

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 3 (99)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2016

Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия

Г.Л. Багиев, д-р экон. наук, проф.; *В.И. Григорьев*, д-р пед. наук, проф.;
И.И. Елисеева, д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН;
А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. (первый заместитель главного редактора);
С.Г. Ковалев, д-р экон. наук, проф.; *А.А. Ливеровский*, д-р юрид. наук, проф.;
И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф.; *Д.Ю. Миропольский*, д-р экон. наук, проф.;
Л.А. Мизринь, д-р экон. наук, проф.; *А.Н. Петров*, д-р экон. наук, проф.;
В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; *М.В. Романовский*, д-р экон. наук, проф.;
И.Б. Руберт, д-р филол. наук, проф.; *Г.В. Савинов*, д-р техн. наук, проф.;
И.А. Сафронов, д-р филос. наук, проф.; *А.С. Селищев*, д-р экон. наук, проф.;
В.И. Сигов, д-р социол. наук, проф.; *Б.А. Старков*, д-р ист. наук, проф.;
В.Е. Чернявская, д-р филол. наук, проф.; *В.А. Ямишанова*, д-р филол. наук, проф.

Журнал входит в перечень изданий, публикации в которых учитываются Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Министерства образования и науки Российской Федерации при защите диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук.

До 2013 года научный журнал «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» издавался под названием «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов».

С 2014 года название журнала изменено в связи с реорганизацией университета-учредителя.

Преимственность выпуска и редакционной политики сохранены. Изменения коснулись лишь наименования журнала.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный в Интернете по адресу <http://www.elibrary.ru> (Научная электронная библиотека). РИНЦ – база данных, содержащая библиографическую информацию, извлеченную из текста статей, а также приставных ссылок (списков литературы).

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.

Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей. При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» обязательна.

Все публикуемые в журнале материалы проходят обязательное рецензирование. В публикации автору может быть отказано в случае отрицательной рецензии либо несоответствия материала профилю издания, что определяется отсутствием экспертов в предметной области статьи в составе рецензентов. В переписку с авторами отклоненных рукописей редакция не вступает, присланные материалы не возвращаются.

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» – **15395** и **37154**.

Условия подписки приведены на последней странице журнала.

Учредитель издания – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-57287.

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

- Пшеничникова С.Н., Пшеничников Р.С.** Влияние занятости и инвестиций на экономический рост в странах «Большой восьмерки» 7

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

- Смешко О.Г.** Анализ распределения налоговых платежей в Северо-Западном федеральном округе: факты и тенденции..... 17
- Байдукова Н.В., Макеев С.Н.** Правовые основы оценки достаточности капитала при управлении капиталом коммерческого банка 26
- Дедюхина Н.В., Васильев С.А.** Оценка информативности отечественных и зарубежных методик факторного анализа показателя «чистая прибыль» для обоснования дивидендной политики акционерного общества 31
- ОТОЗВАНА
28-02-2019

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

- Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н.** Проблемы перевода экономики Российской Федерации на шестой технологический уклад минуя пятый: методические аспекты 41
- Сигова М.В., Круглова И.А.** «Зеленая» экономика как фактор экономической безопасности 47
- Трухачев А.В.** Научно-методические рекомендации по формированию государственной политики в сфере сельского туризма на региональном уровне 54

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

- Сигов В.И., Круглов Д.В.** Рынок рекрутинговых услуг: особенности формирования и основные этапы развития..... 59
- Горбунов А.А., Мамонтов К.В.** К вопросу оценки нематериальных активов при использовании франчайзинга в системе продвижения потребительских товаров..... 62

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

- Васильев Ю.М., Уният С.В., Фридман Г.М.** Решение задачи равномерного разбиения рейсов летного расписания авиакомпании: точная математическая постановка 68
- Иванова Т.Б., Переверзев Н.А.** Развитие теории жизненного цикла предприятий в современных условиях 75
- Стефанова Т.Г., Козимянец К.В.** Качество труда в системе менеджмента качества 82
- Алиев И.М., Михайленко Е.Д.** Кадровый резерв как стратегический инструмент развития бизнеса..... 87

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Песоцкая Е.В. Этологический подход в управлении туристскими услугами.....	92
--	----

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Селищев А.С. Теория языка в свете «основного вопроса» философии.....	98
---	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Боженова С.И. В.А. Базаров и его взгляд на построение перспективного плана.....	110
Вильямович А.В. Проблемы формирования этики поведения работников предприятий сферы услуг.....	115
Владимирова Е.В. Формирование стратегии развития экономического потенциала предпринимательских структур.....	119
Дербина О.Д. Механизмы развития современной информационной среды.....	125
Клушанцев Д.В. Выбор оптимальной стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности на основе моделирования прибыли.....	129
Козлова Н.Н. Парадигмальный сдвиг детерминированных конкурентных преимуществ торговых предпринимательских структур.....	134
Лобанов В.И. Оценка стоимости заказа на проектирование информационной системы с учетом расширенной чистой приведенной стоимости проекта.....	138
Макаренко Н.С. Использование методов квалиметрии при определении профессионального соответствия работника.....	142
Стяжкина И.В. Процедура Дью Дилидженс в системе финансового управления предприятий.....	146
Торосян Н.Н. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий в Республике Армения.....	150
Фомина Э.А. Протекционизм в условиях глобализации мировой экономики.....	155
Фролов Т.Ю. Показатели и критерии оценки инновационных процессов промышленного предприятия нефтегазового комплекса РФ.....	159
Худяев П.В. Предпосылки формирования новой модели хозяйствования России в посткризисный период.....	165
Эльканова Е.М. Адаптация теории командопостроения к пульсирующим организациям в сфере культуры.....	171

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А. Демографическая динамика России и стран мира: сравнительный анализ по статистическим показателям.....	176
--	-----

CONTENTS

GLOBALIZATION PROCESSES

- Pshenichnikova S.N., Pshenichnikov R.S.** The impact of employment and investment on economic growth in the countries of the group of eight.....7

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

- Smeshko O.G.** Analysis of tax payments in North-Western federal district: facts and trends.....17
- Baidukova N.V., Makeev S.N.** The legal principles of the capital sufficiency assessment at the process of capital management in a commercial bank26
- Dedykhina N.V., Vasiliev S.A.** Information content of domestic and foreign factor analysis methods of "net income" indicator to justify dividend policy of the joint-stock company.....31
- RETRACTED
28-02-2019

STATE REGULATION OF ECONOMY

- Vorob'ev V.P., Tikhomirov N.N.** Problems of the Russian economy's transition on the sixth technological way skipping the fifth: methodical aspects.....41
- Sigova M.V., Kruglova I.A.** "Green" economy as a factor of economic security47
- Trukhachev A.V.** Methodological guidelines for state policy making in rural tourism at the regional level54

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

- Sigov V.I., Kruglov D.V.** The recruiting services market: features of formation and main stages of development59
- Gorbunov A.A., Mamontov K.V.** On the issue of assessment of intangible assets when using franchising in consumer goods promotion system62

MANAGEMENT

- Vasiliev Yu.M., Uniyat S.V., Fridman G.M.** On solution to uniform partitioning problem for airline flight schedule: exact mathematical formulation68
- Ivanova T.B., Pereverzev N.A.** The development of life cycle theory of the enterprises in modern conditions75
- Stefanova T.G., Kozimyanets K.V.** Quality of work in the quality management system82
- Aliev I.M., Mikhailenko E.D.** Personnel reserve as a strategically important task of business87

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

- Pesotskaya E.V.** Ethological approach in the management of tourist services.....92

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Selishchev A.S. The theory of language in the light of the “fundamental question” of philosophy	98
--	----

YONG RESEARCHERS' WORKS

Bozhenova S.I. V.A. Bazarov and his view of the perspective plan construction.....	110
Viljamovich A.V. The problems of professional ethics' formation among tertiary industry's workers	115
Vladimirova E.V. The formation of development strategy of tourist entrepreneur structures' economic potential.....	119
Derbina O.D. Mechanisms of modern information environment development	125
Klushantsev D.V. The choice of the optimal development strategy for enterprises of the radio electronics industry on the basis of profit modeling	129
Kozlova N.N. Paradigm shift main competitive advantages of trade business structures	134
Lobanov V.I. Cost estimation of the order for the information system design with expanded net present value of the project.....	138
Makarenko N.S. The use of qualimetry methods for determination of the level of professional compliance officer	142
Stiazhkina I.V. Due Diligence procedure in the system of company's financial management	146
Torosyan N.N. State regulation of foreign economic activity of small and medium-sized enterprises in the Republic of Armenia.....	150
Fomina E.A. Protectionism in a globalizing world economy.....	155
Frolov T.Y. System of indicators to measure innovation processes of enterprises of oil and gas complex of Russia	159
Khudyaev P.V. Background formation of a new economic model of Russia in the post-crisis period	165
Elkanova E.M. Adapting teambuilding theory to pulsating organization of culture	171

STATISTICS

Bagrov N.M., Plotnikov V.A. Demographic dynamics in Russia and the world: comparative analysis of statistical indicators.....	176
--	-----

Пшеничникова С.Н., Пшеничников Р.С.

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТОСТИ И ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ «БОЛЬШОЙ ВОСЬМЕРКИ»

Аннотация. В статье оценена эффективность использования факторов производства в странах «Большой восьмёрки» в период формирования постиндустриальной экономики. Выявлена специфика воспроизводства рабочей силы, инвестиционно-инновационного и сберегательного процессов, динамика экономического роста. Предложена классификация этих стран, базирующаяся на сопоставительном анализе. Классификация включает ряд взаимозависимостей: тип занятости и производительность труда, производительность труда и объемы инвестиций, инновационный и инвестиционный факторы роста производительности труда, соотношение инвестиций и сбережений.

Ключевые слова. Базовая и пионерная рабочая сила, тип занятости, инвестиции, сбережения, инновации, венчурный капитал, экономический рост.

Pshenichnikova S.N., Pshenichnikov R.S.

THE IMPACT OF EMPLOYMENT AND INVESTMENT ON ECONOMIC GROWTH IN THE COUNTRIES OF THE GROUP OF EIGHT

Abstract. The article proves the efficiency of use of factors of production in the countries of the Group of Eight in the period of formation of post-industrial economy. Author revealed the specificity of the reproduction of labor power, investment-innovation and saving processes, the dynamics of economic growth. Author suggested classification of these countries based on comparative analysis. This classification includes range of interdependencies, such as type of employment and labor productivity, labor productivity and levels of investment, innovation and investment factors of productivity growth, the ratio of investment and savings.

Keywords. Basic and pioneer labor force, progressive mixed economy, type of employment, investments, saving, innovations, venture capital, economic growth.

В мировом хозяйстве роли национальных экономик существенно различаются. В состав «Большой восьмёрки» входят экономически развитые страны: США, Канада, Великобритания, Германия, Италия, Франция, Япония, в середине 1990-х годов к этим странам присоединилась Россия. Анализируя теоретический и практический аспект влияния занятости и инвестиций на достижение экономического роста, считаем, что для России особенно важен опыт развитых стран для определения перспектив и направлений стратегического экономического развития.

ГРНТИ 06.52.13

© Пшеничникова С.Н., Пшеничников Р.С., 2016

Светлана Николаевна Пшеничникова – доктор экономических наук, доцент кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Роман Сергеевич Пшеничников – кандидат экономических наук, соискатель кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Пшеничникова С.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 328 45 30. E-mail: roman-venture@yandex.ru.

Одним из существенных источников экономического роста являются факторы производства. Марксистская теория выделяет рабочую силу и средства производства как всеобщие факторы производства. Вклад вещественного фактора определяется величиной постоянного капитала, а личного – величиной переменного капитала. Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательские способности. Однако в процессе построения теоретических моделей маржиналисты (как и марксисты) используют только два фактора – труд и капитал, рассматривая их как общие технико-экономические элементы производства. В середине XX века на базе маржиналистской методологии возникла теория «человеческого капитала», анализирующая вложения в человека.

Интересный взгляд на проблему значимости рабочей силы для функционирования экономической системы высказывает американский исследователь Керк Филипс (Kerk Philipps) из Университета имени Бригама Янга, который в 2011 г. написал работу «Труд, специализация и развитие рынка как двигатель экономического роста», посвященную вопросам взаимодействия рабочей силы и специализации в стимулировании экономического роста [8]. Он отмечал, что с тех пор, как в Америке произошла Великая Депрессия, единственный выход для достижения экономического роста – это привлечение дополнительной рабочей силы. К. Филипс предлагает модель, в которой совокупная экономия от масштаба возникает в результате постепенной специализации труда в рамках цепочки производства. В этой модели исследуется только один фактор производства – труд, поэтому достижение экономического роста во многом связано со специализацией рабочей силы на рынке. Специализация труда – это результат общественного разделения труда. Приобретая ту или иную профессию, работник получает специальные знания для работы в определённой сфере деятельности. Выделение базовой и пионерной рабочей силы происходит на основе специализации труда: базовые работники производят традиционный базовый продукт, а пионерные – инновационный продукт.

Предшественники К. Филипса исследовали проблему влияния рабочей силы на экономическую систему. В литературе анализ эндогенного роста был сосредоточен на действии различных эндогенных механизмов. Например, Ромер обратил внимание на эффект возрастающей отдачи от масштаба производства (см.: *Increasing Returns and Long-Run Growth // The Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. № 5. P. 1002–1037). Фишман и Симхон считают, что модель, где несовершенства рынка капитала ограничивают специализацию, доступна для бедных домохозяйств (см.: *The Division of Labor, Inequality and Growth // Journal of Economic Growth*. 2002. Vol. 7. P. 117–136). Бартолини и Бонатти (2008 г.) моделируют связи между социальным капиталом, рыночной активностью и ростом [5]. Они показывают, что экономика имеет тенденцию к быстрому росту, когда она относительно беднее в социальном капитале, и что вечного роста не может быть в соответствии с прогрессивной эрозией социального капитала.

Совершенно очевидно, что характеристики рабочей силы всегда имели непосредственное влияние на экономический рост той или иной страны. Проследим взаимосвязь динамики объема ВВП и численности занятой рабочей силы через определение типа занятости в исследуемых странах «Большой восьмерки». При использовании факторов производства возможно установление определенных зависимостей: между типом занятости и эффективностью труда в виде ее производительности; между производительностью труда и инвестициями в основной капитал на одного занятого; между типом занятости и инвестициями в основной капитал на одного занятого. Одной из значимых характеристик рабочей силы считаем тип занятости, который может быть гибким или жестким [2, с. 47].

Гибкая занятость предполагает однонаправленное изменение динамики численности занятых в экономике в зависимости от динамики объема ВВП. Жесткая занятость бывает прямой, когда динамика объема ВВП превышает изменение численности занятой рабочей силы. Существует и обратная жесткость занятости с обратным соотношением объема ВВП и численности занятых. Рассматривая первый тип зависимости, было выявлено, что на основе проведенного анализа в странах «Большой восьмерки» можно условно выделить две группы стран.

В первую группу стран «Большой восьмерки» однозначно входят США и Великобритания. Тип занятости по производимому национальному продукту является, с точки зрения нашей классификации, жестким («прямая жесткость»). Данная зависимость указывает на оптимальное соотношение между секторами национальной экономики, эффективное использование факторов производства, постоянную положительную динамику экономического роста и, соответственно, на рост производительности труда.

Во вторую группу стран были включены Япония, Франция, Германия и Россия. Тип занятости в этих странах является смешанным жестким, то есть наблюдался переход от обратной жесткости занятости к прямой жесткости: в Германии – в 2003 г., в России – в 2005 г., во Франции – в 2004 г., в Японии – в 2010 г. (табл. 1). Сюда же можно отнести Канаду, в которой только в один год (1998 г.) наблюдалась обратная жесткость занятости, и Италию с аналогичной ситуацией в 2000–2001 гг.

Таблица 1

Показатели экономического развития стран «Большой восьмерки» (1995 г. – база), %

	1995	1996	1998	2000	2001	2002	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Великобритания														
Объем ВВП	100	105,6	123,7	125,3	123,8	135,5	195,2	239,8	186,9	194,9	209,8	211,6	216,8	238,7
Число занятых	100	100,4	101,1	103,0	103,0	104,0	106,8	108,7	110,3	110,7	111,3	112,0	112,7	113,5
Германия														
Объем ВВП	100	96,6	86,5	75,2	75,2	80,2	110,3	132,6	131,8	131,7	144,9	136,4	144,0	148,7
Число занятых	100	100,7	101,8	101,3	101,4	101,3	103,7	105,7	106,2	106,3	106,2	105,9	105,5	105,1
Италия														
Объем ВВП	100	111,8	108,2	97,5	99,3	108,2	158,2	188,2	186,6	181,6	194,5	178,6	183,5	184,1
Число занятых	100	100,4	101,1	102,1	103,0	104,6	108,1	109,2	110,1	110,2	110,8	111,2	111,6	111,8
Канада														
Объем ВВП	100	104,1	104,9	122,8	121,7	125,0	193,4	242,2	227,7	268,1	297,1	304,4	305,5	296,8
Число занятых	100	100,9	104,2	107,9	109,6	112,7	118,1	122,1	124,8	126,0	127,3	128,5	129,7	130,8
Россия														
Объем ВВП	100	98,2	67,8	65,0	76,8	86,5	191,3	325,4	306,1	381,7	476,8	505,0	524,9	466,9
Число занятых	100	98,8	95,4	103,3	101,6	102,6	103,7	106,5	107,3	107,1	107,1	107,0	106,7	106,3
США														
Объем ВВП	100	105,7	118,6	134,3	138,7	143,4	171,0	189,0	188,3	195,4	202,6	211,0	218,8	227,3
Число занятых	100	101,4	104,8	107,8	108,7	109,5	112,5	114,6	115,7	115,4	116,4	117,3	118,2	119,1
Франция														
Объем ВВП	100	100,3	93,9	85,0	85,9	93,2	136,9	165,5	167,3	164,4	177,9	166,9	174,4	176,6
Число занятых	100	101,3	102,0	103,7	103,9	105,1	109,4	110,8	112,9	113,3	113,7	114,0	114,4	114,7
Япония														
Объем ВВП	100	88,2	73,4	88,7	78,0	74,6	85,7	81,7	94,4	103,0	110,7	111,3	91,8	86,0
Число занятых	100	100,8	101,6	101,0	100,7	100,0	99,3	99,8	99,3	99,7	99,4	99,0	98,5	98,1

Источники: National accounts. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 30.11.15); Labour Force. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 30.11.15).

В 2009 г. после кризиса произошло снижение темпов роста ВВП во всех странах «Большой восьмерки», кроме Японии. В этот же период отмечается незначительный рост занятости, опять же за исключением Японии, где произошло падение за период 2008–2009 гг. с 66,1 млн чел. до 65,9 млн чел. Незначительно снизилась занятость в Германии и России. В остальных странах наблюдается постепенное повышение численности занятых. Лидером являются США, поскольку значительно увеличили количество работающих (на 15,7 млн чел. в 2000–2014 гг.). Проанализировав наиболее важные характеристики рабочей силы в исследуемых странах, можно отметить следующие особенности [4]:

- численность занятых в РФ (в 2012 г. – 76,1 млн чел., в 2014 г. – 75,7 млн чел.) более чем в два раза меньше численности занятых в американской экономике (в 2012 г. – 161,9 млн чел.);

- уровень экономической активности в отечественной экономике в последние десятилетия стал выше, чем в развитых странах, и составляет 53% против минимального значения в 42% в 2012 г. в Италии и максимального значения в 52% в 2012 г. в Германии, что свидетельствует о более интенсивном использовании рабочей силы;
- уменьшение численности детей и подростков в структуре населения в РФ приведет к уменьшению численности трудоспособного населения; средняя продолжительность жизни в РФ (69,8 лет) на десять и более лет ниже, чем в развитых странах;
- процент населения в возрасте 16–65 лет наиболее высок в России (70,42% в 2014 г.), но ниже значения этого показателя в 2010 г. Самая низкая доля этого возраста в Японии (61,28%), при этом самая высокая доля населения в возрасте старше 65 лет (26%);
- удельный вес официальных безработных в общей численности экономически активного населения составлял в РФ 5,48% в 2013 г., что соответствует среднему значению по высокоразвитым странам; самый низкий уровень безработных в Японии (в 2013 г. – 4%), а самый высокий – в Италии (в 2013 г. – 12,19%) и Франции (в 2013 г. – 10,25%);
- численность студентов в вузах РФ в 1990 г. составляла 2,7 млн чел, в 2009 г. – уже 7,5 млн чел. (рост в 2,8 раза), в 2014 г. – 5,6 млн чел. Численность студентов вузов в США насчитывала в 1990 г. 13,6 млн чел., в 2013 г. – 21,6 млн чел. Таким образом, несмотря на рост числа российских студентов за последние два десятилетия более чем в 2 раза, в целом их численность меньше, чем в США в 3,8 раза;
- в ряде стран очень велика доля государственных затрат на высшее образование: в Германии – 90%, в Англии – 70%. Государственные расходы на высшее образование в США составили в 2013 г. 281,3 млрд долл. (65% от общей суммы), в РФ – 459,59 млн руб. (44% от общей суммы). При этом госрасходы на подготовку одного студента в год в США составляли 12,9 тыс долл., в РФ – 81,3 тыс. руб.;
- в РФ сохраняется тенденция превышения расходов на высшее образование в ущерб общему и среднему профессиональному образованию. Так, в отличие от США, в РФ государственные расходы на высшее профессиональное образование в 52 раза превышают расходы на среднее образование. Сфера образования в США располагает хорошо подготовленными кадрами: в 2008–2009 гг. их численность составляла более 6 млн чел., в РФ – около 1,5 млн чел.;
- Россия обладает достаточным числом ученых и занимает четвертое место в мире, США – первое место. Доля американцев среди всех получивших докторскую степень в мире составила в 2009 г. 69%; на подготовку одного ученого в нашей стране тратится в 8 раз меньше средств, чем в США; по количеству полученных патентов Россия значительно отстает от пятерки лидеров, однако все еще превосходит среднемировой уровень;
- во всех странах «Большой восьмерки», кроме Японии и США, после 1990 г. произошло резкое снижение доли ВВП, отводимой на науку и образование. В США эта доля увеличилась на 6,6%. В Японии среди развитых стран самая большая доля ВВП приходится на образование (в 2013 г. – 31,2%);
- увеличение производительности труда наблюдается во всех странах «Большой восьмерки», что связано с тем, что в этих странах большое внимание уделяется подготовке высококвалифицированных работников, техническому прогрессу и инновациям. В РФ наблюдается самая низкая производительность труда на протяжении всего периода 1990–2013 гг.;
- среднемесячная номинальная заработная плата в странах «Большой восьмерки», кроме Японии (снижение в 1,02 раза), стабильно растет. В Канаде за исследуемый период произошло её увеличение в 1,9 раза, во Франции – в 1,8 раза, в Италии – в 2 раза, в Великобритании – в 2,4 раза. Минимальная заработная плата в 2013 г. была зафиксирована в России, а максимальная – в Канаде.

Подводя итоги вышеизложенного, можно утверждать, что большинство количественных параметров, характеризующих совокупную рабочую силу в РФ, соответствуют среднемировому уровню и даже уровню развитых стран. К таким показателям относятся уровень официальной безработицы, доля экономически активного населения, количество студентов вузов, количество отечественных ученых. Однако по качественным характеристикам совокупной рабочей силы Россия значительно отстает от экономически развитых стран мира – это доля затрат на образование и науку в структуре ВВП; низкий

удельный вес специалистов со средним профессиональным образованием; невысокие затраты на подготовку одного студента и одного ученого; неэффективная система подготовки и переподготовки кадров; неблагоприятная демографическая ситуация; низкий уровень оплаты труда; низкий уровень его производительности.

В ходе структурных трансформаций по переходу на рыночный тип хозяйствования российская экономика, занимавшая долгое время лидирующие позиции по количеству и качеству рабочей силы, как базовой, так и пионерной, стала снижать эффективность по всем выделенным характеристикам рабочей силы. Наблюдавшаяся обратная жесткость занятости как раз свидетельствует об этом, то есть характеристики воспроизводимой рабочей силы снизили эффективность функционирования национальной экономики. Напрашивается вывод, что введение рыночных институтов привело к разрушению высокотехнологичного и наукоемкого производства. Структурные трансформации в совокупности с введенными рыночными институтами снизили общую эффективность базового и, особенно, пионерного секторов, зависящих в свою очередь от соответствующих типов рабочей силы, что повлияло на тип экономической системы. Она долгое время оставалась регрессивной по сути своего развития.

Социально-экономические успехи развитых стран мира обусловлены эффективным использованием факторов производства, а именно взаимодействием высококвалифицированной рабочей силы и активным целенаправленным инвестиционным процессом. Эффективность взаимодействия факторов производства выражается в росте производительности труда. Самая высокая производительность труда в 2013 г. наблюдалась в США (84872, 2 долл./чел.), на втором месте – Италия и Франция практически с одинаковым значением данного параметра, на третьем – Япония (77985,1 долл./чел.) (табл. 2; данные за 2013 год).

Таблица 2

**Показатели эффективности использования факторов производства
в странах «Большой восьмерки»**

Страна	Эффективность производства		Факторы производства	
	Производительность труда, долл./чел.	Энергоотдача, долл./кВт	Затраты на исследования и разработки на 1 занятого, долл./чел.	Инвестиции в основной капитал на 1 занятого долл./чел.
Россия	29388.04	0.645	350.4	4120
Великобритания	71453.5	0.1876	1302.3	10345
Германия	70413.6	0.1854	1600.4	11987.4
Канада	71087.7	0.1236	1345.5	13076.4
Италия	78769.3	0.2598	1124.2	14889.4
Япония	77985.1	0.2435	1985.1	15784
Франция	78768.05	0.1923	1755.3	14356.1
США	84872.2	0.1778	2589.6	16546.1

Источники: <http://www1.unece.org/stat/platform/display/Statgloss/Gross+Fixed+Capital+Formation>; <http://stats.oecd.org>.

Россия находится на низовой ступени технологического уровня и инновационной активности. Во-первых, по производительности труда Россия отстает от стран участниц «Большой восьмерки», занимая последнее место: в 2002 г. – 17744,41 долл./чел., в 2013 г. – 29388,04 долл./чел. Во-вторых, по показателю энергоотдачи Россия также занимает последнее место из стран выборки (0,645 долл./кВт). На первом месте по энергоотдаче находятся Италия и Япония. В-третьих, оценка такого фактора, как вклад в исследования и разработки, показывает, что Россия также остается на последнем месте: 2002 г. – 217,19 долл./чел., 2013 г. – 350,4 долл./чел. Абсолютным лидером с существенным отрывом от других стран по данному показателю являются США, на втором месте – Япония, на третьем – Франция. В-четвертых, инвестиции в основной капитал на одного занятого – самые низкие из стран «Большой восьмерки»: 2002 г. – 3176,25 долл./чел., 2013 г. – 4120 долл./чел. Лидируют опять же США, Япония и Италия. Таким образом, при низких значениях основных перечисленных выше параметров эффективности функционирования экономической системы, говорить о начальной стадии инновационной фазы экономического развития в России пока преждевременно.

В первую группу стран по производительности труда вошли США, Италия, Франция и Япония. Во вторую группу стран по уровню производительности труда вошли Россия, Канада, Германия и Великобритания. По типу занятости рабочей силы такие страны, как Россия, Германия, Франция, Канада, Италия и Япония также были объединены в отдельную группу. Таким образом, тип занятости рабочей силы в исследуемых странах непосредственно связан с уровнем производительности труда. Зависимость достаточно четкая, особенно это видно на примере России, Германии и Канады, входящих во вторые группы по типу занятости и производительности труда.

Если обратиться к странам первой группы по типу занятости и динамике производительности труда, то здесь несомненным лидером являются США. Также США опережают другие страны по большинству параметров, характеризующих эффективность использования факторов производства; исключением является показатель энергоотдачи. Япония также по большинству параметров является страной-лидером, за исключением типа занятости, что связано с качественными характеристиками рабочей силы, а именно большими вложениями в сферу образования. Одновременно с этим в стране существуют ресурсные ограничения для роста ВВП.

Воспроизводимая рабочая сила выступает одним из наиболее значимых факторов производства, однако такая характеристика рабочей силы особенно отчетливо проявляет себя при учете следующего обстоятельства: занятый в производстве работник всегда притягивает определенное количество других факторов производства. Установление определенной пропорции между основными факторами производства (трудом и капиталом) способствует формированию типа занятости рабочей силы, в динамическом аспекте это связано с процессом инвестирования. Следовательно, качественные и количественные характеристики рабочей силы при взаимодействии с инвестициями в экономической системе могут обеспечить изменение типа занятости, а также соотношения масштабов и объемов базового и пионерного секторов. В итоге может повыситься эффективность функционирования всей экономической системы, поскольку конкурентоспособный пионерный сектор способен обеспечить прогрессивность экономического развития, а в долгосрочном периоде повлиять и на тип экономической системы с преобладанием госрегулирования (плановый механизм) или рыночного регулирования (рыночный механизм).

Инвестиции являются источником экономического роста и включают вложения в основные фонды, в оборотные активы и различные финансовые инструменты (акции, облигации), а также в нематериальные активы (патенты, лицензии, ноу-хау). Значительным источником инвестиций являются сбережения. Модель Р. Солоу доказывает, что именно норма сбережений определяет устойчивый уровень капиталовооруженности труда, обуславливая тем самым экономический рост в национальной экономике. Осуществив эмпирическое сопоставление динамики валовых внутренних инвестиций и валовых сбережений в странах «Большой восьмерки» (табл. 3). Группа лидеров (группа I) представлена тремя странами – США со средним ежегодным объемом валовых внутренних инвестиций за исследуемый период в 1,974 трлн долл., Япония (1,127 трлн долл.), Германия (0,575 трлн долл.). Группа аутсайдеров (группа II) представлена пятью странами – Франция с аналогичным объемом инвестиций в 0,436 трлн долл., Великобритания (0,352 трлн долл.), Италия (0,331 трлн долл.), Канада (0,233 трлн долл.), Россия (0,193 трлн долл.). Следует отметить, что финансовый кризис 2008 г. оказал негативное влияние на экономику исследуемых стран, приведя к резкому, даже многократному сокращению инвестиций.

В российской экономике в 1992 г. объем валовых внутренних инвестиций составил 169 млрд долл., в 2013 г. он достиг 473 млрд долл. Однако за исследуемый период российская экономика по данному показателю находится на последнем месте среди стран «Большой восьмерки», догоняя Канаду. Следует отметить, что прямые иностранные инвестиции в отечественную экономику составляют небольшой процент от объема валовых внутренних инвестиций. Так, в 1992 г. они равнялись всего 1 млрд долл., в 2005 г. – 16 млрд долл., в 2010 г. – 43 млрд долл., в 2014 г. – 21 млрд долл. В США наибольший объем прямых иностранных инвестиций в 314 млрд долл. наблюдался в 2000 г., снизившись до 92 млрд долл. в 2014 г. [6].

Экономика Соединенных Штатов является одной из наиболее стабильных и успешных экономических систем мира. Её основой является промышленность (обрабатывающая и добывающая), строительство, сфера услуг, множество высокотехнологичных и наукоемких производств. Американская обрабатывающая промышленность – крупный многоотраслевой комплекс, в который входит 335 тыс. предприятий с численностью занятых 11,9 млн чел. (2012 г.) и суммой добавленной стоимости 2,08 трлн долл.

(12,4% от ВВП в 2013 г.). Доля США в мировой обрабатывающей промышленности составляет 17–19%. В мировом комплексе наукоемких и высокотехнологичных отраслей США также лидируют. Из общего объема глобальной добавленной стоимости 19,6 трлн долл. (2012 г.) на долю США пришлось 1/3 – 6,2 трлн долл., на ЕС – 4,9 трлн долл., на Японию и Китай – по 1,7 трлн долл. [1, с. 34–38].

Таблица 3

**Объем валовых внутренних инвестиций в странах
«Большой восьмерки» за период 1992–2013 гг. (трлн \$)**

Год	Франция	Германия	Италия	США	Канада	Велико- британия	Япония	РФ	Всего	Среднее значение
1992	0,307	0,530	0,280	1,013	0,109	0,211	1,176	0,169	3,795	0,474
1993	0,258	0,489	0,200	1,106	0,107	0,185	1,289	0,123	3,757	0,469
1994	0,283	0,527	0,205	1,256	0,113	0,210	1,360	0,104	4,058	0,507
1995	0,328	0,616	0,232	1,317	0,117	0,248	1,498	0,101	4,457	0,557
1996	0,315	0,567	0,250	1,432	0,119	0,265	1,346	0,092	4,386	0,548
1997	0,282	0,503	0,238	1,595	0,139	0,281	1,214	0,089	4,341	0,542
1998	0,310	0,521	0,246	1,735	0,133	0,306	1,021	0,040	4,312	0,539
1999	0,318	0,513	0,248	1,884	0,140	0,303	1,096	0,029	4,531	0,566
2000	0,306	0,464	0,236	2,033	0,153	0,307	1,187	0,048	4,734	0,591
2001	0,305	0,433	0,240	1,928	0,145	0,294	1,011	0,067	4,423	0,552
2002	0,318	0,413	0,271	1,925	0,150	0,317	0,894	0,069	4,357	0,544
2003	0,389	0,492	0,330	2,027	0,183	0,361	0,963	0,089	4,834	0,604
2004	0,463	0,537	0,38	2,276	0,219	0,425	1,047	0,123	5,470	0,683
2005	0,493	0,535	0,391	2,727	0,265	0,439	1,021	0,153	6,024	0,753
2006	0,538	0,590	0,425	2,680	0,311	0,477	0,988	0,209	6,218	0,777
2007	0,642	0,710	0,488	2,643	0,349	0,567	0,996	0,314	6,709	0,838
2008	0,704	0,781	0,520	2,424	0,370	0,504	1,142	0,423	6,868	0,858
2009	0,573	0,619	0,438	1,878	0,298	0,345	0,990	0,231	5,372	0,671
2010	0,580	0,666	0,436	2,100	0,376	0,393	1,089	0,344	5,984	0,748
2011	0,664	0,773	0,465	2,239	0,431	0,424	1,193	0,475	6,664	0,833
2012	0,610	0,677	0,388	2,479	0,455	0,431	1,234	0,493	6,767	0,845
2013	0,617	0,708	0,382	2,648	0,450	0,456	1,030	0,473	6,764	0,845
Всего	9,603	12,664	7,289	43,345	5,132	7,749	24,785	4,258	114,825	

Источник: Foreign direct investment flows and stock. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения: 07.12.2015).

Лидером по объемам привлекаемых инвестиций в США является обрабатывающая промышленность с наибольшей долей в структуре инвестиций в 2014 г. (1 045 млрд долл.). Второе место занимает сфера коммуникаций социального обеспечения (355 млрд долл.), а третье место – химическая промышленность (340 млрд долл.) [6]. В российской экономике на долю обрабатывающей промышленности приходится лишь 30 млн долл., то есть меньше чем в США в 34 раза. Объем капитала, находящийся в управлении венчурных фондов в США значительно возрос в конце 1990-х – начале 2000-х годов: в 2004–2007 гг. он колебался в районе 260–280 млрд долл., в кризисный 2008 г. резко упал до 200 млрд долл., а в 2010 г. составлял только 170 млрд долл. [3, с. 43]. Если сравнить финансирование обрабатывающей промышленности и объемы венчурного финансирования инноваций в американской экономике, то заметны приоритеты в пользу первого направления; через инвестиционный процесс поддерживается реальный сектор, при этом огромное внимание уделяется сфере создания инноваций.

Высокая результативность американской экономической системы обусловлена эффективным взаимодействием факторов производства (капитала и рабочей силы), а также мощным инвестиционно-инновационным и сберегательным процессами. Рассмотрим динамику сбережений в исследуемых странах (табл. 4). Страны-лидеры – это США с ежегодным средним объемом сбережений за период 1992–2013 гг. в 2,077 трлн долл., Япония (1,25 трлн долл.), Германия (0,644 трлн долл.), К странам-аутсайдерам отнесем Францию (0,440 трлн долл.), Италию (0,323 трлн долл.), Великобританию (0,301 трлн долл.), Россию (0,244 трлн долл.) и Канаду (0,222 трлн долл.). Бесспорным лидером по объему валовых и средних сбережений опять оказались США.

Таблица 4

Объем валовых сбережений в «Большой восьмерке» за период 1992–2013 гг. (трлн \$)

Год	Франция	Германия	Италия	США	Канада	Велико-британия	Япония	Россия	Всего	Среднее за период
1992	0,310	0,510	0,250	1,184	0,083	0,138	1,271	0,259	4,006	0,501
1993	0,280	0,476	0,212	1,176	0,086	0,124	1,413	0,169	3,937	0,492
1994	0,295	0,485	0,219	1,323	0,098	0,168	1,504	0,122	4,215	0,527
1995	0,355	0,596	0,258	1,465	0,114	0,210	1,600	0,112	4,710	0,589
1996	0,356	0,550	0,288	1,630	0,125	0,235	1,412	0,106	4,702	0,588
1997	0,337	0,488	0,273	1,819	0,130	0,259	1,297	0,089	4,692	0,586
1998	0,363	0,515	0,266	1,921	0,126	0,291	1,135	0,046	4,664	0,583
1999	0,376	0,483	0,262	2,042	0,142	0,265	1,197	0,055	4,821	0,603
2000	0,329	0,428	0,240	2,175	0,177	0,279	1,325	0,093	5,046	0,631
2001	0,332	0,429	0,244	2,139	0,169	0,260	1,082	0,101	4,755	0,594
2002	0,346	0,457	0,266	1,990	0,166	0,285	0,995	0,100	4,604	0,575
2003	0,407	0,525	0,314	1,970	0,195	0,330	1,119	0,125	4,987	0,623
2004	0,489	0,676	0,378	2,225	0,244	0,391	1,211	0,183	5,796	0,725
2005	0,486	0,657	0,371	2,373	0,291	0,410	1,189	0,237	6,013	0,752
2006	0,536	0,780	0,408	2,650	0,328	0,413	1,176	0,307	6,597	0,825
2007	0,641	0,962	0,463	2,477	0,350	0,474	1,220	0,390	6,976	0,872
2008	0,674	1,012	0,454	2,370	0,370	0,391	1,261	0,531	7,064	0,883
2009	0,540	0,819	0,393	2,032	0,247	0,277	1,158	0,281	5,748	0,718
2010	0,530	0,853	0,362	2,260	0,307	0,337	1,264	0,412	6,324	0,791
2011	0,602	1,013	0,410	2,499	0,376	0,389	1,299	0,571	7,160	0,895
2012	0,538	0,919	0,377	2,928	0,385	0,340	1,306	0,565	7,358	0,920
2013	0,563	0,970	0,408	3,037	0,386	0,348	1,078	0,503	7,293	0,912
Всего	9,685	14,602	7,117	45,684	4,895	6,614	27,511	5,359	121,467	15,183

Источник: Gross savings (% of GDP) // The World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS> (дата обращения 13.12.2015); National accounts // Unctadstat. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 13.12.15).

Среди исследуемых стран США являются абсолютным лидером как по части сбереженных, так и в части инвестированных ресурсов. За весь рассматриваемый период в США было инвестировано 43,345 трлн долл., а сбереглось 45,684 трлн долл. (разница в 2,339 трлн долл.). В Японии было инвестировано 24,785 трлн долл., а сбереглось – 27,511 трлн долл. (разница в 2,726 трлн долл.). В Германии в экономику в виде инвестиций за исследуемый период было направлено 12,644 трлн долл., сбереглось – 14,602 трлн долл. (разница в 1,758 трлн долл.). Таким образом, для лидирующих развитых стран мира характерно превышение объема валовых сбережений над объемами валовых внутренних инвестиций, что указывает на приоритетность инвестирования своих национальных экономик. Исключение составляют Великобритания, Италия и Канада, где валовые внутренние инвестиции больше сбережений на 1135, 172 и 237 млрд долл., соответственно.

