–301.
57. *Campione*, *D.* El Estado en la Argentina – A propósito de cambios y paradigmas // Investigaciones sobre Estado, Políticas y Administración Pública, Centro de Investigaciones enAdministración Pública, Instituto de Investigaciones Administrativas, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Oficina de Publicaciones CBC, 1997.P. 113–129.
58. *Prestes*, *A. L.* Luiz Carlos Prestes. Um Comunista Brasileiro. / A. L. Prestes. Boitempo, 2015. 413 p.
59. *Dulles*, *J. W. F.* Anarchists and Communists in Brazil, 1900–1935. / J. W. F. Dulles. University of Texas Press, 1973. 511 p.
60. *Ульянова*, *О.* Революционный кризис и революционные иллюзии. Компартия Чилии Коминтерн: от Социалистической республики к осуждению «рекабарренизма» / О. Ульянова // Латиноамериканский исторический альманах. 2008. № 8. С. 178–215.
61. *Loyola*, *M.* La felicidad y la política en el pensamiento político de Luis Emilio Recabarren / M. Loyola. Santiago: Ariadna ediciones, 2007. 421 p.
62. *Meschkat*, *K.* y *Rojas*, *J. M.* (compiladores). Liquidando el pasado. La izquierda colombiana en los archivos de la Unión Soviética. Bogotá: Taurus / Fescol, 2009. 811 p.
63. *Брилев*, *С. Б.* Страна-«заноза» / С. Б. Брилев // Международная жизнь. 2016. № 7. С. 145–184.

64. *Брилев, С. Б.* Забытые союзники во Второй мировой войне / С. Б. Брилев. М.: Олма-пресс. 2012. 551 с.
65. *Брилев, С. Б.* Огненная кругосветка / С. Б. Брилев // Международная жизнь. 2017. № 4. С. 113 – 140.
66. *Брилев, С. Б.* Маленькая мировая война в Южной Америке / С. Б. Брилев // Международная жизнь. 2013. № 2. С. 155–185.
67. *Кораблева, Л. Ю.* В преддверии Чакской трагедии: неудачи международного посредничества в 1931–1932 гг. и фактическое начало боливийско-парагвайской войны / Л. Ю. Кораблева // Латиноамериканский исторический альманах. 2003. № 4. С. 34–59.
68. *Хейфец, В. Л.* Празднование X-летия октябрьской революции и развитие латиноамериканского революционного движения / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латиноамериканский исторический альманах. 2014. Т. 14. № 14. С. 266–291.
69. *Хейфец, В. Л.* Кадровая школа без кадров / Л. С. Хейфец, В. Л. Хейфец // Латинская Америка. 2013. № 11. С. 84–96.
70. *Kersffeld, D.* la Liga Antiimperialista de las Americas: una construccionpolitica entre el marxismo y el latinoamericanismo /D. Kersffeld // El comunismo: otras miradas desde Am rica Latina (ed. Elvira Concheiro, Massimo Modonesi, Horacio Guti rrez Crespo).Mexico, UNAM, 2007. P. 151–166.
71. *Хейфец, В. Л.* На пути к Широкому фронту. Коммунисты и формирование Всеамериканской антиимпериалистической лиги / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2009. № 8. С. 43–60.
72. *Хейфец, В. Л.* Дорога в Буэнос-Айрес. История подготовки первой конференции компартий Латинской Америки /Л.С. Хейфец, В.Л. Хейфец // Латинская Америка. 2016. – № 3. С. 52–73.
73. *Хейфец,* В. Л. Альфред Штирнер – латиноамериканский революции / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец // Латинская Америка. 2016. № 6. С. 72–86.
74. *Щелчков, А. А.* Неоцененная верность. Хосе Антонио Арсе и Коминтерн / А. А. Щелчков // Латиноамериканский исторический альманах. 2016. Т. 16. Специальный выпуск. С. 310–331.
75. *Хейфец, В. Л.* Станислав Пестковский. Товарищ Андрей. Двойной портрет в мексиканском интерьере / В. Л. Хейфец, Л. С. Хейфец. СПб: Нестор-история, 2002. 115 с.
76. *Янчук, И. И.* Вторая конференция коммунистических партий Латинской Америки, Москва, 2–10 октября 1930 г. / И. И. Янчук // Латиноамериканский исторический альманах. 2005. № 6. С. 85–156.
77. *Янчук, И. И.* На пути к Народному фронту. Третья конференция латиноамериканских коммунистов 1934 г. /И. И. Янчук// Латиноамериканский исторический альманах. 2002. № 3. С. 130–150.
78. *Jeifets, L., Jeifets, V., Huber,* P. La Internacional Comunistay America Latina, 1919–1943. Diccionario biografico / L. Jeifets, V. Jeifets, P. Huber. Ginebra, Instituto de Latinoamérica de las Academía de Ciencias, Institutpourl'histoire du communisme, 2004. 415 p.
79. *Jeifets, L., Jeifets, V.* América Latina en la Internacional Comunista, 1919–1943: diccionario biográfico. Santiago de Chile: Ariadna Ediciones. 2015. 492 p.
80. *Андреев, А. С.* Латинская Америка в Коминтерне: новый опыт биографического словаря / А. С. Андреев // Клио. 2016. № 2 (110). С. 189–193.

УДК 93/94
ГРНТИ 03.09.25

Роблес Эррера Арели
Д. А. Малинко
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

КОНКИСТА: ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Настоящая статья посвящена смысловому анализу конкисты в региональном и глобальном контексте. В работе анализируются факты конкисты Латинской Америки, включая теологическое обоснование и дебаты о завоевании и порабощении местного населения, дан анализ роли испанского завоевания для латиноамериканской цивилизации в нынешнем контексте в рамках необходимости самоидентификации. В рамках данной статьи были проанализированы факторы, способствующие формированию новых подходов. С точки зрения европейцев, высадка испанских мореходов на Карибах, действительно, явилась географическим открытием. Если же заглянуть вглубь истории, то конкиста и освоение Америки предстанут как одно из переселений народов. Они происходили и в Старом, и в Новом Свете. Речь должна идти не столько об «открытии» или даже «встрече», но о вовлечении новых огромных территорий в сферу европейского влияния, в орбиту средиземноморской цивилизации. Конкиста была очередным проявлением экспансии этой цивилизации.

В качестве базы для анализа были выбраны конкретные исторические события периода завоевания Латинской Америки, записи участников конкисты, политических деятелей и представителей духовенства.

***Ключевые слова**: Латинская Америка, Испания, Европа, конкиста, конкистадоры, Колумб, завоевание, открытие Америки, Новый Свет, критика, мышление, Северная Америка, реформация.*

Areli Robles Herrera
D. A. Malinko
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

THE CONQUEST OF LATIN AMERICA AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF LATIN AMERICA

This article is devoted to the semantic analysis of the conquest in the regional and global context. The work gave historical references to the conquest of Latin America, including theological rationale and debate about the conquest and enslavement of the local population, analyzed the role of conquest for Latin American civilization in the current context because of the need for self-identification. In the framework of this article the factors leading to new models of observations were analyzed. From the Europeans' point of view, the landing of Spanish seafarers in the Caribbean really was a geographical discovery. If you look deep into history, the conquest and development of America will appear as one of the migrations of people. They occurred in the Old and the New World. It should not be so much about «opening» or even «meeting», but about involving new huge territories in the sphere of European influence, into the orbit of the Mediterranean civilization. Conquest was another manifestation of the expansion of this civilization. As a basis for analysis, specific historical events of the conquest of Latin America, the entries of the conquistadores, political figures and representatives of the clergy were selected.