В последние десятилетия национальные экономики развитых стран мира добились больших успехов. По своим структурным особенностям они являются экономиками, переходящими к постиндустриальной стадии развития. В целом макроэкономические показатели стран «Большой семерки» в 1992–2013 гг. отличаются стабильностью, для большинства стран характерен устойчивый экономический рост и прогрессивность развития, обусловленная инновационным процессом и инвестициями в человеческий и физический капитал. Отечественная экономика пока уступает по этим параметрам развитым странам мира. Суммарный объем валовых внутренних инвестиций в РФ за период 1992–2013 гг. составил 4 258 млрд долл., а суммарный объем сбережений – 5 359 млрд долл. Валовые сбережения превышали валовые внутренние инвестиции на 1,101 трлн долл., то есть в отечественной экономике существует потенциальная возможность значительного расширения внутренних инвестиций и, соответственно, инвестиций в инновационную сферу. Важно отметить, что, занимая последнюю позицию в объемах инвестиций, российская экономика имеет сопоставимую с лидирующими развитыми странами мира разницу в объемах инвестиций и сбережений. При этом, например, во Франции эта разница составляет всего 82 млрд долл.

В решении задач обеспечения экономического роста в долгосрочной перспективе в России перво-степенная роль должна принадлежать инновациям, которые способствуют расширению пионерного сектора экономики посредством постоянного обновления технико-технологической базы производства, освоения и выпуска конкурентоспособной в мировом масштабе продукции. Формирование инновационной экономики должно стать стратегической целью развития отечественной экономики. Для достижения этой цели существуют все необходимые факторы. В частности, Россия располагает достаточным количеством ученых, высококвалифицированной рабочей силой, большим объемом валовых сбережений и инвестиций. Также за исследуемый период наблюдался рост капитализации венчурных фондов и фондов прямых инвестиций, который составил в 1994 г. 1 млрд долл., в 1998 г. – 3 млрд долл., 2005 г. – 5 млрд долл., 2008 г. – 14,3 млрд долл., 2013 г. – 27,6 млрд долл. Таким образом, за 1994–2013 гг. общая капитализация российского венчурного капитала выросла в 27 раз.

Такой рост считаем существенным фактором, способствующим более активному созданию и внедрению инноваций в отечественной экономике. В период 2005–2007 гг. произошел существенный скачок в росте капитализации фондов: 2005 г. – 5 млрд долл., 2007 г. – 10,2 млрд долл., то есть рост в 2 раза. Следующий скачок отмечен за период 2011–2012 гг.: 2011 г. – 20 млрд долл., 2012 г. – 26,4 млрд долл., рост на 30%. Одновременно с этим наблюдается положительная динамика появления венчурных фондов. Распределение венчурных фондов по источникам финансирования в 2013 г. было следующим: 60% используют частный капитал, 20% – государственные средства, 20% – корпоративный капитал [3, с. 123].

В конце первого десятилетия XXI века Россия сравнила инвестиционные позиции с развитыми странами мира, что указывает на то, что инвестиционный потенциал отечественной экономики довольно значителен, поскольку объем сберегаемых ресурсов сопоставим с развитыми странами мира, в частности с Канадой и Великобританией. Однако сдерживающим фактором в достижении экономического роста и прогрессивности экономического развития считаем существующие характеристики воспроизводимой рабочей силы, а также недостаточное финансирование сферы создания инноваций, особенно с участием частного капитала. Основываясь на проведенном анализе целесообразно предложить итоговую группировку исследуемых стран по важным характеристикам функционирования экономических систем: по типу занятости, уровню производительности труда, объемам инвестиций и инноваций, соотношению инвестиций и сбережений (табл. 5).

Таблица 5

Группировка стран «Большой восьмерки» по типу занятости рабочей силы и факторам эффективности производства за период 1992–2013 гг.

Факторы эффективности производства	Тип занятости: Жесткий	
	Прямая: США, Великобритания	Обратно-прямая: Канада, Италия, Япония, Франция, Германия, Россия
Уровень производительности труда	Очень высокий: США, Италия, Франция, Япония	Высокий: Великобритания, Германия, Канада. Низкий: Россия
Инвестиции в основной капитал на одного занятого	Очень высокие: США, Япония, Италия	Высокие: Франция, Канада, Германия, Великобритания. Низкие: Россия
Затраты на исследования и разработки на одного занятого	Высокие: США, Япония, Франция	Средние: Германия, Канада, Великобритания, Италия. Низкие: Россия
Соотношение инвестиций и сбережений	S > I: США, Япония, Германия, Франция, Россия	I > S: Великобритания, Италия, Канада

Таким образом, развитые страны мира показывают высокие социально-экономические результаты в сравнении с отечественной экономикой, выражающиеся в экономическом росте: в большинстве стран «Большой семерки» высок удельный вес обрабатывающей промышленности, обеспечивающей функционирование традиционного (базового) сектора экономики и создающий потенциальные возможности для развития инновационного (пионерного) сектора; рабочая сила отличается высоким уровнем качественных и количественных характеристик, определяющих эффективность её производства; характерен большой объем инвестиций в основной капитал на одного занятого и высокий уровень инновационных затрат на одного занятого; тип занятости рабочей силы, а именно прямая

жесткая занятость, обуславливает высокую производительность труда; объем сбережений превышает объем валовых внутренних инвестиций, однако существенное значение имеет направление инвестирования, а именно инвестирование инноваций.

Следовательно, для повышения эффективности функционирования российской экономики необходимы следующие меры в использовании факторов производства. В первую очередь необходимо расширение пионерного сектора экономики. Для этого первостепенными задачами являются: целенаправленное «выращивание» пионерной рабочей силы, способной генерировать и массово производить инновации; усиление инновационного процесса посредством участия государственного и частного капитала; повышение отдачи от рабочей силы в фазе её производительного использования, то есть рост производительности труда; повышение производительности труда должно сопровождаться ростом оплаты труда; увеличение инвестиций в основной капитал на одного занятого не в добывающих, а в обрабатывающих отраслях позволит изменить направление развития российской экономики и обеспечить прогрессивность её развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Варнавский В. Глобальная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности США // МЭМО. 2015. № 2. С. 34–46.
2. Пиеничникова С.Н. Воспроизводство рабочей силы в современной экономике. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 270 с.
3. Пиеничников Р.С. Система венчурного финансирования в России. СПб.: КультИнформПресс, 2014. 160 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d4/26-09.htm; http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/36.htm; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/vp-obr1.htm; http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/obraz/o-obr2.htm; <http://www.ray-idaho.ru/blog/2013/03/04> (дата обращения 01.03.2016).
5. Bartolini S., Bonatti L. Endogenous Growth, Decline in Social Capital and Expansion of Market Activities // Journal of Economic Behavior & Organization. 2008. Vol. 67. P. 917–926.
6. Bureau of Economic Analysis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bea.gov/international/di1fdibal.htm> (дата обращения 01.03.2016).
7. Foreign direct investment flows and stock. // Unctadstat. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 01.03.2016)
8. Phillips K.L. Labor Force, Specialization and Market Development as Engines of Economic Growth. 2011.

Смешко О.Г.

**АНАЛИЗ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ
В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ: ФАКТЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

***Аннотация.** В статье основное внимание уделено изучению пространственно-экономических закономерностей развития регионов Северо-Западного федерального округа, находящихся своей отраженности в налоговых платежах, поступающих в бюджетную систему России с территории макрорегиона. В процессе исследования подтверждается преобладающее влияние тренда на увеличение количества стагнирующих регионов. Определяются группы факторов, приведшие как к усилению неравномерности распределения налоговых поступлений в границах территории макрорегиона и по видам экономической деятельности, так и к структурным сдвигам в распределении налоговых платежей. В результате исследования сделаны выводы о характере диспропорций в распределении налоговых платежей, и выделены наиболее выраженные тенденции их распределения.*

***Ключевые слова.** Регион, макрорегион, региональное развитие, налоги и сборы, налоговые платежи, бюджетная система.*

Smeshko O.G.

**ANALYSIS OF TAX PAYMENTS IN NORTH-WESTERN FEDERAL DISTRICT:
FACTS AND TRENDS**

***Abstract.** The article focuses on the study of the spatial patterns of economic development of the North-West Federal District. They are reflected in the tax payments received by the budgetary system of Russia from the territory of the macro-region. The study confirmed the dominant influence on the trend of increasing the number of stagnant regions. The author defined the group of factors that have led to the strengthening of the uneven distribution of tax revenues within the boundaries of the macro-region and by economic activity. These factors have caused structural changes in the distribution of tax payments. The research conclusions about the nature of the imbalances in the distribution of tax payments, and the most pronounced trends in their distribution.*

***Keywords.** Region, macro-region, regional development, taxes and fees, budget system.*

Введение: в поисках целостной картины и эффективных управленческих решений

Российскими учёными было проведено немало исследований, направленных на изучение перспектив развития регионов. Некоторые из них, будучи представленными широкому кругу читателей в последние годы, имеют особенное значение, поскольку, во-первых, концентрируются на актуальных задачах современного этапа управления региональным развитием и, во-вторых, раскрывают проблему поиска перспектив развития регионов в различных аспектах, что приводит к формированию объёмной и целостной картины в масштабах всей страны.

ГРНТИ 06.61.33

© Смешко О.Г., 2016

Олег Григорьевич Смешко – доктор экономических наук, доцент, ректор Санкт-Петербургского академического университета.

Контактные данные для связи с автором: 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44 (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44). Тел.: +7 (812) 575-03-00. E-mail: rector@spbume.ru.

Например, исследование ученых Института проблем региональной экономики РАН, посвященное изучению пространственно-экономических закономерностей развития России [1], акцентирует внимание на необходимости «определения стратегии территориального развития общества». Рассматривая основные характеристики экономического пространства [1, с. 67–80], учёные приходят к выводу, что в сложившихся условиях необходимо не изменение системы территориального управления, на котором сегодня сконцентрировано внимание государственной власти, а «создание новой системы регионального развития, которая была бы адекватна основополагающим принципам стратегии перехода России к устойчивому развитию и органически вписалась бы в новую систему управления экономикой» [1, с. 117].

Эта идея получила развитие в других исследованиях учёных этого института. Во-первых, следует обратить внимание на работу, направленную на изучение и анализ отечественного и зарубежного опыта применения механизма программно-целевого подхода [2], в которой демонстрируются возможности стратегического управления регионом посредством формирования и реализации государственных и ведомственных программ. Итогом другого исследования [3] стали разработка методов оценки конкурентной привлекательности регионов; модель измерения конкурентного потенциала регионального пространства (на основе системы первичных индикаторов, соответствующих критериям привлекательности регионов для жителей, бизнеса, туристов и других категорий) и типологизация конкурентного потенциала России в разрезе 80-ти регионов, входящих в состав 8 федеральных округов.

Еще одно направление, лежащее в русле данной проблематики (изучение перспектив развития регионов), актуализируется учеными Института социально-экономического развития территорий РАН. В фокусе исследований учёных этого института находятся особенности финансовых взаимоотношений регионов и федерального центра, нерешённые проблемы реформирования межбюджетных отношений, которые проявились на современном этапе бюджетным кризисом и сдерживают социально-экономическое развитие регионов страны [4; 5]. Несмотря на различие подходов и аспектов рассматриваемой проблемы, все эти исследования связаны общей целью – «конкретизировать внутрирегиональные факторы экономического развития» [6, с. 21], поскольку отсутствие знания об этих факторах не позволяет получить отдачу от реализуемых сегодня на территории регионов России федеральных и региональных целевых программ и проектов. Таким образом, ставится под сомнение эффективность государственных решений по запуску новой модели экономического роста на основе активизации ранее не задействованных факторов роста российской экономики и обоснованность бюджетных трат.

Большой интерес, с позиции раскрытия проблемы, разрабатываемой в настоящей статье, представляют результаты исследования трендов развития российских регионов, проведенного в РЭУ им. Г.В. Плеханова [6]. В задачи исследования входил анализ перспектив инновационного развития региональных экономик, производимый на основе интегральных оценок двух групп факторов (привлекательность региона для потенциального инвестора и привлекательность региона для квалифицированного специалиста). Интересны результаты проведенного анализа [6, с. 9–13]: было выявлено ухудшение ситуации в инвестиционном и социальном плане во всех группах регионов, за исключением группы регионов с высоким рейтингом (анализ проводился по 4 группам: 1 – регионы с низким рейтингом, 2 – регионы с рейтингом ниже среднего, 3 – регионы с рейтингом выше среднего, 4 – регионы с высоким рейтингом; из рейтинга были исключены г. Москва и г. Санкт-Петербург (по причине очевидно лидирующего положения), Ненецкий автономный округ (по причине отсутствия необходимых данных)); было доказано наличие устойчивых трендов, природа и результаты которых еще не выявлены, поскольку поведение входящих в группы субъектов Российской Федерации не менялось в течение всего периода наблюдения (2000–2012 гг.); в качестве генерального тренда пространственного развития российской экономики был выделен рост и абсолютное преобладание числа стагнирующих регионов.

По результатам проведенного в исследовании анализа, Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) занял третье место среди округов по числу регионов, располагающихся на высоких ступенях рейтинга (4-я и 3-я группы). Примечательно, что только один регион СЗФО – Республика Коми (вошел в 4-ю группу) характеризовался долгосрочным выраженным трендом к росту. Такие регионы, как Вологодская и Ленинградская области (вошли в 4-ю группу), Новгородская и Архангельская области (вошли в 3-ю группу), Калининградская и Псковская области, Республика Карелия (вошли во 2-ю группу) не имели выраженного долгосрочного тренда; Мурманская область (1-я группа) имела выраженный долгосрочный тренд к продолжению снижения показателей.

В связи с этим представляет большой интерес изучение того, каким образом выявленные тренды развития регионов СЗФО находят своё отражение в налоговых платежах, поступающих в бюджетную систему России с территории этих регионов в период с 2011–2015 гг., поскольку одним из параметров, определяющих вклад региона в формирование налоговых доходов государства, является уровень и тенденции развития в экономике регионов. Решение этой задачи также позволит увидеть влияние пространственной составляющей на распределение налоговой базы по территории СЗФО.

Роль СЗФО в формировании доходов бюджетной системы России: фактор пространства

Вклад СЗФО в формирование доходов консолидированного бюджета Российской Федерации оказался менее значимым, чем это можно было предполагать, исходя из рейтинговых оценок уровня развития регионов СЗФО (согласно исследования учёных РЭУ им. Г.В. Плеханова, по числу регионов, располагающихся на высоких ступенях рейтинга, СЗФО занимал 3-е место). По размеру налоговых платежей, поступающих в бюджетную систему Российской Федерации с территории входящих в состав округа регионов, СЗФО находится на 4-м месте среди федеральных округов (без Крымского федерального округа), имея долю немногим превышающую 10%.

Положительным является тот факт, что в отличие от других макрорегионов, СЗФО, а также Дальневосточный федеральный округ, продемонстрировал пусть незначительный, но рост доли налоговых поступлений в бюджетную систему страны. Остальные макрорегионы демонстрировали либо стагнацию, либо снижение своей доли в налоговых поступлениях в бюджетную систему страны, что вполне соответствует генеральному тренду пространственного развития российской экономики. СЗФО (см. табл. 1), характеризуется примерно равными долями вклада как в поступлениях в консолидированный бюджет (среднее значение 10,27%), так и в поступлениях федеральных налогов и сборов (среднее значение 10,16%). Несколько больше его доля в поступлениях региональных налогов и сборов (среднее значение 12,02%) и в поступлениях налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами (среднее значение 11,26%), но несколько меньше – в поступлениях местных налогов и сборов (среднее значение 8,48%).

Таблица 1

Доля СЗФО в формирование доходов бюджетной системы Российской Федерации (2011–2015 гг.) (среднее значение за период)

Территория	В поступлениях в консолидированный бюджет	В федеральных налогах и сборах	В региональных налогах и сборах	В местных налогах и сборах	В налогах, предусмотренных специальными налоговыми режимами
СЗФО всего	10,27	10,16	12,02	8,48	11,26
Республика Карелия	1,84	1,70	2,72	1,94	3,71
Республика Коми	10,44	10,86	8,93	2,26	5,74
Архангельская область	3,89	3,63	5,27	5,21	7,17
Вологодская область	3,88	3,34	8,23	11,88	5,86
Калининградская область	6,73	6,69	5,25	6,73	10,95
Ленинградская область	13,96	14,24	13,68	19,34	5,42
Мурманская область	4,35	4,32	4,52	4,03	4,91
Новгородская область	1,86	1,70	3,17	3,81	2,86
Псковская область	1,29	1,16	1,83	2,70	2,87
Ненецкий АО	4,67	4,31	5,64	0,53	13,49

Расчёты автора на основе данных налоговой статистики (форма № 1-НОМ), URL:<http://www.nalog.ru>.

Существенны различия регионов по вкладу в формирование налоговых поступлений СЗФО. Безусловным лидером является город Санкт-Петербург. Среднее значение доли его вклада в поступлениях в консолидированный бюджет, федеральных налогов и сборов, региональных налогах и сборах

и местных налогах и сборах находится в интервале 41–48%. Оно несколько меньше в налогах, предусмотренных специальными налоговыми режимами (37%). На втором месте, с существенно более низкими показателями (14–20% и более 5%, соответственно), находится Ленинградская область. Республика Коми могла бы уверенно занять третье место среди лидеров по показателям поступающих с её территории налогов, если бы не «провальное» значение её доли в местных налогах и сборах (2%). В этой связи более выигрышно представляется Калининградская область, доля её вклада по всем рассматриваемым категориям налоговых поступлений превышает 5%, а в налогах и сборах, предусмотренных специальными режимами – 10%.

Выделяются 3 региона-антилидера: Республика Карелия, Новгородская область, Псковская область, со средними значениями долей от 1% до 4%. И три региона – Архангельская область, Вологодская область, Ненецкий автономный округ – занимают промежуточное состояние, поскольку только по отдельным направлениям средняя доля их вклада превышает 5% в общих налоговых поступлениях СЗФО. Территориальное распределение налоговых поступлений повторяет картину распределения экономического потенциала и локализации деятельности в СЗФО, представленную в исследовании Кузнецова С.В., Межевича Н.М., Лачинского С.С. [7, с. 31], и подтверждает влияние на экономику макрорегиона внешних и внутренних факторов, которые привели к:

1) усилению концентрации налоговой базы в наиболее интегрированных в мировое хозяйство регионах СЗФО (г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Калининградская область, Республика Коми);

2) усилению локализации экономической деятельности, обеспечивающей налоговые поступления в тех же регионах;

3) снижению в ряде регионов уровня экономической активности, что проявляется в снижении доли налоговых поступлений с этих территорий (Республика Карелия, Новгородская область, Псковская область);

4) перемещению из ряда регионов СЗФО налоговой базы, что проявляется в снижении доли федеральных налогов и сборов и возрастании доли местных налогов и сборов и налогов, предусмотренных специальными режимами (Архангельская и Вологодская области, Ненецкий АО).

Последняя проблема имеет особое значение для СЗФО, поскольку на территории макрорегиона размещены производственные подразделения крупных налогоплательщиков – компании металлургического, химического и нефтедобывающего производства. Проведенные исследования [4; 8] раскрывают роль названных выше типов компаний в усилении неравномерности распределения налоговой нагрузки по видам экономической деятельности и, соответственно, налоговых платежей как по видам экономической деятельности, так и по регионам СЗФО.

Таким образом, фактор пространства в полной мере нашел свое проявление в распределении налоговых поступлений с территории регионов СЗФО. Для нескольких регионов он проявился в виде дополнительных возможностей, увеличив их вклад в формирование налоговых поступлений СЗФО, для большинства остальных, напротив, внёс ограничения, сократив имеющиеся возможности. Очевидно, что подобная переориентация должна находить своё отражение как в форме переориентации экономики макрорегиона с одних видов экономической деятельности на другие, так и в изменении роли отдельных налогов для некоторых регионов, где происходит наиболее заметная переориентация видов экономической деятельности.

Налоговые платежи СЗФО по видам экономической деятельности

Поступающие с территории макрорегиона в бюджетную систему России налоговые платежи неравномерно распределены в экономическом пространстве СЗФО. Имеются и отраслевые различия. Выделяются три вида экономической деятельности (ВЭД): «Обрабатывающие производства», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» и «Добыча полезных ископаемых», которые в среднем обеспечивают более 57% налоговых платежей (см. табл. 2), причём «Обрабатывающие производства» являются лидером, поскольку имеют долю вклада практически в 3 раза превышающую значение долей как у ВЭД «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг», так и у ВЭД «Добыча полезных ископаемых». Еще три ВЭД – «Транспорт и связь», «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Строительство» – обеспечивают, в среднем, 23% поступлений налогов с территории макрорегиона. В итоге, эти шесть ВЭД более чем на 80% обеспечивают поступления налоговых платежей в бюджетную систему России с территории СЗФО.

На протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается усиление тенденции к концентрации налоговых платежей, поступающих в целом как от этих шести ВЭД (с почти 80% до более 81%), так и от первой тройки лидирующих видов экономической деятельности, проявляющейся в увеличении их общей доли в совокупных налоговых поступлениях макрорегиона с 55,5% (2011 г.) до 60,4% (2015 г.). При этом происходит изменение среди ВЭД, занимающих 2-ю и 3-ю позиции. Доля ВЭД «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» возрастает, а доля ВЭД «Добыча полезных ископаемых» уменьшается.

Во второй тройке лидирующих ВЭД – «Транспорт и связь», «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Строительство» – также наблюдаются изменения. Доля ВЭД «Транспорт и связь» уменьшается, а доля ВЭД «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» возрастает. Доля второй тройки в общем объеме поступающих с территории СЗФО налоговых платежей сокращается на протяжении всего периода с 24,48% (2011 г.) до 21,25% (2015 г.).

Таблица 2

Структура налоговых платежей СЗФО по видам экономической деятельности в 2011–2015 гг.

Вид экономической деятельности	2011	2012	2013	2014	2015*	В среднем
Поступило платежей в бюджетную систему, всего	100	100	100	100	100	
в том числе:						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	0,54	0,43	0,31	0,51	0,50	0,46
Рыболовство и рыбоводство	0,30	0,29	0,24	0,27	0,48	0,32
Добыча полезных ископаемых	13,48	11,98	9,91	9,29	11,55	11,24
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,47	2,39	2,80	2,48	1,99	2,63
Строительство	6,33	6,84	6,09	5,72	5,06	6,01
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,92	7,44	8,83	8,16	8,33	8,13
Гостиницы и рестораны	0,84	0,88	0,95	0,82	0,78	0,86
Транспорт и связь	10,23	8,73	8,84	8,68	7,86	8,87
Финансовая деятельность	3,52	3,08	2,73	3,27	4,41	3,40
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,81	10,88	11,30	13,75	12,89	11,93
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,03	3,57	3,63	3,31	2,64	3,24
Образование	2,08	2,26	2,33	2,19	1,96	2,16
Здравоохранение и предоставление соц. услуг	1,67	1,78	1,85	1,81	1,70	1,76
Предоставление прочих коммунальных, социальных, персональных услуг	1,73	1,89	1,94	1,83	1,84	1,85
Сумма налогов и сборов, не распределенных по кодам ОКВЭД	2,15	2,94	2,59	2,18	1,41	2,25

Примечание: * Данные представлены за 10 месяцев 2015 года.

Расчёты автора на основе данных налоговой статистики (форма № 1-НОМ), URL:<http://www.nalog.ru>.

Изменение в структуре налоговых платежей (по ВЭД) с территории СЗФО нашло своё отражение и в изменении пропорций в формировании ВЭД доходов бюджетов различных уровней бюджетной системы России (см. табл. 3). Неизменно высокой (более 1/3) и постоянно возрастающей долей в федеральных налогах и сборах отличается ВЭД «Обрабатывающие производства». Наблюдалось также возрастание доли в федеральных налогах и сборах у ВЭД «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Остальные ВЭД продемонстрировали снижение своего вклада в платежах по федеральным налогам и сборам.

Характеризуя долю вклада этих шести ВЭД-лидеров в формирование платежей по региональным налогам и сборам и платежей по местным налогам и сборам, в качестве тенденции следует отметить

всеобщее снижение этой доли у всех ВЭД. Для региональных налогов и сборов исключением стала «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования», где небольшой рост доли в 2013 и 2014 гг. сменился трёхкратным ростом по итогам 10 месяцев 2015 г. Наибольший вклад в формирование платежей по региональным налогам и сборам обеспечивает ВЭД «Транспорт и связь» (в среднем 16%), за ним следуют с небольшим отрывом «Обрабатывающие производства» (в среднем 14%) и «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (в среднем 12%). Наибольший вклад в формирование платежей по местным налогам и сборам обеспечили «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (в среднем 22%), «Обрабатывающие производства» (в среднем 18%) и «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» со средним значением доли вклада 8%.

Значимыми с точки зрения формирования поступлений по налогам со специальными режимами являются такие ВЭД как «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования» и «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» с примерно равными долями (24% и 26% соответственно), в совокупности дающих примерно 50% поступлений.

Таблица 3

Распределение налоговых платежей по уровням бюджетной системы России в 2011–2015 гг. (в %)
(данные по СЗФО в целом; в части шести основных видов экономической деятельности)

ВЭД	2011				2012				2013				2014				2015*			
	Ф	Р	М	С	Ф	Р	М	С	Ф	Р	М	С	Ф	Р	М	С	Ф	Р	М	С
ВСЕГО	88,9	6,6	1,06	3,41	87,8	7,1	1,3	3,8	87,7	7,4	1,4	3,4	88,8	6,8	1,3	3,2	88,7	6,9	1,2	3,3
Первая «тройка» ВЭД-лидеров																				
Обрабатывающие производства	33,4	15,9	21,8	6,19	36,8	15,9	17,9	6,2	38,2	14,7	16,4	6,1	38,3	13,8	15,9	5,9	39,1	12,7	15,8	6,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,1	12,2	22,5	23,9	10,1	11,9	20,2	24,2	10,5	12,3	21,9	26,5	13,2	12,8	21,1	27,1	12,3	11,4	23,7	27,1
Добыча полезных ископаемых	14,2	12,2	1,92	0,09	12,7	10,9	1,6	0,1	10,4	10,4	1,4	0,1	9,7	10,0	1,4	0,1	12,4	7,3	1,5	0,1
Вторая «тройка» ВЭД-лидеров																				
Транспорт и связь	10,0	16,7	3,69	5,50	8,4	15,9	3,5	5,4	8,5	15,5	3,2	5,3	8,3	16,2	2,9	5,2	7,4	15,2	3,3	5,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	7,2	6,07	9,81	28,8	6,7	6,0	8,4	27,6	8,3	7,1	7,7	27,3	7,6	6,5	8,3	27,1	6,8	19,1	7,6	28,1
Строительство	6,5	4,17	4,86	5,13	7,2	4,3	4,7	5,0	6,4	3,6	4,6	5,4	5,9	3,2	4,5	5,3	5,3	2,5	4,8	5,0
Всего по «шестёрке» лидеров	81,4	67,2	64,6	69,6	71,8	64,9	56,3	68,5	82,3	63,6	55,2	70,7	83	62,5	54,1	70,7	83,3	68,2	56,7	71,7

Примечание: * Данные представлены за 10 месяцев 2015 года. Используются обозначения: Ф – федеральные налоги и сборы, Р – региональные налоги и сборы, М – местные налоги и сборы, С – налоги со специальным налоговым режимом.

Расчёты автора на основе данных налоговой статистики (форма № 1-НОМ), URL: <http://www.nalog.ru>.

Таким образом следует обоснованный вывод, что различные сектора экономики макрорегиона обеспечивают различный вклад в формирование налоговых платежей в бюджетную систему страны. Если представить долю вклада отдельных ВЭД в форме рейтинга (от 1 до 3), то получим картину, приведенную в табл. 4.

Таблица 4

**Распределение видов экономической деятельности по значимости вклада
в обеспечение налоговых поступлений с территории СЗФО**

Вид экономической деятельности	Ф	Р	М	С
Обрабатывающие производства	1	2	2	3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3	3	1	2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	-	-	3	1
Добыча полезных ископаемых	2	-	-	-
Транспорт и связь	-	1	-	-
Совокупная доля «тройки» лидеров в налоговых платежах	≈ 60%	≈ 42%	≈ 48%	≈ 60%

Использованы обозначения: Ф – федеральные налоги и сборы, Р – региональные налоги и сборы, М – местные налоги и сборы, С – налоги со специальным налоговым режимом.

Расчёты автора на основе данных налоговой статистики (форма № 1-НОМ), URL:<http://www.nalog.ru>.

Данные таблицы означают, что в качестве «локомотива» экономики СЗФО выступают два ВЭД – «Обрабатывающие производства» и «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». За счёт активности предпринимательской деятельности именно в этих отраслях обеспечивается большая часть налоговых поступлений СЗФО по всем видам налогов и сборов. Третьим по значимости ВЭД следует признать «Оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования», которая является ключевой для двух направлений налоговых платежей (местные налоги и сборы и налоги со специальным налоговым режимом). В целом, рассмотренные шесть ВЭД-лидеров обеспечивали от более чем $\frac{2}{3}$ до более чем $\frac{3}{4}$ платежей налогов и сборов, при этом наблюдается увеличение доли этих ВЭД в платежах по федеральным налогам и сборам (с 81,4% до 83,3%), налогам со специальными режимами (с 69,6% до 71,7%), региональным налогам и сборам (с 67,2% до 68,2%) и снижение доли вклада этих шести ВЭД в платежах, поступающих в форме местных налогов и сборов (с 64,6% до 56,7%).

Важнейшие налоги для макрорегиона

Налоговые поступления играют ключевую роль в обеспечении бюджетов, поскольку формируют их основную доходную часть. Целый ряд отечественных исследований акцентирует внимание на налоговых платежах, рассматривая их с различных точек зрения и в ключе разных проблем. Важным вопросом в этой категории исследований является поиск путей к развитию налогового потенциала территории, что, предположительно, должно осуществляться как в направлении развития экономики макрорегиона [9] и улучшения налоговой статистики [10], так и в направлении изменения механизма регулирования налоговых доходов между бюджетами различных уровней [11].

Характеристика структуры налоговых платежей, поступающих с территории СЗФО в разрезе основных налогов и сборов (см. табл. 5) позволяет выявить следующие тенденции: ведущими для СЗФО являются такие виды налоговых платежей как налог на доходы физических лиц (его доля достигает 25%), налог на прибыль организаций и НДС (каждый с долей примерно 20%), акцизы (15%) и налоги, сборы, платежи за пользование природными ресурсами (9%); большая часть поступающих налогов (88%) относится к федеральным, региональным и местным налогам и сборам, налоги со специальными режимами занимают в совокупности долю около 12%; наблюдается нарастание доли косвенных налогов (НДС и акцизы), что указывает на увеличение структурных диспропорций.

Таким образом, большая часть налогов и сборов, собираемых на территории СЗФО, является федеральными. Налоговые поступления имеют ярко выраженную структурную диспропорцию, поскольку большая их часть приходится на четыре платежа, причём наблюдается возрастание доли косвенных налогов (НДС и акцизы).

Таблица 5

**Структура налоговых платежей,
поступивших в бюджетную систему РФ из СЗФО в 2011–2015 гг.**

Период	ВСЕГО	в том числе, %											
		Ф									Р	М	С
		всего	из них										
			налог на прибыль организаций		налог на доходы физ. лиц	НДС	акци-зы	налоги, сборы, платежи за пользование природ. ресурсами	из них НДСПИ	осталь-ные федеральные налоги и сборы			
всего	в т.ч. в фед. бюджет												
2011	100	88,88	24,67	3,50	25,03	16,42	12,58	9,94	9,86	0,24	6,64	1,06	3,41
2012	100	87,84	21,62	3,00	26,53	15,67	14,32	9,45	9,39	0,24	7,11	1,30	3,75
2013	100	87,75	18,70	2,84	25,49	18,71	16,14	8,47	8,41	0,23	7,44	1,38	3,43
2014	100	88,76	19,89	3,27	23,70	19,91	17,20	7,83	7,79	0,23	6,78	1,26	3,20
2015	100	88,67	20,50	4,25	21,59	20,10	16,89	9,35	9,31	0,25	6,87	1,17	3,29
Среднее значение за период		88,38	21,08	3,37	24,47	18,16	15,43	9,0	8,95	0,24	6,97	1,23	3,42

Использованы обозначения: Ф – федеральные налоги и сборы, Р – региональные налоги и сборы, М – местные налоги и сборы, С – налоги со специальным налоговым режимом.

Основные тенденции и проблемы

Подводя итоги нашему анализу, выделим следующие ключевые моменты:

1) распределение налоговых платежей в пространстве макрорегиона имеет выраженную неравномерность, поскольку можно выделить как отдельные территории (регионы СЗФО), так и отдельные виды экономической деятельности, которые обеспечивают основную долю налоговых платежей в бюджетную систему страны. Оба факта указывают на наличие как минимум двух структурных диспропорции – территориальной и отраслевой;

2) отраслевая диспропорция налоговых платежей проявляется в высоком уровне их дифференциации по видам экономической деятельности: от менее чем 1% у ВЭД «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» до более чем 35% у ВЭД «Обрабатывающие производства»;

3) одновременно с высоким уровнем дифференциации налоговых платежей по видам экономической деятельности наблюдается крайне низкая отраслевая диверсифицированность налоговой базы, поскольку большая часть налоговых поступлений в российский бюджет с территории СЗФО обеспечивается таким ВЭД как «Обрабатывающая промышленность»;

4) отраслевая диспропорция налоговых платежей обуславливается как переориентацией экономики макрорегиона с одних видов экономической деятельности на другие (например, сокращение «Добычи полезных ископаемых» и увеличение «Обрабатывающих производств»), так и сокращением экономической активности на территории отдельных регионов СЗФО и перемещением налоговой базы из региона СЗФО за его пределы;

5) наиболее выраженным трендом следует признать тенденцию к локализации экономической деятельности, обеспечивающей налоговые поступления и усиление концентрации налоговой базы в наиболее развитых регионах СЗФО (г. Санкт-Петербург, Ленинградская область, Калининградская область, Республика Коми).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов С.В., Межевич Н.М. Экономическое пространство. Теория и практика: монография. СПб.: ГУАП, 2012. 150 с.
2. Кузнецов С.В., Неустроев С.С. Программно-целевой подход в управлении инновационным развитием экономики: монография. СПб.: ГУАП, 2012. 140 с.

3. *Гринчель Б.М., Назарова Е.А.* Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография. СПб.: ГУАП, 2014. 244 с.
4. *Ильин В.А., Пивоварова А.И.* Проблемы эффективности государственного управления. Тенденции рыночных трансформаций. Кризис бюджетной системы. Роль частного капитала. Стратегия – 2020: проблемы реализации. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2014. 188 с.
5. *Печенская М.А.* Межбюджетные отношения: состояние, регулирование, оценка результативности: монография. Вологда: ИСЭРТ РАН, 2015. 165 с.
6. *Валентей С.Д., Бахтизин А.Р., Бухвальд Е.М., Кольчугина Н.В.* Тренды развития российских регионов // Экономика региона. 2014. № 3. С. 9–21.
7. *Кузнецов С.В., Межевич Н.М., Лачинский С.С.* Пространственные возможности и ограничения модернизации российской экономики: пример Северо-Западного макрорегиона // Экономика региона. 2015. № 3. С. 25–38.
8. *Пивоварова А.И.* Проблемы распределения налоговой нагрузки в российской экономике // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 6. С. 172–188.
9. *Журавлева Т.А.* Роль налогов в формировании бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации // Региональная экономика. Юг России. 2015. № 2. С. 11–16.
10. *Слепнева Л.Р., Хантаева Н.Л.* Формирование и реализация налогового потенциала регионов СФО // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 2. С. 93–101.
11. *Большова Л.А.* Налоговые доходы региона, их анализ на примере Чувашской Республики // Вестник Российского университета кооперации. 2014. № 3. С. 46–54.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ПРИ УПРАВЛЕНИИ КАПИТАЛОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье в агрегированном виде представлены основные международные и национальные нормы регулирования банковской деятельности и формирования процедур оценки достаточности капитала на основе совокупности базельских соглашений по капиталу (стандарты «Базель I, II, III»). Кратко раскрыты аспекты взаимосвязи между нормативным регулированием оценки достаточности капитала и практикой управления капиталом коммерческого банка.

Ключевые слова. Достаточность капитала, управление капиталом, Базельские стандарты, соглашения по капиталу, коммерческий банк.

Baidukova N.V., Makeev S.N.

THE LEGAL PRINCIPLES OF THE CAPITAL SUFFICIENCY ASSESSMENT AT THE PROCESS OF CAPITAL MANAGEMENT IN A COMMERCIAL BANK

Abstract. This article reveals in an aggregative way the main international and national standards of banking business regulation as well as the procedures of capital sufficiency assessment under the Basel Agreement. (Standards of “Basel I, II, III”). The main aspects of interrelation between the normative regulation of the capital sufficiency and the practice of capital management in a commercial bank are also discussed.

Keywords. Capital sufficiency, capital management, Basel Standards, agreement on capital, commercial bank.

Для современного этапа развития российской экономики характерно проявление ранее не прогнозирувавшихся тенденций, которые в том числе являются прямым следствием происходящих изменений на финансовом рынке. В частности, стоит вспомнить резкое изменение ключевой ставки (с 10,5% до 17% в декабре 2014 года), волатильность курсов валют, отзыв лицензий кредитных организаций. Так, например, только за IV квартал 2015 года Центральным банком было отозвано 33 лицензии у коммерческих банков, для сравнения: в IV квартале 2014 года было отозвано 25 лицензий, а годом ранее за аналогичный период было отозвано всего 19 лицензий [10]. Кроме этого, стоит также напомнить, что в России до начала 2015 г. реализовывалась Стратегия развития банковского сектора, одной из целей которой значилось увеличение капитализации банковского бизнеса. Поэтому в условиях, когда процедуры оценки достаточности капитала совершенствуются и дополняются, аспекты управления капиталом коммерческих банков все больше актуализируются.

Российский банковский бизнес строился на протяжении последних лет существования рыночного ведения хозяйства в соответствии с общепризнанными международными стандартами, как в области

ГРНТИ 06.73.55

© Байдукова Н.В., Макеев С.Н., 2016

Наталья Владимировна Байдукова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Сергей Николаевич Макеев – аспирант кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Байдукова Н.В.): 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел.: 8 (812) 570-55-50.

подходов к организации банковской системы, так и в области ее функционирования в соответствии с определенным уровнем качества управления, рыночной дисциплины, транспарентности. Одним из центральных вопросов при этом является область регулирования и надзора в банковской системе (а сегодня уже и на финансовом рынке), в том числе регулирования и надзора над кредитными организациями в части соблюдения последними нормативов достаточности капитала.

Следует уточнить, что внутренние процедуры оценки достаточности капитала в коммерческих банках основываются на совокупности международных и национальных стандартов. Международные нормы, как правило, инкорпорированы в национальные законодательные и подзаконные акты. Говоря о международных нормах регулирования банковского бизнеса, а также оценки достаточности его капитала, следует упомянуть, что для всего банковского сообщества определены стандарты, разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору. Стандарты в области банковского регулирования в целом и в части оценки достаточности капитала не являются статичными и декларативными нормами, но находятся в процессе качественного развития, дополнения и совершенствования.

В первой половине XX века в сфере банковского бизнеса понимание достаточности капитала рассматривалось через соотношение суммы собственного капитала к сумме депозитов. Но такой подход достаточно быстро исчерпал себя, поскольку при расчете не учитывалось ни качество активов, ни уровень их рисков. Поэтому в 1988 году был принят международный регламентирующий документ «Базель I». В данном документе была определена необходимость в рамках оценки достаточности капитала учитывать рыночный риск, присущий конкретному банковскому бизнесу, а также кредитные риски. При этом структурно капитал коммерческих банков рассматривался в двух уровнях: первый уровень – это основной капитал (акционерный капитал, резервы, образованные за счет нераспределенной прибыли); второй уровень – это дополнительный капитал (резервы различного рода и вида, гибридные инструменты, долгосрочная задолженность).