***Keywords**: Latin America, Spain, Europe, conquest, conquistadors, Columbus, conquest, discovery of America, New World, criticism, thinking, North America, reformation.*

Неопределенный объект приземлился в зоне, отдаленной от привычных мест обитания, как говорят люди, не имеющей интернет-сетей. Новость об этом не распространилась столь быстро, как мы привыкли. Из корабля вышли неопределенные персонажи. Местные жители немедленно дали волю своему воображению: «наступил конец света, апокалипсис», «они супергерои», «они захватчики», «они помогут стать нам лучше». В свою очередь, прибывшие сделали свои заключения, основанные на предвзятых идеях, принесенных из их собственного мира. Туземцы казались ниже, не выглядели, как они, у них не было таких технологий, и, помимо прочего, их язык казался очень простым. Если бы подобные события происходили сейчас, то именно так выглядели бы первые выводы, сделанные наблюдателями.

Но спросим себя: что может означать разговор об «Открытии Америки» и о последующих действиях? Есть ли смысл возвращать к жизни прошлые дискуссии, уже не раз описанные? С нашей точки зрения, ответ требует не только громкого «да», рассмотрения вновь той же картины, но под другим углом, с новыми инструментами анализа, с возможностями, предоставляемыми новыми подходами, исследованиями и актуальностью.

Эта тема актуальна как в Латинской Америке, так и в Испании, где на протяжении более чем пяти веков сталкиваются различные точки зрения по поводу конкисты. Эта дискуссия о делах давно минувших дней – отчасти ключ к пониманию текущих проблем Испании и Латинской Америки.

Цель нашего исследования – проанализировать смысл конкисты (завоевания) в региональном и глобальном контексте. Обратив внимание на теологическое обоснование и дебаты о завоевании и порабощении местного населения, мы также проанализируем важность завоеваний для латиноамериканской цивилизации в нынешнем контексте в рамках необходимости самоидентификации. Наконец, мы обратим внимание на факторы, способствующие формированию новых подходов.

Исторический контекст испанской конкисты в Латинской Америке

Первая половина XVI в. – знаковый период испанской истории: наступил переход от Средневековья к Новому времени, что характеризовалось подъемом во всех сферах экономической, политической, культурной жизни. Подлинными героями того времени считались не гуманисты (художники философы, поэты), а практики (путешественники, мореплаватели, купцы, миссионеры). На первый план в Испании этого периода вышло обсуждение проблем открытия Америки. Однако поставленные проблемы могли решаться только в рамках старых норм, зафиксированных в Римском и средневековом праве, и «именно в 20–50-е годы испанский Ренессанс проявил себя как культура поистине *переходного типа*, знаменующая начало конца Средневековья как исторической эпохи» [1]. Согласно Римскому праву, для присоединения к Испанской империи огромных территорий и легитимации господства испанской короны было достаточно самого факта открытия Америки и ее захвата. Средневековое церковное право утверждало в свою очередь, что язычники не являются субъектами права, а потому могут быть порабощены. С другой стороны, Христофор Колумб, осознавая такие законы, ясно указывает в своем журнале необходимую информацию для выполнения мандатов короны.

«[…] Информация, которую я дал вашим Высочествам о землях Индии и принца, которого называют Великим Ханом (что означает в нашем романе царя царей), […], ваши Высочества, как католики и Христиане и любящие князья святой христианской веры […], и враги секты Мухаммада […], решили послать меня, Христофора Колумба, в часть Индии, чтобы увидеть упомянутых князей, а также народов и земель и расположение их, и всего, и способ, которым можно было бы поговорить с ними нашей верой» [2].

Эксперименты Колумба, отвечавшие хотя бы идеологически на «обращение к святой вере», по-видимому, нуждались в «каждом добром христианине» и были основаны на призыве Евангелия «идти и проповедовать всем народам», что присутствовало в каждой книге Нового Завета. Испания с ее католическими королями сделала все возможное для этого призыва. Следует добавить и принцип дарения: папа мог дать христианским королям «открытые» земли. В XV в. португальская экспансия в Африке была легитимизирована, а с 1493 г. папские буллы укрепили испанское присутствие в Новом Свете как с точки зрения уже открытых территорий, так и в отношении земель, которые еще не были обнаружены.

Конкистадоры столкнулись с миллионами индейцев, которые сильно отличались не только своими языками, верованиями и обычаями, но и наружными физическими данными – цветом кожи, разрезом глаз, волосяным покровом. Цель конкистадоров состояла в покорении этих народов и завоевании земель. Так появилась

необходимость обоснования конкисты с теологической точки зрения. Папа римский Александр VI в 1505 г. отдал вновь открытые земли во владение Испании и Португалии. Идея господствующих и подчиненных наций подпадала под понятие «естественного порядка»: «Quae a Deosunt, ordinantasunt».

Критика политики конкисты велась как извне (многие страны были не согласны с таким положением), так и изнутри. Например, отец Антонио де Монтесино утверждал, что все люди – братья, равные перед Богом, а индейцы нуждаются в гуманном отношении независимо от религиозной принадлежности и физических особенностей. Франсиско де Виттория, основатель международного права, настаивал на праве всех народов на свободу и суверенитет.

В результате обсуждения правовых оснований конкисты был создан документ, получивший название «Требований» (Requirimiento, 1512). Согласно документу, земли Нового Света были дарованы Папой Римским испанской короне; так как Папа Римский являлся наместником Бога на земле, то индейцы должны были принять христианство и подчиниться католическим королям. В противном случае индейцам грозила война и порабощение.

Католическая церковь стремилась расширить свое влияние на другие континенты, однако до открытия Америки церковь оставалась замкнутой в европейском пространстве. Христианство являлось религией белого человека, и это накладывало серьезный отпечаток на христианское мировоззрение: люди другого цвета кожи представляли враждебный мир язычников и неверных, которые покланялись идолам и лжепророкам. Считалось, что люди темной кожи отвергнуты Богом и не имеют шансов спастись и обрести царствие небесное.

В данном контексте нельзя забывать о Реформации в Европе: критика католической церкви Мартином Лютером, раскол, Крестьянская война в Германии и т. д. – все это повлекло за собой процесс Контрреформации: формирование инквизиции, образование новых монашеских орденов, создание Индекса запрещенных книг. Испанский монарх в таких условиях поставил целью создание единой христианской империи.

Впоследствии 16 апреля 1550 г. испанский король Карл I приостановил конкисту и приказал созвать совет из юристов и теологов для обсуждения законности и гуманности методов конкисты. В дискуссии в Вальядолиде приняли участие два знаменитых испанских гуманиста – Бартоломе де Лас Касас и Хуан Хинес де Сепульведа.

Самоидентификация местного населения

Народы, нации и даже животные (по большей части) нуждаются в обществе. Это чувство, которое начинается с самого раннего возраста. Но до этого «существо» нуждается в самоопределении. Но одно дело – это то, как идентифицирует себя кто-то сам, и другое – видение со стороны. Последнее будет зависеть от многих факторов, однако в разных науках есть целый ряд исследований, показывающих, что восприятие и определение других народов происходит через призму сравнения с уже известными явлениями и нормами. Европейское мышление характеризовалось провиденциализмом, в соответствии с которым Европа представлялась идеалом, актором, который сам изобретал Америку посредством переноса собственного образа на американскую почву. Америка представлялась лишь другой Европой. Европейская модель развития подавалась как совершенная, а остальные народы располагались в убывающем порядке от цивилизации к варварству. Классификация народов происходила как по расовому признаку, так и по климатическому, географическому и другим параметрам. Европейская интерпретация вопроса «что есть Америка?» определила возникновение внешнего дискурса, то есть из Европы в Америку. Ответом на него стал внутренний дискурс: несовпадение Америки с Европой проблематизировало внутренний дискурс «не только тем, что есть Америка в реальности, но и тем, какой она «себя считает», или даже какой «хотела бы быть» [3]. Однако для испанских солдат было не только необходимо знать, с кем они имеют дело, их любопытство выходило за рамки культурных интересов. Для них было важно знать, что враг подчинен. Знание раздора и недовольства являлось частью битвы. С другой стороны, необходимо было возвысить силу врага (даже если бы не было такой силы), чтобы поднять противников в военном отношении, чтобы продемонстрировать свою силу европейцам.