Можно выделить основные преимущества «Базель I», которые состоят в том, что данное соглашение по капиталу характеризуется простотой понимания и использования; традиционностью подхода к управлению капиталом и оценке его достаточности; универсализмом (положения стандартов «Базель I» могут быть применены к деятельности как банковских, так и иных структур, действующих на финансовом рынке). Но при этом нужно понимать, что рыночный риск (как некоторая совокупность рисков, связанных с деятельностью коммерческого банка во внешней среде) не в полной мере отражает уровень рисковой составляющей банковского бизнеса. Поэтому в 2004 году международные стандарты «Базель I» были пересмотрены и дополнены (новый документ в виде соглашения по капиталу получил название «Базель II»). На основе этого документа коммерческим банкам было предложено при оценке достаточности капитала учитывать и операционный риск, т.е. рассматривать не только внешние, но и внутренние угрозы банковского бизнеса.

Под операционным риском в «Базель II» понимается риск убытка в результате неверного или ошибочного построения и реализации внутренних бизнес-процессов, в том числе действий сотрудников или систем управления, а также в результате влияния каких-либо внешних событий, явлений [7]. При этом, в «Базель II» можно выделить следующие основные элементы:

- установление минимальных нормативов достаточности капитала с учётом кредитного, операционного и рыночного риска на основании некоторого множества сложных подходов к оценке рисков, с использованием точной методологии секьюритизации;
- требование пруденциального надзора за достаточностью капитала коммерческих банков, переход от формального к содержательному регулированию, с учётом использования определенного механизма риск-ориентированного банковского надзора, который, в свою очередь, позволял провести качественную оценку методик, используемых банками для расчёта рисков и достаточности капитала во внутренних процедурах оценки;
- требования по соблюдению рыночной дисциплины, что означало рост транспарентности информации о банковском бизнесе, в том числе в части раскрытия методов оценки рисков и достаточности капитала, используемых в конкретном коммерческом банке.

Стоит отметить, что и в «Базель I», и в «Базель II» рекомендуемое значение достаточности капитала составляет 8% (от активов, взвешенных по риску). Но при этом в «Базель II» учитываются три вида рисков, а также введен специальный поправочный коэффициент (12,5) для расчёта рыночного

и операционного риска. Соответственно, различия в методиках оценки достаточности капитала очевидны. Стоит учитывать, что если в «Базель I» использовался базовый индикативный подход к оценке рисков, то в «Базель II» используются более совершенные подходы (стандартизированная и продвинутая методика оценки рисков).

В рамках продвинутого подхода (IRB) к стандартизированной оценке рисков вводятся дополнительные критерии в виде неожиданных потерь, которые рассчитываются коммерческими банками с позиции оценки платежеспособности клиентов, а также с использованием специальной формулы, которая позволяет трансформировать сумму потерь в коэффициентное выражение, и ввести это выражение в оценку достаточности капитала.

С 2013 года повсеместно началось внедрение стандартов «Базель III» (до 1 января 2019 года все коммерческие банки должны осуществить переход со стандартов «Базель II» на стандарты «Базель III»). При этом стандарты «Базель III» нельзя рассматривать вне контекста стандартов «Базель II», поскольку первый из упомянутых здесь документов является логическим продолжением второго. Ключевые отличия стандарта «Базель III» состоят в следующем: во-первых, в новой редакции изменяется структура капитала коммерческих банков (см. рисунок); во-вторых, увеличиваются требования к достаточности капитала коммерческих банков; в-третьих, предлагается создание двух буферов капитала (буфер консервации и буфер контрциклический).

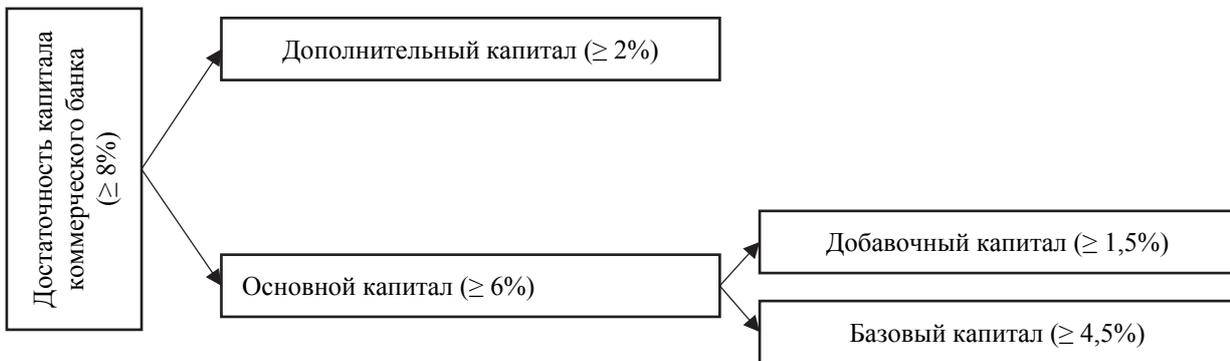


Рис. Структура капитала коммерческих банков, устанавливаемая стандартами «Базель III» (с 2015 г.)

В «Базель III» основное внимание уделяется качеству капитала. Так, например, достаточность капитала первого уровня должна составлять не менее 6% (ранее было требование не менее 4%). Далее, вводится новый норматив, который представляет собой норматив достаточности базового капитала (акции, нераспределенная прибыль, эмиссионный доход). Еще один дополнительный норматив также планируется ввести в оценку достаточности капитала на основе стандартов «Базель III». Этот норматив представляет собой финансовый леверидж (соотношение заемных и собственных средств банка).

Два буфера капитала, один из которых планируется внедрить в процедуры оценки достаточности капитала уже в 2016 году (буфер консервации), имеют специальное назначение. Буфер консервации создается с целью противодействия кризисным тенденциям, если таковые случатся в периоды системных экономических спадов, данный буфер предназначен для поддержания достаточности капитала. Второй буфер – контрциклический. Цель его создания состоит в ограничении излишней (избыточной) кредитной активности коммерческих банков в моменты системного экономического подъема и её увеличения в периоды системных экономических спадов.

Стандарты «Базель III», в полной мере являясь преемственными по отношению к предыдущим редакциям, формируют не только новый взгляд на понимание сущности процедур оценки достаточности капитала, но и в первую очередь – на понимание стратегических целевых задач управления капиталом коммерческого банка. В Российской Федерации основные положения стандартов «Базель I», «Базель II», «Базель III» реализованы в специальных инструкциях и положениях Центрального Банка РФ [1–6]. Согласно данным документам, для российских банков установлены три норматива достаточности ка-

питала (норматив достаточности базового, совокупного и основного капитала кредитной организации, эти нормативы закреплены в Инструкции ЦБР от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков»).

Внедрение стандартов «Базель III» определяет для российских банков следующие значения нормативов достаточности капитала, установленные Банком России: норматив достаточности базового капитала составляет не менее 5%, а основного капитала не менее 6%; норматив достаточности совокупного капитала банка составляет не менее 10%. Использование норматива финансового левериджа в качестве меры пруденциального надзора планируется Банком России не ранее, чем с января 2018 года.

Итак, очевидно, что с правовой точки зрения национальные теоретико-методические подходы к оценке достаточности капитала коммерческих банков в целом соответствуют общемировой практике и международным стандартам. При этом коммерческие банки Европейского союза в достаточной мере скептически отнеслись к введению стандартов «Базель III», поскольку, во-первых, на момент принятия и введения этих стандартов банковский сектор ЕС закончил полный переход на стандарты «Базель II», и банковская система еще не в полной мере была готова к проведению новых изменений. Во-вторых, экспертно-инвестиционные оценки показали, что основная часть европейских банков не может гарантировать исполнение стандартов «Базель III» ввиду повышенных рисков, в том числе обусловленных незавершенностью системного финансово-экономического кризиса, а также геополитической нестабильностью в мире.

Несмотря на это, определенные качественные эффекты от внедрения стандартов «Базель III» в европейской банковской системе имеют место быть, в частности, среди таких эффектов стоит выделить: вытеснение с рынка более слабых и нестабильных банков; трансформация спроса и предложения от краткосрочного к долгосрочному финансированию; снижение вероятности риска системного банковского кризиса [11]. Следует также выделить ряд ключевых особенностей внедрения пакета базельских документов в российское нормативно-законодательное регулирование деятельности коммерческих банков и, в том числе, в практику управления их капиталом:

- особенностью перехода на стандарты «Базель III» банковской системы РФ является незаконченность внедрения стандартов «Базель II». В отличие от ЕС, который начал переход на стандарты «Базель II» с 2004–2006 гг., в России практика внедрения стандартов «Базель II» получила распространение лишь в 2011 году. Соответственно, внедрение стандартов «Базель III» – это дополнительная организационно-правовая и финансовая нагрузка на российскую банковскую систему в условиях незавершенности перехода к стандартам «Базель II»;
- Банк России устанавливает более жесткие требования в отношении нормативов достаточности капитала коммерческих банков, что, с одной стороны, можно рассматривать как средство минимизации рисков, но, с другой стороны, как инструмент дополнительного административного давления на финансово-кредитный рынок [9];
- использование буферов капитала (буфера консервации, контрциклического буфера) является нововведением для российской банковской системы, и неясны последствия данного действия, поскольку, с одной стороны, буферы капитала призваны минимизировать риски банков в периоды экономической стагнации, а также внутренней нестабильности. Но, с другой стороны, российская экономика, в отличие от экономики стран Европейского Союза и США, продолжает стагнировать, а это означает и стагнацию в банковском секторе, следовательно, использование буферов капитала в данном случае может снизить стратегическую и операционную маневренность российских банков.

Здесь же уместно также напомнить, что показатели достаточности капитала можно рассматривать как ключевые индикаторы, которые характеризуют финансовое состояние коммерческого банка, качество управления его капиталом, активами, качество реализуемой стратегии развития в целом. Поэтому в практике управления капиталом российских банков имеют место отдельные явления, которые свидетельствуют о том, что несмотря на унификацию методик расчета и оценки достаточности капитала, полученные нормативы могут иметь завышенные или заниженные значения. Завышение или занижение нормативов достаточности капитала может быть связано с рядом объективных и субъективных факторов.

Среди объективных факторов стоит выделить усложняющиеся методики оценки рисков (кредитного, рыночного, операционного), что, безусловно, влияет и на качество, и на релевантность расчета рискованных показателей и взаимосвязанных с ними показателей достаточности капитала. Немаловажную роль играет система стратегического финансового управления в банке (особенности кредитной, депозитной, учетной бухгалтерской и налоговой политики). Сюда же стоит отнести точность и бесперебойность работы используемых средств автоматизации управления банковским бизнесом на операционно-тактическом и стратегическом уровне.

Среди субъективных причин, которые могут привести к завышению или занижению значений нормативов достаточности капитала, можно выделить поведенческие и управленческие причины, которые, в том числе, включены в операционный риск банка. В частности, для включения в российскую систему страхования вкладов необходимо, чтобы коммерческий банк имел норматив достаточности основного капитала не менее 10%. В то же время, в отдельных исследованиях приводятся данные о том, что коммерческие банки, декларирующие норматив достаточности основного капитала более 20–30%, получают отказы от включения в указанную систему страхования вкладов [9]. Это косвенно свидетельствует о том, что, вероятно, нормативы достаточности основного капитала банка были завышены с целью получения менеджментом банка необходимой административной поддержки.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что новые подходы «Базель III» к оценке достаточности капитала коммерческих банков определяют и необходимость развития теоретической и методологической научной базы в части совершенствования управления капиталом этих организаций. Это означает, что необходимо оптимизировать имеющиеся и разработать новые концепции, которые будут интегрированы в практику управления капиталом коммерческих банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция ЦБР от 26.04.2006 № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением».
2. Инструкция ЦБР от 15.09.2011 № 137-И «Об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением».
3. Инструкция ЦБР от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
4. Положение ЦБР от 10.02.2003 № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций».
5. Положение ЦБР от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель III")».
6. Положение ЦБР от 28.09.2012 № 387-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».
7. *Бондаренко Т.Г., Исаева Е.А., Шаламова Т.А.* Базель III: новые ориентиры для участников банковского рынка // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 136.
8. *Марковская Е.И.* Эволюция стандартов оценки достаточности капитала в обеспечении адаптации банковской системы к условиям циклического развития экономики // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2011. № 131. С. 43–56.
9. *Столбовская Н.Н.* Проблемы оценки кредитного и операционного риска в расчетах показателя достаточности капитала коммерческого банка // Вестник научных конференций. 2015. № 1-1 (1). С. 132–133.
10. Полный список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России в период с 1991 по 2016 гг. // Информационный портал Banki.ru. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/memory/?by=PROPERTY_date&order=desc&PAGEN_1=5 (дата обращения 11.03.2016).
11. Basel III: вопросы внедрения и перехода // Консалтинговая группа KPMG. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kpmg.com/RU/ru/topics/Russian-Banking-Club/Documents/Basel%20III_rus.pdf (дата обращения 11.03.2016).

ОТОЗВАНА / RETRACTED

Дедюхина Н.В., Васильев С.А.

28-02-2019

**ОЦЕНКА ИНФОРМАТИВНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ
МЕТОДИК ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЯ «ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ»
ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ
АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА**

***Аннотация.** В публикации представлены результаты исследований с позиции оценки информативности отечественных и зарубежных методик факторного анализа показателя «чистая прибыль» для обоснования дивидендной политики акционерного общества. Обозначены «узкие» места исследуемых методик, вследствие которых возникают искажения результатов анализа в условиях инфляционных процессов. Предложена авторская модифицированная методика факторного анализа показателя «чистая прибыль», обеспечивающая минимизацию возможных искажений результатов анализа и более высокую информативность профессиональных суждений для обоснования дивидендной политики акционерного общества.*

***Ключевые слова.** Чистая прибыль, акционерное общество, методика факторного анализа, инфляция, профессиональные суждения, покупательная способность денежной единицы, финансовая отчетность организации.*

Dedykhina N.V., Vasiliev S.A.

**INFORMATION CONTENT OF DOMESTIC AND FOREIGN
FACTOR ANALYSIS METHODS OF "NET INCOME" INDICATOR
TO JUSTIFY DIVIDEND POLICY OF THE JOINT-STOCK COMPANY**

***Abstract.** The article presents the author's research results from the point of view of the information content of domestic and foreign factor analysis methods of "net income" indicator to justify dividend policy of the company. The article covers "bottlenecks" of methods studied which inevitably create misstatements of financial statements key performance indicators analysis in terms of inflation. Factor analysis modified technique of "net profit" indicator is considered that provides possible misstatements minimization of the analysis results and better informativeness of professional judgments to justify the dividend policy of the joint-stock company.*

***Keywords.** Net profit, joint-stock company, factor analysis method, inflation, professional judgment, purchasing power of the monetary unit, company's financial statements.*

В настоящее время в условиях, характеризующихся ужесточением ресурсных ограничений, наличием внешнеполитического и санкционного давления, существенными колебаниями цен на энергоносители и углублениями инфляционных процессов, оперативное решение всё более сложных профессиональных задач финансового менеджмента становится одновременно и инструментом антикризисного

ГРНТИ 06.81.85

© Дедюхина Н.В., Васильев С.А., 2016

Наталья Вильгельмовна Дедюхина – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.

Сергей Александрович Васильев – доктор экономических наук, профессор, советник ректора Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Васильев С.А.): 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел. 8 (812) 571-65-55. E-mail: nir@ibispb.ru.

управления, и фактором безболезненной адаптации хозяйствующих субъектов к турбулентным условиям социально-экономической среды. Среди таких задач на сегодняшний день особое место занимают вопросы, связанные с обеспечением эффективного управления дивидендной политикой акционерных обществ (АО), которая оказывает существенное влияние на инвестиционную привлекательность отраслевых и территориальных сегментов отечественной экономики.

Известно, что основное предназначение дивидендной политики общества – это обеспечение целесообразной и предсказуемой с течением времени сбалансированности между суммой дивидендных выплат и величиной нераспределенной прибыли, реинвестируемой в активы общества. Четко обозначенная и последовательно реализуемая дивидендная политика улучшает репутационный имидж АО и его привлекательность в глазах инвестиционного сообщества, она оказывает существенное влияние на процессы наращивания собственного капитала общества и ослабления его зависимости от заемных источников финансирования [3]. Дивидендная политика является не только инструментом управления благосостоянием владельцев капиталов, но и важнейшим фактором укрепления финансовой устойчивости общества на рынке, условием обеспечения долгосрочного роста капитализации и реализации стратегии инновационного развития.

Согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах», источником выплаты дивидендов является прибыль общества после налогообложения, то есть чистая прибыль, которая определяется по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности. Разработка рекомендаций по установлению размера дивиденда по акциям входит в компетенцию совета директоров (наблюдательного совета) АО, а решение о выплате дивидендов принимается общим собранием акционеров. Такого рода рекомендации, в частности, могут быть основаны на результатах проверки финансово-хозяйственной деятельности АО за год ревизионной комиссией или ревизором общества в рамках регламентов, предусмотренных его внутренним документом. Кроме того, рекомендации могут опираться на заключение независимого аудитора, раскрывающего информацию о достоверности данных, содержащихся в отчетах и иных финансовых документах общества. Подготовку такого заключения предусматривает ст. 87 Федерального закона.

К моменту объявления дивидендов у инвесторов складываются определенные ожидания относительно их размера. Как правило, данные ожидания коррелируют с приростом чистой прибыли и зависят от дивидендной истории, они отражаются на стоимости акций, скачок цен на которые может произойти при существенном отклонении объявляемого уровня дивидендов от ожидаемого. Рекомендации совета директоров, основанные на профессиональных суждениях аудиторов и членов ревизионной комиссии, принимая во внимание результаты оценки динамики чистой прибыли, по сути, будут выполнять роль существенного фактора, оказывающего влияние на дивидендную политику АО.

На чем основываются сегодня такие рекомендации? Согласно Федеральному закону «Об аудиторской деятельности», при выражении мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица аудитор должен принимать во внимание не только официальную бухгалтерскую отчетность, но и иную финансовую информацию. Действующими нормативными документами предусмотрено, что аудиторская организация и аудитор при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности организации обязаны соблюдать правила (стандарты) аудиторской деятельности, среди которых следует отметить правило (стандарт) 20 «Аналитические процедуры».

Типовая программа проверки качества работы аудиторов предусматривает раскрытие следующих основных вопросов, отражающих соблюдение аудитором правил внутреннего контроля качества проводимых аудиторских проверок и требований в части соблюдения правила (стандарта) 20 «Аналитические процедуры»: сравнение фактических показателей бухгалтерской отчетности с прогнозными показателями, самостоятельно определенными аудитором; сравнение показателей бухгалтерской отчетности и связанных с ними относительных коэффициентов отчетного периода с нормативными значениями, устанавливаемыми действующим законодательством или самим экономическим субъектом; сравнение показателей бухгалтерской отчетности с небухгалтерскими данными, включая данные, не входящие в состав бухгалтерской отчетности; анализ изменений с течением времени показателей бухгалтерской отчетности и относительных коэффициентов, связанных с ними; другие виды аналитических процедур.

При этом порядок выполнения аналитических процедур предполагает обязательное осуществление аудитором следующих действий: определение цели аналитической процедуры; выбор вида аналитической процедуры; непосредственное выполнение аналитической процедуры; анализ результатов выполнения аналитической процедуры; отражение в рабочей документации результатов необычных отклонений. Как было отмечено выше, особое место при проведении аналитических процедур для обоснования выбора одного из возможных сценариев реализации дивидендной политики АО занимают результаты анализа показателя «чистая прибыль» по данным бухгалтерской отчетности. Однако сегодня работу аналитиков и пользователей управленческой информации значительно усложняют инфляционные процессы, которые могут снижать достоверность результатов изучения данных, представленных в финансовой отчетности организации и оценки возможных последствий при применении наиболее распространенных и востребованных традиционных методик анализа.

Несмотря на то, что в экономической литературе предложены различные варианты методик факторного анализа финансовых результативных показателей деятельности организации такими авторами как А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая, А.П. Калинина, Н.Н. Селезнева, Ионова А.Ф. и мн. др., тем не менее, их использование в условиях высоких темпов инфляции может приводить к искажению результатов анализа и оценки той реальной ситуации, в которой находится акционерное общество. Чтобы показать природу возникновения таких искажений, возникающих в процессе факторного анализа динамики показателя «чистая прибыль», исследуем аналитические возможности опубликованных в отечественной и зарубежной литературе методик факторного анализа обозначенного показателя. В качестве объектов исследования рассмотрим методические подходы, рекомендованные Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносовой [4, с. 80–81 и с. 268–269] и методический инструментарий, используемый французским финансовым аналитиком J. Richard [5, с. 212].

Известно, что зависимость чистой прибыли от влияния факторов первого порядка, отражающих одновременно формирование налогооблагаемой базы по данным бухгалтерской отчетности, определяется следующей моделью:

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{до нал.}} - (\text{П}_{\text{до нал.}} \cdot \text{K} \cdot \text{H}_{\text{ст}}) \pm \sum \text{АП},$$

где ЧП – величина чистой прибыли по данным бухгалтерской отчетности; $\text{П}_{\text{до нал.}}$ – величина прибыли до налогообложения по данным бухгалтерской отчетности; K – коррективы, отражающие отклонение величины прибыли до налогообложения от величины налогооблагаемой базы согласно налоговому законодательству; $\text{H}_{\text{ст}}$ – ставка налога на прибыль в долях единицы; $\sum \text{АП}$ – сумма иных аналогичных обязательных платежей, предусмотренных действующим законодательством и оказывающих влияние на величину чистой прибыли.

Данная модель позволяет оценивать влияние изменения налогооблагаемой базы (выражение в круглых скобках) и налоговой политики государства, как и самого акционерного общества, на изменение его чистой прибыли с течением времени. Для определения размера влияния каждого из четырех факторов нами был использован метод цепных подстановок [4, с. 80–81] и подготовлена таблица исходной информации, учитывающая [5, с. 212] наряду с показателями официальной бухгалтерской отчетности иную финансовую информацию, в частности, сведения о темпах инфляции в Российской Федерации за анализируемый период (таблица 1).

Таблица 1

Подготовка исходной информации для факторного анализа показателя «чистая прибыль»

Показатель	Согласно методике [4]		Согласно методике [5]	
	Базисный год, 2014 (В ₀ , С ₀ , П ₀)	Отчетный год, 2015 (В ₁ , С ₁ , П ₁)	Базисный год, 2014 (В ₀ , С ₀ , П ₀)	Отчетный год, 2015 (В ₁ , С ₁ , П ₁)
1. Выручка от продаж (у.е.)	300 000	391 813	300 000 × 1,13 = = 339 000	391 813 × 1,13 : : 1,065 = 415 726
2. Себестоимость продаж (у.е.)	283 000	332 000	283 000 × 1,13 = = 319 790	332 000 × 1,13 : 1,065 = = 352 263

Окончание табл. 1

Показатель	Согласно методике [4]		Согласно методике [5]	
	Базисный год, 2014 (В ₀ , С ₀ , П ₀)	Отчетный год, 2015 (В ₁ , С ₁ , П ₁)	Базисный год, 2014 (В ₀ , С ₀ , П ₀)	Отчетный год, 2015 (В ₁ , С ₁ , П ₁)
3. Прибыль от продаж (у.е.)	17 000	59 813	19 210	63 463
4. Прочие доходы (у.е.)	6 656	0	6 656 x 1,13 = = 7 521	0
5. Прочие расходы (у.е.)	5 020	43 828	5 020 x 1,13 = = 5 673	43 828 x 1,13 : 1,065 = = 46 503
6. Прибыль до налогообложения (у.е.)	18 636	15 985	21 058	16 960
7. Ставка налога на прибыль (%)	20	20	20	20
8. Сумма текущего налога на прибыль (у.е.)	5 708	5 605	5 708 x 1,13 = = 6 450	5 605 x 1,13 : 1,065 = = 5 947
8.1. В том числе постоянные налоговые обязательства (у.е.)	1 981	2 408	1 981 x 1,13 = = 2 239	2 408 x 1,13 : 1,065 = = 2 555
9. Отклонение прибыли до налогообложения от налогооблагаемой базы (сумма корректиров), (у.е.)	9 904	12 040	9 904 x 1,13 = = 11 192	12 040 x 1,13 : 1,065 = = 12 775
10. Чистая прибыль (у.е.)	12 928	10 380	14 608	11 013

Здесь следует отметить отличительную особенность методики зарубежного автора [5], предполагающей использование инфляционных корректоров при приведении анализируемых показателей в сопоставимый вид, которые не используются в методике отечественных авторов. Инфляционный корректор – это мультипликатор, который обеспечивает приведение показателя, характеризующего денежный поток за период, к покупательной способности денежной единицы, установившейся на определенный момент времени (отчетную дату) с учетом инфляционного скачка. Учитывая, что формирование результативных показателей годовой финансовой отчетности организации, характеризующих величину денежных потоков (притоков и оттоков денежных средств), происходит не одномоментно, а нарастающим итогом и относительно равномерно в течение года, уровень инфляционного скачка, как и значение инфляционного корректора для таких денежных потоков должны «сдвигаться» на середину года в целях получения в дальнейшем корректных результатов сравнений этих показателей. Таким образом, в зависимости от того, попадает ли полностью под влияние инфляционного скачка показатель денежного потока конкретного периода или частично, по мере его формирования, инфляционный корректор может принимать одну из следующих двух модификаций:

$$\text{Кинфл.} = 1 + i \quad \text{или} \quad \text{К}^*\text{инфл.} = (1 + i) : (1 + 0,5 i),$$

где i – индекс изменения инфляции за период.

В первом случае инфляционный корректор Кинфл. используется для приведения в сопоставимый вид на отчетную дату денежного потока, сформировавшегося до наступления периода инфляционного скачка. Во втором случае инфляционный корректор $\text{К}^*\text{инфл.}$ используется для приведения в сопоставимый вид денежного потока, сформировавшегося в процессе периода постепенного нарастания инфляционного скачка, а значит с учетом его «сдвига» на середину года [1, 2, 6]. Алгоритмы необходимых расчетов и полученные результаты, отражающие влияние четырех факторов, учтенных в модели – изменения величины прибыли до налогообложения, изменения величины корректиров, изменения ставки налога на прибыль и изменения суммы иных аналогичных платежей – на снижение чистой прибыли с течением времени применительно к показателям годовой финансовой отчетности одной и той же организации представлены в таблицах 2, 3.

Таблица 2

Подготовка предварительной расчетной информации для факторного анализа чистой прибыли

Показатель	Алгоритм расчета показателя	Результат расчета [4] с учетом данных табл. 1	Результат расчета [5] с учетом данных табл. 1
1. Чистая прибыль базисного года, ЧП ₀ (у.е.)	$ЧП_0 = П_{до\ нал.0} - (П_{до\ нал.0} + K_0) \cdot H_{ст0} - \sum AP_0$	$18\ 638 - (18\ 638 + 9\ 904) \cdot 0,2 - 0 = 12\ 928$	$21\ 058 - (21\ 058 + 11\ 192) \cdot 0,2 - 0 = 14\ 608$
2. Условная чистая прибыль, ЧП' (у.е.)	$ЧП' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_0) \cdot H_{ст0} - \sum AP_0$	$15\ 985 - (15\ 985 + 9\ 904) \cdot 0,2 - 0 = 10\ 807$	$16\ 960 - (16\ 960 + 11\ 192) \cdot 0,2 - 0 = 11\ 330$
3. Условная чистая прибыль, ЧП'' (у.е.)	$ЧП'' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст0} - \sum AP_0$	$15\ 985 - (15\ 985 + 12\ 040) \cdot 0,2 - 0 = 10\ 380$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \cdot 0,2 - 0 = 11\ 013$
4. Условная чистая прибыль, ЧП''' (у.е.)	$ЧП''' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст1} - \sum AP_0$	$15\ 985 - (15\ 985 + 12\ 040) \cdot 0,2 - 0 = 10\ 380$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \cdot 0,2 - 0 = 11\ 013$
5. Чистая прибыль отчетного года, ЧП ₁ (у.е.)	$ЧП_1 = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст1} - \sum AP_1$	$15\ 985 - (15\ 985 + 12\ 040) \cdot 0,2 - 0 = 10\ 380$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \cdot 0,2 - 0 = 11\ 013$

Таблица 3

Сводная таблица результатов факторного анализа показателя «чистая прибыль», полученных при использовании методик отечественных и зарубежных авторов по данным расчетных таблиц 1, 2

Фактор, оказывающий влияние на изменение чистой прибыли	Влияние на изменение чистой прибыли согласно методике [4]		Влияние на изменение чистой прибыли согласно методике [5]	
	у.е.	в % к П ₀	у.е.	в % к П ₀
1. Изменение прибыли до налогообложения	$ЧП' - ЧП_0 = 10\ 807 - 12\ 928 = -2\ 121$	- 16,41	$ЧП' - ЧП_0 = 11\ 330 - 14\ 608 = -3\ 278$	- 22,42
2. Изменение суммы корректиров	$ЧП'' - ЧП' = 10\ 380 - 10\ 807 = -427$	- 3,30	$ЧП'' - ЧП' = 11\ 013 - 11\ 330 = -317$	- 2,17
3. Изменение налоговой ставки	$ЧП''' - ЧП'' = 10\ 380 - 10\ 380 = 0$	0	$ЧП''' - ЧП'' = 11\ 013 - 11\ 013 = 0$	0
4. Изменение суммы иных обязательных платежей	$ЧП_1 - ЧП''' = 10\ 380 - 10\ 380 = 0$	0	$ЧП_1 - ЧП''' = 11\ 013 - 11\ 013 = 0$	0
5. Итого влияние на изменение чистой прибыли четырех факторов	$\Delta ЧП = ЧП_1 - ЧП_0 = 10\ 380 - 12\ 928 = -2\ 121 - 427 + 0 + 0 = -2\ 548$	- 19,71	$\Delta ЧП = ЧП_1 - ЧП_0 = 11\ 013 - 14\ 608 = -3\ 278 - 317 + 0 + 0 = -3\ 592$	- 24,59

Значения показателей сводной аналитической таблицы 3 свидетельствуют о том, что результаты факторного анализа чистой прибыли существенно отличаются в зависимости от используемой методики, что может приводить к неоднозначным профессиональным суждениям и выводам в отношении оценки сценарных условий формирования дивидендной политики АО и возможных последствий. Критическая оценка полученной информации дает основания для следующих выводов. Степень снижения конечного финансового результата деятельности АО – чистой прибыли – с течением времени согласно методике, рекомендованной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносковой (см. строку 1 таблицы 8) является недооценённой, не отражает реального ухудшения позиции организации с течением времени, так как «мнимое» уменьшение чистой прибыли всего на 19,71% происходит лишь потому, что сопоставляемые показатели финансовой отчетности выражены в денежных единицах различной покупательной способности в условиях высоких темпов инфляции. Следовательно, их сравнение не может использоваться в качестве полноценной доказательной базы для обоснования профессиональных суждений, формирующих рекомендации в отношении краткосрочной дивидендной политики общества, как и его долгосрочной финансовой стратегии.

Отметим, что авторы [4, с. 288–289] хотя и не отрицают необходимость оценки влияния инфляции на изменение финансовых результатов, однако такую оценку увязывают исключительно с использо-

ванием индекса цен на реализуемую предприятием продукцию или оказываемые услуги. Основной недостаток такого методического подхода заключается в том, что он не учитывает в алгоритмах расчетов показатели, характеризующие изменение покупательной способности денежной единицы в условиях инфляции, которая может снижаться независимо от того, растут ли цены на определенный вид товарной продукции, остаются постоянными или снижаются, как это происходит, например, сегодня с ценами на нефть и объекты недвижимости: их цена на рынке продолжает снижаться, а инфляция при этом только ускоряет темпы своего роста.

Выводы, полученные по методике J. Richard (см. строку 2 таблицы 8), отражают более реально степень ухудшения конечного финансового результата организации в отчетном году по сравнению с базисным, однако в предположении отсутствия инфляционных процессов в периоды, предшествующие анализируемому (на что обращает наше внимание сам автор в комментариях к данной методике [5]). Действительно, результат потерь чистой прибыли общества на 24,59% характеризует ситуацию как более рискованную, и в то же время является более точным и правильным индикатором по сравнению с аналогичным показателем, полученными в рамках применения методики отечественных авторов. Результаты анализа согласно методике J. Richard являются более реальными и правдоподобными вследствие использования инфляционного корректора к показателям финансовой отчетности организации и приведения их к денежным единицам одинаковой покупательной способности на конец анализируемого периода. Следует обозначить разрыв между показателями, характеризующими динамику чистой прибыли согласно методике J. Richard и методике отечественных авторов – он достигает 1,25 раз или 25% («минус 24,59%» против «минус 19,71%»).

Основной недостаток методики, рекомендованной J. Richard – это использование инфляционного корректора, характеризующего уровень инфляции отчетного года применительно к показателям исследуемых периодов в предположении отсутствия инфляции в предшествующие годы. Восполняя недостатки, присущие апробированным методикам и распространяя на аналитические показатели влияние инфляционных корректоров, характеризующих уровень инфляции в предшествующие годы, где также имеют место инфляционные процессы, в сегодняшних условиях отечественным организациям целесообразно использовать модифицированную методику факторного анализа чистой прибыли, применение которой обеспечивает получение результатов, менее подверженных искажениям вследствие интенсивного и постоянного изменения покупательной способности денежной единицы (таблицы 4, 5, 6).

Таблица 4

**Подготовка исходной информации для факторного анализа
показателя «чистая прибыль» согласно авторской модифицированной методике**

Показатель	Базисный год, 2014 (В ₀ , С ₀ , П ₀)	Отчетный год, 2015 (В ₁ , С ₁ , П ₁)
1. Выручка от продаж (у.е.)	300 000 x 1,13 x 1,11 : : 1,055 = 356 672	391 813 x 1,13 : 1,065 = = 415 726
2. Себестоимость продаж (у.е.)	283 000 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = = 336 462	332 000 x 1,13 : 1,065 = 352 263
3. Прибыль от продаж (у.е.)	20 210	63 463
4. Прочие доходы (у.е.)	6 656 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = 7 913	0
5. Прочие расходы (у.е.)	5 020 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = 5 968	43 828 x 1,13 : 1,065 = 46 503
6. Прибыль до налогообложения (у.е.)	22 155	16 960
7. Ставка налога на прибыль (%)	20	20
8. Сумма текущего налога на прибыль (у.е.)	5 708 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = = 6 786	5 605 x 1,13 : 1,065 = 5 947
8.1. В том числе постоянные налоговые обязательства (у.е.)	1 981 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = = 2 355	2 408 x 1,13 : 1,065 = 2 555
9. Отклонение прибыли до налогообложения от налогооблагаемой базы (сумма корректиров), (у.е.)	9 904 x 1,13 x 1,11 : 1,055 = = 11 775	12 040 x 1,13 : 1,065 = = 12 775
10. Чистая прибыль (у.е.)	15 369	11 013

Таблица 5

Подготовка предварительной расчетной информации для факторного анализа показателя «чистая прибыль» согласно авторской модифицированной методике

Показатель	Алгоритм расчета показателя	Результат расчета
1. Чистая прибыль базисного года, ЧП ₀ (у.е.)	$ЧП_0 = П_{до\ нал.0} - (П_{до\ нал.0} + K_0) \cdot H_{ст0} - \sum \Delta П_0$	$22\ 155 - (22\ 155 + 11\ 775) \times 0,2 - 0 = 15\ 369$
2. Условная чистая прибыль, ЧП' (у.е.)	$ЧП' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_0) \cdot H_{ст0} - \sum \Delta П_0$	$16\ 960 - (16\ 960 + 11\ 775) \times 0,2 - 0 = 11\ 213$
3. Условная чистая прибыль, ЧП'' (у.е.)	$ЧП'' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст0} - \sum \Delta П_0$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \times 0,2 - 0 = 11\ 013$
4. Условная чистая прибыль, ЧП''' (у.е.)	$ЧП''' = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст1} - \sum \Delta П_0$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \times 0,2 - 0 = 11\ 013$
5. Чистая прибыль отчетного года, ЧП ₁ (у.е.)	$ЧП_1 = П_{до\ нал.1} - (П_{до\ нал.1} + K_1) \cdot H_{ст1} - \sum \Delta П_1$	$16\ 960 - (16\ 960 + 12\ 775) \times 0,2 - 0 = 11\ 013$

Таблица 6

Сводная таблица результатов факторного анализа показателя «чистая прибыль» согласно авторской модифицированной методике

Фактор, оказывающий влияние на изменение чистой прибыли	Размер влияния фактора на изменение чистой прибыли по данным таблиц 4, 5	
	у.е.	в % к П ₀
1. Изменение прибыли до налогообложения	$ЧП' - ЧП_0 = 11\ 213 - 15\ 369 = -4\ 156$	- 27,04
2. Изменение суммы коррективов	$ЧП'' - ЧП' = 11\ 013 - 11\ 213 = -200$	- 1,30
3. Изменение налоговой ставки	$ЧП''' - ЧП'' = 11\ 013 - 11\ 013 = 0$	0
4. Изменение суммы иных обязательных платежей	$ЧП_1 - ЧП''' = 11\ 013 - 11\ 013 = 0$	0
5. Итого влияние на изменение чистой прибыли четырех факторов	$\Delta ЧП = ЧП_1 - ЧП_0 = 11\ 013 - 15\ 369 = -4\ 156 - 200 + 0 + 0 = -4\ 356$	- 28,34

Выводы по результатам факторного анализа показателя «чистая прибыль» согласно авторской модифицированной методике (см. строку 3 таблицы 8) более точно отражают реальные угрозы организации и ослабление позиций её руководства в области управления финансовыми результатами, полученными до и после налогообложения в течение двух последних лет. Расчеты показывают, что реальное снижение чистой прибыли с учетом обесценения денег составило 28,34% вместо первоначально полученного значения 19,71%, а разрыв между обозначенными показателями составил 1,44 раз или 44% (табл. 7). Обоснованность и целесообразность использования предложенного нами подхода в качестве доказательной базы для решения профессиональных задач подтверждается сопоставимостью показателей, исчисленных с использованием инфляционных корректоров за разные годы применительно к двум смежным отчетным периодам составления годовой финансовой отчетности организации.

Для исчисления инфляционных корректоров нами были использованы показатели годовых темпов инфляции в России в 2014–2015 гг., рассчитанные на основе индексов потребительских цен, публикуемых Росстатом. Такой подход позволяет обеспечить приведение к денежным единицам одинаковой покупательной способности не только финансовых показателей анализируемого периода, но и показателей предшествующих лет, по отношению к которым могут оцениваться причины изменений любых показателей Отчета о финансовых результатах, в том числе доходы и расходы от основной и прочих видов деятельности, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения организации.