Начальный этап построения самоидентификационных моделей приходится на XVII–XVIII вв., когда стало формироваться креольское самосознание. «Креол» – это потомок испанцев, широкий слой нового американского населения, при этом пласт коренных жителей не принимался во внимание. В таких условиях было невозможно создать удовлетворяющую всех самоидентификационную формулу. Важным историческим итогом этого периода можно считать конституирование креолами себя как отдельного и самоценного «мы». На рубеже XVIII–XIX вв., в период Войны за независи-

мость, выступает со своими теоретическими построениями Симон Боливар, идеолог «либертарного» проекта. Он сводит идеи креолов к идеям «естественного права народов», национального и социального равенства, предлагая перейти от антропологической и культурной разрозненности к нерасторжимой целостности, оформленной в единый проект [4].

Таким образом, С. Боливар сформулировал значимую самоидентификационную идею: американцы – «род человеческий в миниатюре». С призывом Боливара к единству и интеграции идея Америки получила важнейшую направленность. Единственно возможный способ вывести Америку из хаоса при этом – использование именно этно-расовых различий. «Наша рождающаяся Республика со всеми ее моральными ценностями будет не в силах покончить с этим хаосом, если мы не сплотим народ в единое целое ... не добьемся единства национального духа. В жилах наших Граждан течет разная кровь – так смешаем же ее, чтобы объединить ...» [5].

С. Боливар представляет Америку плацдармом для осуществления всемирного единства, он горит идеей объединить все народы иберийского происхождения в сообщество свободных людей – «Великую Колумбию». Согласно Боливару, союз свободных американских республик мог бы вдохновить на освобождение народы других стран, что должно было привести народы к созданию «единой нации Земли».

С. Боливар говорил: «мы – новый смешанный маленький род человеческий», что вывело самоидентификационную рефлексию на континентальный уровень.

В период окончания Войны за независимость появились негативистские интерпретации Америки и американского человека. Стоит упомянуть в этом контексте «поколение аргентинцев 37-го года»: Х. Б. Альберди, Д. Ф. Сармьенто и Э. Эчеверрия. В указанное время происходило переосмысление роли испанского начала в культурно-творческом процессе и его негативной оценки.

Доминго Фаустино Сармьенто явился центральной фигурой. Он вывел сущность Америки из оппозиции «цивилизация – варварство»; противоборством этих начал Сармьенто объясняет историческую, экономическую и духовно-психологическую жизнь континента. Сущность американского Сармьенто видит в триаде: раса, среда, момент, обязанной своим появлением встрече испанцев с обитателями дикой пампы, которая уничтожает любую попытку к прогрессивному развитию и наделяет обитателя грубостью и невежеством.

Сармьенто переосмысливает отношения континента с Испанией и характеризует их связь как временную. От Испании, прошлого Америки, следовало отказаться. В качестве аргумента в пользу отречения от Испании он использует ее историю: культура, в которой имела место инквизиция, не может быть опорой для будущего развития Америки [6].

На рубеже XIX–XX вв. варварскому образу Америки противопоставляется поиск гармоничного начала Америки. Значительными стали идеи кубинского идеолога независимости Хосе Марти, который не отказывался от варварского начала, но придал ему иную интерпретацию. Центральным для философа становится «борьба разнородных элементов за преобладание в единстве вида». Для обретения Америкой подлинного облика необходимо примирение разнородного, что сформирует гармоничного человека.

Ключевой для Марти становится категория синтеза: Америка не есть ни варварство, ни цивилизация. «Цветные и белые, индейцы и креолы» – такую Америку Х. Марти называет «наша Америка» («nuestra América»). В этом легко прослеживается боливарийская формула: «мы – маленький смешанный род человеческий» [7].

После борьбы за независимость сформировались нации, где их герои играли важную роль в ассимиляции национальной концепции. Людям нужны герои, которые являются их защитниками. Как и в каждой нации, в Латинской Америке достигались союзы между различными социальными группами под охватом таких личностей, как Хосе Марти, Боливар, Хигалго, Морелос, на протяжении трех столетий.

Перуанский социолог и политолог Анибал Кихано уверяет, что «колониальность является одним из конститутивных и специфических элементов мировой капиталистической структуры. Он основан на наложении расовой/этнической классификации мирового населения как краеугольного камня этой модели власти и действует в каждом из планов, областей и измерений, материальных и субъективных, повседневного социального существования и на уровне общества. Он происходит и глобализируется из Америки» [9]. Америка в результате становится на разных этапах вестернизации пространством восприятия образов и моделей поведения, которые в значительной степени воздействуют на нее. Колониальная логика поведения немало повлияла на Латинскую Америку, распространив на континент евроцентричное видение мира (сохраняющееся и сегодня), сделав привычкой частое чтение европейских газет (которые при этом – как и столетия назад – оценивали

Латинскую Америку довольно критично и даже уничижительно, как «дикий, судорожный и непредсказуемый континент», мало отличимый от других центров колониального мира). Со своей стороны, страны Латинской Америки, как и столетия назад, искали свою идентичность в необходимости переделать свою историю. Если это правда, то в войнах за независимость они искали единство мысли в латиноамериканском мире. На протяжении многих лет становилось ясно, что единство не может быть достигнуто в таких разных странах, поэтому единство требовалось на языке, который заставлял их делиться общим прошлым, колонизацией.

Важность конкисты для латиноамериканской цивилизации в современном контексте

Для европейского мира открытие Нового Света стало значительным историческим событием. Историограф Франсиско Лопес де Гомара пишет: «Самое большое событие после возникновения мира, исключая его создание и смерть сына его создателя, – это открытие Индий, и их так и назовут Новым Светом» [8].

Понятие «Новый Свет» ломало образ мира европейского человека, разрушая его систему знаний. Обратим внимание на высказывание Эрнана Кортеса: «Не зная, как именовать эти вещи, я о них не говорю» [9]. В Европе начали складываться объяснительные модели для познания европейским человеком реалий Нового Света. Безусловно, важную роль сыграло гуманистическое понимание Америки с одной стороны, и натуралистическое – с другой. Появление оппозиционных представлений происходило из европоцентристских взглядов, свойственных европейскому человеку того времени.

Важными в понимании сложившейся дихотомии взглядов стали философское произведение Мишеля Монтеня «Опыты» и литературное – «Буря» Уильяма Шекспира.

Французский философ следом за гуманистами поддерживает линию облагораживания индейцев, создавая образ «естественного человека»; он нашел в образе жизни аборигенного населения соответствие первоначальному состоянию человеческого общества, характеризующегося природными добродетелями людей, миром и согласием. Новый Свет, таким образом, укреплял веру европейца в возможность создать общество, избавленное от пороков Старого Света. «В определенной мере Европа совершила не открытие Нового Света, а возвращение к своим истокам ... Поверив в обретение «золотого века» и земного рая, европейцы изгнали, словно бесовскую силу, подлинную действительность. В этой ностальгической операции Америка предстала воплощением всех достоинств, истинной землей обетованной» [10].

У. Шекспир в своем произведении «Буря», наоборот, ставит под вопрос возможность существования идеального человеческого общества. По его мнению, включение аборигенного человека в европейскую цивилизацию повлечет за собой появление проблем между Европой и Новым Светом. Драма Шекспира демонстрирует ряд специфических проблем, обусловленных процессом насаждения европейской культуры в Новый Свет. Если Северная Америка шла по пути «подгонки» модели к новым обстоятельствам, то на Юге происходила прямо противоположная ситуация: новые обстоятельства трансформировались под старую европейскую модель [11].