Таблица 7

**Итоговая таблица результатов факторного анализа показателя «чистая прибыль»,
полученным при использовании различных методик (по данным расчетных таблиц 3, 6)**

Фактор, оказывающий влияние на изменение чистой прибыли	Влияние фактора на изменение прибыли согласно методике [4]		Влияние фактора на изменение прибыли согласно методике [5]		Влияние фактора на изменение прибыли согласно модифицированной методике	
	у.е.	в % к П ₀	у.е.	в % к П ₀	у.е.	в % к П ₀
1. Изменение прибыли до налогообложения	- 2 121	- 16,41	- 3 278	- 22,42	- 4 156	- 27,04
2. Изменение суммы корректиров	- 427	- 3,30	- 317	- 2,17	- 200	- 1,30
3. Изменение налоговой ставки	0	0	0	0	0	0
4. Изменение суммы иных обязательных платежей	0	0	0	0	0	0
5. Итого влияние на изменение чистой прибыли четырёх факторов	- 2 548	- 19,71	- 3 592	- 24,59	- 4 356	- 28,34

Таблица 8

**Дифференциация выводов в зависимости от их принадлежности
к одной из используемых методик анализа показателя «чистая прибыль»**

Принадлежность вывода к используемой методике анализа	Интерпретация управленческой информации по результатам факторного анализа показателя «чистая прибыль»
1. Вывод по результатам факторного анализа чистой прибыли согласно методике, рекомендованной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносой (по данным годовой финансовой отчетности АО без учета инфляционных корректоров)	Показатель «чистая прибыль» в отчетном году по сравнению с базисным снизился на 19,71%. При этом снижение прибыли до налогообложения способствовало снижению чистой прибыли на 2 121 у.е. или на 16,41%, а рост корректиров в составе налогооблагаемой базы обеспечил снижение чистой прибыли на 427 у.е. или на 3,3%
2. Вывод по результатам факторного анализа чистой прибыли согласно методике, рекомендованной J. Richard (по данным годовой финансовой отчетности АО с учетом инфляционного корректора, характеризующего уровень инфляции отчетного периода)	Показатель «чистая прибыль» в отчетном году по сравнению с базисным снизился на 24,59%. При этом снижение прибыли до налогообложения способствовало снижению чистой прибыли на 3 278 у.е. или на 22,42%, а рост корректиров в составе налогооблагаемой базы обеспечил снижение чистой прибыли на 317 у.е. или на 2,17%
3. Вывод по результатам факторного анализа чистой прибыли согласно авторской модифицированной методике (по данным годовой финансовой отчетности АО с учетом инфляционных корректоров, характеризующих уровни инфляции двух смежных отчетных периодов)	Показатель «чистая прибыль» в отчетном году по сравнению с базисным снизился на 28,34%. При этом снижение прибыли до налогообложения способствовало снижению чистой прибыли на 4 156 у.е. или на 27,04%, а рост корректиров в составе налогооблагаемой базы обеспечил снижение чистой прибыли на 200 у.е. или на 1,3%

Следует обратить внимание на то, что наиболее сильные разночтения в профессиональных суждениях по результатам анализа возникают на уровне результатов оценки влияния отдельных факторов на изменение чистой прибыли с течением времени. Так, например, при сравнении результатов анализа по методике [4] и авторской модифицированной методике (табл. 7), которой мы отдаём предпочтение, различия в оценке влияния на чистую прибыль фактора «прибыль до налогообложения» составляют 1,65 раз или 65% («минус 27,04%» против «минус 16,41%»). Таким образом, разночтения в профессиональных суждениях по результатам анализа показателей финансовой отчетности АО, возникаю-

щие при использовании различных методик, создают предпосылки для совершенствования традиционных методических подходов и их адаптации к новым условиям развития социально-экономической среды, минимизации рисков получения неполноценной аналитической информации для обоснования наиболее благоприятных сценарных условий формирования дивидендной политики АО и обеспечения инвестиционной привлекательности отечественной экономики.

Отметим, что предложенные в настоящей публикации методические подходы к оценке динамики конечного финансового результата организации, в том числе при формировании профессиональных суждений ревизоров и аудиторов, полностью согласуются с положениями действующих нормативных документов, регламентирующих порядок формирования финансовой отчетности, которая должна давать полное и достоверное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. При этом, хотя согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету, тем не менее, именно эти нормативные документы, в частности пункт 6 ПБУ 4/99, предусматривают, что если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях может допустить отступление от этих правил.

В такой ситуации в бухгалтерскую (финансовую) отчетность организация включают соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Цель использования таких дополнительных показателей и пояснений, согласно ПБУ 4/99, заключается в обеспечении нейтральности финансовой информации, которая исключает одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей отчетности перед другими. По нашему мнению, в условиях инфляционных процессов требование соблюдения нейтральности при составлении финансовой отчетной информации о деятельности АО нарушается, если подлежащие изучению стоимостные показатели оцениваются в денежных единицах различной покупательной способности и становятся несопоставимыми для оценки их реальных изменений. Деньги настолько быстро теряют свою покупательную способность, что результаты сравнительного анализа показателей, отражающих совершение хозяйственных операций и наступление иных событий за различные периоды времени, а иногда даже в пределах одного отчетного года, утрачивают актуальность и становятся не нейтральными, вводя в заблуждение пользователей информации при принятии решений.

Напомним, что возможность принятия таких решений руководством организации, опираясь на выводы не исключительно из предписаний нормативных документов, а из собственных профессиональных суждений, привнес в отечественную практику процесс перехода на международные стандарты ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Впервые такая возможность была закреплена ещё в 1996 году в одном из положений Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», что оставалось долгое время практически незамеченным специалистами в области учетно-аналитической практики и управления финансами хозяйствующих субъектов. Согласно пункту 4 статьи 13 Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», в пояснительной записке «должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности организации, с соответствующим обоснованием».

В новой версии Федерального закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», в статье 13 сохранено требование необходимости выполнять предписания федеральных и отраслевых стандартов, обеспечивающих «достоверное представление пользователям финансовой отчетности о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период». Сегодня, как и 20 лет назад, отечественное законодательство фактически относит принятие решений об обеспечении достоверности финансовой отчетности конкретной организации к компетенции и профессиональным суждениям её руководства, обязав при этом раскрывать отличные от заложенных в нормативных документах механизмы формирования показателей финансовой отчетности в пояснениях к её основным формам – бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Скорректированная с учетом инфляционных процессов финансовая отчетность АО, по нашему мнению, является не отказом от традиционного метода составления бухгалтерской (финансовой) отчетности по исторической оценке, а логическим продолжением данного метода, так как сегодня он в своей классической версии не позволяет обеспечить достоверность и нейтральность профессиональных суждений о деятельности российских организаций на фоне снижения покупательной способности национальной валюты.

Преимущества скорректированной, так называемой инфляционной финансовой отчетности, для её пользователей, принимающих важные экономические решения, заключаются в следующем. Во-первых, такая отчетность характеризуется сопоставимой во времени информацией о результатах деятельности и основных тенденциях развития для акционеров организации и её руководства. Во-вторых, она позволяет руководству организации принимать более взвешенные решения не только в отношении дивидендной политики, но и по поводу совершения крупных сделок в части отчуждаемого или приобретаемого имущества, новых капиталовложений в целях расширения и (или) диверсификации бизнеса, так как отчетные данные более реально отражают финансовое состояние организации и возможные угрозы. В-третьих, инфляционная отчетность становится привлекательной для иностранных инвесторов вследствие её достаточной сопоставимости с показателями отчетности компаний аналогичной отраслевой принадлежности иных территориальных сегментов, независимо от того, характеризуются ли такие сегменты наличием инфляционных процессов или их отсутствием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дедюхина Н.В. Диагностика предприятия: учет инфляции, оценка капитала, показатели и концепции конкурентоспособности: монография. СПб.: СПБИНГАП, 1998.
2. Дедюхина Н.В. Искажения результатов анализа показателей финансовой отчетности организации в условиях инфляции: инструменты минимизации для решения профессиональных задач в системе финансового менеджмента // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1. С. 42–46.
3. Сигова М.В. Консалтинговые услуги в обеспечении экономической безопасности бизнес-структур: монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
4. Экономический анализ / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Юрайт, 2014.
5. Richard J. Analyse financiere et audit de performance. Paris: La Villeguerin Edition, 1993.
6. Дедюхина Н.В., Васильев С.А. Обеспечение достоверности профессиональных суждений при формировании досье организаций-заёмщиков банка по результатам анализа показателей годовой финансовой отчетности в условиях инфляционных процессов // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 36–40.

Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ШЕСТОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УКЛАД МИНУЯ ПЯТЫЙ: МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация. Статья ставит своей целью освещение актуальных проблем перевода российской экономики на шестой технологический уклад. В статье дается характеристика текущей экономической ситуации в РФ, рассматривается ряд причин, которые к ней привели, а также приводятся предложения, разработанные авторами, которые должны способствовать переводу экономики России на шестой технологический уклад, что необходимо для предотвращения дальнейшего развития и усугубления кризисных явлений. Помимо этого, в статье рассмотрен методический аспект государственного регулирования инновационной деятельности предприятий, касающийся определения степени инновационной активности конкретного предприятия.

Ключевые слова. Шестой технологический уклад, инновационная активность, индекс инновационной активности.

Vorob'ev V.P., Tikhomirov N.N.

PROBLEMS OF THE RUSSIAN ECONOMY'S TRANSITION ON THE SIXTH TECHNOLOGICAL WAY SKIPPING THE FIFTH: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract. This article aims to highlight the urgent problems of the Russian economy's transition on the sixth technological way. The article describes the current economic situation in country, addresses a number of reasons that it has led and provides a number of methodical proposals developed by the authors, which should contribute to the transition of the Russian economy on the sixth technological way that is necessary to prevent further development and worsening of the crisis phenomena. In addition, the article describes the methodical aspects of innovation activity's state regulation of the enterprises concerning the determination of the degree of innovation activity of a particular company and formulated guidelines for determining it.

Keywords. Sixth technological way, innovation activity, innovation activity's index.

В настоящее время совершенно очевидно, что экономика нашей страны находится в глубоком кризисе, причем этот кризис носит структурный характер [5]. О его наличии свидетельствуют высокая волатильность курса национальной валюты, снижение темпов роста и самого ВВП (по пессимистическому сценарию в 2016 году ожидается снижение ВВП нашей страны приблизительно на 2%), стремительное сокращение валютных резервов, спад экономической активности во многих отраслях, рост безработицы. Зависимость курса рубля по отношению к мировым валютам от цены на нефть носит

ГРНТИ 06.54.31

© Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н., 2016

Вадим Петрович Воробьев – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Никита Николаевич Тихомиров – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Тихомиров Н.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 762 45 45. E-mail: nicknt@live.com.

ярко выраженный характер, изменение цены на нефть на 1 п.п. приводит к практически синхронному изменению курса рубля. Это является одним из показателей высокой зависимости нашей страны от нефтегазовых доходов. Подтверждение данного тезиса может быть обнаружено в исследованиях отечественных экономистов по данной тематике.

Например, Корнилов Д.А. проводит корреляционный анализ между колебаниями цен на нефть и курсом доллара США по отношению к рублю в период с октября 2014 по октябрь 2015 года. Полученный им результат свидетельствует о значении коэффициента корреляции между ценой нефти и курсом рубля, близком к единице, что позволяет сделать однозначный вывод о высокой зависимости российской экономики от сырьевого экспорта. В своей статье Д.А. Корнилов утверждает, что «зависимость между анализируемыми показателями достаточно тесная, т.к. коэффициент (корреляции) близок к 1. Что позволяет нам говорить о том, что мировые цены на нефть оказали доминирующее влияние на изменение курса рубля в РФ в 2014–2015 гг.» [2].

На самом деле, зависимость курса рубля от цен на нефть даже выше, чем валют стран ОПЕК. Правда, следует учитывать, что многие государства, входящие в ОПЕК, придерживаются денежно-кредитной политики, направленной на удержание курса национальных валют, то есть курс их валют не является свободным. Тем не менее, на фоне нефтедобывающих стран, зависимость курса российской национальной валюты от цен на нефть весьма существенна. Так, по данным исследования, проведенного группой компаний «Exness», специализирующейся на инвестиционной деятельности, за последние 15 лет корреляция между курсом рубля и ценой барреля нефти составила 22%, тогда как аналогичный показатель для валюты Нигерии составил 7%, для валюты Азербайджана 5%, для валюты Венесуэлы 4% [3]. То есть, можно резюмировать, что задача снижения зависимости российской экономики от экспорта энергоресурсов так и не была выполнена.

Данный факт, в совокупности с неблагоприятной экономической и политической ситуацией для нашей страны привел к возникновению серьезного экономического кризиса. Поэтому именно сейчас становится очевиден тот факт, что наша страна так и не смогла создать условия для устойчивого экономического роста и процветания, несмотря на все попытки. Неблагоприятная внешнеэкономическая конъюнктура в очередной раз продемонстрировала неустойчивость и ненадежность модели экономического благосостояния, построенной на эксплуатации природных ресурсов. Кризисные явления приобрели особый масштаб в связи с тем, что в современном мире политика неразрывно связана с экономикой, поэтому неблагоприятная для России политическая обстановка привела к еще более серьезным экономическим проблемам, чем могло бы быть.

В тоже время, несмотря на предпринимаемые шаги по переводу экономики страны на инновационный тип развития, модернизацию промышленности и импортозамещению, приходится констатировать, что значительных структурных изменений в промышленности России не происходит. Также как не происходит притока иностранных инвестиций, наоборот, продолжается отток капитала из страны. Наряду с этим продолжается снижение уровня жизни населения. Отечественные товары, несмотря на ослабление российской национальной валюты, не могут заместить товары импортного производства по ряду причин. К примеру, часть номенклатуры импорта в Российской Федерации не производится, часть производимых товаров не удовлетворяет современным требованиям и не является конкурентоспособной. Все вышеперечисленное свидетельствует о наличии ряда просчетов в промышленной политике страны. Отечественная промышленность не обладает всеми необходимыми технологиями, определяющими возможность производства современных товаров.

Например, американское мировое господство держится не только благодаря финансовой мощи. Основой американской экономической и политической мощи являются, в первую очередь, технологии. По большей части, речь идет о технологиях, формирующих основу пятого технологического уклада, зародившегося в 1970–1980 гг. и продолжающегося по настоящее время. Практически все информационные технологии были созданы в США или под контролем американских транснациональных корпораций. Intel, Microsoft, Apple, Google, Oracle, IBM, Dell, HP, Facebook – это только наиболее известные представители американского сектора создателей информационных технологий. По сути, весь мир пользуется именно американскими информационными технологиями. Излишне говорить о том, что мы полностью зависимы от информационных технологий, и речь идет далеко не том, что многие из нас не представляют свою жизнь без Интернет, зависимость намного серьезней – работа банков, предприятий и организаций, медицинских учреждений, органов власти, даже светофоров на

улицах уже стала или становится невозможной без информационных технологий. Более того, современные оружейные системы тоже построены на информационных технологиях. Таким образом, контролируя информационные технологии, США контролируют мир.

Естественно, нас должен в большей степени интересовать не сам факт того, что США контролируют информационные технологии, а то, каким образом этот контроль был получен. В данном случае, использовались три основных элемента, позволившие США осуществить контроль над базовыми технологиями пятого технологического уклада. Эти элементы заключаются в прогнозировании научно-технического прогресса, правильном выборе приоритетов и умелом использовании института интеллектуальной собственности. США сумели вовремя распознать тренд на информатизацию и автоматизацию во всех сферах деятельности, сделали развитие информационных технологий своим приоритетом и защитили результаты с помощью прав интеллектуальной собственности, не позволив развиваться конкурирующим технологиям из других государств.

Открытым остается вопрос, каким образом должны действовать мы для того, чтобы изменить сложившуюся ситуацию. Очевидно, что развивать технологии пятого технологического уклада, а именно информационные технологии и микроэлектронику, хоть и необходимо, но уже поздно. Мы не сможем стать мировым технологическим лидером, пытаюсь нагнать США в той области, где они чрезвычайно сильны, а мы сильно отстаем. Даже если предположить, что мы не будем относиться к правам интеллектуальной собственности с должным уважением, хотя такой вариант представляется бесперспективным, потому что мы не сможем защитить свои достижения, мы окажемся в роли «вечно догоняющего». Чтобы быстро преодолеть технологическое отставание в микроэлектронике и информационных технологиях, характеризующееся примерно 20-ю годами, потребуются значительные ресурсы, в том числе интеллектуальные, которыми мы, на данный момент, не располагаем. Таким образом, пока мы будем осуществлять ликвидацию технологического отставания, американские производители снова уйдут вперед, и ситуация повторится. Единственный вариант, который видится в данной ситуации перспективным – направить ресурсы не на то, чтобы ликвидировать технологическую отсталость в информационных технологиях, а на то, чтобы добиться успеха в технологиях, которые определяют контуры следующего технологического уклада.

Существуют различные взгляды на то, какие технологии будут формировать следующий технологический уклад. В частности, Бляхман Л.С. делает упор на аддитивные технологии: «Новая индустриализация, означает переход от машинного к роботизированному производству. Гибкий автоматизированный комплекс – четырехзвенное средство труда, включающее наряду с машиной компьютерные сканирующие и управляющие программные устройства. Это коренным образом изменяет содержание и условия труда, в несколько раз повышая его эффективность. В России по оценке Минэкономразвития необходимо повысить производительность труда в 1,5 раза (по данным ОЭСР она составляет 35,7% от уровня США и 43–49% от уровня Эстонии, Венгрии и Чехии), иначе через 5–7 лет стране грозят обвал потребления, девальвация рубля и скачок инфляции. Новая индустриализация требует создания и модернизации 25 млн рабочих мест эффективного и хорошо оплачиваемого труда. Открытое программное обеспечение и широкое использование 3D принтеров позволит работнику самому готовить модели новой продукции, удовлетворяющие специфические запросы клиентов, и программы для управления своим робототехническим комплексом. Механическая обработка формы предмета труда заменяется физико-химическими и биологическими технологиями, изменяющими его состав и структуру» [1]. Помимо выделения аддитивных технологий, Бляхманом Л.С. делается упор на низкую производительность труда на российских предприятиях, что также представляет собой серьезную проблему, не решенную до сих пор.

В связи с этими причинами, лучшим выходом было бы не пытаться догнать США в той области, в которой они сильны, а идти альтернативным путем. Мир находится на пороге очередной смены технологических укладов с пятого на шестой. По разным прогнозам, этот процесс, который уже начался, может завершиться в промежуток с 2020 по 2035 год. Основой шестого технологического уклада должны стать нанотехнологии, биотехнологии, продвинутые информационные технологии и когнитивные технологии. Наша страна имеет задел в области биотехнологий и когнитивных технологий, что могло бы стать основой для технологического прорыва. Данный подход к процессу технологического развития нашей страны будет правильным решением с точки зрения теории управления инновациями, которая утверждает, что добиться успеха в области инновационного развития можно лишь

единственным методом: разрабатывая сегодня те технологии, которые будут актуальны завтра, так как на их разработку может потребоваться значительное время.

Возникает резонный вопрос: «Каким образом Россия может перейти к шестому технологическому укладу минуя пятый, тем более, что информационные технологии, составляющие пятый технологический уклад, входят в базис шестого»? Пожалуй, данный момент является наиболее сложным [4]. Для того чтобы преуспеть в технологиях будущего, необходимо произвести существенные преобразования во многих областях экономики, что потребует значительных ресурсов, а также времени. По этой причине начинать преобразования следует как можно быстрее, для того, чтобы обеспечить необходимые преобразования скудеющими ресурсами. В первую очередь, для того чтобы перевести экономику России на шестой технологический уклад, необходимо начать с четкого выбора цели и приоритетов научно-технического развития нашей страны. На данный момент таких приоритетных целей несколько: модернизация промышленности, повышение энергоэффективности, импортозамещение. Данные цели решают локальные задачи и не позволяют добиться успехов в долгосрочной перспективе, а главное – эти задачи не решаемы без создания базиса, технологий, на основе которых их можно было бы решить. Делать ставку в модернизации промышленности на зарубежные технологии – недальновидно, так как мы при этом не решаем задачи снижения зависимости отечественной экономики от иностранных технологий, то есть не добиваемся импортонезависимости.

Отечественных технологий, на основе которых можно было бы модернизировать промышленность, у нас нет, по этой же причине наблюдаются проблемы с повышением энергоэффективности, пробуксовывает программа импортозамещения. Нам просто не на что замещать импортные товары, отечественные товары не только неконкурентоспособны, но и не соответствуют современным требованиям. Естественно, речь идет не о всех товарах, производимых в России, существуют российские товары, которые полностью соответствуют современным требованиям и даже превосходят зарубежные аналоги, в частности оборонные системы, но их явно недостаточно для удовлетворения совокупного спроса в стране [6]. И даже в относительно успешном оборонно-промышленном комплексе наблюдаются кризисные явления в финансовом секторе, в частности растут неплатежи. Таким образом, можно сделать вывод о наличии серьезных проблем в российской промышленности и экономике.

В этой связи, мы предлагаем перечень мероприятий, который мог бы способствовать решению вышеперечисленных проблем. Первое, с чего, по мнению авторов, необходимо начать – изменить цель инновационного развития нашей страны на ближайшую перспективу. Данная цель должна быть сформулирована как разработка прорывных технологий из списка ключевых технологий шестого технологического уклада. Учитывая наличие серьезных ресурсных ограничений, необходимо все имеющиеся ресурсы направить на создание прорывных технологий, которые станут основой нового экономического роста. Если не сделать этого сейчас, то основ для будущего экономического роста не будет заложено, что приведет к дальнейшему сокращению ресурсной базы и усложнению задачи вывода экономики страны из глубокого кризиса. Учитывая сильные позиции нашей страны в биотехнологиях и когнитивных технологиях, имеет смысл сосредоточиться на данных группах технологий.

Второй момент, который необходимо предусмотреть, связан с тем, что инновационная деятельность тесно связана с научной, прорывные инновации невозможны без серьезного научного фундамента. Российская наука в данный момент испытывает значительные сложности, связанные со снижением объемов финансирования. Неудачная реформа Российской академии наук привела к тому, что академическая наука в России испытывает трудности. Также значительно снизилось финансирование неакадемической науки. Несмотря на кризис, финансирование науки должно осуществляться в достаточном объеме, а условия получения грантов учеными необходимо изменить. Существующая система слишком забюрократизирована, что мешает ученым получать гранты на научные исследования.

В-третьих, необходимо, сократить разрыв между наукой и промышленностью. Данная проблема может быть решена, на данный момент, изменением программы развития технопарков и технополисов. Существующая программа не дала существенных результатов, проекты создания новых технопарков и технополисов превратились в долгострои, а функционирующие технопарки испытали отток финансирования в связи формированием новых. Идея создания некоторых технополисов не совсем ясна. Речь конечно же идет о Сколково, который задумывался как российский аналог Кремниевой долины. Начнем с того, что создавать аналоги чего-то, в принципе, неверный подход. Для того, чтобы победить, необходимо заниматься не копированием, а стараться превзойти. Помимо этого, Сколково

так и не заработало в полную силу, концепция не была доведена до конца. С точки зрения авторов, стоило бы обратить пристальное внимание на существующие технополисы, например, в том же Подмосковье есть Зеленоград, инвестиции в развитие которого могли бы быстрее привести к необходимым прорывным результатам.

В-четвертых, если мы хотим добиться успеха, необходимо создать новый класс предпринимателей – инновационных предпринимателей. Можно построить сколько угодно технопарков и технополисов, но, если они не будут заняты резидентами – это впустую потраченные средства. Для решения данной задачи, в том числе, необходимы изменения в образовательных программах, потому что программ, направленных на подготовку инновационных предпринимателей в российских университетах, практически нет.

Пятый элемент данного перечня – необходимость внести изменения в механизм государственной поддержки инновационно активных предприятий. Существующая система не способствует росту инновационного предпринимательства, что отражает статистика. Численность инновационно активных предприятий практически не изменяется вне зависимости от их государственной поддержки. Более того, система государственной поддержки должна быть трансформирована в полноценную систему государственного регулирования инновационной активности. Очевидно, что предоставлением преференций инновационно активным предприятиям решить проблему низкой инновационной активности в стране не удастся. Соответственно, целесообразно сформировать полноценную систему стимулирования инновационной активности предприятий, предусматривающую меры государственного регулирования в отношении предприятий с низкой инновационной активностью. Ключевым элементом данной системы должен стать индикатор, который позволял бы определить инновационную активность конкретного предприятия для принятия обоснованных решений в его отношении со стороны аппарата государственного управления. На данный момент единой методики определения подобного индикатора в России не существует, данный вопрос решается на региональном уровне. В результате, система государственной поддержки не имеет единых критериев для отнесения предприятий к инновационно активным.

Существует еще один нюанс: если мы говорим о системе государственного регулирования инновационной деятельности, то одной методики, позволяющей либо отнести предприятие к инновационно активным, либо нет – недостаточно. Необходим критерий, позволяющий определить степень инновационной активности предприятия. Для решения данной задачи предлагается ввести индикатор инновационной активности (ИИА), определяемый в соответствии со следующим методическим подходом. Так как, в современных условиях, от предприятий требуется достижение максимальной эффективности, становится очевидным, что от его руководства требуется инновационная активность во всех областях деятельности предприятия. По этой причине, считать инновационно активным предприятие, осуществляющее инновационную деятельность в ограниченных областях своей деятельности, невозможно. Очевидно, что в данном вопросе необходим комплексный подход.

В определении сфер деятельности предприятия, подверженных инновационной деятельности, предлагается использовать авторскую классификацию инноваций, основанную на классификации инноваций по А.П. Пригожину (см. рис.). Инновационно активным, в условиях перехода к шестому технологическому укладу, можно считать лишь то предприятие, которое реализует инновации во всех приведенных на рисунке областях деятельности. Естественно, что значимость данных групп для предприятия может быть различной. По этой причине, предлагается исчислять ИИА путем суммирования значения показателей инновационной активности по областям с учетом их весов. Формулу расчета индекса инновационной активности можно представить следующим образом:

$$ИИА = 0,3 ИА_n + 0,3 ИА_m + 0,2 ИА_o + 0,1 ИА_м + 0,08 ИА_ф + 0,02 ИА_c,$$

где $ИА_n$ – индекс инновационной активности по продуктовым инновациям; $ИА_m$ – индекс инновационной активности по технологическим инновациям; $ИА_o$ – индекс инновационной активности по организационно-управленческим инновациям; $ИА_м$ – индекс инновационной активности по маркетингово-сбытовым инновациям; $ИА_ф$ – индекс инновационной активности по финансово-экономическим инновациям; $ИА_c$ – индекс инновационной активности по социальным инновациям.

Весовые коэффициенты подобраны авторским коллективом на основе применения метода экспертных оценок и могут принимать и иные значения в зависимости от конкретного оцениваемого предприятия. Несмотря на все недостатки экспертных методов, на данный момент времени, авторы

считают их использование оправданным, так как на разработку методики оценки индивидуальных индексов потребуется время, которого в сложившейся экономической ситуации нет. Значения индивидуальных индексов целесообразно будет определять в диапазоне от 0% до 100% в зависимости от экспертной оценки предприятия в конкретной области инновационной деятельности. Значение индивидуальных индексов целесообразно определять путем сопоставления экспертной группой состояния инновационной деятельности предприятия в данной области с состоянием инновационной деятельности предприятия – эталона, например, признанного лидера в той же отрасли.

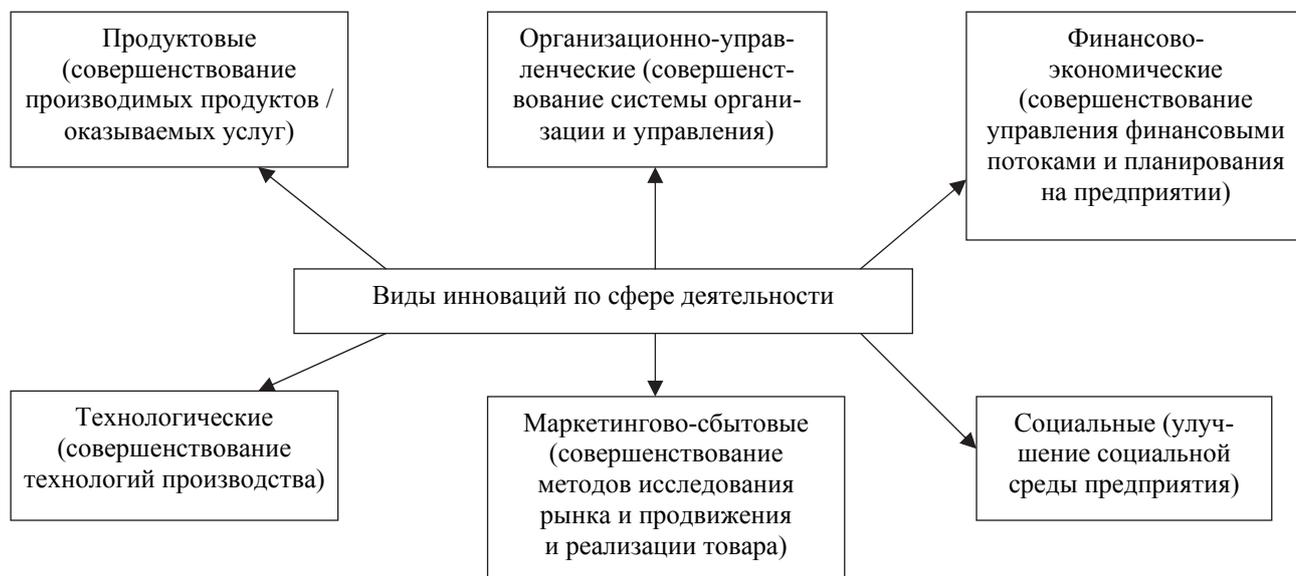


Рис. Классификация инноваций по сферам деятельности предприятия

Используя ИИА, можно будет осуществлять государственное регулирование инновационной деятельности предприятий более адресно, оказывая поддержку тем предприятиям, которые имеют высокий индекс, и изучая предприятия с низким индексом для принятия решения о мерах регулирования в их отношении. Если перечисленные в данной статье шаги удастся реализовать, то, по прошествии определенного периода времени, можно ожидать появления инновационных российских технологий, которые позволят России перейти на шестой технологический уклад, построить эффективную и современную промышленность, и, наконец, избавиться от сырьевой зависимости российской экономики, то есть обеспечить нашей стране стабильный экономический рост независимо от внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бляхман Л.С. Новая индустриализация: сущность, политико-экономические основы, социально-экономические предпосылки и сопровождение // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48).
2. Корнилов Д.А. Зависимость между ценами на нефть и курсом валют (доллар/рубль) // Иннов: электронный научный журнал. 2015. № 4 (25).
3. Кочергин С.Н. Инфографика о зависимости национальных валют от цены на нефть. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.exness.com/intl/ru/news/article/infographic_about_national_currencies_dependence_on_the_price_of_oil (дата обращения 02.04.2016).
4. Платонов В.В., Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н. Системы управления интеллектуальным капиталом на новом этапе технико-экономического развития: методологический аспект // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 7–15.
5. Плотников В.А. Изменения глобальных институтов управления под влиянием национальных экономических интересов (по материалам XII Петербургского международного экономического форума) // Экономика и управление. 2008. № 3. С. 7–9.
6. Тихомиров Н.Н., Черепанов К.А. Управление развитием высокотехнологичных предприятий в условиях перехода мировой экономики в шестой технологический уклад // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6 (1).

Сигова М.В., Круглова И.А.

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. Рассматривается экономическая сущность и закономерности процесса реализации принципов «зеленой» экономики и экономической безопасности. Внимание уделяется прикладному инструментарию внедрения этих принципов. В качестве такового предлагается новая концепция – концепция «зеленого» маркетинга или концепция модернизационного маркетинга. Именно в разработке этих аспектов, а также в предложениях по подготовке соответствующих специалистов, авторы видят свой вклад в экономическую науку, практику и реформирование образования.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, глобальная экономика, кризис, фундаментальные и прикладные исследования, «зеленая» экономика, «зеленый» маркетинг, образование.

Sigova M.V., Kruglova I.A.

"GREEN" ECONOMY AS A FACTOR OF ECONOMIC SECURITY

Abstract. Consider the economic substance and patterns of the implementation process of the principles of "green" economy and economic security. Attention is paid to application toolkit implementing these principles. As such, it proposes a new concept – the concept of "green" marketing, or the marketing concept of modernization. It is in the development of these aspects, as well as the training of the professionals the authors see their contribution to economic science, practice and education reform.

Keywords. Economic security, global economy, crisis, fundamental and applied research, "green" economy, "green" marketing, education.

Термин «зеленая экономика» в последние годы получает все большую популярность в экономической литературе. Для его осмысления и единообразного понимания, по мнению авторов, необходимо установить его связь с другими категориями современной экономической науки, в частности – с «экономической безопасностью». Решение этой актуальной задачи является целью нашего рассмотрения в рамках данной статьи.

Прежде всего, необходимо обратиться к раскрытию соответствующих понятий и процессов, определяющих сущность экономической безопасности и одного из ее факторов – «зеленой» экономики. По нашему мнению, понятие экономической безопасности играет здесь главенствующую роль, т.к. «зеленая» экономика служит одним из факторов, ее обеспечивающих. В свою очередь, понятие «экономическая безопасность» является производным от понятия «экономическая опасность». Что понимается под экономической опасностью? С точки зрения экономической науки такой опасностью, прежде всего, является опасность экономического характера. Это важно иметь в виду, т.к. для экономики опасности могут быть не только экономического характера, но и политического, техногенного, природного, военного и пр. [19–22 и др.].

ГРНТИ 06.52.17

© Сигова М.В., Круглова И.А., 2016

Мария Викторовна Сигова – доктор экономических наук, профессор, ректор Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Инна Александровна Круглова – кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, проректор по научной работе Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Круглова И.А.): 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел. 8 (812) 571-65-55. E-mail: inna_kruglova@mail.ru.

Для экономической науки предметом исследования выступают, прежде всего, опасности экономического характера, причем объективно-закономерного порядка. Они таятся, как правило, в глубинной сущности самой экономики, и их можно определить только посредством фундаментальных исследований. Именно к сущности самой экономики, как считают многие ученые, имеет отношение и концепция «зеленой» экономики. К примеру, Б. Порфирьев и М. Онищенко считают: «Главное в «зеленой» экономике – сама экономика и социально-экономическая сфера» [8, 9]. Иначе говоря, в определении экономической безопасности необходимо, прежде всего, знать те опасности и риски, которые генерируются сущностью самой экономики, следовательно, постоянно угрожают ее нормальному развитию. Только обладая знаниями об источниках этих угроз, формах и характере их проявления, следствиях воздействия на социально-экономическую сферу, можно на научной основе, целенаправленно находить меры защиты экономики от собственных болезней и внедрять эти меры в практику.

В первую очередь, речь идет об экономической безопасности на глобальном уровне, который во многом определяет и уровень безопасности отдельных стран, регионов, отраслей и т.п. Научная диагностика глобальной рыночной системы с позиции экономической безопасности свидетельствует, что ее состояние характеризуется перманентно наступающим кризисом, который имеет хронический характер. Кризисное состояние для рыночной экономики – норма, которая определяет сущность самой рыночной экономики. Этот кризис, как известно, неизбежно и регулярно сопровождается падением производства, банкротствами, сокращением потребления, социальными потрясениями и, как следствие, снижением уровня экономической безопасности.

Интересно заметить, что современные авторы признают наличие кризисов, в т.ч. и «экономики в целом». Однако главную причину этих кризисов либо не называют, либо видят ее не в сущности самой рыночной экономики, а в «нерациональном распределении капитала» [4, 13]. Естественно, что это ни что иное, как методологическая ошибка, которая связана с тем, что причину путают со следствием. В данном случае так называемое «нерациональное распределение капитала» есть следствие действия ряда объективных экономических законов рыночной экономики, открытых классиками еще в XIX веке, в т.ч. закона непропорционального развития, закона органического строения капитала, закона о циклическом развитии производства и др.

К сожалению, такого рода методологические ошибки в рассуждениях современных экономистов встречается довольно часто. Причина: либо незнание объективных экономических законов, либо попытка их игнорирования. При незнании или игнорировании действия объективных экономических законов практически невозможно выстроить жизнеспособную экономическую концепцию, в т.ч. и концепцию «зеленой» экономики. Следует особо отметить, что рыночная экономика не просто хронически страдает кризисным состоянием, но и практически не может существовать по-другому. Кризис – это альфа и омега рыночной экономики, необходимый стимул для ее развития. Кризис – это явление объективного характера, имеющее особенность непреодолимой силы. Исторический опыт показал, что защититься полностью от кризисных явлений рыночная экономика не в состоянии [1].

Так или иначе, в погоне за прибылью между производителями развивается острая конкуренция, которая поначалу выравнивая рынок, все же приводит к его деформированию, а потом и к кризису. В то же время, встряхивая рынок и его субъектов, кризис заставляет их по-новому взглянуть на эффективность использования производительных сил и состояние производственных отношений. Экономический кризис тем самым заставляет бизнес, науку и гражданское общество искать новые технологии, модернизируя при этом не только материально-техническую базу, но и общественные отношения. Естественно, что уровень экономической безопасности при этом повышается. Именно под влиянием этих факторов и появляется надобность развивать такие концепции как «зеленая» экономика, «зеленый» маркетинг. Иными словами, концепция «зеленой» экономики возникает там и тогда, где и когда возникают кризисные явления, связанные, в том числе, и с ресурсосбережением, ухудшением окружающей среды и т.п. На этой основе разрабатываются антикризисные программы, реализовать которые невозможно, как мы считаем, без разработки соответствующей концепции – концепции «зеленого» маркетинга, речь о которой пойдет ниже.

В то же время, говоря о причинах экономического кризиса, путях выхода из него, мы также не можем согласиться и с утверждением, что «зеленая» проблематика значимой для страны в условиях кризиса не является [4, 5]. Как раз, наоборот, «зеленую» экономику, базирующуюся на модернизации и внедрении новых технологий, следует рассматривать как один из инструментов, препятствующих

системному кризису рыночной экономики. Естественно, что на той или иной фазе кризиса финансовые затраты в «зеленую» экономику имеют свои ограничения, но это не отменяет ее значимости.

Следует иметь в виду, что мы рассматриваем в статье экономические опасности, которые имеют, прежде всего, объективный характер. Угрозы от этих опасностей предсказуемы, но имеют весьма ограниченную степень защиты от них. Происходит это потому, что эти угрозы являются следствием действия объективно-обусловленных экономических законов, присущих для данной общественно-экономической формации. Причина – циклический характер производства, который характерен для всех стран с рыночной экономикой, и наличие которого доказано исторической практикой, в т.ч. и на современном этапе. Именно кризисом заканчивается и начинается весь четырехфазный цикл развития производства в условиях развития рыночной экономики (кризис, депрессия, оживление и подъем).

С помощью «зеленой» экономики разрушительные действия экономического кризиса и его последствий в социальной сфере можно только несколько смягчить, но не излечить вовсе. Логика проста: как бы не были опасны для окружающей среды следствия производительной деятельности человека, эту деятельность нельзя остановить. Трудно согласиться и с утверждением, что внедрение принципов «зеленой» экономики однозначно и всегда позитивно влияет на занятость населения, т.е. всегда приводит к увеличению количества рабочих мест. На самом деле «зеленая» экономика может двояко влиять на сферу занятости. С одной стороны, внедрение новых технологий делает более безопасными условия труда, но повышая производительность труда, вытесняет работников из сферы производства, ведет в целом к сокращению числа рабочих мест. Именно об этом свидетельствует хозяйственная практика развитых стран. Поэтому с освоением принципов «зеленой» экономики остро встает вопрос о трудоустройстве высвобождающейся рабочей силы, что влечет за собой значительные финансовые затраты. Поэтому применение принципов «зеленой» экономики на практике имеет вполне понятные ограничения объективного характера.

В основе перманентности кризисов лежит объективно преобладающая стихийность в производстве, а потому – невозможность его целенаправленного регулирования. В последние годы либеральная концепция государственного регулирования экономики в развитых странах претерпевает серьезные изменения [18], и такие страны как США, Германия и др. все чаще применяют методы именно госрегулирования и бизнес-планирования, в т.ч. и в области «зеленой» экономики: развитие «зеленой» экономики требует вмешательства государства, государственного регулирования [9], разработки государственных программ [4]. К госрегулированию принуждает, например, проблема истощения окружающей среды, загрязнения воды и воздуха. Однако, как правило, рыночная экономика развивается стихийно и малопредсказуемо, особенно на глобальном уровне. Даже сверхнегативное влияние вредных выбросов в атмосферу не заставляет, например, США и Китай полностью признавать соответствующие международные документы (Киотский протокол и др.). К сожалению, политические пристрастия, монополистическая конкуренция и ряд других факторов, порой мало относящихся к созидательной деятельности, не позволяют развитым странам своеобразную солидарность в области экономической безопасности на глобальном уровне и реально приступить к совместной реализации «зеленых» проектов.

Действительно, ведь «зеленая» экономика нацеливает производство не столько на прибыль, сколько на социальные ориентиры. Но такая цель не отвечает сущности рыночной экономики. Вот и получается, что разработка программ по «зеленой» экономике, их внедрение во многом пробуксовывает и остается объектом внимания лишь отдельных, хотя и авторитетных государственных, межгосударственных или же общественных организаций [9]. Бизнес-сообщество идеей «зеленой» экономики пока еще в достаточной степени не прониклось. Мы считаем, что степень жизнеспособности «зеленой» экономики в рыночных условиях зависит от того, насколько предусмотренные ею мероприятия будут защищать бизнес от кризисных явлений, а значит, насколько будут нивелировать риски падения прибыльности производства. Такой вариант развития событий возможен, но для этого необходимо концепцию «зеленой» экономики дополнить соответствующей концепцией ее реализации с учетом интересов бизнеса и государства, населения. Естественно, что такой консенсус труднодостижим, но к нему надо стремиться. Способствовать этому может развитие концепции «зеленого» маркетинга, о которой мы упомянули ранее.