С новой моделью или «планом» территория всегда открывалась в рамках евроцентричного видения этой когнитивной перспективы. Америка рассматривалась как набор территорий под гегемонией европейцев. Европейское доминирование сохранялось в течение длительного периода, и 300 лет колонизации привели к таргетированию европейских моделей власти на латиноамериканскую почву. Кихано заявляет, что «Колониальность – это другое понятие колониализма. Последнее относится строго к структуре господства/эксплуатации, где контроль за политическим авторитетом, производственными ресурсами и работой определенного населения принадлежит другой (различной) идентичности, и штабквартира которой также находится в другой территориальной юрисдикции. Интересно, что для колониализма расистские отношения могут быть определяющим фактором для установления власти и ее применения в подчинении. Некоторые авторы предложили называть внутренний колониализм расистской/этноцистской властью, которая действует в государстве или нации. Колониальное правило заставило «новые народы» бороться за эмансипацию, основанную на концепции обладания этими людьми «национальной» культуры, политики и, особенно, экономической эмансипации Испанской империи.

Поскольку мы рассматриваем исследования, связанные с идентификацией американских народов, они (в основном) сосредоточены на том, чтобы создать мир «варварства», в котором обитали жители этих территорий. Позже ученые «предоставили им (американским народам) право» считаться «высокими цивилизациями», обладавшими городами (хотя их архитектура и не позволяет каталогизировать эти поселения как городские). Ряд авторов анализируют завоевание Америки и ее коло-

низацию в рамках новых подходов, указывая, что исчезновение следов целого ряда коренных народов заставляет считать европейцев «варварарами». Отметим, однако, что среди испанских ученых не оказалось авторов, разделяющих такие подходы.

С другой стороны, существуют европейские исследования, в которых основное внимание уделяется важности ассимиляции языка и культуры, унаследованной от латиноамериканских народов. На этом этапе вы можете наблюдать четкую тенденцию между ними. Исследования латиноамериканцев формулируются от первого лица: «они вторглись к нам», «они завоевали нас»; со своей стороны, европейцы же отделяют себя, называя причастных «колонизаторами», «людей, отвечающих за завоевание». Хотя это правда, что нельзя персонализировать исторические расследования без анализа перспектив и анализа важности открытия Америки, мы можем наблюдать «рану» или поиск «ошибки». Кроме того, существует тенденция к минимизации периодов. Благодаря использованию Интернета и новой литературе, которая бывает обобщенной и упрощенной, испаноязычное население получает новые представления об этих фактах. Можно со всей уверенностью утверждать, что сегодня у латиноамериканцев есть открытая рана: конкиста и ее исторические последствия. Именно конкисту ряд авторов и политиков обвиняют в экономическом, социальном и политическом отставании континента от общемировых темпов модернизации. В то же время по политическим соображениям ряд правительств стараются смягчить, а то и свести к минимуму обсуждение вопроса об отчуждении культур коренных народов в Америке. Не представляет сомнений, что конкиста привнесла много негативного в жизнь аборигенных народов: высокоразвитые народы Америки (ацтеки, майя, инки, муиски) были уничтожены, а их города разгромлены. В то же время, благодаря конкисте были осуществлены значительные исследования: завоевателями были изучены огромные территории, открыты горные цепи, равнины, пустыни, реки. Практически все столицы государств Латинской Америки были основаны всего за тридцать пять лет, а миллионы индейцев были приведены в христианскую веру. Испанцы организовали добычу золота и серебра в Мексике и Перу, а торговля колониальными товарами приносила большую прибыль. Европейцы познакомились с такими культурами, как кукуруза, картофель, томаты, табак, хлопок, сахар. Начал складываться единый мировой рынок. Колонии стали для европейцев источником обогащения, что вызывало соперничество европейских стран за владение колониями.

Говоря о социальных изменениях, связанных с конкистой, нельзя не упомянуть об истреблении местного населения и социальной дискриминации; завоеватели покончили с древнейшими цивилизациями Нового Света.

К экономическим изменениям стоит отнести смещение важнейших торговых путей с внутренних морей в океан. Средиземное море, таким образом, лишилось своего ключевого значения для европейской экономики. Появление на европейском рынке серебра и золота спровоцировало падение цен на драгоценные металлы и рост цен на другие товары.

В испанском обществе, однако, сосуществовало два диаметрально противоположных мнения касательно легитимности деятельности конкистадоров. Так, согласно Сепульведе, испанцы олицетворяли Разум, которого не было у индейцев, соответственно они – господа, а индейцы – «рабы по природе». В таких условиях необходимо навязывать культуру автохтонным народам. Сепульведа доказывал «естественную неполноценность и порочность американских туземцев», он не считал их «рациональными существами». Большинство испанских теологов разделяли подобные взгляды. Лас Касас же видел в конкисте лишь одну цель – грабеж.

Так чья же точка зрения верна в контексте темы этой работы? Каждый отчасти прав. Отвечая на вопрос, положительно ли повлияла конкиста на Латинскую Америку, нельзя точно дать положительный или отрицательный ответ. С одной стороны, европейцы привнесли вклад в развитие латиноамериканского общества, подарили индейцам новые технологии, наладили международные связи. С другой стороны, с технологиями и влиянием Европы в регион пришли новые болезни, рабство и уничтожение целых цивилизаций.

Европе конкиста принесла многое: новые земли, новые ресурсы, новых рабочих. Также конкиста принесла Европе многие теологические споры, гонку за ресурсами и многие внешнеполитические конфликты.

История не терпит сослагательных наклонений, но если пренебречь формальностями, взглянуть на современный мир в исторической ретроспективе, становится четко понятно: американские цивилизации обладали продвинутыми технологиями, многие из которых представлялись абсолютно новыми для европейцев, медициной, политическими схемами и другими аспектами существования развитой цивилизации. И если бы регион получил возможность развиваться без навязанных европейских идеалов и правил, история познакомилась бы с новыми вехами развития великих латиноамериканских цивилизаций.

Библиографический список

1. *Пискунова, С. И.* Испанское Возрождение как культура переходного типа, http://www.philology.ru/literature3/piskunova-97.htm.
2. Diario del primer viaje y tercer viaje de Cristóbal Colón, citado en Dussel, 1994, El encubrimiento del otro: Hacie el origen del mito de la modernidad. La paz, https://es.wikisource.org/wiki/Diario_de_a_bordo_del_primer_viaje_de_Cristóbal_Colón.
3. *Аинса, Ф.* Реконструкция Утопии: Эссе / Ф. Аинса. М.: Наследие Éditions UNESCO, 1999. С. 124.
4. *Roig, A.* Teoría y crítica del pensamiento latinoamericano / A. Roig México: F.C.E, 1981. P. 51.
5. *Боливар, С.* Речь в Ангостуре // Боливар Симон. Избранные произведения. 1812–1830. М.: Наука, 1983. 92 с.
6. *Сармьенто, Д. Ф.* Цивилизация и варварство. Жизнеописание Хуана Факундо Кироги, а также физический облик обычаи и нравы аргентинской республики / Д. Ф. Сармьенто М.: Наука, 1988. 54 с.
7. *Марти, Х.* Наша Америка // Марти Хосе. Избранное. М.: Художественная литература, 1974 252. с.
8. *Quijano, Anibal*, 2000, en «Colonia del Poder y Clasificacion social» enJurnal of World Systems Research Sumemmer Fall Festchrift for Immanuel Wallerstein. Disponible enhttps://antropologiadeoutraforma.files.wordpress.com/2013/04/quijano-anibal-colonialidad-del-poder-y-clasificacion-social-2000.pdf.
9. *Кофман, А. Ф.* Америка несбывшихся чудес / А. Ф. Кофман. М.: Профобразование. 2001. 65 с.
10. *Земсков, В. Б.* Латинская Америка и Россия. Проблема культурного синтеза в пограничных цивилизациях / В. Б. Земсков // ОНС. 2000. № 5. 96 с.
11. *Комарова, В. П.* Шекспир и Монтень / В. П. Комарова. Л.: изд-во Ленинград. ун-та, 1983. 87 с.