О необходимости разработки новой концепции, новых методологических подходов и приемов, современной модели организационно-экономического механизма, которая бы обеспечила переход к «зе-

ленной» экономике, пишут практически все ученые и специалисты, рассматривающие эти проблемы [7]. Вместе с тем, экономику на любом уровне подстерегают и опасности субъективного характера, генерируемые не сущностью самой экономики, а, к примеру, внешней средой. Они связаны с определенными особенностями, такими как конъюнктура мирового рынка, политика, разного рода экономические санкции, в т.ч. и в отношении России [4, 10]. Проявлением таких особенностей является перманентное снижение порога экономической безопасности для современной экономики на всех уровнях. Современный кризис сопровождается не только фактическим и повсеместным падением всех макроэкономических показателей, но и заметным снижением уровня благосостояния населения, в т.ч. и в России.

Некоторые исследователи, пытаясь определить понятие «зеленой» экономики, либо несколько переоценивают ее возможности и влияние на благосостояние людей, их экономическую безопасность, либо придают ей смысл подзабытого основного экономического закона социализма, либо смешивают её с содержанием производительных сил. Поэтому мы весьма сдержанно относимся к утверждению, что «зеленая» экономика сама по себе способна обеспечить рост ВВП, увеличение доходов на душу населения и занятости в таких же или даже высоких темпах, чем традиционная «коричневая» экономика, уменьшить социальное неравенство и т.п. [14, 15].

Приведем некоторые примеры трактовки «зеленой» экономики. Так, Баутин В.М. считает, что «зеленая» экономика – это экономика, направленная на повышение благосостояния людей и обеспечение социальной справедливости, способствует искоренению бедности [4, 6]. Но рыночная экономика развивается, как известно, по другому основному закону, и его отменить невозможно, не сменив способа производства. Механизм влияния «зеленой» экономики на социальные процессы у большинства авторов не описан или описан очень скудно [12]. Именно изобилие, порой весьма противоречивых, определений «зеленой» экономики позволяет, например, Б.Н. Профирьеву вполне обосновано утверждать, что общепринятого определения «зеленой» экономики не существует. Мы согласны с этим ученым и в том, что основу «зеленой» экономики составляет модернизация и переход мировой экономики к новому технологическому укладу. Причем автор справедливо подчеркивает, что улучшение качества жизни и среды проживания происходит не само по себе, а именно в результате модернизации хозяйственной деятельности и повышения эффективности производства [8].

Когда мы говорим о широком, комплексном, объективно-необходимом процессе изменений сущности общественно-экономического развития, то имеется в виду, что это и есть процесс модернизации на глобальном уровне. Именно в структуре этого процесса развивается и одна из его составляющих – концепция «зеленой» экономики и, соответственно, «зеленого» маркетинга. Вместе с тем, процесс модернизации может развиваться, хотя и не столь эффективно, и без внедрения принципов «зеленой» экономики, но «зеленая» экономика без соответствующей модернизации просто немыслима. Таким образом, процесс модернизация становится главным средством защиты от экономической опасности. Он должен по сути дела осуществляться регулярно и на научной основе, к такому выводу приходят ряд других ученых [8].

Модернизация должна затронуть не только производительные силы, но и общественные отношения, формируя новое, креативное мышление относительно их использования. По-новому должны складываться и взаимоотношения бизнеса с гражданским обществом, его отдельными слоями и группами. Концепция «зеленой» экономики особую роль отводит отношениям бизнеса к наемным работникам, безопасности их жизнедеятельности, качеству жизни. Таким образом, принципы «зеленой» экономики во многом затрагивают не столько технологический, сколько нравственный, идеологический аспект. Вывод состоит в том, что без изменений в мировоззрении, особенно крупного бизнеса, идеологии взаимоотношений различных классов и групп обществ, реализовать в полной мере принципы «зеленой» экономики практически невозможно.

В контексте этой концепции модернизацию следует рассматривать как комплекс эволюционных изменений в производительных силах и производственно-экономических отношениях. Модернизация по сути дела направлена на своевременные изменения в хозяйственном и социальном укладе общества с целью избежать острых кризисных ситуаций, что позволяет, тем самым, повысить и уровень экономической безопасности. Эти изменения должны иметь динамичный, целенаправленный и долгосрочный характер. Необходимость модернизации вызвана постоянно развивающимся научно-техническим и социальным прогрессом. В отличие, скажем, от модернизационного, инновационный

процесс идет волнообразно, всплесками, связан с теми или иными открытиями, разработками в научно-технической и других сферах экономического развития. Любая инновация нуждается не только в должном финансировании [16], но и в прикладной трансформации с целью принесения ею максимальной пользы для человечества, его безопасности. Трансформирование инноваций как раз и составляют важную составляющую процесса модернизации [2].

Модернизация требует высокой квалификации исполнителей и призвана гарантировать необратимость этого процесса, в т.ч. и в условиях кризиса, на базе ускорения модернизации и научно-технического прогресса. С учетом вышеизложенного, предлагаемая концепция – модель модернизационного маркетинга – на микроуровне предполагает: позиционирование данного субъекта хозяйствования на рынке, в т.ч. с позиций экономической безопасности, с позиций использования принципов «зеленой» экономики, внедрения инновационно-экологических технологий; определение уровня технологической оснащенности процесса производства и возможностей модернизации его материально-технической базы; определение уровня финансовой безопасности, направлений по ее стабилизации и выявлению возможностей инвестирования в «зеленую» экономику; разработку стратегии инновационной активности с учетом инвестиционных возможностей фирм и импортозамещения в реальном секторе и кредитно-банковской сфере; определение направлений организационно-управленческой модернизации, в т.ч. кадровой структуры с формированием групп специалистов в области антикризисных процессов и экономической безопасности; разработку мер по модернизации внешнеэкономических отношений с учетом нестабильности цен на углеводороды и проводимой политики импортозамещения; разработку новых товаров с использованием ресурсосберегающих технологий, требований эколого-экономической безопасности и роста качества жизни населения и т.д.

Модернизационные процессы все более тяготеют к созданию агломераций с повышенной конкурентоспособностью по кластерному признаку. Это позволяет связывать воедино сам процесс производства продукции, научно-конструкторские разработки, программы экологической безопасности и ресурсосбережения. Этот процесс предполагает наличие целостной системы по разработке принципиально новой «зеленой» продукции, которая может появиться лишь в том случае, когда внедрение инноваций становится системообразующим фактором, действующим постоянно и под контролем соответствующего уровня руководителей. Поэтому предлагаемая концепция лишь тогда принесет успех, когда ее применение носит постоянно-системный характер. Если рассматривать экономику отдельной страны, то эту концепцию следует внедрять одновременно, по разработанной программе, на всех уровнях хозяйствования, на всех предприятиях и независимо от их форм собственности. Естественно, что такому внедрению должна соответствовать и большая подготовительная работа в научной и в организационно-управленческой сфере [1, 2].

Мы согласны, что, как пишет Н.В. Щербакова, «образование выступает как один из важнейших факторов, влияющих на уровень экономической безопасности». Дополним, что образование является, на наш взгляд, и одним из важнейших факторов реализации принципов «зеленой» экономики. Это объясняется тем, что только специалист с новым, «зеленым» мышлением способен обеспечить практическое развитие указанного процесса [11]. Главное, чтобы во главе процесса модернизации стояли опытные, профессионально подготовленные специалисты, имеющие достаточную практику производственно-хозяйственной деятельности [17]. Подготовка управленцев с современным мышлением не нашла еще должное отражение в образовательных программах. В тематике курсовых и выпускных работ российских студентов все еще преобладает теоретический уклон, она слабо связана с хозяйственной практикой. В результате молодые люди с высшим образованием зачастую не могут в полной мере проявить себя в прогрессивных начинаниях, т.к. просто не подготовлены к практической деятельности.

Действительно, «основная проблема подготовки специалистов в современных условиях – оторванность получаемых выпускниками знаний от реальной практики» [11]. Естественно, что недостатки в образовательной сфере и кадровой политике серьезно тормозят процесс модернизации. Мы предлагаем в рамках действующих образовательных программ шире осваивать профили, например, связанные с антикризисным управлением, особенностями «зеленой» экономики, экономической безопасностью на макроуровне. Важным элементом таких образовательных программ должно стать воспитание у выпускников таких качеств, как: новаторство, инициативность, способность анализировать кризисные ситуации, диагностировать риски на макро- и микроуровне и т.п. [2].

Нельзя не обратить внимание и на то обстоятельство, что экономические исследования разных организаций также достаточно мало уделяют внимания указанным проблемам, особенно на уровне отдельных регионов РФ. Проводя такие исследования по собственной инициативе в рамках научно-педагогической школы, мы разработали рекомендательные документы, в т.ч. и «дорожную карту» осуществления процесса модернизации на основе предложенной концепции. В регионе эта «дорожная карта» может служить своеобразным инструментом для тех или иных субъектов хозяйствования в процессе разработки научно-обоснованных проектов. Основные принципы реализации отражены в наших ранее опубликованных трудах. Наш вывод состоит в том, что рассматривать проблемы «зеленой» экономики и экономической безопасности логично в контексте глобальных процессов и существенных закономерностей в развитии экономического строя общества.

Только выявив такие закономерности, предоставляется возможность приступить к достижению поставленных целей. В свою очередь, для целенаправленной реализации этого процесса, необходимы прикладные исследования именно в рамках новой концепции экономического роста, каковой является концепция «зеленой» экономики. Генезис научного аппарата «зеленой» экономики еще только получает свое развитие. В этой связи, мы предлагаем к развитию концепцию, основанную на современных процессах модернизации производительных сил и общественных отношений. Именно единство концептуальных, теоретико-методологических и прикладных исследований в указанных областях может способствовать достижению экономического и социального прогресса.

Наши исследования доказали, что вырисовывается вполне конкретная взаимосвязь понятий, тесно связанных между собой: экономическая безопасность, «зеленая» экономика, модернизация. Эти категории и связанные с ними процессы объективно обусловлены. Во-первых, «зеленая» экономика является частью мер защиты от тех кризисных явлений, которые определяются расточительным использованием различных ресурсов, пренебрежением к качеству жизни населения, безопасности труда и т.п. Во-вторых, освоение принципов «зеленой» экономики на любом уровне не может обойтись без фундаментальных и прикладных исследований, раскрывающих теоретико-методологическую и внедренческую составляющие.

В своей статье мы кратко раскрыли экономическую сущность и закономерности процесса реализации принципов «зеленой» экономики и экономической безопасности. Особое внимание уделено прикладному инструментарию внедрения этих принципов. В качестве такового мы рассматриваем концепцию «зеленого» маркетинга. Именно в разработке этих аспектов мы видим свой вклад в экономическую науку и практику. В заключение отметим, что наработанный нами материал гораздо шире, чем представлен в данной статье [1, 2], авторы планирую и дальше продолжать исследования в данном направлении.

ЛИТЕРАТУРА

1. Модернизация экономики и социальной сферы. Коллективная монография из двух книг. Книга первая. Современные концепции и подходы к преодолению кризисов глобальной экономики / Под ред. В.А. Бабурина. СПб.: Изд-во Астерион, 2014. 375 с.
2. Инновационные стратегии и технологии на этапе реформирования экономической и социальной сферы. Коллективная монография из двух книг. Книга вторая. Современные концепции и подходы к преодолению кризисов глобальной экономики / Под ред. В.А. Бабурина. СПб.: Изд-во Астерион, 2014. 506 с.
3. Бабурин В.А., Гончарова Н.Л. Финансовая безопасность и инновации страхового маркетинга на предприятиях // Проблемы современной экономики. 2016. № 1. С. 31–44.
4. Захарова Т.В. Зеленая экономика и устойчивое развитие России: противоречия и перспективы // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2015. № 2 (30).
5. Пахомова Н.В., Рихтер К.К., Малышков Г.Б. Стратегия устойчивого развития и переход к зеленой экономике: обновление приоритетов и механизмов // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. 2013. Вып. 4. С. 35–54.
6. Баутин В.М. «Зеленая» экономика как новая парадигма устойчивого развития // Изв. ТСХА. 2012. Вып. 2. С. 3–4.
7. Родионова И.А., Литина С.А. Зеленая экономика в России: модель и прогнозы развития // Фундаментальные исследования. 2015. № 2.
8. Порфирьев Б.Н. «Зелёная» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. М.: Московский центр Карнеги, 2013. 33 с.

9. *Онищенко М.В.* Роль государства в развитии «зеленой экономики» // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 102 (08).
10. *Третьяк В.В., Круглова И.А., Сигова М.В.* Методические подходы к реализации стратегии импортозамещения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1. С. 12–16.
11. *Щербакова Н.В.* Актуальные вопросы подготовки российскими вузами специалистов в сфере экономической безопасности // Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие: сборник статей международной научно-практической конференции (г. Барнаул, 8–9 апреля 2015 г.) / под ред. Э.И. Казитовой, Э.И. Рау, Е.И. Роговского; Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2015. С. 214–220.
12. *Кужелев Е.Д.* Зеленая экономика как фактор устойчивого развития экологической безопасности в современном мире // Национальная безопасность и стратегическое планирование. 2014. № 2 (6). С. 103–106.
13. *Кожевникова Т.М., Тер-Акопов С.Г.* «Зеленая экономика» как одно из направлений устойчивого развития // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). С. 78–82.
14. *Берденова К., Штанг В.В., Синцов С.В.* «Зеленая» экономика как двигатель устойчивого развития // Сибирский торгово-экономический журнал. 2012. № 15.
15. *Астахов А.С., Бушуев В.В., Голубев В.С.* Устойчивое развитие и национальное богатство России. М.: Энергия, 2009.
16. *Власова М.С., Погостинкая Н.Н., Ласкина Л.Ю.* Сравнительная характеристика инновационных форм финансирования бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 2.
17. *Сигова М.В.* Международный и российский опыт разработок национальных рамок квалификаций // Наука и образование: опыт, проблемы, перспективы развития: материалы международной научно-практической конференции. СПб., 2015. С. 46–48.
18. *Плотников В.А.* Выбор модели экономического развития Российской Федерации: патернализм или либерализм // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2006. № 1. С. 147–150.
19. *Сигов В.И., Николаев А.А.* Обеспечение экономической безопасности России в условиях падения мировых цен на энергоресурсы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 31–35.
20. *Хлутков А.Д.* Роль службы безопасности предприятия в обеспечении экономической безопасности бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 34–40.
21. *Литвиненко А.Н., Максимова О.Ю.* Ресурсы МВД России в системе обеспечения экономической безопасности страны // Экономические науки, 2010. № 69. С. 184–192.
22. *Фалинский И.Ю.* Вопросы совершенствования подготовки кадров по противодействию теневой экономике в сфере обеспечения экономической безопасности // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье представлены рекомендации по формированию государственной политики в сфере сельского туризма на региональном уровне. В настоящее время социально-экономическое развитие и туристско-рекреационный потенциал субъекта Российской Федерации, в т.ч. его сельских территорий, отличаются спецификой. Это дает возможность определить уникальные элементы, которые являются или могут стать основой конкурентного преимущества при формировании и сбыте сельского туристского продукта. Анализируется возможность создания эффективных механизмов стимулирования предпринимательских инициатив в сфере сельского туризма. Туристская деятельность в целом носит комплексный характер, а сфера сельского туризма отличается тесной интеграцией с развитием сельского хозяйства, социально-экономическими процессами в развитии сельских территорий и поселений. Автором описана схема распределения компетенций по развитию сельского туризма между органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации. В основу схемы распределения компетенций автором заложены условия разработки базы стратегических документов развития сельского туризма, в т.ч. концепция, стратегия и программа развития сельского туризма, а также специальная нормативно-правовая база развития сельского туризма, в т.ч. в области качества, налогообложения и т.д. При этом необходимо сформировать устойчивые и эффективные механизмы межведомственного взаимодействия, а также следует активно задействовать межотраслевые интеграционные процессы, которые связывают сельский туризм с другими отраслями и видами деятельности.

Ключевые слова. Сельский туризм, региональный уровень, государственная политика.

Trukhachev A.V.

METHODOLOGICAL GUIDELINES FOR STATE POLICY MAKING IN RURAL TOURISM AT THE REGIONAL LEVEL

Abstract. The article presents the main principles of methodological guidelines for state policy making in rural tourism at the regional level. Nowadays social and economic development as well as tourism and recreational potential capacity of each Russian region is quite specific. This helps us to distinguish the unique features of a certain region, which may become a base for competitive advantage in creation and distribution of travel product. There are also efficient mechanisms of promoting entrepreneurial initiative in rural tourism. Tourism at large is of integrated nature and rural tourism is highly depended on the level of agricultural development, social and economic issues of rural area development. The author describes the scheme of division of jurisdiction in rural tourism development between the regional government executive bodies. The above-mentioned scheme is based on a database of policy papers on rural tourism development including development concept, strategy and programme as well as special regulatory and legal framework for rural tourism development also on quality, taxation, etc. At the same time, it is necessary to create sustainable and efficient mechanisms of interdepartmental interaction and involve cross-sectoral integration processes, which connect rural tourism to various sectors and activities.

Keywords. Rural tourism, regional level, state policy.

ГРНТИ 06.71.57

© Трухачев А.В., 2016

Александр Владимирович Трухачев – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой туризма и сервиса Ставропольского государственного аграрного университета.

Контактные данные для связи с автором: 355000, Ставрополь, Баумана пер., д. 42 (Russia, Stavropol, Bauman lane, 42). Тел.: 8 903 526 88 88. E-mail: crsstgau@yandex.ru.

Развитие методологии туристских исследований в условиях современной трансформации государственного регулирования туризма в России [2, 5, 9] создаёт концептуальные и прикладные основы разработки эффективной системы поддержки сельского туризма на региональном уровне [6, 7]. Системный подход к исследованию отрасли туризма [4, 8, 10] предполагает реализацию принципов устойчивого развития регионального туризма [3]. Как показывает практика, качество региональной инфраструктуры индустрии туризма и туристского сервиса [11] во многом зависит от эффективности используемого инструментария прогнозирования и планирования в современных макроэкономических условиях [12, 15, 16]. Сложившаяся практика государственного регулирования сферы туризма на региональном уровне [13, 14, 17–21] позволяет, используя механизмы межведомственного взаимодействия, отраслевой интеграции, государственно-частного партнерства (ГЧП), стимулировать создание эффективной инфраструктуры предпринимательства в рамках приоритетных видов туризма.

Перспективы развития сельского туризма в России зачастую связывают с необходимостью государственной поддержки [1], причем преимущественно на региональном уровне. Во многом такой подход обусловлен спецификой этого вида туристской деятельности, зачастую осуществляющейся непрофессионалами в туризме и являющейся не основной, а дополнительной работой для субъектов сельского хозяйства. При этом следует отметить отсутствие комплексных рекомендаций по формированию государственной политики в сфере сельского туризма на региональном уровне.

При этом ключевым вопросом становится распределение компетенций по развитию сельского туризма между органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Ключевым актором системы региональной политики развития сельского туризма представляется структурный элемент исполнительной власти субъекта РФ, ответственный за стратегическое развитие региона. Это звено образует стратегический уровень регулирования развития сельского туризма в регионе. В его исключительную компетенцию предполагается включение вопросов управления и контроля реализации Стратегии / Программы развития (сельского) туризма.

На тактическом уровне региональной системы реализации государственной политики по развитию сельского туризма важнейшее место должно занимать министерство / департамент сельского хозяйства (агропромышленного комплекса), а также структуры департамента агропромышленного комплекса и потребительского рынка, ответственные за развитие системы общественного питания, торговли и бытового обслуживания населения на селе. Его ключевая роль обусловлена реализацией региональных программ в области развития сельского хозяйства, несельскохозяйственных видов деятельности, достижения устойчивости развития сельской экономики. В целом, к тактическому уровню отнесены те ведомства, которые выполняют обеспечивающие функции с точки зрения реализации полномочий по развитию отдельных видов деятельности, имеющих непосредственное отношение к сфере сельского туризма.

Министерство / департамент культуры, как правило, выполняет функции по развитию культурных и досуговых учреждений на селе (музеи, театры, выставочные центры и т.д.), организации культурно-массовых мероприятий, как части событийного туризма в сельской местности, содействию развитию традиционной народной культуры, сохранению нематериального культурного наследия, укреплению межнациональных культурных связей, сохранению, использованию и популяризации объектов культурного наследия, находящихся в собственности субъекта Российской Федерации. В части развития сельского туризма этот орган исполнительной власти будет играть важную роль в системе этнографического, краеведческого туризма.

Министерство / департамент по физической культуре и спорту в части содействия субъектам физической культуры и спорта в сельской местности может быть соисполнителем событийных мероприятий на селе, привлекаться для решения задач развития активного подвида сельского туризма.

Безусловно, важна роль органов, ответственных за дорожное хозяйство, поскольку в их функциях – осуществление дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения и обеспечение безопасности дорожного движения на них, осуществление регионального государственного надзора за обеспечением сохранности автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения, предоставление государственных услуг в сфере дорожного хозяйства, обеспечение транспортной безопасности и противодействие терроризму в отношении объектов транспортной инфраструктуры, проведение анализа технического состояния автомобильных дорог регионального и межмуниципального значения, автомобильных мостов и путепроводов. Имен-

но данные органы способны решить вопросы транспортной доступности сельских туристских центров, кластеров, комплексов, а также способствовать развитию системы туристской навигации. В этом же вопросе важную роль могут играть и органы, ответственные за развитие транспортного обслуживания автомобильным, включая легковое такси, водным, воздушным транспортом в межмуниципальном и пригородном сообщении и железнодорожным транспортом в пригородном сообщении.

Поскольку сельский туризм, особенно, его рекреационная составляющая, тесно связан с вопросами экологии и природных туристских ресурсов, то министерство / департамент охраны окружающей среды и природопользования (в части реализации государственной политики и осуществления управления в сфере природопользования, охраны окружающей среды, обращения с отходами, предоставления в пользование природных ресурсов (недра, водные объекты), проведение государственного экологического надзора, экологической экспертизы) может быть активным участником системы развития сельского туризма. Участие данного органа значимо для разработки экологических троп, лесных маршрутов и т.д.

Органы, ответственные за регулирование имущественных и земельных отношений, обеспечивают управление и распоряжение имуществом, находящимся в собственности субъекта Российской Федерации, в том числе земельными участками, что важно для организации новых объектов сельского туризма.

Структуры жилищно-коммунального хозяйства осуществляют реализацию государственной политики в сфере комплексного развития коммунального комплекса региона, его эксплуатации, текущего и капитального ремонта, модернизации, обеспечения его устойчивого и экологически безопасного функционирования, строительства объектов коммунального комплекса, газификации. Их сотрудничество с объектами индустрии сельского туризма особенно важно при решении задач повышения качества туристского обслуживания.

Ключевую роль на оперативном уровне в региональной государственной политике развития сельского туризма играет управление / департамент / агентство по туризму субъекта Российской Федерации, которое осуществляет оперативное управление реализацией стратегических аспектов развития туризма в регионе, в т.ч. ответственно за: реализацию государственной политики в сфере туризма на территории субъекта Российской Федерации; создание благоприятных условий для развития туризма на территории субъекта Российской Федерации; проведение аккредитации организаций, осуществляющих классификацию объектов туристской индустрии; разработку механизмов поддержки и развития приоритетных направлений внутреннего и въездного туризма на территории субъекта Российской Федерации; разработку предложений по привлечению инвестиций в сферу туризма субъекта Российской Федерации; разработку и координацию мероприятий по развитию туристской инфраструктуры на территории субъекта Российской Федерации; организацию взаимодействия между субъектами инвестиционной деятельности в сфере туризма субъекта Российской Федерации; разработку предложений по формированию и развитию перспективных туристских территорий и новых туристских маршрутов в субъекте Российской Федерации; продвижение регионального туристского продукта на российский и зарубежные туристские рынки.

Наряду с этим, оперативные функции по реализации региональной государственной политики по развитию сельского туризма будут играть следующие органы власти. Так, основные функции органа, ответственного за реализацию инвестиционной политики, сосредоточены на проведении тактической реализации инвестиционной деятельности в сфере сельского туризма и регулировании развития основных направлений поддержки малого и среднего бизнеса, в частности: государственного регулирования и государственной поддержки инвестиционной деятельности в сфере сельского туризма; создания и развития инвестиционной инфраструктуры, привлечения инвестиций и комплексного инвестиционного планирования развития сферы сельского туризма; развития механизмов государственно-частного партнерства в сфере сельского туризма; развития предпринимательской деятельности в сельской местности; выполнения функций государственного заказчика по строительству и реконструкции объектов инвестиционной инфраструктуры в сфере сельского туризма.

В компетенцию органов, ответственных за реализацию промышленной политики, как правило, входит задача развития народных художественных промыслов, что делает их важным элементом региональной государственной политики развития сельского туризма. Особенно значима роль подобной деятельности в малых и моногородах.

Нельзя не упомянуть департамент образования как звено, ответственное за подготовку и переподготовку кадров, которое возможно привлечь к развитию сельского туризма, в т.ч. посредством государственного заказа.

Поскольку одна из функций сельского туризма – сохранение молодежи на селе, целесообразно в механизм реализации региональной государственной политики развития сельского туризма включить департамент / агентство по делам молодежи, в т.ч. в части формирования и развития волонтерского движения в сфере сельского туризма.

Так как индустрия сельского туризма включает в себя множество смежных сфер экономической активности, учитывая недостатки межведомственного взаимодействия, необходимо создавать механизмы взаимодействия среди соответствующих подразделений упомянутых выше органов власти субъекта Российской Федерации. Для обеспечения эффективного взаимодействия необходимо построить механизм межведомственного взаимодействия, в т.ч.: определить точки контакта; сформулировать общие задачи и процессы взаимодействия; разработать регламент решения общих вопросов.

Наиболее приоритетной задачей развития деятельности органов исполнительной власти в сфере сельского туризма является создание механизмов привлечения частных инвестиций. В рамках решения этой задачи предлагается: передача в управление специализированным частным операторам отдельных направлений деятельности с сохранением их социальной нагрузки на принципах ГЧП (например, эксплуатация дорог, благоустройство территории, спортивная инфраструктура, детские оздоровительные лагеря и т.д.); оптимизация и аутсорсинг специализированным частным операторам непрофильных и обеспечивающих функций (снабжение, перевозки, питание, уборка, ремонт и т.д.); использование субконтрактинга по вопросам информационного, научно-методического обеспечения туризма, привлечение профильных организаций; имущественная поддержка, в т.ч. предоставление помещений с развитой инфраструктурой для формирования на их базе туристских центров, развлекательных комплексов, объектов сельской туристской индустрии; предоставление офисных помещений на льготных условиях с целью поддержки деятельности туристских объектов, привлечения ведущих операторов индустрии сельского туризма.

Важным запускающим механизмом реализации активной региональной государственной политики по развитию сельского туризма является формирование своеобразного консорциума из заинтересованных муниципальных образований (сельских поселений, малых городов, моногородов), которое предполагает заключение пакета многосторонних соглашений между правительством субъекта Российской Федерации, муниципалитетами и частными инвесторами, фиксирующих права и обязанности сторон, взаимные обязательства и ожидаемые эффекты.

Кроме того, необходимо повысить эффективность координации и взаимодействия между участниками образовательного процесса: общего и среднего профессионального образования, высшего образования и профильных научных институтов, научной и образовательной сферы с туристским бизнесом с целью обеспечения качественной подготовки различных категорий персонала, в т.ч. для органов управления туризмом. Такое взаимодействие должно основываться на создании Центра сертификации квалификаций, который позволяет осуществить объединение усилий бизнеса, науки и власти в обеспечении необходимого соответствия полученных выпускниками образовательных учреждений компетенций с требованиями бизнеса. Для реализации данного механизма требуется разработка профессиональных стандартов по ключевым должностям и профессиям туристской индустрии с учетом специфики сельского туризма.

Видится целесообразным ведение реестра субъектов сельского туризма, в т.ч. малого и среднего предпринимательства субъекта Российской Федерации. Эта база может быть основой для разработки мер содействия созданию муниципальных фондов поддержки малого и среднего предпринимательства в сфере сельского туризма. Создание единого межотраслевого информационного центра государственной поддержки предпринимательства в сфере сельского туризма, объединяющего все федеральные, региональные, муниципальные программы, обеспечит повышение доступности инструментария поддержки и его координацию. Требуется обеспечение согласованности и концентрации усилий всех органов исполнительной власти на развитии туризма, а также координации инициатив бизнес-сообщества. В целях развития конкурентной среды необходимо выявление, административная и организационная поддержка инициатив местного населения и других субъектов по развитию сельской туристской среды, созданию искусственных аттракций и концептуальных туристских продуктов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альмухамедова О.А., Виленская М.С. Перспективы развития сельского туризма в России // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-2. С. 245–246.
2. Бойко М.Г. Методологические основы исследования социально-экономической ценности туризма // БИ. 2013. № 7. С. 208–215.
3. Бусыгина Н.А. Оценка устойчивости развития регионального туризма: научные подходы, проблемы и особенности // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2012. № 12. С. 109–113.
4. Волкова Т.М. Системный подход к исследованию отрасли туризма // Альманах современной науки и образования. 2012. № 1. С. 135–138.
5. Гатауллина С.Ю. Внешние вызовы и трансформация государственного регулирования туризма в России (на примере Приморского края) // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2015. № 17. С. 77–79.
6. Демин С.В. Особенности государственного регулирования регионального туризма // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 3. С. 104–109.
7. Джобинашвили К.А. Государственная политика формирования регионального туризма // Известия СПбГЭУ. 2010. № 5. С. 108–109.
8. Исмаилов Н.А., Сафина Е.Н. Особенности формирования российского туристского рынка // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. № 2. С. 42–44.
9. Кружалин В.И. Тенденции развития фундаментальных и прикладных исследований в туризме и рекреации // Вестник РМАТ. 2011. № 3 (3). С. 23–30.
10. Миланко И.С. Процесс исследования сферы туризма как сложной системы // Современные наукоемкие технологии. 2013. № 10-2. С. 250.
11. Минаев В.А., Платонова Н.А., Погребова Е.С. Методика анализа качества региональной инфраструктуры индустрии туризма и туристского сервиса // Вестник Ассоциации ВУЗов туризма и сервиса. 2014. Т. 8. № 2. С. 38–48.
12. Минаев В.А., Платонова Н.А., Цыцук Е.А. Региональный туризм: прогнозирование и планирование развития в современных макроэкономических условиях // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 23 (398). С. 2–12.
13. Михалев И.В. Развитие системы государственного регулирования доступности туризма // Современные проблемы сервиса и туризма. 2012. № 4. С. 62–70.
14. Молчаненко С.А. Устойчивое развитие рекреационного сектора и локальных рынков туризма в регионе // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2015. № 31. С. 63–66.
15. Платонова Н.А., Кривошеева Т.М. Определение и анализ конкурентов при разработке стратегии развития туризма региона // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 25 (400). С. 2–12.
16. Путрик Ю.С., Первунин С.Н. Роль научных исследований в формировании планов и программ развития туризма в РФ // Современные проблемы сервиса и туризма. 2013. № 1. С. 68–75.
17. Сурнина В.В. Направления совершенствования современной государственной политики туризма: сельский туризм // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2011. № 4. С. 168–176.
18. Трухачев А.В. Подходы к организационно-экономическому обеспечению государственной политики развития сельского туризма в Российской Федерации // Известия СПбГЭУ. 2016. № 2. С. 53–58.
19. Трухачев А.В., Варивода В.С. Государственное регулирование сферы туризма на региональном уровне // Фундаментальные исследования. 2014. № 11-1. С. 155–160.
20. Федорова И.И. Развитие государственной политики в туризме // Современный взгляд на будущее науки: сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. М., 2015. С. 154–156.
21. Фролова М.В. Региональное управление в сфере туризма // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2013. № 14. С. 135–142.

Сигов В.И., Круглов Д.В.

РЫНОК РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на рынок рекрутинговых услуг в современных условиях. Отмечено, что рабочая сила как фактор производства становится объектом интенсивной купли-продажи, из-за этого на рынке труда активно развиваются структуры, связанные с подбором кадров (службы трудоустройства и рекрутинговые агентства).

Ключевые слова. Рынок рекрутинговых услуг, рекрутинговые агентства, высококвалифицированные кадры, профессиональный рост, кадровый рынок, отбор кадров.

Sigov V.I., Kruglov D.V.

THE RECRUITING SERVICES MARKET: FEATURES OF FORMATION AND MAIN STAGES OF DEVELOPMENT

Abstract. The article describes the main factors influencing the recruitment services market in modern conditions. Labor force as a factor of production becoming the object of sale. Because of this labour market there are various patterns associated with staff recruitment – employment services (a recruitment agency).

Keywords. Market recruiting services, recruitment agencies, highly qualified personnel, professional development, HR market, selection of the personnel.

В условиях кризисного состояния отечественной экономики постоянно растет дефицит высококвалифицированных кадров [5–7 и др.]. Ключевыми факторами, позволяющими регулировать переход высококвалифицированных специалистов в компании с возможностями профессионального роста и выгодными условиями труда, являются конкуренция и рынок труда. Компаниям приходится делать выбор между услугами рекрутинговых компаний и самостоятельным поиском кадров.

В настоящее время достаточно сложно найти специалистов даже на типовые вакансии. Если раньше проблемно было найти работу, то сегодня сложность состоит в том, чтобы найти работника. Исходя из этого, растет роль рекрутинговых агентств. Термин «рекрутмент» или «рекрутинг», впервые упоминается во Франции в 1790 году (от французского recruter). Данная трактовка появилась в начале XII века и означала «расти заново». Этот термин распространялся на привлечение солдат в действующую армию. Позже военная составляющая ушла из определения, оно стало означать просто «найм».

С развитием рынка рабочая сила как фактор производства становится объектом активной купли-продажи. Из-за этого на рынке труда появляются различные структуры, связанные с подбором персонала – службы трудоустройства, центры занятости, биржи труда, агентства по найму, рекрутинговые

ГРНТИ 06.77.61

© Сигов В.И., Круглов Д.В., 2016

Виктор Ивглафьевич Сигов – доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Дмитрий Валерьевич Круглов – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Сигов В.И.): 196158, г. Санкт-Петербург, ул. Ленсовета д. 90, кв. 186 (Russia, St. Petersburg, Lensoveta str., 90, 186). Тел.: 8 (921) 740-26-80. E-mail: dekanat205@mail.ru.

агентства. В литературе есть некие разногласия с трактовкой данной сферы деятельности. Часть специалистов полагают, что различия между перечисленными терминами нет, хотя каждый из них отражает определенный субъект рынка, функционирующий по своим нормам права.

По нашему мнению, рекрутинговые агентства – это компании, оказывающие услуги работодателям на безвозмездной основе, связанные с подбором персонала и его управлением в организациях. Некоторые ученые связывают работу кадровых агентств не только с подбором персонала [3]. Однако мировой и отечественный опыт говорит о том, что в современных условиях компании по подбору кадров не ограничиваются одним видом деятельности. Они предлагают на рынке около десяти услуг разного уровня [4].

Предложение и спрос на рынке подбора кадров зависят от множества факторов, среди которых: конъюнктура рынка, периоды роста и падения мировой и национальной экономики, скорость внедрения в производство товаров и инноваций, качество образовательных услуг, демографическая ситуация и т.д. Данные факторы определяют уровень оплаты труда специалистов, привлекаемых на работу; уровень требований, предъявляемых к опыту соискателей на рынке труда; фактический спрос предприятий на соискателей различного рода профессий (специальностей); уровень вознаграждения, который предприятия готовы выделить рекрутинговым агентствам. Но, с другой стороны, от факторов, перечисленных выше, зависят количественные и качественные характеристики предложения на рынке кадров: рекрутинговые агентства, при оказании услуг функционируют в рамках объема трудовых ресурсов, имеющихся на рынке.

Каждый этап исторического развития характеризуется особенностью устоев, правил, соблюдаемых обществом в данный момент времени. Относится это и к рассматриваемой сфере общественных отношений (см. табл.). Исполнительный директор по подбору кадров Оськин В.В. в своей работе «Кадровая индустрия, как инструмент построения гражданского общества в России», подробно описывает ретроспективу эволюции отношений на рынке подбора кадров. Изначально потребность в неквалифицированной рабочей силе и носителях редких профессий решалась силовым (военным) путем: осуществлялась экспроприация трудовых ресурсов у проигравшего в сражении. Такая ситуация являлась стимулом для увеличения затрат на боевые действия.

Таблица

Этапы развития рынка рекрутинговых услуг

Этап	Краткая характеристика	Период
1	Зарождение рынка рекрутинговых услуг	до XIV века
2	Появление первых рекрутинговых агентств	XIV – начало XX века
3	Повышение роли рынка подбора кадров в экономиках США и Западной Европы вследствие вооруженных конфликтов (войн)	XX век
4	Отсутствие отечественного рынка подбора кадров (советский период)	1920–1990 гг.
5	Становление отечественного рынка подбора кадров	1990–2008 гг.
6	Кризисный период	2008–2010 гг.
7	Современный (увеличение спроса на квалифицированные кадры при их ярко выраженном дефиците)	2010 – н.вр.

В конце XIV века в Германии появляются первые рекрутинговые компании, что послужило началом институционализации процесса подбора кадров. Большое влияние на становление и развитие рынка рекрутинговых услуг оказали Первая и Вторая Мировые войны, в период которых особо обострилась потребность в высококвалифицированных специалистах для предприятий оборонной промышленности. В настоящее время, рынок рекрутинговых услуг становится транснациональным. Но, в отличие от информационных и сырьевых рынков, глобализация рынка подбора кадров тормозится из-за большого числа препятствий для движения трудовых ресурсов [1].

Что касается ситуации, сложившейся на отечественном рынке, то необходимо отметить крайне низкую мобильность отечественной рабочей силы. Люди сильно привязаны к месту жительства, найти для них работу в другом регионе или городе является очень сложной задачей. На данную проблему также накладывают отпечаток высокая ценность связи с местом рождения и особенности консервативного менталитета. Исходя из этого, рекрутер отказывается в условиях, когда он ограничен в подборе рамками не только регионального, но и национального рынка труда.

Переход экономики к рыночным отношениям снял барьеры движения потоков трудовых ресурсов и способствовал увеличению спроса на работников редких специальностей (PR, маркетинг и мн. др.) [2]. Без глубокой трансформации экономики сложно представить, что кадровые агентства смогли бы стать связующим звеном на рынке труда (в советский период развития этот вопрос был в сфере государственного регулирования).

Необходимо подчеркнуть, что примерно с 2010 года предприятия стали отказываться от специалистов широкого профиля, готовых к выполнению работ разного уровня, потому что на практике замена узких специалистов на универсальных влияет негативно на производственный процесс. В настоящее время предпочитают брать именно таких сотрудников, которые обладают конкретной специализацией. Это подтверждается следующими данными: например, в 2009 году работодатели увеличили срок и усложнили порядок отбора кандидатов, стали проводить 5–7 собеседований в течение 2–3 месяцев, вместо 3–4 собеседований в течение 2–3 недель как ранее. К началу 2010 года стало ясно, что такие собеседования отнимают массу времени и не позволяют получить специалистов высокого уровня. В конечном итоге, работодатели вернулись к более короткой процедуре отбора кадров и стали чаще обращаться к услугам специализированных рекрутинговых организаций.