УДК 316.6
ГРНТИ 15.81.25

М. В. Харитонов
кандидат психологических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

КУЛЬТУРНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ РОССИИ КАК ФАКТОР РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье описываются социально-этнические особенности отдельных регионов Российской Федерации, требующие учета при проведении рекламной кампании. Также затрагиваются различия между регионами-спонсорами и регионами-донорами, диктующие специфику восприятия рекламных текстов.

***Ключевые слова**: культурная неоднородность, специфика восприятия рекламных текстов, рекламная деятельность, социально-экономические особенности.*

M. V. Khcaritonov
Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor
Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation

CULTURAL HETEROGENEITY OF RUSSIA AS A FACTOR OF PROMOTIONAL ACTIVITY

The article describes the socio-ethnic characteristics of the individual regions of the Russian Federation requiring consideration when conducting the adverting campaign. It also covers the differences between the regions-sponsor and regions-donors dictating the specificity of perception of advertising text.

***Keywords**: cultural heterogeneity, the specificity of perception of advertising text, promotional activities, socio-economic characteristics.*

Рассуждая о культурной неоднородности России как о факторе, способном повлиять на специфику рекламной деятельности в отдельных регионах нашей страны, нам следует обратиться к некоторым положениям американского социолога С. Хантингтона. Во-первых, мы должны вспомнить его идею о существовании цивилизационных разломов. Эта идея многократно подвергалась критике в отечественной и зарубежной науке, и данная критика была обоснованной. Вместе с тем, следует признать, что на территории Российской Федерации действительно представлены три типа цивилизаций: условно «православная», условно «исламская» и условно «буддистская». Вводя оговорку «условно», мы хотим подчеркнуть тот факт, что идущие процессы глобализации и технического процесса нивелируют периферию данных цивилизаций, хотя сущностное их ядро остается неизменным. Кроме того, активно идущие процессы миграции перемешивают цивилизации. Так, в марте 2018 г. Губернатор Санкт-Петербурга Г. Полтавченко в своем выступлении в Смольном признал, что за 2017 г. в нашем городе получили гражданство примерно 280 тыс. выходцев из Средней Азии, то есть, представителей исламской цивилизации. Идеи Хантингтона о неизбежности войны цивилизаций давно опровергнуты самой жизнью. Ранее, в Советском Союзе, и сейчас в Российской Федерации, предпринимались и предпринимаются активные попытки соорудить над религиозными цивилизациями некую общую, поглощающую их гражданскую цивилизацию. Власть предпринимает определенные попытки нейтрализовать разделяющие страну вектора и тенденции в культуре и преобразовать их в общегражданскую направляющую. Во многом данные действия следует признать успешными. Так, из 5,5 млн жителей Санкт-Петербурга

в 2018 г. в пасхальных мероприятиях приняло участие, по данным МВД, всего лишь 147 тыс. чел., то есть 2,7% населения города. О какой православной цивилизации после этого можно говорить серьезно? Нестрогий социологический опрос Интернет-издания «Фонтанка» показал, что 19% читателей принципиально отказываются соблюдать Пасху, а число догматиков едва превышает цифру 10%. Таким образом, идея С. Хантингтона о жесткой приверженности населения определенным типам цивилизаций оказывается весьма спорной. Однако вернемся к рекламной деятельности. Мы должны учитывать эти культуральные различия при подготовке рекламных текстов. Предпочтения цветов на рекламном тексте вовсе не являются универсальными. Всегда есть и существует этническая специфика выбора цвета. Мы впервые столкнулись с этой проблемой в Карачаево-Черкесии в далеком 1988 г., когда впервые попробовали предъявить представителям коренных национальностей цветовые карточки Макса Люшера. (Автор в то время работал преподавателем в Карачаево-Черкесском педагогическом институте). Карачаевцы, черкесы, абазины, ногайцы, даргинцы, осетины реагировали на цветовые стимулы вовсе не так, как было написано в умных учебниках и пособиях. Ногайцы, как и аборигены Бразилии, активно ставили на первые позиции цвет, обозначенный Люшером цифрой 5. И были единственными среди этносов в таком выборе. Желтый цвет активно отвергался представителями всех этносов и устойчиво оказывался на восьмой позиции. С точки зрения догматики, перед нами был устойчивый коллективный невроз. Но этносов невротиков не бывает. И мы нашли объяснение выявленному феномену. Во-первых, жизнь и быт этих этносов протекала и протекает в ущельях горных рек, куда редко попадает солнце. Поэтому желтый цвет мало представлен в их обыденной жизни. Второе объяснение таится в религиозных взглядах. Ислам запрещает рисовать человека и животных. Но потребность в художественном самовыражении у людей остается. Реализуется эта потребность в ковроткачестве. (Чеканка по металлу распространена, прежде всего, в Дагестане). Ковры эти имеют большое количество элементов темного цвета, где единственный оппозитным цветом может выступать лишь голубой, а красный теряется в обилии черных, коричневых, темно-зеленых оттенков.

Естественно, подобные цветовые пристрастия имеются и у других цивилизаций. Так, типичной европейской триадой считается сочетание синего, красного и зеленого цветов, при этом желтый цвет неизменно оказывается в выкладке по Люшеру либо на 4-й, либо на 5-й позиции. Недавно проведенное нами пилотажное исследование на представителях русского этноса в Санкт-Петербурге наглядно подтвердило данное положение. В китайской цивилизации традиционно доминирует сочетание алого и золотого цвета, жители США или Индии также имеют свои цветовые предпочтения. Таким образом, создавая рекламный текст, подбирая сочетания основного и фонового цветов, мы не можем не учитывать цветовые пристрастия цивилизаций. Касается данное положение и выбора рекламы для отдельных регионов России. Огромная страна, вмещающая в себя три типа цивилизаций, просто не может быть охвачена единым рекламным текстом. То, что прекрасно проходит в Москве и в Санкт-Петербурге, не всегда пройдет в Архангельске, Орле, Абакане или Магасе. Так, например, сомнительная по креативу реклама мужского парфюма, изображавшая почти обнаженных участников группы «На-на», спокойно эксплуатировалась в Москве, но была лично запрещена губернатором Архангельской области, когда ее разместили в губернском городе.

Цивилизации диктуют также приверженности некоторым образам и цифрам. Так, общим местом в Китае стала реклама шампанского, где на плакатах из горлышка вылетает не пробка, а маленький дракончик. Символ города Казань может показаться пугающим для представителей других регионов. Но, вместе с тем, он уже используется в рекламных материалах, посвященных грядущему Чемпионату мира по футболу 2018 г. Также существуют определенные цифровые пристрастия, присущие каждому из типов цивилизаций. В условно «православной» цивилизации большое значение придается числу сорок. Словосочетание сорок сороков стало общеупотребительным показателем большого количества, некоего неисчислимого множества. В других типах цивилизаций часто употребляется термин «тьма» как показатель неисчислимого множества. Включение подобных слов в рекламный текст зримо приближает нас к потребителю, делает нас понятнее, а, посему, и желаннее.