В общем, за время существования отечественного рынка рекрутинговых услуг, произошли значительные изменения. Если на этапе становления, был спрос только на рекрутмент, и 95% заказчиков на внутрисоссийском рынке составляли компании Западной Европы (создававшие совместные предприятия, дочерние компании и др.), то после экономического кризиса 1998 года произошли изменения на рынке: в общем портфеле заказов российские и западные компании имели примерно одинаковые доли. В начале 2000 годов, почти 98% выручки приходилось на рекрутинговые услуги, а к концу 2010 года все большую популярность стали набирать лизинговые услуги. По данным компании «Ankor», доля кадрового лизинга в среднем по рынку составляет 30–35%. А в обороте «Ankor» доля кадрового лизинга составляет около 70%. Исходя из этого, структура спроса в течение времени менялась от эксклюзивного рекрутинга компаний Западной Европы до кадрового лизинга и рекрутмента для иностранных и российских компаний на разных уровнях.

Анализ процессов развития сферы рекрутинговых услуг позволяет определить направления развития кадровых агентств в кризисный период. Для сохранения своих позиций на рынке, рекрутинговые компании могут выбрать следующие направления развития: первое направление – это сокращение численности персонала, пропорциональное падению рынка и концентрация агентства на ключевых вопросах деятельности; второе направление – это стратегия диверсификации, заключающаяся в поддержании производительности за счет оказания новых видов услуг и незначительное сокращении кадров.

По нашему мнению, в период кризиса могут «выжить» только те агентства, которые активизируют свою деятельность на потенциальных и существующих клиентах, за счет проведения в интересах клиентов бесплатных мероприятий, предоставления отчетов о результатах деятельности. Также для успешного развития рынка рекрутинговых услуг необходимо уделить больше внимания пропаганде подбора кадров высокого уровня. Эти мероприятия позволят сформировать кадровый рынок более высокого уровня, повысят эффективность взаимодействия рекрутинговых агентств и работодателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горелов Н.А. Экономика труда в контексте вызовов времени // Экономика труда. 2014. № 12. С. 7–28.
2. Ильина Л.О. Рынок труда и управление человеческими ресурсами. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
3. Карташов С.А., Одегов Ю.Г., Кокорев И.А. Рекрутинг. Найм персонала. М.: Экзамен, 2014.
4. Черепов П.В. Маркетинговые исследования деятельности кадровых агентств // Маркетинг в России и за рубежом. 2006. № 6. С. 29–36.
5. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста / Айрапетова А.Г., Алтухов Д.А. и др. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. 475 с.
6. Плотников В.А. Управление национальной инновационной системой России: кадровый аспект // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 3. С. 42–53.
7. Юнусова Э.Р. Принципы синхронизации процессов модернизации сферы производства и системы образования // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6 (84). С. 160–163.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФРАНЧАЙЗИНГА В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Аннотация: *Статья посвящена оценке уровня использования нематериальных активов в системе продвижения потребительских товаров с использованием франшизы брендовых товаров, как источника прибыли фирмы франчайзи. Показана возможность использования франчайзинга как инструмента вертикального маркетинга. Раскрываются особенности франшизы как нематериального актива. Описываются методы оценки стоимости нематериальных активов, которые представлены брендами. Предлагается в качестве нематериальных активов рассматривать брендированные маркетинговые технологии.*

Ключевые слова. *Нематериальные активы, инструмент сбыта, франчайзинг, франшиза, стоимость франшизы, методы оценки франшизы, система продвижения потребительских товаров.*

Gorbunov A.A., Mamontov K.V.

ON THE ISSUE OF ASSESSMENT OF INTANGIBLE ASSETS WHEN USING FRANCHISING IN CONSUMER GOODS PROMOTION SYSTEM

Abstract. *The article is devoted to assessment of level of intangible assets using in system of market promotion of consumption goods with the application of the franchise of brand products as the source of the franchisee company's profits. The research demonstrates the possibility of franchising implementation as vertical marketing tool. The article considers the peculiarities of the franchise as an intangible asset. It describes the methods for assessing the value of intangible assets, which are represented by the brands. The study suggests the consideration of the branded marketing techniques as intangible assets.*

Keywords. *Intangible assets, marketing intangible assets, intangible assets cost, selling inducement, franchise, franchise assessment methods, franchising, consumer goods promotion system.*

В условиях введения санкций и ограниченной покупательной способности, розничная торговля и сфера услуг ориентируются на клиентоориентированные стратегии продвижения услуг и продукции, с учетом методов ценового стимулирования сбыта. В этом контексте реализация стратегии продвижения, ориентированной на клиента, покупателя должна быть в затратном отношении доступна и эффективна для бизнес-единицы. При этом, наряду с материальными активами, влияющими на эту эффективность, все большее значение приобретает потенциал нематериальных активов владельца бренда и компании.

Так в [1, 3] отмечается, что учет и оценка интеллектуальных ресурсов успешного предприятия позволяет выявлять и документировать результаты разработок и исследований, имеющих коммерческую значимость, сохраняющих ценность на длительном промежутке времени. По мнению Р. Рейли и

ГРНТИ 06.81.55

© Горбунов А.А., Мамонтов К.В., 2016

Аркадий Антонович Горбунов – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и менеджмента Санкт-Петербургского Смольного института.

Кирилл Вадимович Мамонтов – соискатель кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского Смольного института.

Контактные данные для связи с авторами (Горбунов А.А.): 191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского, 34, 15 (Russia, St. Petersburg, Maiakovskogo str., 34, 15). Тел.: +7 812 540-69-84. E-mail: gorbunov39@bk.ru.

Р. Швайса [2], выделение отдельного класса нематериальных активов, так называемых маркетинговых нематериальных активов, имеет существенное значение для коммерческих предприятий и торговых структур. С.А. Старов [12] определяет нематериальные активы как активы организации, не имеющие вещественно-материального субстрата, находящиеся в ее владении и используемые в хозяйственной деятельности для достижения собственных целей. При этом, управление брендом и марочным капиталом он связывает с функциями маркетинговой деятельности, рассматривая их ключевым элементом нематериальных активов компании. Рекомендуемая им структура классификации нематериальных активов включает: технологические, стратегические, репутационные, человеческие активы, организацию и культуру.

Анализ отечественных и зарубежных исследований формирования и развития феномена «нематериальные активы» позволяет к маркетинговым нематериальным активам отнести все технологии маркетинга, при разработке которых использованы интеллектуальные ресурсы. Надо ожидать, что в ближайшее время компании, имеющие хорошо отлаженные интеллектуальные технологии маркетинга, для продвижения товаров и услуг будут использовать принципы франчайзинга. И в этой связи более явно раскроется двойственность этого инструмента: инструмент бизнеса и инструмент маркетинга. Откроется необходимость разработки концепций и стратегий франчайзинга, брендов и франшиз, как атрибута бренда, для их продвижения и оценки. Это касается и других нематериальных активов. Таких как логотипы, торговые марки, маркетинговые стратегии и концепции продвижения товара, дизайн упаковок и этикеток, элементы визуального мерчендайзинга витрин, организация торгового пространства в магазинах и предприятиях общественного питания и т.п.

Собственники брендов, например, уже часто используют для продвижения товаров и услуг такой инструмент бизнеса и маркетинга, как франчайзинг товарного бренда, в целях получения дополнительного дохода от передачи прав использования нематериальных активов, являющихся интеллектуальной собственностью владельца бренда. Таким образом, под нематериальными активами понимаются идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физической формы, которые могут создавать экономические выгоды для компании, и стоимость которых может быть достоверно оценена. В то же время, франчайзинг как способ организации бизнеса предполагает использование инструментария маркетинга. Например, в процессе определения ценности бренда при передаче его в лизинг важно знать – какой концепции придерживается компания.

Стоимость совокупности активов бренда [4, с. 377] определяет, в конечном счете, основную стоимость франшизы, которая, в свою очередь, зависит от стоимости бизнеса франчайзера. Однако, стоимость прав использования франшиз зависит еще и от других показателей комплекса франчайзинга. Например, от затрат на маркетинг франшизы. Франчайзинг, с одной стороны, продвигает ценный нематериальный актив компании, как бренд, создающий добавленную стоимость. Поэтому к его оценке в практической деятельности в настоящее время применяют методы оценки материальных и нематериальных активов. С другой стороны, комплекс франчайзинга включает в себя определенные объекты интеллектуальной собственности, касательно которых в договоре франчайзинга оформляется передача объектов, что позволяет предположить возможность использования при оценке стоимости брендофраншиз методологии комплексных методов оценки объектов, например, недвижимости и основных средств, а также акций.

Особенностью оценки франшизы как нематериального актива является её опосредованный характер: оцениванию подлежит не сам объект, а стоимость прав на полное или частичное владение либо использование объекта. При этом определяются рамки этих прав (временные, географические и т.п.); выявляются основные факторы, которые определили стоимость актива; описывается – в какой форме и каким образом могут быть применены права на использование франшизы и установлены финансовые условия использования франшизы товарного бренда. Процесс оценки стоимости нематериальных активов для использования франшиз в системе продвижения потребительской продукции представляет собой сложную методологическую и теоретическую задачу.

Во-первых, в отечественной и зарубежной практике отсутствует единая, общепринятая и общепризнанная процедура оценки стоимости бренда, его атрибутов, и, в особенности, стоимости прав его использования. Бренд относится к наиболее сложному в оценке нематериальному активу. Во-вторых, как уже было указано выше, несмотря на стремительное развитие, в области франчайзинга и, следовательно, в области развития рынка продажи нематериальных активов (НМА) Российская Федерация

существенно отстает от других стран, в первую очередь, от США. Соответственно, не развивается спрос на оценочные услуги в сфере франчайзинга, и не создаются условия для теоретических и экспериментальных исследований и практических апробаций в этой области.

Международное руководство по оценке № 4 «Оценка стоимости нематериальных активов» (Guidance Notes №4 «Valuation of Intangible Assets») Международных стандартов оценки (IVS 2007) содержит лишь общие положения методологии оценки стоимости НМА в рамках трех подходов. Но не выделяются конкретные методы оценки брендов и, тем более, методы оценки стоимости использования их атрибутов. Европейские стандарты оценки (EVS 2009) также не содержат рекомендаций по оценке стоимости брендов [4, с. 621]. Отсутствие единого подхода может приводить к различным результатам оценки стоимости использования франшиз, даже при условии использования принятого в 2010 году Международного стандарта ISO 10668 «Оценка бренда. Требования к стоимостной оценке бренда». Известны [4, 7] затратные, сравнительные, доходные методы оценки стоимости брендов – Brand Valuation, сведения о которых приведены в таблице 1.

Таблица 1

Методы оценки стоимости брендов

Затратные	Сравнительные (рыночные)	Доходные
Метод исторических затрат, метод восстановительной стоимости, метод стоимости замещения, метод оценки по предполагаемой стоимости рекламы, метод оценки по остаточной вмененной стоимости	Метод сравнения по продажам	Метод дисконтированных денежных потоков, Interbrand, Brand Finance, V-ratio, метод ценовой премии, метод освобождения от роялти, метод выделения доли лицензиара в прибыли лицензиата («правило 25%»), метод избыточной прибыли, метод экономии затрат, метод чувствительности

Источник: [4, 7].

В [12] считается, что стоимость использования нематериального актива в виде франшизы согласуется со стоимостью выхода из бизнеса (и наоборот). То есть меньшая поддержка со стороны франчайзера приводит, одновременно, к более низким издержкам по выходу из системы франчайзинга и к более высоким рискам недополучения доходов от использования франшизы товарного бренда [12, с. 336]. Большинство методов оценки стоимости использования бренд-франшиз рассматривают бренд как статичную структуру в состоянии на дату оценки. Дополнительным «минусом» затратных методов является сложность определения обесценивания бренда [4, с. 392].

Сравнительные методы в России применить чрезвычайно трудно из-за высокой степени закрытости информации в компаниях и наличия «серого» товарооборота. Преимущество доходных методов в том, что они позволяют увидеть перспективу, относительную динамику стоимости франшизы как для бренд-владельца – франчайзера, так и для приобретателя прав использования – франчайзи. Некоторые авторы рекомендуют [6, с. 61] проводить оценку уровня использования нематериальных активов и размера соответствующего вознаграждения франчайзера, выбирая различные подходы в зависимости от вида нематериального актива (таблица 2).

Таблица 2

Подходы к определению стоимости нематериальных активов

Актив	Подход
Патенты и лицензии	Доходный
Торговые марки, не имеющие измеримой рыночной доли	Затратный или сравнительный
Торговые марки, имеющие измеримую рыночную долю	Доходный с учетом полезности

Развитие этой идеи приводится в работе Г. Смита и Р. Парра [17], где отмечается, что франчайзинг может включать в себя всю совокупность нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, равно как и совокупность материальных активов. В этой связи, наиболее адекватным подходом может стать комплексный метод оценки франшизы бренда. Комплексный подход к оценке предусматривает как фиксированный платеж, так и регулярные платежи в дальнейшем.

Следует обратить внимание на то, что в иностранных источниках [19], при рассмотрении вопросов оценки использования нематериальных активов как франшиз товарных брендов, фигурирует понятие «справедливой цены» и наблюдается тенденция к упрощению процесса оценки эффективности использования.

Это делается, в первую очередь, в интересах кредитных учреждений, банков, кредитующих бизнесменов – потенциальных франчайзи. Рассматривая заявки на кредит, банки должны гарантировать рыночную объективность, справедливость оценки, предоставленной франчайзером, чтобы выделенной суммы кредита хватило для старта бизнеса. Обоснованная рыночная стоимость рассматривается как рассчитанная сумма в денежном выражении, которая на разумных основаниях ожидается в качестве платы за имущество заинтересованному продавцу от заинтересованного покупателя, при соблюдении условий равенства положения сторон, без принуждения к покупке или продаже, а также при условии необходимости информированности обеих сторон относительно релевантных фактов на соответствующую дату [13, с. 259].

Можно полагать, что справедливая (обоснованная) рыночная стоимость (цена) франшизы товарного бренда представляет собой рассчитанную в денежном выражении сумму, которую франчайзер, как заинтересованный продавец, ожидает получить от франчайзи за приобретение временных прав на использование комплекса франчайзинга. Анализ методов оценки нематериальных активов, приведенных в литературе, показал стремление отечественных специалистов к усложнению процедуры оценки использования франшиз. При этом иностранные франчайзинг-бизнес-консультанты и специалисты, наоборот, стремятся предложить как можно более простые решения. Для того, чтобы сделать более доступной саму идею о продаже и, с другой стороны, приобретения франшизы.

Интерес представляет подход, основанный на моделировании [18]. Маркетинговое моделирование включает в себя комплекс параметров, эмпирический опыт и логические эксперименты и позволяет учитывать внутренние и внешние рыночные взаимодействия. Теоретико-эмпирическое маркетинговое моделирование начинается с постановки цели, достижение которой позволит понять или оценить проявления рынка, поведение потребителя, а иногда – стоимость объекта, для оценки которого используются параметры из разных областей знаний. После постановки цели следует воссоздание маркетинговой среды, в которой функционирует оцениваемый объект. На следующем шаге следует оговорить допуски и предположения. Некоторые из них являются чисто математическими, их цель – повысить объективность моделирования. Далее допуски, предположения и основное содержание модели наполняются проверяемым эмпирическим содержанием.

Применительно к моделированию затрат по использованию франшизы бренда, модель комплексной многопараметрической оценки использования франшизы может быть представлена как универсальный образ бизнеса франчайзера, отражающий все его параметры (свойства), которые составляют рыночную силу франчайзинг-бренда и другие рыночные характеристики. Согласно теории моделирования, собственный бизнес франчайзера является оригиналом. В работе группы авторов, возглавляемых Н.Д. Эриашвили, [15] обосновано, что особенности экономико-математического моделирования социальных экономических процессов и систем учитываются при комплексном моделировании прикладных задач. Маркетинг как рыночная концепция управленческой деятельности не только исследует рынок. С помощью маркетинга оценивается ёмкость рынка для формирования рыночной цены франшизы бренда, определяются требования рынка, капитал бренда, прогнозируется эффективность франшизы и т.д. То есть, решается комплексная задача по составлению предложения для предпринимателей по приобретению бренд-франшизы в интересах компании-бренд-владельца-франчайзера.

При оценке показателей капитала бренда, по мнению авторов, следует учитывать рыночную силу бренда. В.Н. Наумов [5] отмечает, что сила бренда оказывает прямое влияние на потребительскую ценность товара: «Если бренд товара обладает рыночной силой, то рассчитанная цена будет выше средней или даже максимальной на данном рынке. Разница между ценой брендированного продукта и среднерыночной ценой является показателем количественной оценки силы бренда». Этот подход имеет ограниченную, но все-таки положительную практику применения в реальной экономике. При этом Капферер Ж.Н. утверждает, что, несмотря на применение термина «капитал бренда», в реальном бизнесе оценщики расходятся в понимании того, что можно объединять для целей оценки.

В работе В.Н. Наумова [5] приводится пример мультибрендопроизводителя компании «Вимм-Билль-Данн», которая предлагает к использованию на условиях франчайзинга торговые марки «Био-Макс», J7, «Рыжий Ап», «Чудо», 100% Gold и др., а также логотипы данных марок и запатентованные элементы дизайна упаковок. Автор указанной монографии отмечает, что «при работе по такой схеме существует риск того, что деятельность франчайзи испортит имидж бренда франчайзера, что приведет к потере дохода обоих партнеров». Предприятие, собирающееся использовать свои нематериальные активы с целью формирования комплекса франчайзинга как инструмента реализации маркетинговой стратегии продвижения товара или услуги, должно учитывать риски репутационных потерь, поскольку, в случае неудачного выбора франчайзи, повторная попытка выхода на рынок региона будет возможна только в случае, скорее всего, выхода под другим названием. А это усложнит операционную деятельность сбытовой сети и лишит франчайзи преимуществ льготного кредитования в банке франчайзера.

Подход к оценке франшизы с точки зрения возможности снизить предпринимательские риски может быть предложен и исследован на предварительном этапе алгоритма оценки франшизы товарного бренда в системе продвижения потребительских товаров. Оценка эффективности использования франшизы любого типа в качестве инструмента конкурентной борьбы находится в тесной взаимосвязи с силой бренда франчайзера. Таким образом, маркетинговые технологии могут рассматриваться как нематериальные активы. При продвижении брендов, франшиз товарных брендов следует обосновывать: каких маркетинговой концепции и стратегии придерживается компания.

Франчайзер реализует маркетинговую концепцию продвижения собственных товаров и услуг с использованием инструментария франчайзинга, в первую очередь, для низкочастотного захвата новых рынков и увеличения числа лояльных потребителей. Основные рациональные мотивы, по которым принимается решение об использовании франшиз, связаны с материальной выгодой франчайзи, который убежден в том, что франшиза даст ему дополнительную прибыль, размер которой превысит выплату франчайзеру. И снимет с него заботу о поиске разнообразных решений, связанных с его бизнесом.

Выгоды эти, с одной стороны, во многом связаны со снижением рисков проекта, так как проверенные практикой методы и приемы франчайзера уже доказали свою экономическую эффективность, с другой стороны, делают бизнес франчайзи более выгодным за счет возможности продавать свой товар или услугу по более высокой цене, пользуясь силой бренда франчайзера. Использование маркетингового инструментария – франшизы – как правило приводит к снижению затрат на формирование бренда – и финансовых, и временных.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаранина Т.А.* Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты // *Корпоративные финансы*. 2009. № 4 (12). С. 79–96.
2. *Рейли Р., Швайс Р.* Оценка нематериальных активов. М.: ИД «Квинто-Консалтинг», 1999.
3. *Татиева М.М., Муслимова Ж.М.* Нематериальные активы – скрытые резервы конкурентоспособности компаний // *ФЭН-Наука*. 2015. № 1 (40). С. 19–20.
4. *Маркетинг взаимодействия: Инновационные технологии. Компетентность. Экономическое измерение. Оценка эффективности / под ред. Г.Л. Багиева.* СПб.: Изд-во СПбГЭУ; Челябинск: ИЦ ЮУрГУ, 2012. 713 с.
5. *Наумов В.Н.* Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии. СПб.: Политехника-сервис, 2011. 289 с.
6. *Иванов А.П.* Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. М.: Дашков и К, 2006. 448 с.
7. *Ивлиева Н.Н., Ванданимаева О.М., Дронов П.В.* Оценка стоимости имущества. М.: Синергия, 2012. 736 с.
8. *Капферер Ж.Н.* Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. М., СПб.: Изд-во «ВЕРШИНА», 2007. 443 с.
9. *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
10. *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. 545 с.
11. *Новосельцев О.В.* Франчайзинг: история, правовое регулирование, особые формы, оценка. М., 2002.
12. *Старов С.А.* Управление брендами. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010.
13. *Хитчнер Дж.Р.* Три подхода к оценке стоимости бизнеса. М.: Маросейка, 2008. 304 с.

14. *Шарапова О.А.* Собственные торговые марки розничной сети как инструмент реализации маркетинговой стратегии // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2008. № 5 (64). С. 292–296.
15. Маркетинг / Под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 631 с.
16. *John King, Dave Logan, Halee Fischer-Wright.* Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/knowledge/worldtoplist/1974471/?page=1> (дата обращения 25.06.2015).
17. *Smith Gordon V. Smith, Parr Russel L.* Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets. John & Sons, 1994.
18. *Sridhar Moorthy K.* Theoretical Modeling in Marketing // The Journal of Marketing. 1993. Vol. 57. № 2. P. 92–106.
19. Портал WhichFranchise.co.za. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.whichfranchise.co.za/existing-franchises-for-sale/value-franchise-resale> (дата обращения 25.06.2015).
20. Национальное Агентство финансовых исследований. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nac-fin.ru/s-kakimi-otraslyami-associiruetnya-franchajzing> (дата обращения 25.06.2015).

Васильев Ю.М., Уният С.В., Фридман Г.М.

**РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ РАВНОМЕРНОГО РАЗБИЕНИЯ РЕЙСОВ
ЛЕТНОГО РАСПИСАНИЯ АВИАКОМПАНИИ:
ТОЧНАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА**

***Аннотация.** В статье сформулирована оптимизационная задача равномерного (по заданному набору критериев) разбиения множества рейсов на группы как задача целочисленного программирования. Ее алгоритмическое решение необходимо для быстрого и эффективного сокращения размерности задачи по составлению графика работ бортпроводников в крупных авиакомпаниях, что позволит значительно облегчить и ускорить соответствующий бизнес-процесс. Достоверность точной постановки проверена модельными вычислениями.*

***Ключевые слова.** Планирование, составление графика работ бортпроводников, математическое моделирование, оптимизационная задача, задача разбиения множества, метод ветвей и границ.*

Vasiliev Yu.M., Uniyat S.V., Fridman G.M.

**ON SOLUTION TO UNIFORM PARTITIONING PROBLEM FOR AIRLINE
FLIGHT SCHEDULE: EXACT MATHEMATICAL FORMULATION**

***Abstract.** The uniform partitioning problem for flight schedule is discussed in the paper as an integer program. An algorithmic solution to this problem enables one to effectively reduce problem dimensions and hence significantly simplify and accelerate corresponding business process of an airline crew planning. Correctness of exact mathematical formulation is verified by numerical calculations for model initial data.*

***Keywords.** Planning, airline crew planning, mathematical model, optimization problem, set partitioning problem, branch and bound method.*

Введение

В задачах планирования авиaperелетов можно выделить четыре основных раздела: создание полетного расписания, назначение типов воздушных судов (ВС) на рейсы полетного расписания, маршрутизация ВС и, наконец, построение графика работы летного состава [1, 4]. Данные задачи последовательны (результат решения предыдущей служит исходной информацией для следующей) и могут решаться независимо. С математической точки зрения, эти проблемы являются сложными и трудоемкими, прежде всего, в плане объема вычислений. Каждая из них представляет собой оптимизационную задачу, для которой необходимо получить оптимальное или субоптимальное решение.

Построение графика работы летного состава является заключительным этапом задач планирования в авиакомпании, когда уже построено полетное расписание авиакомпании, и на все его рейсы назначены определенные ВС. Заработная плата летного состава является одной из существенных статей

ГРНТИ 28.17.19

© Васильев Ю.М., Уният С.В., Фридман Г.М., 2016

Юрий Михайлович Васильев – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Сергей Викторович Уният – начальник департамента обслуживания на борту АО «Авиакомпания «Россия».

Григорий Морицович Фридман – доктор технических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Фридман Г.М.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (931) 2208151. E-mail: grifri@finec.ru.

расходов авиакомпании, которая зависит не только от налета, но и от количества посадок, ночных вылетов, общего рабочего времени вне базы, минимальной гарантированной оплаты труда и т.д. [1].

Отметим, что планирование летного расписания для бортпроводников (БП) и для летчиков часто проводится по отдельности. Задача планирования работы БП состоит в определении летных заданий таким образом, чтобы каждый рейс был обеспечен обслуживающим персоналом с наименьшими затратами для авиакомпании. При этом должны быть соблюдены все правила планирования работы члена экипажа ВС (например, максимально допустимое число последовательных рабочих дней за период, максимально разрешенная санитарная норма налета за месяц и т.п.). Сложность задачи с вычислительной точки зрения связана с большим количеством рейсов в расписании, значительным числом задействованных в работе бортпроводников, количеством мероприятий по поддержанию лётной годности, а также с существованием разнообразных правил государственного [3] и внутреннего регулирования, определяющих планирование экипажа.

В мировой практике задача назначения БП разбивается на два последовательных этапа, Airline Crew Pairing Problem (ACPP) и Airline Crew Rostering Problem (ACRP) [5, 6]. На первом определяется минимальный набор летных заданий для БП, требуемый для того, чтобы обслужить все рейсы полетного расписания на горизонт планирования с учетом всех требований. На втором каждому БП, в соответствии с его параметрами (допуски, время отдыха, класс обслуживания и др.), назначается индивидуальное летное задание. Решение этих оптимизационных задач чрезвычайно трудоемко и требует значительных вычислительных ресурсов, однако обеспечивает устойчивое и эффективное расписание работы БП.

В отечественной практике процесс составления графика работы БП обладает рядом особенностей. В небольших авиакомпаниях он проводится практически «вручную», а в крупных (по российским меркам) иногда используются системы поддержки принятия решений. Например, в одной из крупнейших российских авиакомпаний общая задача планирования подразделяется (распараллеливается) на несколько подзадач меньшей размерности, число которых равно количеству экспертов, занятых в составлении графика работ БП. Основной задачей экспертов является обеспечение выполнения работ по всем рейсам на заданном горизонте планирования (как правило, на месяц) с учетом трудовых, операционных и государственных правил. Для этого экспертами строится месячный график работы БП с использованием имеющейся системы поддержки принятия решений.

При решении данной задачи не применяется аппарат математического моделирования, а вместо этого используются принятые методики и технологии по составлению графика, выработанные экспертами с многолетним опытом. Каждый эксперт занят планированием определенного подмножества БП, каждое такое подмножество носит название «книга». Книги создаются так, что в каждой содержится примерно равное количество БП с примерно равными характеристиками (должность, класс, пол, знание иностранных языков, допуск на типы ВС). Изменения в книгах могут происходить только при приеме в штат авиакомпании новых БП или в случае увольнения значительного количества БП в книге. Тем не менее, в любой момент времени количество БП, доступных для планирования в книгах, различается вследствие их отпусков, больничных и т.д.

С периодичностью раз в месяц производится разделение всех связок (оборотных рейсов) полетного расписания на несколько групп, число которых равно числу книг. Книга и соответствующее ей подмножество связок образуют «рабочий стол», с которым работает один из экспертов. Для того, чтобы каждым экспертом могли применяться одинаковые методики и технологии при составлении расписания, связки также должны быть равномерно распределены по рабочим столам по некоторому набору заранее выбранных критериев. Под термином «равномерное распределение связок по рабочим столам» понимается следующее:

- каждому рабочему столу сопоставляется некоторое подмножество связок из общего списка;
- каждое такое подмножество характеризуется заранее определенным, общим для всех рабочих столов, набором параметров-критериев (например, количеством связок по типу сообщения, количеством ночных связок, числом связок для каждого дня, количеством связок по направлениям, средним налетом на БП, средним ночным налетом на БП, средним рабочим временем БП и т.д.). Этот набор выбирается экспертами заранее;
- каждый параметр-критерий из такого набора для одного рабочего стола должен быть либо приблизительно равен, либо пропорционален – в соответствии с количеством БП, доступных для данного рабочего стола на заданный горизонт планирования (обычно, месяц) – аналогичному параметру другого рабочего стола.

Следует отметить, что работа по наполнению рабочих столов связками проводится также одним из экспертов. Продолжительность решения задачи составляет около недели, что, соответственно, сокращает время, остающееся непосредственно для составления расписания БП. Основная часть работы по распределению связок по рабочим столам выполняется «вручную», и при этом, поскольку эксперт останавливается на первом полученном решении, отсутствует возможность анализа результатов, в том числе объективного сравнения нескольких допустимых решений.

Аналогичные трудности, связанные с низкой автоматизацией бизнес-процессов, наблюдаются и на других этапах планирования. Таким образом, практически весь процесс решения задачи по составлению графика работ БП является экспертным модулем. Работа полностью ориентирована и зациклена на экспертах, в том числе, в промежуточных задачах. В связи с низкой автоматизацией, процедура решения задачи по планированию работы БП в авиакомпании чрезвычайно трудоемка и неэффективна. Полученный в результате график работ БП далек от оптимального и, несомненно, приносит к недополучению прибыли авиакомпанией.

Это происходит и потому, что перед экспертами фактически не ставится задача поиска наилучшего с экономической точки зрения графика работ БП, а основным показателем качества построенного графика служит равномерность загруженности БП в течение месяца. Предоставляемое авиакомпанией решение содержит ряд очевидных недостатков, связанных, прежде всего, с экспертным подходом:

- часто наблюдается превышение норм приказа № 139, в том числе, по налету, что подразумевает дополнительные выплаты БП и штрафные санкции со стороны контролирующего органа;
- формулируемые требования «социальной справедливости» расписания (т.е. максимальная равномерность загрузки БП) выполняются недостаточно;
- не может идти речи о применении иных требований, например, о построении графика работы БП, обеспечивающего наибольшую прибыль для предприятия, либо о выполнении всех летных заданий минимальным числом БП и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод, что на составление графика работы БП уходят значительные временные и человеческие ресурсы при относительно низком качестве результата. Принятый в настоящее время в авиакомпании производственный процесс, связанный с планированием работы БП, по определению, неэффективен. Необходимо менять его хотя бы пошагово, автоматизируя и улучшая отдельные этапы общего бизнес-процесса по составлению расписания БП. В частности, на данный момент сформировался продолжительный, затратный и слабо автоматизированный этап общего бизнес-процесса, связанный с распределением связок по рабочим столам. Требуется эффективное, математически обоснованное алгоритмическое решение соответствующей задачи.

Целью статьи является создание математической модели равномерного разбиения множества связок на заданное число подмножеств (по рабочим столам), позволяющей достичь указанных целей.

Математическая постановка задачи

Исходные данные задачи равномерного распределения множества связок по рабочим столам представляют собой два множества:

1) множество связок $F = \{F_1, F_2, \dots, F_M\}$, при этом $\{F_1, F_2, \dots, F_{M'}\}$ – множество дневных связок ($M' \leq M$), а $\{F_{M'+1}, F_{M'+2}, \dots, F_M\}$ – множество ночных связок (к ночным связкам относятся смены, не менее 50% продолжительности которых приходится на местное время базового аэропорта с 22.00 до 06.00 [3]). Каждая связка F_i , $i = 1, \dots, M$, описывается:

- временем налета, t_i ;
- требованиями по количеству БП, обслуживающих ВС, которое назначено на связку, p_i ;
- типом сообщения v_i : внутреннее (ВВЛ), международное (МВЛ), по странам СНГ. Обозначим через U_1, U_2, U_3 – множества номеров (идентификаторов) связок, относящихся к одному из типов сообщения, соответственно, ВВЛ, МВЛ и СНГ, а через U'_1, U'_2, U'_3 – аналогичные множества для идентификаторов ночных связок. Тогда $\forall i = 1, \dots, M$ имеем $i \in U_1 \vee U_2 \vee U_3$ и $\forall i = M' + 1, \dots, M$ выполняется $i \in U'_1 \vee U'_2 \vee U'_3$;
- датой вылета $d_i \in T$, где T – множество дат, в которые осуществляются вылеты на заданном горизонте планирования. Обозначим через $D_1, D_2, \dots, D_{|T|}$ – множества идентификаторов связок по дате вылета, тогда $\forall i = 1, \dots, M$ имеем $i \in D_1 \vee D_2 \vee \dots \vee D_{|T|}$;

- типом ВС, назначенного на связку, $a_i \in L$, где L – множество идентификаторов для всех типов ВС, задействованных в расписании полетов. Обозначим через $A_1, A_2, \dots, A_{|L|}$ – множества идентификаторов связок, на которые назначен один из типов ВС, тогда $\forall i = 1, \dots, M$ имеем $i \in A_1 \vee A_2 \vee \dots \vee A_{|L|}$;
- направлением связки, $s_i \in R$, где R – множество идентификаторов направлений в расписании полетов. Обозначим через $S_1, S_2, \dots, S_{|R|}$ – множество номеров (идентификаторов) связок, относящихся к одному из направлений, тогда $\forall i = 1, \dots, M$ имеем $i \in S_1 \vee S_2 \vee \dots \vee S_{|R|}$.

Следует отметить, что

$$U_1 \cup U_2 \cup U_3 = D_1 \cup D_2 \cup \dots \cup D_{|T|} = A_1 \cup A_2 \cup \dots \cup A_{|L|} = S_1 \cup S_2 \cup \dots \cup S_{|R|} = \{1, \dots, M\},$$

$$U'_1 \cup U'_2 \cup U'_3 = \{M' + 1, \dots, M\}$$

и

$$U_1 \cap U_2 \cap U_3 = U'_1 \cap U'_2 \cap U'_3 = \emptyset,$$

$$D_1 \cap D_2 \cap \dots \cap D_{|T|} = A_1 \cap A_2 \cap \dots \cap A_{|L|} = S_1 \cap S_2 \cap \dots \cap S_{|R|} = \emptyset.$$

2) множество «книг» $B = \{B_1, B_2, \dots, B_K\}$, в каждой из которых указаны величины $c_{\alpha,k}$ – количество БП, доступных для планирования на рабочем столе с номером k и имеющих доступ по типу сообщения (ВВЛ, МВЛ и СНГ), при этом, соответственно, $\alpha = 1, 2, 3$.

Требуется равномерно разбить множество связок на K подмножеств (по числу книг). Критериями равномерности разбиения выбраны:

- средний налет на одного БП;
- средний ночной налет на одного БП;
- среднее количество связок на одного БП по типу сообщения, $\alpha = 1, 2, 3$;
- общее количество ночных связок на рабочем столе;
- общее количество связок в день для рабочего стола, $\alpha = 1, \dots, |T|$;
- общее количество связок по типу ВС для рабочего стола, $\alpha = 1, \dots, |L|$;
- общее количество связок по направлениям для рабочего стола, $\alpha = 1, \dots, |R|$.

Равномерность разбиения подразумевает, что соответствующие критериям суммарные характеристики всех подмножеств связок должны быть близки к некоторым усредненным значениям $\hat{y}_1, \hat{y}_2, \dots, \hat{y}_N$, где \hat{y}_j – усредненное значение -й характеристики:

$$\hat{y}_\alpha = \frac{1}{\sum_{k=1}^K c_{\alpha,k}} \sum_{i \in U_\alpha} p_i t_i, \alpha = 1, 2, 3; \quad \hat{y}_{3+\alpha} = \frac{1}{\sum_{k=1}^K c_{\alpha,k}} \sum_{i \in U'_\alpha} p_i t_i, \alpha = 1, 2, 3; \quad \hat{y}_{6+\alpha} = \frac{|U_\alpha|}{\sum_{k=1}^K c_{\alpha,k}}, \alpha = 1, 2, 3;$$

$$\hat{y}_{10} = \frac{M - M'}{K}; \quad \hat{y}_{10+\alpha} = \frac{|D_\alpha|}{K}, \alpha = 1, \dots, |T|; \quad \hat{y}_{10+|T|+\alpha} = \frac{|A_\alpha|}{K}, \alpha = 1, \dots, |L|;$$

$$\hat{y}_{10+|T|+|L|+\alpha} = \frac{|S_\alpha|}{K}, \alpha = 1, \dots, |R|.$$

В итоге, для «выравнивания» по семи приведенным выше критериям необходимо рассчитать $N = 10 + |T| + |L| + |R|$ усредненных характеристик.

Исходные данные задачи позволяют также вычислить характеристики каждой связки, которые при разбиении связок дадут суммарные характеристики подмножеств. Обозначим через $\Delta_i = \{\delta_{i,j,k}\}$, $j = 1, \dots, N$, $k = 1, \dots, K$, матрицу, каждый элемент которой, $\delta_{i,j,k}$, – приращение -й суммарной характеристики подмножества под номером k , которое она получает при распределении i -й связки в это подмножество. Множество матриц $\Delta = \{\Delta_1, \dots, \Delta_M\}$ образует тензор приращений для всех связок.

Сформулируем задачу как задачу целочисленного программирования [2]. Для каждой характеристики зададим ее весовой коэффициент w_1, w_2, \dots, w_N , где w_j – вес -й характеристики, $j = 1, \dots, N$, в целевой функции, которая представляет собой свертку относительных квадратичных отклонений характеристик k -го подмножества связок от усредненных значений. Таким образом, значение целевой функции – это числовая характеристика полученного решения, показывающая его относительную удаленность от полностью равномерного (зачастую нереального) разбиения связок:

$$\sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^N w_j \times \left(1 - \frac{y_{j,k}}{\hat{y}_j}\right)^2, \quad (1)$$

где $y_{j,k}$ – значение j -й характеристики для k -й группы. Поскольку такая форма представления целевой функции нелинейна по переменным $y_{j,k}$, то на практике удобно воспользоваться другой сверткой:

$$\sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^N w_j \times \left|1 - \frac{y_{j,k}}{\hat{y}_j}\right|, \quad (2)$$

тоже нелинейной, но допускающей линеаризацию, что чрезвычайно важно с вычислительной точки зрения.

Введем переменные $x_{i,k}$, принимающие значение 1, если i -я связка попадает в k -е подмножество, и 0 – в противном случае, а также переменные типа $y'_{j,k}$, необходимые для линеаризации исходного выражения целевой функции. Тогда обозначенной цели удовлетворяет следующий вид целевой функции:

$$L = \sum_{k=1}^K \sum_{j=1}^N w_j \times y'_{j,k} \rightarrow \min, \quad (3)$$

а ограничения задачи целочисленного программирования примут вид:

$$\sum_{k=1}^K x_{i,k} = 1, \quad \forall i = 1, \dots, M \quad (4)$$

$$y_{\alpha,k} = \sum_{i \in U_{\alpha}} \delta_{i,\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,\alpha,k} = \frac{p_i t_i}{c_{\alpha,k}} \quad \forall \alpha = 1, 2, 3, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (5)$$

$$y_{3+\alpha,k} = \sum_{i \in U'_{\alpha}} \delta_{i,3+\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,3+\alpha,k} = \frac{p_i t_i}{c_{\alpha,k}} \quad \forall \alpha = 1, 2, 3, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (6)$$

$$y_{6+\alpha,k} = \sum_{i \in U_{\alpha}} \delta_{i,6+\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,6+\alpha,k} = \frac{1}{c_{\alpha,k}} \quad \forall \alpha = 1, 2, 3, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (7)$$

$$y_{10,k} = \sum_{i=M'+1}^M \delta_{i,10,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,10,k} = 1 \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (8)$$

$$y_{10+\alpha,k} = \sum_{i \in D_{\alpha}} \delta_{i,10+\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,10+\alpha,k} = 1 \quad \forall \alpha = 1, \dots, |T|, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (9)$$

$$y_{10+|T|+\alpha,k} = \sum_{i \in A_{\alpha}} \delta_{i,10+|T|+\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,10+|T|+\alpha,k} = 1 \quad \forall \alpha = 1, \dots, |L|, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (10)$$

$$y_{10+|T|+|L|+\alpha,k} = \sum_{i \in S_{\alpha}} \delta_{i,10+|T|+|L|+\alpha,k} x_{i,k}, \quad \text{где } \delta_{i,10+|T|+|L|+\alpha,k} = 1 \quad \forall \alpha = 1, \dots, |R|, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (11)$$

$$y'_{j,k} \geq 1 - \frac{y_{j,k}}{\hat{y}_j}, \quad \forall j = 1, \dots, N, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (12)$$

$$y'_{j,k} \geq \frac{y_{j,k}}{\hat{y}_j} - 1, \quad \forall j = 1, \dots, N, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (13)$$

$$x_{i,k} \in \{0,1\}, \quad y_{j,k} \geq 0, \quad y'_{j,k} \geq 0, \quad \forall i = 1, \dots, M, \quad \forall j = 1, \dots, N, \quad \forall k = 1, \dots, K \quad (14)$$

Ограничения (4) гарантируют, что каждая связка должна быть помещена в одно и только одно подмножество. Ограничения (5) – (11) позволяют установить значения характеристик по всем критериям равномерности. Ограничения (12) – (13) необходимы для линеаризации условий $y'_{j,k} = |1 - y_{j,k}/\hat{y}_j|$ по каждой суммарной характеристике подмножества. Ограничения (14) определяют область допустимых значений для переменных типа x, y, y' .