Более интересна, на наш взгляд, идея С. Хантингтона о трех волнах демократизации, прокатившихся по Человечеству в целом. Все ли эти три волны случились в России? На наш взгляд, нет. Первую волну демократизации все регионы Российской Федерации, безусловно, пережили. Это бесспорно. Урбанизация и индустриализация были неотъемлемой частью уже советского строя. Тогда же наблюдается и резкое снижение социального неравенства. События 1990-х гг. привели к появлению буржуазии и четче обозначили существование среднего класса. Но относительно третьей и даже второй волны демократи-

зации в некоторых регионах у нас есть большие сомнения. Присущий третьей волне процесса экономический рост наблюдается далеко не во всех регионах. Число регионов-спонсоров можно пересчитать по пальцам. Более того, некоторые субъекты Российской Федерации закредитованы до такой степени, что правительству пришлось ввести в них внешнее управление. Рост жизненного стандарта характерен скорее для крупных экономических центров и портовых городов. Изменений внутри религиозных организаций мы не наблюдаем вообще, более того, церковь сама агрессивно переходит в наступление, стремясь навязать свои устаревшие догматы светскому обществу. В таких условиях составление рекламных текстов затруднено, равно как и затруднено осуществление отдельных рекламных акций. Например, в Санкт-Петербурге, городе, где уровень доходов населения составляет 110% от общероссийского уровня, проводились акции по стимулированию сбыта. В итоге, в магазине К-Раута двое мужчин подрались из-за унитаза, а в магазине О'Кей произошла массовая драка из-за бесплатных дорожных чемоданов на колесиках. Трудно представить, к каким последствиям могли бы привести аналогичные акции в регионах-донорах, ведь в некоторых из них уровень доходов населения ниже 50% от общероссийских показателей. При этом надо подчеркнуть, что сто процентов регионов-доноров не относятся к условно «православной» цивилизации, что способно создавать социально-экономическое напряжение и усиливать межэтнические разногласия. Напомним, что уровня 30% доходов от размера общероссийских достигли такие субъекты Российской Федерации как Тыва, Адыгея, Дагестан, Калмыкия, Чеченская республика и Ингушетия. В свою очередь, регионы-спонсоры, большей своей частью, относятся к представителям «общегражданской» цивилизации, хотя и имеют в своей первооснове условно «православную» цивилизацию. К их числу относятся: Москва, Чукотка, Сахалин, Тюменская область и Республика Саха-Якутия. Подобные противоречия двойного социально-экономического неравенства диктуют строгие требования к составлению рекламных текстов, которые просто не могут быть универсальными. Тут следует уточнить одну принципиально важную позицию. Рекламный текст, помещенный на наружные носители (плакат, билборд, лайт-бокс, рекламная листовка, буклет и т. п.) должен быть регионально-специфичным. В свою очередь, телевизионная реклама и Интернет-реклама должна носить «общегражданский» характер. Последнее следует из концепции социального научения, ведь дети и подростки, потребляя общие для всей страны рекламные тексты, усваивают жизненные стандарты и нормы потребительского поведения, характерные для Российской Федерации в целом.

Далее нам следует обратиться к результатам работ Гиирта Хофстеде и его последователей. К сожалению, Россия не попала в число тех стран, где проводились полевые исследования, поэтому мы можем лишь мысленно соотносить постулаты теории Хофстеде с реалиями Российской Федерации. Во-первых, дистанция власти. Культура нашей страны проникнута идеями о высоких показателях дистанции власти. При этом в регионе Северного Кавказа дистанция власти много больше, чем в обоих столичных городах, да и на территориях, где русский этнос и представители финно-угорской группы представляют зримое большинство. Носитель власти в России рассматривается как лицо, принципиально отличающееся от подчиненных и в области прав, и в области обязанностей. Характеризуется это различие обширным списком привилегий, которыми обладает носитель власти. Поэтому в российских рекламных роликах не следует делать из начальника этакого «рубаху-парня», готового всегда и во всем общаться с подчиненными на равной ноге. Начальник может лишь доверительно, как своим, донести некоторую рекламную информацию, сообщая о достоинствах и преимуществах товара или услуги. Отношения неравного статуса являются для России естественными отношениями, что также надо учитывать при формировании рекламного образа. Подчиненные боятся впасть в немилость у начальства или стать объектом общественного осуждения, пойти наперекор общественному мнению. Даже в рекламных роликах, изображающих семью, следует избегать сцен с равным статусом. Всегда ли жена имеет право голоса при выборе (покупке) семейного автомобиля? Авторитет общественного мнения столь велик, как и страх оказаться в группе «белой вороной». Именно поэтому в Российской Федерации запрещена публикация результатов социологических вопросов за неделю до выборов. Для сравнения, в Германии такого запрета нет. Кроме того, в культуре с высокой дистанции власти дети никогда не рассматриваются родителями как равные партнеры. Отношения в семье всегда авторитарны, дети *обязаны* выполнять предписания родителей, и их исполнительность поощряется. Особенно ярко это семейное неравенство проявляется в национальных республиках. Дети просто не имеют реального жизненного опыта принятия совместных с родителями решений. Поэтому рекламные ролики, показы-

вающие как родители советуются с детьми, не найдут понимания у подрастающего поколения. Зато те телевизионные сюжеты, где рекламные герои достигают успеха благодаря своей хитрости и ловкости, напротив, вызовут большой положительный отклик у потребителей.

Если мы начинаем рассуждать о культурной неоднородности России в рамках параметров коллективизм – индивидуализм, то нам очень легко запутаться и ошибиться. Во-первых, с чьей позиции мы оцениваем нашу страну? Если смотреть со стороны населения республик Прибалтики, русские и другие народы, населяющие Российскую Федерацию, – безусловно, коллективисты. А вот с точки зрения населения Северного Кавказа, Закавказья, Средней Азии, русские – индивидуалисты по сути своей. Кроме того, следует признать мозаичность распределения индивидуализма на территории России. Житель Санкт-Петербурга, безусловно, более индивидуалистичен, чем житель расположенного в двух часах езды от северной столицы Тихвина. Таким образом, концентрацию индивидуализма можно наблюдать в крупных городах и в портовых городах. Население остальной части страны следует считать коллективистами. Это различие, по идее, должно быть использовано при подготовке рекламных обращений. Индивидуалист привык хвастаться своими достижениями, своими успехами и мы должны создавать соответствующий рекламный образ. Примером является реклама американской мужской косметики «Old Spice». Ведь в нем действует только герой-одиночка и другие люди в сюжете отсутствуют. Коллективист, напротив, скромен и не готов выделяться. Этот рекламный герой должен вдруг продемонстрировать свои умения в обращении с товаром, а не рассказывать о своих достижениях. Количество друзей у рекламного героя из этих двух типов культур также различно. Индивидуалист действует сам, он – герой-одиночка. Коллективист же всегда появляется в окружении большого количества друзей, что подчеркивает его высокий статус. Рекламный герой индивидуалист всегда склонен подчеркивать свои личностные черты, свои психологические особенности. Герой в рекламе для коллективистов говорит, прежде всего, о своей групповой принадлежности, о своем членстве в какой-то значимой группе. Что касается шкалы ценностей, то в российской телевизионной рекламе она универсальна, то есть используются одинаковые ценности при оценке поступков членов как своей, так и чужой группы. И хотя такая позиция характерна скорее для представителей культуры индивидуализма, ее следует признать правильной. Ведь разнобой в ценностных шкалах, характерный для коллективистов, которые оценивают по-разному поступки своих и чужих, способны породить сумятицу и затруднить формирование потребительского поведения у населения страны. Когда мы используем в рекламных роликах тему дружбы, тут следует ориентироваться на коллективистские основания. У большинства жителей России дружеские отношения либо формируются в самом начале жизни и поддерживаются всю жизнь, либо возникают на основе обязательств перед социальной группой: друзья старшего брата, например, становятся нашими друзьями. Отсюда проистекает сильная социальная неоднородность дружеских групп в России, когда банкир может дружить со слесарем только потому, что они когда-то вместе служили в армии. Эту неоднородность дружеских групп можно и нужно обыгрывать в рекламных текстах. Гармония и сохранение мира являются важными ценностями для коллективиста. Поэтому здесь не принято «выносить сор из избы», то есть публично обсуждать противоречия. Более того, любая конфронтация всячески сглаживается и подавляется. Поэтому рекламные ролики, построенные на сюжете конкуренции, не встретят понимания у отечественного потребителя. Конечно, сравнение товаров разных производителей в отечественной рекламе присутствует, но это сравнение не принимает крайних форм, присущих западной рекламе. Кроме того, отечественная реклама постоянно подчеркивает, что с данным товаром или с данной услугой потребитель не станет обузой для своей группы. Такой подход соответствует ценностям коллективизма. Вместе с тем, уже начала появляться и индивидуалистическая реклама, где уверенность в себе рекламного героя передается через тезис «Я могу делать то, что мне надо», хотя доля таких роликов относительно невелика. В российской рекламной продукции до сих пор не сложилась привычка обозначать социальный статус рекламного героя через одежду. В этом русская реклама близка американской рекламе.