Сформулированная оптимизационная задача (3) – (14) относится к классу задач разбиения множества и является вычислительно NP-сложной.

Числовые расчеты на модельных данных

Вследствие NP-сложности оптимизационной задачи полномасштабный расчет на натуральных данных представляется затруднительным. Например, в месячном летном расписании одной из крупнейших российских авиакомпаний около 4000 рейсов, которые следует распределить между 6-ю подмножествами (рабочими столами). Были проведены расчеты для модельной задачи со случайно сгенерированными исходными данными. В модельном недельном летном расписании присутствовало до 32 связей, 3 летных направления и 4 типа ВС. Для решения применялся метод ветвей и границ [2].

Для генерации всех исходных данных и формирования матрицы ограничений и вектора коэффициентов целевой функции использовалась компьютерная математическая среда *Wolfram Mathematica* 10.3, а поиск решения выполнялся в оптимизаторе *Gurobi Optimizer* 6.5. В таблице приведены данные по среднему времени счета для разбиения множества связей данной мощности на 2 и 3 подмножества. Для каждого набора данных проводилось 50 повторных расчетов. Полученные данные подтверждают экспоненциальный рост времени счета с ростом числа связей.

Таблица

Среднее время счета для разбиения множества связей данной мощности M на K подмножеств, сек

K	$M = 6$	$M = 12$	$M = 18$	$M = 22$	$M = 26$	$M = 30$	$M = 32$
2	0.23	0.25	0.27	0.3	0.62	2.02	4.1
3	0.26	0.28	0.38	1.41	3.92	26.86	153.97

Анализ предложенной модели

Постановка задачи (3) – (14) достаточно универсальна. Задавая весовые коэффициенты в целевой функции, можно управлять значимостью той или иной характеристики при равномерном разбиении связей на подмножества. Тем не менее, для того, чтобы приблизить математическую модель к реальному процессу, предложенная постановка может быть обобщена на случай, когда величины \hat{y}_j (усредненные значения характеристик), к которым должны стремиться суммарные характеристики связей, попавших в то или иное подмножество, различны для разных рабочих столов.

Также постановка (3) – (14) может быть расширена за счет введения дополнительных критериев равномерности, таких, например, как среднее рабочее время на одного БП. В этот критерий кроме времени, связанного с выполнением летных заданий, должно входить и время, затраченное на так называемые нелетные задания, включающие в себя учебу, повышение квалификации, а также периодическое медицинское освидетельствование и различные дополнительные мероприятия, в которых заняты БП. Данный параметр учитывается в точной постановке по аналогии с ограничением (5) для среднего налета на одного БП по типу сообщения.

Следует еще отметить, что для каждого рабочего стола может потребоваться своя усредненная характеристика рабочего времени в связи с неравномерностью распределения нелетных мероприятий между БП. Ввод параметров равномерности другого вида, а именно равномерность распределения подмножества связей, объединенного по какому-то признаку, осуществляется по аналогии с критерием равномерности по типу ВС (10), также с учетом возможного различия усредненных характеристик по рабочим столам.

Наконец, следует отметить, что сама задача по формированию книг, т.е. списков БП для каждого рабочего стола, может также быть сформулирована как оптимизационная задача равномерного распределения БП на подмножества, которая решается по точно такому же принципу, что и (3) – (14). Параметрами равномерности, по которым необходимо минимизировать отклонение суммарных характеристик подмножеств друг от друга, являются общее количество БП по: должностям; доступу на тип сообщения и ВС; знанию иностранных языков; возрасту, полу и другим личным (необязательно профессиональным) характеристикам; приблизительным срокам отпусков и периодам медицинского освидетельствования и переаттестации.

Заключение

В статье математически описан бизнес-процесс построения графика работы БП в одной из крупнейших российских авиакомпаний. Его начальным этапом является равномерное разбиение множества связей на подмножества, так называемые рабочие столы. Равномерность при этом понимается как наименьшее отклонение суммарных характеристик подмножеств (т.е. входящих в них связей) друг от друга. Поскольку работа над этим этапом ведется экспертом практически «вручную», предложена оптимизационная математическая модель распределения связей по подмножествам.

Соответствующая задача сформулирована как задача целочисленного программирования, для точного решения которой в статье применен метод ветвей и границ. Проведены числовые расчеты для модельных задач относительно небольшой размерности, показавшие, что точное решение невозможно на полномасштабных реальных данных по причине вычислительной NP-сложности. Другие комбинаторные методы оптимизации также не позволяют получить результат за практически приемлемое время. Таким образом, возникает необходимость использовать быстрые эвристические алгоритмы для получения субоптимального решения. Эти алгоритмы представлены и протестированы авторами на полномасштабных натуральных данных. Соответствующие результаты будут представлены авторами в следующей статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Виноградов Л.В., Фридман Г.М., Шебалов С.М.* Математическое моделирование в оптимизации планирования авиационных перевозок: формулировки и методы решения типовых задач // Научный Вестник МГТУ ГА. 2008. С. 49–57.
2. *Мину М.* Математическое программирование. М.: Наука, 1990. 295 с.
3. Приказ Минтранса РФ от 21.11.2005 № 139 (ред. от 17.09.2010) «Об утверждении положения об особенностях режима рабочего времени и времени отдыха членов экипажей воздушных судов гражданской авиации Российской Федерации».
4. *Barnhart C., Belobaba P., Odoni A.* Application operation research in the air transport industry // Transportation Science. 2003. Vol. 37. № 4. P. 368–391.
5. *Barnhart C., Cohn A.M., Johnson E.L., Klabjan D., Nemhauser G.L., Vance P.H.* Airline crew scheduling // Handbook of Transportation Science (R. Hall, ed.). Kluwer Academic Publishers, 2003. P. 517–560.
6. *Flórez Diana C., Walteros Jose L., VargasMiguel A., Medaglia Andrés L.* A mathematical programming approach to Airline Crew Pairing Optimization // Centro para la Optimización y Probabilidad Aplicada, 2012.

Иванова Т.Б., Переверзев Н.А.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. В статье описана модель жизненного цикла малого и среднего предприятия, которая позволяет более четко акцентировать внимание на мерах поддержки бизнеса в период прохождения конкретного этапа его становления и развития. Авторы статьи постарались конкретизировать и взаимно увязать этапы жизненного цикла с основными задачами, которые необходимо решать в период их прохождения.

Ключевые слова. Жизненный цикл предприятия, малый бизнес, государственная поддержка.

Ivanova T.B., Pereverzev N.A.

THE DEVELOPMENT OF LIFE CYCLE THEORY OF THE ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article describes a model of small and medium enterprise lifecycle. This model allows us to more clearly focus on business support measures during the period of a particular stage of its formation and development. The authors specified the life cycle stages with the main business objectives.

Keywords. The life cycle of the enterprise, small business, government support.

Современная российская действительность достаточно непредсказуема и неопределенна, что не дает возможности организации планировать и прогнозировать ситуацию на долгосрочную перспективу. События 2014 года (присоединение Крыма к России, вооруженные конфликты на Украине, на Ближнем Востоке, экономические санкции со стороны США и стран ЕС), доказывают слабую защищенность отечественной экономики от мировой рыночной конъюнктуры [10, 11, 14 и др.].

Внешнеэкономические условия в 2015 году характеризовались значительным снижением цены на нефть и уменьшением потребительских возможностей российских покупателей импортной продукции в условиях снижения деловой активности в экономике, сокращения количества малых и средних предприятий. В зарубежных странах именно малый и средний сектор бизнеса являются основными локомотивами национальных экономик и дают большую часть рабочих мест населению. Кроме того, малый и средний бизнес, благодаря своей мобильности и гибкости, чутко реагируя на изменения экономической ситуации, выступают стабилизатором экономики. Поэтому необходимо искать способы и методы для реанимации российских предприятий, стимулирования реализации программ импортозамещения, увеличения объемов выделяемых субсидий на поддержку отечественного малого и среднего предпринимательства, что даст в будущем возможность пересмотреть подходы к управлению и прогнозированию экономической ситуации.

ГРНТИ 06.03.15

© Иванова Т.Б., Переверзев Н.А., 2016

Татьяна Борисовна Иванова – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Никита Анатольевич Переверзев – аспирант кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

Контактные данные для связи с авторами (Переверзев Н.А.): 400078, г. Волгоград, ул. Герцена, 10 (Russia, Volgograd, Gercena str., 10). E-mail:kaktus.n@mail.ru.

В этой связи необходимо, на наш взгляд, обратить внимание на достаточно эффективный инструмент прогнозирования возможных критических ситуаций – теорию жизненного цикла [12, 13 и др.], позволяющую сопоставлять возможные изменения любой системы с конкретными этапами ее развития. История развития теории жизненного цикла показала, что для определения будущих действий организации необходимо изучить ее внутреннее состояние и структуру, а также оценить внешние факторы, оказывающее влияние на ее функционирование. Разнообразие стадий и этапов жизненного цикла организации позволяет провести анализ происходящих изменений [2].

Модель жизненного цикла организации представляет собой важный инструмент эффективной диагностики для устранения текущих проблем дальнейшего развития (рис. 1). Она применяется для описания процессов развития экономических систем, на ее основе проводится анализ факторов, повышающих их результативность. Рассмотрим подробнее особенности представленных на рисунке 1 теорий жизненных циклов организаций.

1. Модель А. Даунса – самая первая модель жизненного цикла предприятия, включающая в себя 3 основные стадии роста и развития предприятия: «борьба за выживание»; «стремительный рост»; «замедление». Таким образом, предприятие проходит стадии установления, обоснованности, инновационного развития и расширения, а затем переходит к формализации и контролю [4].

2. Теория Г. Липпита и У. Шмидта представляет модель жизненного цикла организации, работающей в частном секторе. В данной модели 3 стадии развития организации: рождение; молодость; зрелость. В модели представлены 6 основных задач управления, которые переходят из одной стадии управления в другую.

3. Теория Б. Скотта описывает функционирование и организацию 3 отдельных типов организаций, сменяющих друг друга в определенной исторической последовательности. Фирмы проходят этапы неформальной бюрократии, формализованной бюрократии, промышленного конгломерата.

4. Теория Л. Грейнера [5] основана на ряде факторов, важных для развития организации, среди которых выделяют возраст организации, размер организации, этапы эволюции, этапы революции, темпы роста отрасли. Грейнер выделяет пять стадий развития предприятия, каждая из которых завершается своеобразным кризисом роста. В процессе разрастающихся кризисов организации приходят к революционным преобразованиям: творческая фаза роста, направленный рост, рост через делегирование, рост через координацию, рост через сотрудничество. Решающим фактором выступает формирование команды единомышленников в организации, которые дадут новый импульс в ее развитии.

5. Теория У. Торберта рассматривает развитие как процесс перехода от индивидуальности до коллективности, когда работники перестают действовать разрозненно, а чувствуют свою принадлежность к трудовому коллективу. Количество стадий развития – 9, не учитываются механизмы развития.

6. Теория Ф. Лидена состоит в том, что организации, на различных стадиях своего развития, имеют проблемы, препятствующие нормальному функционированию: проблема адаптации к окружающей среде, захват определенного сегмента рынка, приобретение ресурсов, достижение поставленных целей, поддержка образцов поведения.

7. Теория Д. Каца и Р. Кана представляет организационную структуру как отражение изменений, происходящих в организации в зависимости от стадии ее развития. В организации 3 стадии развития (простые системы, устойчивая стадия, разработка структуры). Организация представлена как открытая система, успех которой зависит от ее активного взаимодействия с окружающей средой.

8. Теория жизненных циклов организации И.А. Адизеса [6] представляет организацию как биологическую систему, проходящую в своем развитии 9 стадий: выхаживание, младенчество, «давай-давай», юность, расцвет, стабильность, аристократия, ранняя бюрократия, бюрократия, смерть. На каждой стадии у организации есть определенные проблемы, которые можно разбить на болезни роста и организационные патологии. В своей теории И. Адизес доказывает, что организация в состоянии расцвета может находиться долгое время, при условии обеспечения правильного стратегического и тактического управления. Данная теория является одной из самых распространенных в России.

9. Теория Дж. Кимберли. Согласно этой теории первая стадия развития наступает до фактического создания предприятия, на этой стадии происходит формирование будущей идеологии. На второй стадии происходит становление организации, на третьей формируется идентичность, на четвертой стадии идет процесс ужесточения управления и организационной структуры, сама компания становится консервативной и предсказуемой.

10. Теория Р. Куинна и К. Камерона. В своей модели эти авторы в основном обобщали предыдущие исследования с той разницей, что акцент у них сделан на эффективности предприятия и критериях на различных стадиях управления.

11. Теория Д. Миллера и П. Фризена [7] определяет стадии развития через 4 параметра: стратегию, структуру, организационную среду, стиль принятия решений. Стадиями жизненного цикла организации являются: создание или рождение, рост, зрелость, упадок или спад. Для определения стадии развития были разработаны критерии.



Рис. 1. Эволюция теорий жизненного цикла

12. Модель жизненного цикла Э.М. Короткова включает 5 стадий: эксплерентная (рождение и формирование), пациентная (завоевание рынка), виолентная (достижение устойчивости на рынке), коммутантная (упадок, старение), леталентная (деструктуризация, прекращение деятельности). Каждая стадия соответствует состоянию предприятия в определённый момент времени и характеризуется определённым поведением предприятия [8].

13. Теория Д. Лестера, Дж. Парнелла, А. Каррагена [8]. Они в своей модели разработали эмпирическую шкалу для измерения стадий жизненного цикла организаций для предсказания изменений характеристик организаций при переходе с одной стадии жизненного цикла на другую.

14. Теория Ю.Д. Мироненко и А.К. Тереханова [7] содержит линейную модель с 5 уровнями организационного развития компании: реализованная бизнес-идея, структуризация, рациональное управление процессами, рациональное управление потенциалом компании, рациональное управление нематериальными активами предприятия. Особенность модели заключается в том, что она рассматривает развитие системы менеджмента компании, а не компанию в целом.

15. Теория Е. Емельянова и С. Поварницыной [8] включает 4 этапа развития, с определенной системой взаимоотношений между сотрудниками, самой организацией и внешней средой: «тусовка» – неформальные отношения, равноправие, непрофессиональное управление; «механизация» – формализация отношений, регулярный менеджмент, разделение труда, стандартизация и утилитарность; «внутреннее предпринимательство» – повышение эффективности деятельности, делегирование полномочий, децентрализация власти, командные отношения и способы работы; «управление качеством» – нацеливается на захват стратегических приоритетов на рынке через создание собственных стандартов качества, ориентация на конечный результат и клиента.

16. Теория Дж. Агарони, Х. Фалька и Н. Иехуды выделяет 4 стадии развития, на которых главными различиями выступают такие характеристики, как степень неопределенности и вероятности, структура активов компании, наличие возможностей для осуществления инвестиций.

Наиболее распространенными в нашей стране являются модели И. Адизеса и Л.Е. Грейнера, исследования которых переведены на русский язык. При этом модель Грейнера является базовой, но она в основном применима к крупным предприятиям, модель И. Адизеса развивает теорию Грейнера и дополняет ее методологией диагностики различных проблем и их устранения.

Изучение представленных теорий жизненного цикла организации не дает возможности их прямого применения в существующем виде для российской экономики по различным основаниям: в теории не рассмотрены государственные предприятия с отсутствующим персонифицированным учредителем, не учтены приватизированные предприятия и их стадии развития после приватизации, за пределами остаются также организации- «однодневки». Тем не менее, для новых предприятий, которые были созданы в период перехода к рыночным условиям и нацелены на долгосрочное функционирование на рынке, данная теория была применена достаточно продуктивно.

Ценность теории И. Адизеса заключается также в том, что она обладает такими компонентами, как объяснение и предсказание, что в условиях современной неопределенности, как экономической, так и политической, достаточно актуально. Для отечественных компаний важны обе составляющие: объясняющая компонента порождает понимание происходящего и возбуждает доверие, предсказывающая компонента обращает внимание на моменты, представленные для руководства как ключевые. В данной трактовке любая организация представляет собой динамическую структуру, активно развивающуюся под влиянием факторов внутренней и внешней предпринимательской среды.

С нашей позиции, любая организация проходит в своем развитии 5 стадий: рождение, становление, развитие, зрелость, кризис. В конце цикла организация испытывает жесткий системный, финансовый, структурный, организационный, персонифицированный кризис, который дает два варианта развитию событий – либо переход на новый качественный уровень и новый цикл на нем, либо падение до нулевого уровня и новую организацию (рис. 2). Авторская модель жизненного цикла применима для предприятий и организаций сектора малого и среднего бизнеса. На каждой стадии своего становления и развития малое предприятие испытывает различные проблемы и сложности в своем функционировании.

С 30 июня 2015 г. введены новые критерии, по которым компании относят к субъектам малого бизнеса (федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федера-

ции» [9]). Теперь к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия, которые одновременно отвечают трем критериям (см. табл.): размер выручки за предыдущий год от реализации товаров, работ, услуг (без учета НДС) не превышает 800 млн руб.; средняя численность работников не более 100 человек; доля сторонних организаций в уставном капитале компании не более 49%.

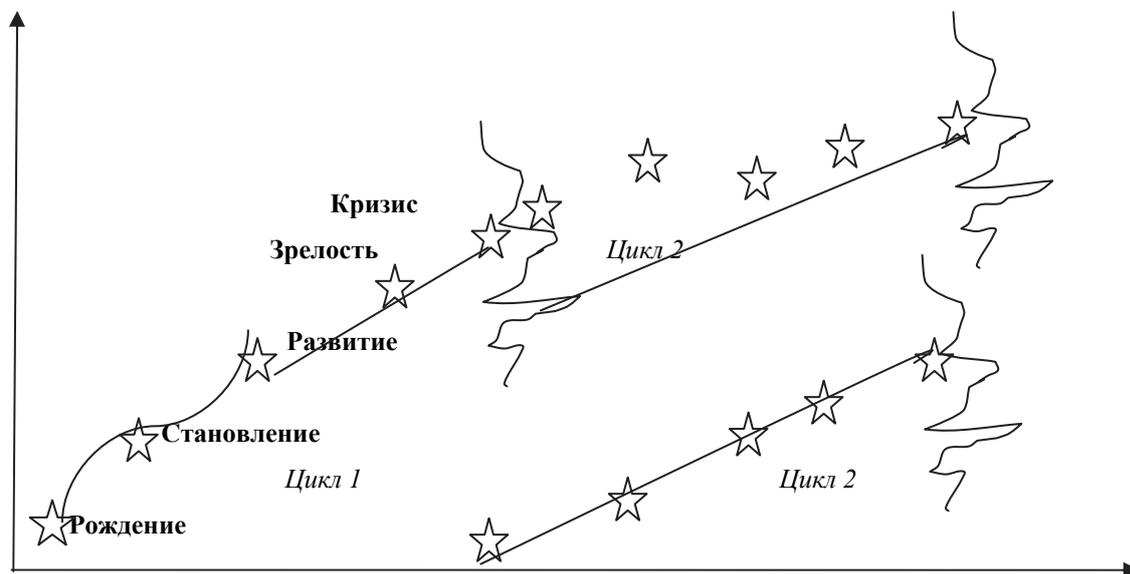


Рис. 2. Жизненный цикл организации малого предпринимательства

Таблица

Критерии малого и среднего предпринимательства

Вид предприятия	Количество работников	Выручка от реализации без НДС	Доля сторонних организаций в уставном капитале
Микропредприятие	Не более 15 человек	120 млн руб.	Не более 49%
Малое предприятие	Не более 100 человек	800 млн руб.	Не более 49%
Среднее предприятие	От 101 до 250 человек	2 млрд руб.	Не более 49%

Все предприятия малого и среднего бизнеса в своем развитии проходят вышеперечисленные фазы развития и становления. На каждой стадии развития организация малого и среднего бизнеса решает определенные задачи и преодолевает возникающие барьеры административного, организационного, экономического, инфраструктурного характера. Представим стадии развития организации и задачи, решаемые на каждом этапе руководством и учредителями в форме рисунка 3.

Задачи, поставленные на каждом этапе развития организации, должны быть решены, для того, чтобы компания смогла развиваться дальше и перейти на следующий этап своего циклического развития. На последней стадии «кризис» происходит резкое изменение сложившейся политики управления под влиянием различных факторов как внутреннего, так и внешнего характера. В момент кризиса организация может дальше развиваться по двум вариантам: переход на новый более высокий уровень сложности и прохождение на этом уровне этих же 5 стадий; ликвидация существующей организации и создание нового предприятия, которое снова проходит все указанные стадии развития, то есть фактически создается новое предприятие. В данной модели мы придерживаемся мнения, что любая организация следует циклическому развитию, даже после ее разрушения, она начинает снова формироваться, но с прежних стартовых позиций.

На каждой стадии своего развития предприятие сталкивается с определенными проблемами. Основными проблемами на этапах «Рождение» и «Становление» выступают следующие: поиск перспективной области деятельности, где хотя бы на первом этапе работы будет спрос на продукцию (поиск свободной ниши на рынке); поиск надежных деловых партнеров; поиск дополнительных источников привлечения финансовых ресурсов; сложность, отсутствие четкого алгоритма процесса регистрации

предприятия (оформление большого количества документов, требующих частых визитов в соответствующие организации и оплаты их услуг. Кроме того, периодически возникают требования о подтверждении выполнения одной из операций (например, постановка на учет в налоговой инспекции) для начала выполнения другой (например, заказа печати и штампа или открытия счета в банке). Также, властные структуры периодически осуществляют различного рода перерегистрации малых предприятий, что с одной стороны, усложняет работу предприятий, а с другой – является способом дополнительного изъятия их средств); несовершенство системы лицензирования (например, в процессе лицензирования необходимо получить заключение противопожарной службы о соответствии помещения профилю деятельности и безопасном состоянии данного помещения. Для этого нужно обратиться в региональное управление по пожарной охране, где очередь на получение указанных услуг зачастую «растянута» на несколько месяцев); несовершенство процедуры сертификации и др.



Рис. 3. Задачи каждого жизненного цикла организации

Далее, на этапе «Развитие», появляются несколько другие проблемы: недостаток оборотных средств; нехватка производственных площадей; крайне высокая арендная плата; трудности со сбытом продукции; недостаток квалифицированных кадров; недостаток профессиональных знаний и навыков, особенно в областях маркетинга, финансов, отчетности, составления бизнес-планов; отсутствие информации о местонахождении различных структур, занимающихся деятельностью по поддержке малых предприятий и их возможностях; очень высокие цены на качественную рекламу.

В процессе работы и достижения определенного уровня развития и результатов деятельности (на стадии «Зрелость») могут возникнуть проблемы, требующие пересмотра всей концепции управления и бизнеса: жесткая конкуренция, появление новых сильных конкурентов; изменение государственной политики регулирования предпринимательской деятельности, в том числе налоговой политики; удорожание источников информации, разрушение личных деловых связей и договоренностей; недостаток достоверной и достаточной информации о правах и полномочиях контролирующих органов; бессистемный характер проверок со стороны контрольно-ревизионных структур: различные органы требуют предоставления одних и тех же документов, вместо того, чтобы наладить обмен данными.

Все вышеперечисленные проблемы в совокупности могут привести предприятие на стадию «Кризис», когда необходимо коренным образом менять политику компании, ее руководство, рынок и т.п. с целью выживания или коренной реструктуризации для сохранения позиции на рынке. В этом случае необходимо на каждом этапе жизни предприятия проводить мониторинг проблем и состояния, с целью разработки превентивных мер стабилизации финансового положения.

Кроме того, для сохранения сектора малого и среднего предпринимательства государство также должно предпринимать и внедрять определенные меры поддержки и стимулирования развития малого и среднего бизнеса, потому что без помощи властных структур малые предприятия не смогут работать и развиваться в полную силу, так как они находятся под большим налоговым давлением. Все указанные выше проблемы рассматриваемые предприятия не смогут решить самостоятельно. Поэтому власти, если они заинтересованы в развитии данного сектора экономики, должны создавать структуры, занимающиеся поддержкой малого и среднего предпринимательства, чтобы помочь ему в преодолении препятствий, возникающих на пути развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухалков М.И. Управление персоналом. М.: Инфра-М, 2014.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. М.: Юрист, 2013.
3. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации. М.: Эксмо, 2012.
4. Лапко К.С., Муратова Е.В. Анализ и развитие модели жизненного цикла предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2011/1062.html> (дата обращения 11.02.2016).
5. Grainer L. Evolution and Revolution as Organizations Grow // Harvard Business Review. 1998. May-June.
6. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2011. 384 с.
7. Miller D., Friesen P., Mintzberg H. Organizations: A Quantum View. Prentice Hall, 1984.
8. Юданов А.Ю. Конкуренция. Теория и практика. – М.: Акалис, 2012.
9. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 156-ФЗ от 29.06.2015 г.
10. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 2014. № 27. С. 7–19.
11. Государство и рынок. Механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию. Коллективная монография в 2 т. Том 1 / Ред.: Дятлов С.А., Плотников В.А., Максимцев И.А., Карлик А.Е., Миропольский Д.Ю. СПб.: Астерион, 2010. 394 с.
12. Дороган Н.Д. Структура капитала и жизненный цикл компаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 87–90.
13. Недяк И.С. Внедрение альтернативных моделей исследовательского процесса как путь сокращения жизненного цикла фармацевтических инноваций // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5. С. 126–129.
14. Швец С.К. Интегральные метрики оценки рисков нефинансовой компании // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5. С. 72–77.

КАЧЕСТВО ТРУДА В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Аннотация. При исследовании таких понятий как качество, система менеджмента качества, качество жизни недостаточное внимание уделяется категории «качество труда». В то же время, все элементы менеджмента качества (планирование, обеспечение, управление, улучшение качества) связаны с удовлетворением требований потребителей и других заинтересованных сторон. Исходя из этого, в статье рассмотрены некоторые аспекты влияния потребителей, сотрудников и собственников организации, а также других заинтересованных сторон на качество труда, которое может носить противоречивый характер. Показано как механизмы рынка продукции и рынка труда влияют на роль трех заинтересованных сторон при определении качества труда.

Ключевые слова. Качество, качество труда, система менеджмента качества, заинтересованные стороны.

Stefanova T.G., Kozimyanets K.V.

QUALITY OF WORK IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. In the study of concepts such as quality, quality management system, quality of life for lack of attention, in our view, given the category "quality of work". At the same time all the elements of quality management (planning, security, control, quality improvement) related to the satisfaction of the requirements of customers and other stakeholders. On this basis, the article discusses some aspects of the influence of consumers, employees and owners of the organization, as well as other interested parties on the quality of labor, which can be contradictory. Shown as the mechanisms of production and labor market affect the role of the three interested parties in determining the quality of work.

Keywords. Quality, quality of work, quality management system, stakeholders.

В современных системах менеджмента качества недостаточно уделяется внимания такой категории как качество труда. Прежде всего, это относится к организациям, выпускающих высокотехнологическую продукцию. Этим обусловлена актуальность темы данной статьи.

Качество – древнейшая категория, представление о которой складывается задолго до того, как появились такие категории как прибыль, производительность и др. Еще в первобытнообщинном обществе качество рассматривается как первопричина формирования потребности в труде [8, с. 77]. С этой точки зрения качество рассматривается и в трудах философов Древнего мира, и в Средние века, и в Новое время, и в работах русских философов-космистов. Истоки менеджмента качества зародились в школе научного управления (Scientific Management, 1885–1920 гг.). А американский специалист В. Шухарт в 1930 году выделяет два аспекта качества: объективные физические характеристики и субъективную сторону (т.е. насколько вещь хороша).

ГРНТИ 06.56.21

© Стефанова Т.Г., Козимьянец К.В., 2015

Татьяна Геннадьевна Стефанова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Кирилл Викторович Козимьянец – аспирант кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Стефанова Т.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: stefanova_ng@mail.ru.

Именно субъективная сторона и делает качество такой сложной категорией для понимания и измерения. К концу XX века приходит понимание того, что качество определяется степенью удовлетворения требований потребителей, для которых продукция произведена. При этом невозможно обеспечить качество продукции, не обеспечивив качество процессов, деятельности, системы и качество человека [1]. Согласно общепринятой точке зрения, качество определяется потребителем, но система управления организацией, ориентированная только на потребителя, не является устойчивой в перспективе. И при организации деятельности фирмы, прежде всего выпускающей сложную, наукоемкую продукцию, необходимо учитывать интересы всех сторон, так или иначе заинтересованных в результатах работы фирмы.

Существует множество классификаций заинтересованных сторон. В системе управления качеством в рамках всеобщего управления качеством (TQM), а также в международных стандартах ИСО серии 9000 на системы менеджмента качества различают пять заинтересованных сторон: потребитель, собственники, работники предприятия, поставщики, общество (государство) [2]. При этом качество трудовой деятельности оказывает влияние на качество жизни перечисленных сторон и может отличаться не только по силе воздействия, но и по направлению.

Что же представляет собой качество труда, исходя из вышесказанного? На наш взгляд, качество труда – это степень соответствия характеристик трудовой деятельности требованиям сотрудников, собственников, организации, потребителей результатов этой деятельности и других заинтересованных сторон. Перечисленные заинтересованные стороны, выдвигающие свои требования (которые могут носить противоречивый, антагонистический характер), а также разнообразие видов трудовой деятельности делают качество труда чрезвычайно сложным и многогранным понятием.

Рассмотрим некоторые аспекты влияния заинтересованных сторон на качество труда. Так, владельцы предприятий создают коммерческие организации для получения прибыли. Это их основная цель, влияющая на их требования к труду работников организации. Часто эта задача не является единственной, однако она является наиболее распространенной. Для ее достижения необходима высокая результативность и эффективность труда. Измерение этих показателей должно стать частью оценки качества трудовой деятельности.

Сотрудники фирм рассчитывают на справедливый размер оплаты и хорошие условия труда. Эти показатели должны быть не хуже, чем в других организациях. Для исследования требований сотрудников целесообразно использовать теории мотивации, например, двухфакторную теорию Герцберга. Потребители заинтересованы в получении товаров и услуг, обладающих определенным набором характеристик, по минимальной цене. Соотношение двух этих величин отражает конкурентоспособность продукции. Безусловная связь между свойствами продукции и ее ценой позволяет использовать конкурентоспособность продукции также и для оценки качества труда с точки зрения потребителя.

В определении качества труда, предложенном выше, указано, что могут быть и другие заинтересованные стороны, выдвигающие требования. К их числу относятся государство, общество, поставщики и т.д. В целом их интересы обычно совпадают с интересами одной или нескольких сторон, прямо указанных в определении, но могут меняться в зависимости от различных условий. В отличие от них, требования трех основных заинтересованных сторон, кратко охарактеризованные выше, обычно устойчивы и почти не изменяются по своей направленности, хотя и растут с течением времени.

Качество труда, с одной стороны, включающее множество характеристик, а с другой, оказывающее влияние на еще более сложный показатель качества жизни, по-разному воздействует на различные заинтересованные стороны. Интересы данных субъектов могут противоречить друг другу. Таким образом, улучшение качества жизни за счет изменения качества труда для одной из сторон может привести к снижению качества жизни другой. Например, снижение требований к продукции может повысить качество труда с точки зрения работника предприятия, повысив его качество жизни, но снизить качество жизни потребителя.

Описанное столкновение противоположностей при формировании качества труда ставит вопрос о силе влияния каждой из заинтересованных сторон на итоговый показатель. Сила влияния потребителей, владельцев и сотрудников организаций на показатель качества труда связана с теми взаимоотношениями, которые сложились между этими заинтересованными сторонами. В большинстве случаев, особенно если речь идет о производстве товаров, сотрудники организации и потребители не взаимодействуют. Таким образом, необходимо рассмотреть возможные связи между сотрудниками и вла-

дельцами фирмы, а также между владельцами фирмы и потребителями. Отметим, что часто владельцы фирм не участвуют в таких взаимоотношениях самостоятельно, а делегируют свои полномочия отдельным сотрудникам организации, представляющим их интересы.

Взаимодействие между владельцами фирмы и клиентами сводится к определению характеристик продукции, которую первые производят посредством предприятия, а вторые приобретают. Взаимодействие происходит на рынке. Соответственно характеристика рынка определяет роль покупателей и производителей в определении характеристик товаров. С точки зрения экономической теории существует четыре основных типа рынка: рынок совершенной конкуренции, рынок монополистической конкуренции, олигополия и монополия. Тип рынка зависит от вида продукции, количества фирм, наличия или отсутствия ограничений на вход в отрасль и выход из нее, доступности информации о ценах, нововведениях и т.д. [3, с. 95] Все эти факторы могут повлиять на степень влияния производителей и потребителей на качество труда, но наиболее важными параметрами являются первые два: вид продукции и количество фирм.

Рынок совершенной конкуренции характеризуется тем, что на нем обращаются стандартные товары, на характеристики которых не влияет ни одна из сторон. Таким образом, конкурентоспособность продукции различных производителей одинакова. Соответственно, взаимоотношения между владельцами организаций и потребителями не оказывают влияния на качество труда. Отметим, что рынок совершенной конкуренции – скорее абстрактная модель. Однако с развитием технологий рынки некоторых биржевых товаров вплотную приблизились к ней. На таком рынке обращаются стандартизированные товары. Стандартные характеристики, безусловно, устанавливаются при участии производителей и потребителей, но происходит это настолько редко, что при проведении оценки качества труда целесообразно не учитывать такую возможность.

Монополистическая конкуренция – это рынок, на котором большое число фирм предлагает разнородную продукцию. Такая продукция обладает уникальным набором характеристик, но в случае необходимости может быть легко заменена на товары конкурентов. На таких рынках часто применяются методы неценовой конкуренции. Это значит, что высокая конкурентоспособность продукции становится условием успешного функционирования предприятия. Следовательно, ожидания потребителей оказывают решающее влияние на характеристики продукции, а с ними и на качество труда сотрудников организаций.

В условиях монопольного рынка потребители не имеют возможности выбирать продукцию. Изменение спроса на продукцию – это естественный механизм донесения требований потребителей до производителей. Так как в данном случае этот механизм не работает, то потребители не могут влиять на качество труда напрямую. Роль посредника между двумя заинтересованными сторонами вынуждено брать на себя государство. При этом государство может преследовать свои интересы, меняющиеся в каждой конкретной ситуации. Следовательно, не существует общего правила, описывающего влияние государства на качество труда в условиях монопольного рынка.

Олигополия – тип рынка, занимающий промежуточное место между двумя вышеописанными типами. В зависимости от различных факторов такой рынок по своим свойствам может оказаться ближе к монополистической конкуренции или к монополии. К числу этих факторов относятся количество фирм на рынке и соотношение их долей, свойства продаваемого продукта, возможность сговора между производителями и т.д. Например, на рынке разнородной продукции при наличии явного лидера для небольших фирм возникает ситуация, близкая к монополистической конкуренции, в то время как крупнейший производитель обладает значительной монопольной властью. А на рынке однородных товаров, производимых близкими по размеру предприятиями, обычно существует сговор, хотя часто и неявный. Это превращает производителей в коллективного монополиста. В соответствии с особенностями того или иного рынка распределяется влияние владельцев фирм и потребителей на качество труда.

Выше были перечислены основные типы рынков и соответствующие им взаимоотношения между их участниками. В большинстве случаев можно определить тип рынка и монопольную власть конкретной компании на основе наблюдений. Однако для анализа влияния различных сторон на качество труда желательно иметь более объективные инструменты. Для оценки монопольной власти производителя, а, соответственно, и его силы влияния на качества труда по сравнению с потребителями, можно использовать эластичность спроса на его продукцию по цене. Чем более эластичен спрос, тем

меньшей монопольной властью обладает производитель. Высокая эластичность означает, что большую роль играют неценовые методы конкуренции, а значит, фирмам следует более пристально рассматривать требования потребителей.

Рассмотренный показатель удобен тем, что позволяет сравнить силу влияния конкретной организации на качество труда. Однако во многих случаях сбор данных, необходимых для определения эластичности спроса на продукцию фирмы, занимает слишком много времени или вовсе невозможен. В большинстве таких случаев можно использовать другой показатель – индекс Херфиндала. Этот индекс показывает степень монополизации рынка. Он рассчитывается как сумма квадратов долей, занимаемых всеми производителями на рынке. Соответственно, в случае абсолютной монополии он равен 10000, а на рынке свободной конкуренции стремится к нулю [3, с. 111]. К преимуществу индекса Херфиндала относится относительная доступность информации, используемой при расчетах. Он тем точнее отражает монопольную власть конкретной компании, чем ближе ее показатели к средним по рынку. Таким образом, в большинстве случаев для сравнения силы влияния владельцев организаций и потребителей целесообразно использовать его.

Выше были рассмотрены взаимоотношения между владельцами организаций и потребителями, которые осуществляются с помощью рыночных механизмов. Аналогичные механизмы применяются и при взаимодействии владельцев организаций с их сотрудниками. Соответственно, особенности рынка труда определяют силу влияния двух этих сторон на качество труда.

Основным индикатором состояния рынка труда является уровень безработицы. Высокий уровень безработицы (а также относительно низкий уровень, но с тенденцией роста) позволяет владельцам фирмы предъявлять более высокие требования не только к потенциальным сотрудникам. Появляется возможность повышать вознаграждение существующих сотрудников в меньшей степени, чем увеличивается производительность труда. Другой вариант – замораживание или снижение вознаграждения сотрудников при сохранении производительности труда. Напротив, малое количество безработных заставляет владельцев проводить мероприятия по сохранению персонала.

Для сравнения силы влияния владельцев организации и ее сотрудников необходимо использовать не уровень безработицы в чистом виде, а отклонение этого показателя от определенной естественной величины. Выявление естественного уровня безработицы – сложная экономическая задача, требующая длительных наблюдений. В большинстве случаев при анализе взаимодействия сторон, влияющих на качество труда, такие наблюдения недоступны, поэтому данный показатель целесообразно определять экспертными методами. Кроме проблемы выявления естественного уровня безработицы в условиях конкретной местности, возникает дополнительная сложность определения этого показателя для конкретной специальности. Это связано с тем, что в современных условиях труд не является универсальным. Высокая безработица может сосуществовать с дефицитом специалистов, обладающих определенными редкими навыками [5, с. 209–215].

Выше было рассмотрено, как механизмы рынка продукции и рынка труда влияют на роли трех заинтересованных сторон при определении качества труда. Однако, кроме владельцев организаций, потребителей и сотрудников, как отмечалось выше, на качество труда влияют и другие субъекты. Наиболее влиятельным из этих субъектов является государство. Оно может как регулировать рынки с помощью экономических методов, так и применять нерыночные механизмы. Например, ими могут быть технические регламенты или изменения в трудовом законодательстве.

Как было сказано, все заинтересованные в повышении качества труда стороны имеют различные потребности и стараются максимально полно реализовать их. При наличии большего, чем у других субъектов, влияния, они делают это в ущерб прочим сторонам. Однако в условиях современной экономики не существует возможности длительное время удовлетворять свои потребности, игнорируя интересы других. Таким образом, приходится искать способы повышения качества труда, удовлетворяющие все заинтересованные стороны. Наличие экономического развития на протяжении человеческой истории показывает, что такие способы существуют. Они разнообразны, сегодня их принято называть «инновациями».