Когда мы говорим о культурной неоднородности населения Российской Федерации по параметру мужской тип культуры – женский тип культуры, то мы опять сталкиваемся с определенной мозаичностью взглядов и представлений потребителей. Население юга России (Северо-Кавказский регион), независимо от этнической принадлежности, четко придерживается деления на половые роли. То есть, даже живущие на юге страны русские считают, что существует мужская и женская работа, и мужчина не должен выполнять женские роли в хозяйстве и т. д. Более того, если он видит женщину, выполняющую мужскую работу, то не имеет права с ней

здороваться. Причем этот запрет обоюден. Поэтому население этого региона имеет более высокий уровень амбициозности, высокую мотивацию к достижению. Часто это принимает форму миграции в наиболее экономически благополучные регионы России. Л. Гумилев в свое время ввел для подобного явления термин «дрейф пассионарности», считая, что наиболее мотивированное население стремится переехать в столичные мегаполисы. Жители же столичных городов более мягко относится к проблеме разделения половых ролей, готовы скорее сохранять достигнутое, чем добиваться чего-то нового. Но они более заботливы и более щедры. Можно вспомнить, как после мартовского 2017 г. теракта в метрополитене Санкт-Петербурга, когда возник транспортный коллапс, некоторые таксомоторные парки начали перевозить пассажиров бесплатно, а ряд автомобилистов также бесплатно подвозили горожан, лишенных возможности добраться до дома. Подобные различия также следует учитывать в рекламных текстах. Так, в регионах с преобладанием мужского типа культуры не следует показывать в рекламных роликах мужчину, выполняющего работу на кухне. Единственно возможный сюжет, когда мы пытаемся подчеркнуть неловкость мужчины, его неспособность к женской работе.

Говоря о культурной неоднородности России, следует вспомнить, что по происхождению культуры делятся на два типа. Одни из них возникли из сообществ земледельцев и скотоводов, вторые – из охотников и собирателей. Отсюда вытекает разное отношение к ситуации неопределенности. Для первых характерна нетерпимость к неопределенности и приверженность к строгим форматизированным правилам и процедурам. Вторые, напротив, более успешны в ситуациях с размытыми и неопределенными правилами и процедурами, когда строго регламентируются только некоторые общие принципы и тенденции. Проблема неопределенности существования современного человека в современном мире очень обширна и требует отдельного обсуждения. Нас же, в данный момент, больше интересует вопрос о том, что в России есть регионы с высоким уровнем избегания неопределенности. Для населения этих регионов характерен повышенный уровень тревожности и более высокий уровень агрессии, поскольку только через агрессию можно сдержать конкуренцию и, тем самым, избежать конфликта на потребительском рынке. Поэтому рекламный текст тут не должен пугать потребителей. Но потребитель тут более эмоционален и сухой логически-рациональный рекламный текст также своей цели не достигнет. Также плохо будет воспринята и та реклама, которая строится на юморе, шутках, пародийном отношении к реальности. Следует признать, что таких потребителей в России большинство. Ведь для культур с низким уровнем избегания неопределенности характерна высокая склонность к риску, а в стране едва ли 10% населения готовы стать предпринимателями и принять ответственность за свое материальное благополучие на себя лично. Кроме того, потребители с высоким уровнем избегания неопределенности считают верность существующей власти своей страны высшей добродетелью, что мы и наблюдаем сейчас в России. В подходе НЛП существует понятие мета-программ. Так вот, население современной Российской Федерации очень точно попадает под понятие мета-программы «избегание неудач» и мета-программы «люди действия», которым нужна четкая инструкция как пользоваться тем или иным товаром или услугой.

Что касается такого параметра как долгосрочность – краткосрочность временной перспективы, то у потребителей в нашей стране он также мозаичен. С одной стороны, мы наблюдаем устойчивую ориентацию на будущее, скорее в форме смутных грез, мечтаний, ожиданий. Но такая ориентация характерна для долгосрочной временной перспективы, а другие признаки этого параметра у отечественных потребителей выражены слабо: расчетливость, упорство, стойкость. Эти качества присущи очень небольшому количеству потребителей, преимущественно «русских» регионов. Так, в течение всего 2017 г. торговые сети отмечали устойчивое и значительное снижение потребительского спроса, как на продукты питания, так и на сопутствующие товары. Эту тенденцию удалось переломить лишь в январе 2018 г. С другой стороны, в республиках Северного Кавказа, прежде всего, мы зримо наблюдаем признаки приверженности краткосрочной временной перспективы: верность традициям, выполнение социальных обязательств. Так, переезд одного из членов семейного клана в культурные центры осуществляется на деньги всего клана. Но это налагает на первого переселенца обязательство помогать остальным членам своего клана, также пожелавшим переселиться в Москву или в Санкт-Петербург. Поэтому рекламные тексты и должны строиться с учетом указанной культурной неоднородности потребительского рынка Российской Федерации.

Культурная неоднородность страны может быть отслежена и по параметру, который сам Хофстеде называл «допущением». С его точки зрения, этот параметр привязан к проблеме удовлетворения потребностей. Для производителя то-

варов и услуг крайне важно, чтобы потребитель стремился удовлетворить максимальное число потребностей и считал эти потребности естественными, желанными, приносящими удовольствие. Противоположная точка зрения предполагает соблюдение строгих норм и контроль над процессом удовлетворения потребностей. Следует признать, что в рамках параметра «допущение» нам трудно говорить о культурной неоднородности страны, поскольку в подавляющем большинстве регионов потребитель стремится удовлетворить свои потребности любой ценой. Об этом косвенно свидетельствует факт высокой закредитованности населения Российской Федерации, поскольку число взятых кредитов на одного потребителя сегодня составляет цифру три.

Дополнительными параметрами культур по Хофстеде служат символы, ритуалы, герои, ценности.

Под символами понимаются культурно-специфичные слова и жесты, которые делают рекламных героев узнаваемыми для населения региона. Кроме того, символом может быть определенная одежда. Так, дочь руководителя Чеченской Республики создала свое ателье мод, где шьются образцы женской мусульманской одежды. Для мужчин мусульман характерен отказ от галстука как атрибута одежды. Кроме того, само сочетание цветов в одежде обусловлено национальными традициями.

Герои представлены определенными личностями. Это могут быть реальные люди (Юрий Гагарин) и воображаемые персонажи (Данила из кинофильма «Брат»). Именно они задают определенные модели поведения и становятся объектами для подражания.

Ритуалы – это религиозные церемонии, военный парад на День Победы, отдельные знаки уважения к старшим или социально уязвимым. Так, живущие в России корейцы никогда не подадут старшему вещь одной рукой, и при этом не будут смотреть ему в глаза.

Ценности. Они усваиваются начиная с самого раннего детства и формируют наше потребительское поведение.

Таким образом, мы рассмотрели культурную неоднородность потребительского рынка Российской Федерации и наметили способы учета этой неоднородности в рекламной продукции.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Алексеев Андрей Алексеевич

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями и производственными комплексам, директор Центра инновационного развития.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет.
Область научных интересов – инновации, промышленность, экономика строительства.

idc@unecon.ru

Андреев Антон Сергеевич

специалист отдела организации научных исследований по направлению международные отношения Управления научных исследований.
Санкт-Петербургский государственный университет.
Область научных интересов – Южная Америка, левое движение, Коминтерн, внешняя политика, международные отношения.

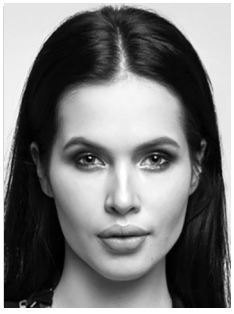
anton.andreev89@gmail.com

Антохина Юлия Анатольевна

доктор экономических наук, профессор,
ректор.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – инновационные проекты, риск-менеджмент, стратегическое управление.

common@aanet.ru

Васильева Евгения Олеговна



аспирант кафедры экономики и финансов.
Марийский государственный университет.
Область научных интересов – экономико-математические методы и модели оптимизации производственного цикла, системы менеджмента.

JOS92@mail.ru

Гнездова Юлия Владимировна

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики.
Смоленский государственный университет.
Область научных интересов – экономика и управление экономическими системами (государственные, транснациональные, региональные, корпоративные структуры как субъекты экономики, институциональные и инфраструктурные аспекты развития данных систем).

kaf-econom@smolgu.ru

Голинская Александра Юрьевна

магистрант.
Международный колледж (университет) менеджмента, Сидней, Австралия.
Область научных интересов – виды туризма, туристская дестинация, инновационные туристские продукты.

ay.golinskaya@gmail.com

Журавель Виталий Федорович

доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента.
Северо-Кавказский федеральный университет.
Область научных интересов – эффективность производства, региональная экономика.

zhuravelvf@yandex.ru

Карасева Екатерина Ивановна

кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий предпринимательства.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – риск, операционный риск, вероятности, события.

matatkakate@gmail.com

Колесников
Александр Михайлович

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – инвестирование, инновации, качество продукции, туризм.

9843039@mail.ru

Лысов
Олег Евдокимович

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента наукоемких производств.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – ситуационный подход в управлении.

Lysov_06@mail.ru

Латыпова
Рамиля Рамисовна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры информационных технологий и математики.
Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики.
Область научных интересов – моделирование, эконометрика, управленческие решения.

ramilya1983@mail.ru

Малинко
Денис Алексеевич

студент кафедры международного предпринимательства.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – Латинская Америка, Мексика, Конкиста, Европа, история, международные отношения.

dmalinko96@mail.ru

Леонов
Сергей Андреевич

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономической теории.
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна.
Область научных интересов – бизнес-процессы и организация производства предприятий легкой промышленности; экономика качества; качество образования; человеческий капитал.

sergey-leonov@mail.ru

Петров
Александр Алексеевич

доктор экономических наук,
профессор,
заведующий кафедрой управления организацией.
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет.
Область научных интересов – теория управления в строительстве; методология стратегического управления устойчивым развитием строительных предприятий; методология повышения организационно-экономической устойчивости строительных предприятий.

Kafupravlenija@spbgasu.ru

Ломаченко
Максим Валерьевич

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – менеджмент, экономика регионов, экономическая безопасность.

lmvfu@yandex.ru

Посная
Елена Анатольевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Финансы и кредит».
Севастопольский государственный университет.
Область научных интересов – корпоративные финансы; финансы; финансовая санация и банкротство хозяйствующих субъектов.

sntulena@mail.ru

Семешина Надежда Александровна

аспирант кафедры «Финансы и кредит».
Севастопольский государственный университет.
Область научных интересов – банковская деятельность, вопросы кредитования.

nadyasemeshina@mail.ru

Царегородцев Евгений Иванович

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов.
Марийский государственный университет.
Область научных интересов – экономико-математическое моделирование; имитационное моделирование; аграрная и региональная экономика.

evgts@marsu.ru

Томасова Дарья Александровна

старший преподаватель кафедры менеджмента.
Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна.
Область научных интересов – инновационный менеджмент, финансовый анализ, анализ и управление рисками, управление инновационным развитием производственных систем, оптимизация производственных процессов, разработка инструментария энтропийного анализа и теории нечётких множеств в экономике и управлении.

rameria@rambler.ru

Чайковская Александра Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства.
Балтийская академия туризма и предпринимательства, Санкт-Петербург.
Область научных интересов – виды туризма, туристская дестинация, инновационные туристские продукты.

sasha_chaikovska@list.ru

Устаев Рустам Мерзеферович

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента.
Северо-Кавказский федеральный университет.
Область научных интересов – эффективность производства, региональная экономика.

110213rabota@mail.ru

Черненко Владимир Анатольевич

доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса.
Санкт-Петербургский государственный экономический университет.
Область научных интересов – корпоративные финансы.

chernenko1003@yandex.ru

Харитонов Михаил Васильевич

кандидат психологических наук, доцент кафедры рекламы и современных коммуникаций.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – политическая реклама, социальная психология рекламы, связи с общественностью, этническая специфика информационных процессов.

mvkhv@mail.ru

Ширинкина Елена Викторовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного, муниципального управления и управления персоналом.
Сургутский государственный университет.
Область научных интересов – управление персоналом, человеческим капиталом, предприятием.

shirinkina86@yandex.ru

Эррера Арели Роблес

лиценциат по истории,
старший преподаватель кафедры международного предпринимательства.
Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения.
Область научных интересов – Латинская Америка, международные отношения, прикладная лингвистика, методика преподавания испанского языка.

arely_robles@yahoo.com

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика и финансы

В. А. Черненко. ФИНАНСЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ 3

Управление инновациями и инвестиционной деятельностью

А. А. Алексеев. ИНВЕСТИЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: В РАЗВИТИЕ ДИСКУССИИ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРАХ 11

Д. А. Томасова. ФОРМИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМАХ 15

Информационные технологии в экономике и менеджменте

Ю. В. Гнездова. ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ 25

Е. В. Ширинкина. ОЦЕНКА КОЛИЧЕСТВЕННОГО ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА 29

Управление и планирование в экономике

Ю. А. Антохина, Р. Р. Латыпова. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РФ 33

Е. О. Васильева, Е. И. Царегородцев. УПРАВЛЕНИЕ ЗАПУСКОМ ЗАКАЗОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ОСНОВЕ СГЛАЖИВАЮЩЕЙ ШКАЛЫ ОЦЕНОК 38

Е. И. Карасева. ПРОЦЕССНО-СОБЫТИЙНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ 44

А. М. Колесников, М. В. Ломаченко. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО РЕГИОНА 48

С. А. Леонов. ПОЛИТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 53

А. А. Петров. АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ В РОССИИ И ВЫЯВЛЕНИЕ ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ НЕЙТРАЛИЗУЮЩИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ 56

Е. А. Посная, А. М. Колесников, Н. А. Семешина. РОЛЬ МЕТОДА ВЫЧИСЛЕНИЯ КАПИТАЛА БАНКА В МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ 63

Р. М. Устаев, В. Ф. Журавель. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 67

А. В. Чайковская, А. Ю. Голинская. СОВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ ДЕСТИНАЦИЯМИ 74

Инновации в образовании

О. Е. Лысов. ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ РЕШЕНИЙ В ТЕХНОЛОГИЯХ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА 76

Экономика, политика, культура

А. С. Андреев. СОВРЕМЕННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМИНТЕРНА В ЮЖНОЙ АМЕРИКЕ 85

Роблес Эррера Арели, Д. А. Малинко. КОНКИСТА: ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ 93

М. В. Харитонов. КУЛЬТУРНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ РОССИИ КАК ФАКТОР РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 100

Сведения об авторах 106

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Научный журнал

Выпуск 2(18)/2018

Редактор *В. Н. Соколова*
Компьютерная верстка *В. Н. Костиной*

Подписано к печати 27.06.18. Формат 60 × 84 1/8. Усл. печ. л. 13,0. Уч.-изд. л. 13,9.
Тираж 1000 (1-й завод 100 экз.). Заказ № 300.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, Б. Морская, ул., 67