Выше были описаны важнейшие взаимодействия между основными сторонами, влияющими на качество труда. Сила каждой из сторон проявляется в том или ином показателе, что позволяет достаточно точно определить, чьи интересы оказывают большее влияние на качество труда. Однако долгосрочное развитие возможно только при достижении компромисса постоянного улучшения на основе

инновационного типа развития экономики [4, 9]. Постоянное улучшение лежит в основе категории «качество» с появлением человека разумного. В условиях постиндустриального общества, когда жизненный цикл продукции сокращается до 3–4 лет, а в отдельных отраслях до 1–2, согласование интересов всех заинтересованных сторон приобретает особую актуальность и представляет сверхзадачу для менеджмента качества. Поэтому столь важен в управлении качеством системный подход, который предполагает создание целостной подсистемы управления организацией, представляющий собой совокупность элементов объекта производства, направленной на достижение поставленной цели – создание условий для обеспечения требуемого качества при минимальных затратах [6, с. 89].

В соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000, менеджмент качества представляет собой скоординированную деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству [1]. При этом хороший менеджер управляет решением сложных задач, а эффективный руководитель проводит полезные изменения в организации [10]. Руководитель дополняет, но не подменяет собой менеджера. Таким образом, подчеркивается, что важнейшим элементом менеджмента качества, наряду с планированием, управлением и обеспечением качества, является улучшение качества, которое определяется как часть менеджмента качества, направленная на увеличение способности выполнять требования к качеству всеми заинтересованными сторонами.

При исследовании таких понятий как качество, система менеджмента качества, менеджмент качества, качество жизни недостаточное внимание, на наш взгляд, уделяется категории «качество труда», которое в условиях современной четвертой промышленной революции, основанной на технологиях шестого технологического уклада NBIC (нано, био, информационные и когнитивные технологии), приобретает первоочередное значение. Именно когнитивные технологии, связанные с деятельностью человека, будут определять будущее цивилизации, поэтому сделанная в данной статье попытка рассмотреть теоретические проблемы качества труда в системе менеджмента качества, с нашей точки зрения, актуальна прежде всего для предприятий, выпускающих сложную, наукоемкую продукцию. В современных условиях именно качество труда специалистов в этой области экономики определяет будущее.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ ISO 9000-2011. Межгосударственный стандарт. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества.
3. Экономика / Булатов А.С. и др. М.: Экономист, 2006.
4. Воробьев В.П., Стефанова Т.Г. Качество и инновационный менеджмент в условиях перехода к наукоемкой экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5.
5. Гармаева М.С., Полянская Н.М. Основные проблемы безработицы на региональном уровне // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2013. № 28. С. 209–215.
6. Горбашко Е.А. Управление качеством. М.: Юрайт, 2012.
7. Григорьев Л.Ю. О роли СМК в общей системе управления предприятием // Методы менеджмента качества. 2009. № 4. С. 15–19.
8. Окрепилов В.В. Эволюция качества. СПб.: Наука, 2008.
9. Стефанова Т.Г., Розанова С.К. Парадигма экономического развития и генезис управления качеством // Национальные концепции качества: опыт и перспективы международной европейской интеграции: Сборник материалов Международной научно-практической конференции. СПб.: Культ-Информ-пресс, 2013.
10. Эванс Дж. Управление качеством. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

Алиев И.М., Михайленко Е.Д.

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

***Аннотация.** В статье рассматривается формирование кадрового резерва предприятий, исходя из запросов бизнеса и корпоративной культуры. Наряду с определением целей компании определяется подход к работе с кадровым резервом. Также в работе рассматривается алгоритм постановки системы работы с кадровым резервом на примере Объединенной угольной компании «Южкzubассуголь». Проведен SWOT-анализ состояния проблемы, связанной с формированием и подготовкой кадрового резерва.*

***Ключевые слова.** Кадровый резерв, индивидуальный план развития, SWOT-анализ, оценка готовности резервиста, карьера.*

Aliev I.M., Mikhailenko E.D.

PERSONNEL RESERVE AS A STRATEGICALLY IMPORTANT TASK OF BUSINESS

***Abstract.** The article deals with the formation of a personnel reserve of enterprises based on business needs and corporate culture, along with the definition of the objectives of the company is determined approach to work with the personnel reserve. Also, in the formulation of the algorithm to work with the personnel reserve the example of a large coal company "Juzhkzubassugol." In this regard, it was held SWOT-analysis of the problem associated with the formation and training of personnel reserve.*

***Keywords.** Personnel reserve, individual development plan, SWOT-analysis, readiness assessment reservist, career.*

Во времена существования СССР практически все крупные производственные предприятия отличала серьезная работа по подготовке кадрового резерва на выдвижение на руководящие должности. Предприятия постоянно отчитывались в ведомственные министерства о наличии резерва на все руководящие должности. Работа по подготовке резерва велась постоянно, последовательно, но зачастую формально. Потребность в резервистах не рассчитывалась. Иногда работник почти 10 лет состоял в кадровом резерве, но на вышестоящую должность так и не назначался. Программы подготовки резерва разрабатывались без учета стратегии развития предприятия, уровня подготовленности кандидата, не учитывались его мотивация и стремление к карьерному росту. Характерным было также отсутствие гибкости и атмосферы, способствующей продвижению резервистов и, как следствие, формировался возрастной руководящий состав, реализовывалась авторитарная управленческая культура [1, с. 302].

Смысл работы с кадровым резервом состоит в том, что движение персонала в компании не должно быть хаотическим, напротив, оно должно быть максимально прогнозируемым, планируемым, а также вписываться в общую концепцию поступательного развития организационной структуры компании и

ГРНТИ 06.77.59

© Алиев И.М., Михайленко Е.Д., 2016

Исмаил Магеррамович Алиев – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Екатерина Дмитриевна Михайленко – аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Алиев И.М.): 195220, г. Санкт-Петербург, пр. Непокоренных, д. 10, корп. 1, кв. 27 (Russia, St. Petersburg, Nepokorennikh av., 10/1, 27). Тел.: 8 (921) 960-69-80. E-mail: aliev.06@mail.ru.

усиления ее кадрового потенциала. Важнейшая функция – относительно быстрое приращение профессионального опыта персонала [8, 9]. С ее помощью может осуществляться своевременное и стабильное поддержание требуемого профессионального опыта, кадрового обеспечения организации подготовленными руководителями, специалистами – резервом.

Резерв – это потенциально активная и подготовленная часть персонала организации, способная замещать вышестоящие должности [4]. Сегодня лучшие компании в вопросах работы с кадровым резервом отличает следующее. Во-первых, стратегия работы с резервом формируется исходя из запросов бизнеса и особенностей корпоративной культуры. Во-вторых, при разработке стратегии тщательно анализируется кадровый состав компании, выявляются, какие сотрудники являются ключевыми, формулируются цели работы с резервом. Далее, в зависимости от целей, выбирают подход к работе с резервом. Как правило, такими целями являются: обеспечение компании менеджерами из числа внутренних резервистов, способных возглавить как новые, так и действующие проекты в компании; повышение управленческой культуры и грамотности менеджеров; формирование мобильного, активного персонала, мыслящего себя не в рамках своего функционала, а в рамках всей компании [2, с. 560]. При этом необходимо отметить, что для любого вида бизнеса существуют свои особенности при разработке стратегии работы с резервом (таблица 1).

Таблица 1

Особенности стратегии работы с резервом

Виды бизнеса	Особенности работы с резервом	Цели работы с резервом
Быстро развивающийся бизнес	Необходимо оперативно заполнять постоянно появляющиеся вакансии	Наличие подготовленных (готовых) резервистов на ключевых должностях в существующей структуре и проектах
Сильно выраженная отраслевая специфика	Потребность в профессиональной экспертизе высокого уровня; сложности в реализации горизонтальных ротаций	Развитие и удержание лучших сотрудников
Большое количество региональных подразделений	Учет специфики работы в регионах: текучесть, сложность контроля назначений; необходимость в наличии мобильного персонала	Обеспечение прозрачности назначений и преемственности в регионах
Высокий уровень конкуренции за людей	Высокий уровень кадровых рисков	Обеспечение кадровой безопасности, удержание резервистов

Необходимо отметить, что, задача кадрового планирования – это, прежде всего, планирование мероприятий по найму персонала с целью удовлетворения потребности компании в кадрах за счет внутренних и внешних источников. В свою очередь, долговременный успех любой организации зависит от наличия необходимых работников в необходимое время на правильно выбранных должностях. Формирование резерва – это комплексный процесс целенаправленного профессионального развития специально отобранного персонала, который сможет в перспективе замещать вышестоящие вакантные должности в структурных подразделениях компании. Резерв формируется из состава персонала организации. Состав резерва непосредственно показывает потребность (текущую и перспективную) организации в руководителях, специалистах, а также ориентирован на структуру планируемых должностей.

Структура и численность резерва рассчитывается заблаговременно, в зависимости от уровня должности, текучести персонала, планов развития организации и других обстоятельств. В зависимости от этого, на различные должности в организации устанавливается коэффициент резервирования. Он может колебаться от 1 до 3. Это значит, что на одну должность может быть зачислено в резерв от одного до трех человек. Рассмотрим алгоритм постановки системы работы с кадровым резервом. При этом, для придания конкретности рассуждениям, выполним их на примере крупной угледобывающей компании «Южкузбассуголь».

Особенности работы с резервом в данной компании определены тем, что, с одной стороны, она входит в состав корпорации с большим количеством региональных и международных активов, с дру-

гой, «Южкузбассуголь» – это компания с сильно выраженной отраслевой спецификой (добыча угля подземным способом). Зачисление работников в кадровый резерв происходит по результатам очередной и внеочередной их аттестации. После чего определяется уровень компетенций. По итогам этого процесса сотрудника отправляют на учебу по индивидуально составленному плану подготовки и развития карьеры резервиста. Может использоваться следующая структура резерва кадров:

- стратегический резерв – мобильный управленческий резерв, позволяющий реализовать ключевые проекты, существенно влияющие на стоимость компании. Отличительными особенностями такого резерва являются: мобильность, активность, лучшие результаты оценки;
- перспективный резерв – управленческий резерв, готовящийся для замещения конкретных должностей в перспективе от 1 до 3 лет. Отличительные особенности: высокий потенциал к развитию, хорошие результаты текущей деятельности, ярко выраженная профессиональная специализация;
- оперативный резерв – экстренный резерв, обеспечивающий немедленное замещение в случае необходимости. Резервисты имеют высокий уровень профессиональной подготовки, дисциплины и лояльности.

В последние годы в рассматриваемой компании существенно активизировалась работа с кадровым резервом на вышестоящие должности. Для качественного планирования работы в данном направлении был проведен SWOT-анализ состояния проблемы, связанной с формированием и подготовкой кадрового резерва (таблица 2). По его результатам должны приниматься решения относительно стратегии развития кадрового резерва. Кадровый резерв готовится на ключевые позиции стратегически важных подразделений компании, т.е. если подразделение является ключевым (стратегическим, приносящим прибыль), а также, если оперативно «закрыть» позицию сложно в силу специфики производства, дефицита на рынке труда. Если же «открытость» вакансии увеличивает риск снижения эффективности производства, то такая позиция считается критичной и требует самого пристального внимания [3, с. 381]. Другими словами, важно понимание того, какие позиции являются ключевыми и подлежат первоочередному обеспечению резервом и сколько необходимо готовить резервистов.

Таблица 2

SWOT-анализ формирования и подготовки кадрового резерва

<p><u>Сильные стороны (Strengths)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - опыт формирования и обучения кадрового резерва; - наличие инструментария для отбора в кадровый резерв; - положительный образ резервиста; - наличие учебно-методической базы (центр подготовки кадров), программ обучения; - положительный пример – продвижение резервистов 	<p><u>Слабые стороны (Weaknesses)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - низкая вовлеченность руководителей в процесс отбора, подготовки и продвижения резервистов; - отсутствие у руководителей мотивации к «выращиванию» резерва кадров; - отсутствие четких критериев для отбора в кадровый резерв; - недостаточность в бюджете компании средств на развивающее обучение
<p><u>Угрозы (Threats)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - кадровый дефицит; - низкий управленческий уровень персонала; - снижение мотивации к карьерному росту и эффективному труду; - несвоевременное и неэффективное замещение вакансий по должностям руководителей; - снижение имиджа компании-работодателя; - переход обученного персонала в другую компанию 	<p><u>Возможности (Opportunities)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - формализация критериев отбора в резерв; - разработка программ мотивации руководителей по выдвижению, сопровождению, продвижению резервистов; - активизация развивающего обучения за счет вовлечения руководителей в обучающий процесс; - включение административных ресурсов для организации стажировок, ротаций, назначений резервистов на вышестоящие должности (назначение для резервистов наставников, кураторов; включение в KPI руководителей показателей по подготовке резерва)

С целью определения ключевых подразделений компании, а также ее критичных позиций, нами была проведена экспертная оценка. В оценке приняли участие руководители и главные специалисты компании: генеральный директор, директор по производству, директор по персоналу, технический директор и др. А в ее результате была разработана карта критичных позиций. Таким образом, были

определены ключевые позиции, на которые необходимо подготовить кадровый резерв. Далее был произведен расчет количественного состава кадрового резерва на ключевые позиции (на 3 года), что отражено в таблице 3. Критериями отбора, как правило, являются интеллектуальный и менеджерский потенциал, мотивация, результаты текущей деятельности, рекомендации руководителя. В зависимости от вида кадрового резерва разрабатывается и система его подготовки. Обучающие мероприятия включаются в индивидуальный план развития (ИПР) резервиста (табл. 4).

Таблица 3

Расчет кадрового резерва компании «Южжубассуголь» (фрагмент)

Показатель	Главный инженер	Главный механик	Главный энергетик	Главный маркшейдер	Начальник участка по добыче угля	Начальник участка по проведению горных выработок
Текущая численность (ТЧ)	10	10	10	10	10	23
Прогнозируемый период времени, год (в)	3	3	3	3	3	3
Остаточная численность за вычетом прогнозной текучести на «в»-период, чел. (ТЧв)	5	5	3	1	0	5
Увольнение в связи с выходом на пенсию (П) *	0	0	2	4	0	4
Запланированная текучесть (сокращения, переводы) (ЗТ)	0	0	0	0	0	0
Незапланированная текучесть на период 3 года (увольнения по собств. желанию и др.) (НЗТ) **	3	3	3	3	9	12
Прогнозируемая численность, чел. (ПЧ)	8	8	8	8	9	21
Прогнозируемое открытие/закрытие позиций (И)	-2	-2	-2	-2	-1	-2
Изменение численности на целевых позициях (недостаток кадров через «в»-период), чел. (ИЧ)	3	3	5	7	9	16
Средняя текучесть потенциальных резервистов, %/год (ТПР) ***	0	0	0	0	0	0
Необходимая численность кадрового резерва	3	3	5	7	9	16

Примечания: * Учтены работники в возрасте свыше 55 лет.

** Прогноз построен на основе анализа за последние 5 лет

*** За основу взята средняя текучесть среди ИТР.

Таблица 4

Обучающие мероприятия и их связь с видами кадрового резерва

Обучающие мероприятия	Стратегический резерв	Перспективный резерв	Оперативный резерв
Стратегические программы (Сколково)	v		
Участие в Школах Лидеров	v		
Стажировки на других предприятиях	v	v	
Участие в проектах	v	v	
Участие в программах по повышению уровня компетенций		v	v
Временное исполнение обязанностей		v	
Получение необходимых допусков и сертификатов		v	v
Участие в тренингах	v	v	
Дублирование функций		v	

Оценка готовности резервиста проводится 2 раза в год на основании мониторинга выполнения мероприятий (развивающих действий), включенных в ИПР. При этом каждое развивающее действие имеет свой вес: исполнение обязанностей/дублирование функций руководителя – 40%; проектная деятельность – 10–20% (в зависимости от роли в проекте); стажировки/ротации – 20%; прочие развивающие действия – 10%; обязательное обучение, допуски – 10%. Для каждого развивающего действия определены критерии оценки качества и алгоритм расчета итогового веса в ИПР. Сопоставление итогового процента по ИПР с уровнем готовности резервиста выглядит таким образом: 71–99% – высокий уровень готовности (GO); 50–70% – средний уровень готовности (STEADY); менее 50% – низкий уровень готовности (READY).

Программа подготовки кадрового резерва является составной частью комплексной программы подготовки персонала в компании «Южкузбассуголь» и включается в годовой план подготовки отдельным разделом. После успешной подготовки сотрудник остается на своем рабочем месте, но будет числиться в составе кадрового резерва предприятия. В случае освобождения какой-либо должности его кандидатуру отправят на рассмотрение.

Таким образом, создание кадрового резерва, является стратегически важной задачей для любой компании. Особенно важно эффективное ее решение в условиях нестабильной внешней среды, возрастания рисков ведения бизнеса [7]. Именно такая ситуация сложилась в угольной отрасли. Например, мировая цена тонны энергетического угля в мае 2015 года опустилась до самого низкого уровня за последние шесть лет: \$63 против \$150 в 2011 году. В таких условиях необходимо мобилизовать все резервы развития, прежде всего – кадровые. Во-первых, это позволяет компании быть успешнее и растить собственные кадры до лидирующих позиций [5, 6], а, во-вторых, грамотно подойти к подготовке кадров, целенаправленно вкладывать средства в собственный потенциал, выраженный в компетентных управленческих кадрах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Даянц Д.Г., Романова Н.П. Управление персоналом на горных предприятиях. М.: Изд-во Московского государственного горного университета, 2001. 302 с.
2. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2001. 560 с.
3. Управление персоналом на производстве / Под ред. Н.И. Шаталовой, Н.М. Бурносова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 381 с.
4. Лановенко Е.А. Работа с кадровым резервом // Справочник кадровика. 2003. № 9–11.
5. Добрынин А.И., Ивлева Е.С., Плотников В.А. Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни // Экономика и управление. 2006. № 1. С. 23–30.
6. Исаев М.И. Человеческий капитал в современном социально-экономическом развитии России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 112–115.
7. Плотников В.А. Изменения глобальных институтов управления под влиянием национальных экономических интересов (по материалам XII Петербургского международного экономического форума) // Экономика и управление. 2008. № 3. С. 7–9.
8. Федоренко А.В., Шевченко Е.П. Актуальные вопросы управления персоналом в гостиничном бизнесе // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 1. С. 150–153.
9. Хмель О.А. Механизмы обеспечения взаимодействия учреждений высшего образования и работодателей // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 145–148.

Песоцкая Е.В.

ЭТОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ТУРИСТСКИМИ УСЛУГАМИ

***Аннотация.** В статье раскрываются особенности современного туризма и туристского предпринимательства. Исследованы возможности и перспективы использования функции мониторинга спроса в триединстве таких компонентов, как наблюдение, анализ и прогноз в управлении туристской организацией. Рассмотрены маркетинговые аспекты туристского предпринимательства, сформулированы предложения по использованию этологического подхода в управлении организации туристского профиля.*

***Ключевые слова.** Туризм, управление, спрос, этологический подход.*

Pesotskaya E. V.

ETHOLOGICAL APPROACH IN THE MANAGEMENT OF TOURIST SERVICES

***Abstract.** The article describes the features of the modern tourism and tourist business. The possibilities and prospects for the use of IP-demand monitoring functions in a trinity of components such as observation, analysis and forecasting in the management of the tourist organization. We consider the marketing aspects of the tourism business, as a proposal for the use of ethological approach in the management of organizations of a tourist profile.*

***Keywords.** Tourism, management, demand, ethological approach.*

В современных условиях, отличающихся нестабильностью социально-экономических процессов в целом и их структурных составляющих, в частности, возрастает необходимость использования адаптивных методов управления, учитывающих специфику управляемого объекта и внешней среды, в которой это управление осуществляется. Одной из составляющих сферы услуг, которая вместе с материальным производством формирует социально-экономический комплекс Российской Федерации, является сфера туризма, получившая в последние годы особый динамизм в развитии. Современный туризм следует рассматривать с различных позиций.

Во-первых, он является пространством реализации социальных целей. Потребление туристских услуг стало одной из важных детерминант условий жизнедеятельности населения. Туризм как явление и собственно процесс потребления туристских услуг формирует социальную среду, ориентированную на удовлетворение сложной по своей природе социальной потребности.

Во-вторых, туризм может быть интерпретирован как фактор воспроизводства культуры, сохранения, использования и приращения духовного потенциала нации. Потребление туристских услуг не только удовлетворяет индивидуальный, коллективный и общественный спрос, но и решает целый ряд проблем в области культуры – ее последовательного развития. Туризм по сути является социально-культурным феноменом, имеющим особое институциональное воплощение. При этом воспроизводст-

ГРНТИ 82.05.02

© Песоцкая Е.В., 2016

Елена Владимировна Песоцкая – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7(921) 943 32 31. E-mail: epes@mail.ru.

венная миссия туризма в контексте развития культуры имеет и прикладное значение. Становясь туристскими объектами, объекты культуры приобретают дополнительные стимулы к их вовлечению в реальные экономические процессы. Эти стимулы проявляются достаточно активно и могут составить основу для экономически эффективной хозяйственной деятельности, результаты которой образуют новые стимулы к развитию объектов культуры. Безусловно, речь не идет об экономическом самовоспроизводстве большинства таких объектов, но поддержка усилий органов государственного регулирования сферы культуры может быть обеспечена и за счет использования экономических механизмов.

В-третьих, сфера туризма предстает как объект предпринимательства, целью которого является извлечение прибыли. Такой вид предпринимательства может быть охарактеризован как туристское предпринимательство, и в управлении им могут быть использованы принципы и подходы, свойственные предпринимательской концепции в ее общем виде. К ним относятся, в частности: принцип приоритета потребителей туристских услуг; принцип инициативности и хозяйственной самостоятельности их продуцента; принцип инновационной активности; принцип управления рисками, которые в предпринимательской среде всегда высоки и нуждаются в изучении, анализе, предотвращении, снижении, распределении и перераспределении.

Для развития туристского предпринимательства существуют объективные предпосылки. По мере развития общества и вслед за видоизменением общественных процессов, туристские услуги из некогда «дефицитного товара» превратились в «товар массового потребления», в необходимость для многих категорий потребителей, включенных в общественные процессы, свойственные постиндустриальному обществу. Туристское предпринимательство следует рассматривать не только как экономическое, но и социальное явление, что, с одной стороны, обусловлено социальной наполненностью туризма, а с другой стороны – особенностями потребителя туристской услуги – человека, как представителя социума. Эти особенности отражаются, в первую очередь, на выполнении функции мониторинга спроса – ключевой в туристском предпринимательстве.

Функция мониторинга в последние годы широко используется в различных системах управления. На макро- и мезоуровне осуществляется мониторинг ключевых социально-экономических показателей, на микроуровне – мониторинг внешней среды, конкуренции, спроса, результатов производственно-хозяйственной деятельности. В принципе, любые показатели, обладающие временной динамикой, могут стать объектами мониторинга. Ряд видов мониторинга используется и на микроуровне, в управлении крупными туристскими организациями, причем центральное место занимает именно мониторинг спроса на туристские услуги (комплексный и поэлементный).

Но функция мониторинга в реальной практике используется не полностью. Она ограничивается лишь наблюдением за объектом мониторинга, что соответствует установившимся представлениям о его (мониторинга) сущности и назначении. Однако мониторинг представляется более емким понятием. Оно зародилось в военной науке и трактуется ею как единство трех составляющих: наблюдения, анализа и прогноза. Такая трактовка, безусловно, является более полной и, что особенно важно, соответствующей задачам управления. Следует отметить, что такая расширенная трактовка мониторинга используется в ряде современных научных исследований, посвященных проблемам экономики и управления [2, 3]. Но в управлении туризмом, в частности, при формировании маркетинговой концепции функционирования туристской организации, разработке маркетинговых программ, определении стратегии и тактики рыночного поведения туристской организации, возможности и перспективы использования расширенной функции мониторинга практически не рассматриваются.

Вместе с тем, данная функция может быть интегрирована в систему функций управления организациями туристского профиля. На его основе можно не только собирать необходимый информационный материал для наблюдения за динамикой спроса, что полезно, но недостаточно, можно также проводить полноценный анализ спроса. Наблюдения только фиксируют изменения в состоянии спроса, анализ позволяет выявить закономерности в его развитии (или их отсутствие), углубленно изучить структурную динамику спроса, определить причины, обуславливающие эту динамику.

Результаты анализа спроса составляют базу для его прогноза, который осуществляется с использованием известных методов прогнозирования. При этом становится возможным прогнозировать не только объемные, но и структурные показатели спроса. Мониторинг спроса, соответствующий изложенному подходу, приобретает качественно иное содержание. Он обеспечивает возможность предвидения развития спроса (хотя и с определенной погрешностью). Для туристского рынка эта особен-

ность мониторинга спроса приобретает принципиальное значение. Спрос на туристские услуги отличается высоким динамизмом и подвержен влиянию факторов, которые туристская организация не в силах контролировать. Это относится не только к той части спроса, которая обеспечивается платежеспособностью потребителей, но и к собственно потребности в услугах, формирующих туристский продукт.

Применяя функцию мониторинга в отношении спроса на туристские услуги, следует ориентироваться на структурные характеристики спроса, которые позволяют дифференцировать потребителей по определенным критериям с выделением отдельных сегментов и определять целевой сегмент. Критерии сегментации, соответствующие специфике туристского рынка, могут быть различными. Но современные виды туристских продуктов и виды туризма по сути базируются не на исследовании спроса, а на исследовании того туристского потенциала, которым обладают конкретные территориальные образования. Этот потенциал исследуется многими специалистами, и по результатам этих исследований формируются турпродукты, которые выводятся на рынок. При их разработке в какой-то мере учитываются особенности контингента предполагаемых потребителей и даже контурно очерчивается их социальный портрет. Однако говорить в этой ситуации о безусловном балансе спроса и предложения туристской услуги не приходится, что повышает риски туристской деятельности. Снижению этих рисков может способствовать использование в управлении туризмом этологического подхода, формирование на его основе особых критериев сегментации потребительского спроса.

Этологический подход уместен в том случае, если он применяется по отношению к деятельности, связанной с потребностями человека, личности. Он предполагает непосредственную связь с человеком и рассматривается экономической литературой как один из аспектов, который необходимо учитывать в управленческом процессе [4]. Этологический подход и этология, как научная область «долженствующая заняться образованием характера в зависимости от физических и моральных условий» [1, с. 192], есть составная часть культуры, господствующей в обществе. Культура в широком понимании – это вся духовно-познавательная сфера жизни, которая формирует высоконравственную, интеллектуально и физически развитую личность. Одним из ее элементов, решающих данную задачу, является и сфера туризма.

Активное потребление туристских услуг и собственно туризм можно рассматривать как один из факторов развития культуры, усиление ее преобразующего воздействия на общество, социальные группы, индивиды. В то же время, туризм не просто способствует трансформации общественной жизни, он формирует предпосылки для воспроизводства культурных ценностей, сохранения и пополнения культурно-исторического наследия России и ее регионов. Уровень культуры, по мнению многих авторов, служит индикатором состояния общества. Это означает, с одной стороны, что необходимо направлять все доступные ресурсы на повышение уровня культуры населения, а, с другой, – достаточно точно и полно учитывать существующий уровень и особенности культуры и на этой основе определять реальную стратегию решения разнообразных задач в области управления хозяйственной деятельностью организаций, функционирующих в социально-ориентированных сегментах российского рынка и, в частности, организаций туристского профиля.

Этологические особенности и этологические факторы в этом контексте приобретают новые свойства – они становятся составляющими детерминант управления, влияние которых в различных организациях может быть более или менее интенсивным, но оно всегда присутствует. Заметим, что, как показывает анализ опыта проведения социально-экономических реформ в различных странах, успех или неудача этих реформ во многом обусловлены причинами этологического происхождения, т.е. различной мерой соответствия или несоответствия целей и методов управления, реализуемых в процессе реформирования, исторически сложившемуся менталитету населения, представлениям массового сознания об общечеловеческих ценностях, структуре поведенческих типов. В рамках методологии организации и управления социально-экономическими процессами и, в частности, процессами, происходящими в сфере туризма, эти элементы следует рассматривать в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности.

Этологический подход, применительно к рассматриваемой проблеме, охватывает два относительно самостоятельных направления. Первое связано с формированием определенной культуры поведения лиц, связанных с принятием управленческих решений. Представление о центральном понятии этологии – этосе, подразумевает существование и использование неких схем, образов, алгоритмов,

матриц, программ поведения. Могут быть выделены в иерархической последовательности следующие механизмы детерминации человеческого поведения: рационально-логическое, социально-психологическое, индивидуально-психологическое, био-генетическое [4]. Все эти аспекты должны быть учтены, в принципе, при реализации этологического подхода. Однако наиболее заметно влияние социально-психологических аспектов. Этологическая культура, как культура, опирающаяся на сложившиеся устои и типы поведения, характеризуется, прежде всего, содержанием социальных норм. Это еще раз свидетельствует о необходимости учета в процессе управления социальных факторов.

Важно подчеркнуть, что в этологии принято различать доминирующие, ординарные и экстраординарные этосы. При этом определяющая роль отводится доминирующим этосам, которые и должны изучаться в процессе построения различных программ предоставления туристских услуг и составлять основу адекватных управленческих решений. Рассматривая взаимосвязь стратегического управления и этологии, необходимо обратить внимание на то, что важнейшей частью этоса является этическое нравственное поведение. Ведущие представители мировой науки, формируя регуляторы человеческого поведения, выдвигают на первый план моральные нормы и нравственные правила. Многолетние эмпирические наблюдения показывают, что именно творческое умение совмещать собственную систему этических ценностей с целями функционирования организации позволяет достичь необходимой эффективности деятельности фирмы, личного успеха и удовлетворения работников.

В этом отношении представляют интерес работы Амартьи Сена [6]. Он обращает внимание на опыт развития предпринимательства в Японии, где отклонения от эгоистического поведения в сторону поведения, основанного на таких понятиях как долг, лояльность и добрая воля, оказались крайне важными для достижения индивидуальной и корпоративной экономической эффективности. Обобщая, А. Сен пишет о необходимости обогащения экономической теории этикой, показывает иллюзорность целесообразности эгоистического поведения, оторванного от общих этических и этологических проблем; предостерегает от отождествления рационального человеческого поведения с максимизацией индивидуализированного интереса. Отдаление экономики от этики он рассматривает в качестве основного недостатка современной теории и практики управления.

Сфера туризма, как формирующий элемент культуры, должна в полной мере учитывать требования, предъявляемые этологическим подходом. Это означает, что разрабатывая и реализуя управленческие решения, необходимо не просто изучать этологические параметры среды, но и использовать нормы этики, как формирующие элементы, обуславливающие стиль и методы управления, реализуемые на практике. Этологический подход должен составлять идеологию управления туристской организации, т.к. только с его помощью можно сочетать культурно-историческую сущность туризма и его экономические составляющие.

Рассматривая второе направление использования данного подхода, необходимо сконцентрировать внимание на его взаимосвязи со сложившимся и развивающимся этосом. Существующая этологическая культура содержит некие нормы и стереотипы поведения (преимущественно из числа доминирующих), которые могут быть формализованы, изучены и обобщены. Эти нормы поведения являются элементами внешней среды по отношению к организациям сферы туризма, а современные принципы управления, как известно, подразумевают необходимость приспособления управленческого процесса к характеристикам среды. В этих условиях становится актуальной задача адаптации к этологическим факторам, обуславливающим характер спроса на туристские услуги. При этом уместно вспомнить, что методология управления традиционно рассматривает в числе его доминант социально-психологические факторы, близкие по сути к факторам этологическим. Однако между этими факторами и характером их влияния на процесс управления можно провести четкую разграничительную линию.

Социально-психологические факторы базируются на исследовании законов психологического устройства индивидов, социальных групп и общества в целом. Этологические факторы характеризуют сложную комбинацию таких законов и способы их проявления. В этом смысле они всегда более конкретны и приближены к практике. Согласно теории Миллема, основоположника этологии, как самостоятельной научной дисциплины «этология находится в таком же положении к психологии, в каком физика – к механике. Основные принципы этологии ... занимают среднее положение между эмпирическими законами и высшими обобщениями» [1, с. 192].

Этология наиболее близка к бихевиоризму – научному направлению, изучающему человеческое поведение. Однако, в отличие от последнего, она не просто дифференцирует типы поведения, но ори-

ентируется на культивирование и распространение этических норм и правил, что полностью соответствует целям и задачам современного туризма, как элемента сферы культуры. Этологический подход к управлению туристской организацией формирует систему требований, которые должны соблюдаться при разработке управленческих решений различного уровня, начиная от определения миссии организации и заканчивая разработкой тактических и оперативных мероприятий.

Основными из этих требований являются: необходимость обоснования концептуальных позиций деятельности туристских организаций, которые являются постоянными, устойчивыми и не поддаются изменениям в случае использования маневренных управленческих решений, адаптирующих деятельность организации к особенностям текущей ситуации; определение этих позиций на основе анализа этологических и общекультурных факторов; преимущество концептуальных установок туристского предпринимательства при выборе инновационного стиля развития; учет этологических параметров при формировании организационной культуры туристской организации, оценка организационной культуры и перспектив ее развития с этологической точки зрения; осуществление деятельности, направленной на удовлетворение общественных интересов (использование элементов социально-этической концепции управления), которая в социально-ориентированных организациях и, в частности, в организациях туристского профиля обеспечивает приращение конкурентных преимуществ; интеграция туристской организации в предпринимательские сети, формирующиеся в сфере туризма, что позволит поддержать имидж организации, как воплотителя общественных традиций и гуманистических представлений; организация управления персоналом туристской организации в соответствии с принципами этологического подхода; проведение этологических исследований с целью формализации, анализа и прогнозирования этологических характеристик, осуществление этологической сегментации туристского рынка; налаживание взаимодействий с национальными и международными организациями туристского профиля.

Приближаясь к управленческой практике, нетрудно заметить, что методология этологического подхода может быть реализована на основе использования методологических положений современного маркетинга. Базисным положением маркетинговой парадигмы является ориентация на потребителя, количественных и (что особенно важно в контексте данного исследования) качественных характеристик. Маркетинг туристских услуг практически во всех случаях должен ориентироваться на определенные характеристики потребительского поведения. Такие характеристики включают устойчивые компоненты и менее устойчивые, формирующиеся под воздействием общественных трансформаций в краткосрочном периоде. Устойчивые компоненты поведения, а значит и качественные параметры спроса на туристские услуги, определяются, в первую очередь, факторами общей культуры, общественным мировоззрением и совокупностью этических постулатов, обладающих свойством преемственности. Эти факторы и составляют совокупность этологических аспектов, требующих учета при реализации маркетинговой концепции управления туристской организацией.

Представляется плодотворной, в частности, сегментация потребителей туристских услуг на основе этологических критериев, которые могут формироваться на основе изучения национальных культур. Такая работа требует привлечения специалистов, обладающих интегрированными знаниями в области культуры, социологии, экономики, менеджмента. Исходя из вышеизложенного, следует подчеркнуть, что маркетинговую деятельность туристской организации целесообразно ориентировать на положения социально-этической концепции. Эта концепция была теоретически осмыслена и предложена к практическому использованию Ф. Котлером. Ее суть заключается в том, что организация и система ее управления ориентируется на достижение триединства целей: удовлетворение спроса, максимизацию прибыли, решение общественно-значимых проблем.

Только в сочетании целей и признании их равнозначными видится основа для достижения желаемого социально-экономического эффекта. Такая позиция полностью корреспондируется с принципами этологического подхода, т.к. общественно-значимые интересы всегда формируются на основе гуманистических норм и традиций. В методологии маркетинга услуг туристских организаций необходимо учитывать и принципы бихевиористического маркетинга, ключевой идеей которого является ориентация на принципы социального поведения. Однако, пытаясь использовать механизмы бихевиористического маркетинга, важно иметь в виду, что они охватывают не только устойчивые типы поведения, но и те, которые могут изменяться в непродолжительные отрезки времени. Неустойчивые типы потребительского поведения могут лежать в основе управления в ряде конкретных случаев (например,

при формировании дополнительных услуг в рамках комплексных туристских продуктов). Но концепция развития туристской организации в долгосрочной перспективе и стратегия управления ею должна строиться с учетом широкого спектра устойчивых этических характеристик.

В качестве резюме необходимо еще раз подчеркнуть, что этический подход, отражающий многолетнюю преемственность этических норм, традиций и стилей поведения, свойственных культуре вообще, является той методологической предпосылкой, которая позволит организациям сферы туризма находить эффективные управленческие решения на всех уровнях. Он формирует концептуальные основы туризма, как отражения общественного мировоззрения. Он обуславливает характер стратегического управления, ориентированного на устойчивые типы потребительского поведения. Наконец, он позволяет использовать принципы и механизмы социально-этического и бихевиористического маркетинга при изучении и прогнозировании спроса на туристские услуги и использовании резервов увеличения конкурентоспособности туристской организации, стремящейся к длительному (теоретически бесконечному) функционированию и достижению стратегической устойчивости в динамичной среде туристского рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Брокгауз Ф.А., Эфрон И.А. Энциклопедический словарь. М.: TERRA, 1993.
2. Гончарова Н.А. Инновационный аутсорсинг в малом и среднем бизнесе. Дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2010.
3. Горюхин Р.Е. Формирование системы инновационного мониторинга в промышленной корпорации. Дисс. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.
4. Ланцов В.А., Песоцкая Е.В., Чикишева Н.М. Стратегический анализ. СПб.: Изд-во «Литера плюс», 2001.
5. Песоцкая Е.В. Маркетинг услуг. СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
6. Сен Амартья. Об этике и экономике. М., 1998.

Селищев А.С.

ТЕОРИЯ ЯЗЫКА В СВЕТЕ «ОСНОВНОГО ВОПРОСА» ФИЛОСОФИИ

Аннотация. В статье предпринята попытка классификации теорий языка в свете так называемого «основного вопроса» философии. На этой основе выявлена специфика подхода различных школ к взаимозависимости категорий «язык» и «мышление».

Ключевые слова. Теория языка, материализм, объективный идеализм, субъективный идеализм, дуализм, основной закон философии, язык и мышление.

Selishchev A.S.

THE THEORY OF LANGUAGE IN THE LIGHT OF THE “FUNDAMENTAL QUESTION” OF PHILOSOPHY

Abstract. The article attempts to classify the language theories in the light of the so-called "fundamental question" of philosophy. On this basis, revealed the specifics of the approach to the different schools of the interdependence of the categories "language" and "thinking".

Keywords. Language theory, materialism, objective idealism, subjective idealism, dualism, the fundamental law of the philosophy, language and thinking

Введение

Категория «язык» является одним из камней преткновения общественной науки, в какой бы её отрасли данная категория не рассматривалась: философия, лингвистика, психология и т.п. На протяжении многих десятилетий не умолкают сетования, что проблема остается одной из самых трудноразрешимых. И это вполне объяснимо, если иметь в виду, что изучая категорию «язык», исследователь неизбежно должен затронуть парную ей категорию «мышление». А отсюда «рукой подать» до ключевой философской пары: «материя (мир)» и «сознание». Тем самым, неминуемо столкновение с так называемым «основным вопросом» философии. Мимо этой дихотомии пройти оказывается невозможно. Как отмечает видный отечественный философ Юрий Иванович Семенов, название двух данных противостоящих друг другу видов реальности может быть самым различным: бытие и сознание, мир и познание, материя и мышление, природа и дух, вещи и мысли, материальное и идеальное, физическое и психическое и т.п. Но суть при этом остается одной и той же. Определить же понятия «мир» и «сознание» возможно единственным способом: указать, какой из двух обозначаемых этими понятиями видов реальности принимается за первичный, а какой – за вторичный [12, с. 71–73].

Как известно, Фридрих Энгельс в своей работе «Людвиг Фейербах и конец классической немецкой философии» (1886) назвал проблему отношения мира и сознания, основным вопросом философии. В связи с этим следует учитывать, по крайней мере, два важных момента.

ГРНТИ 16.01.07

© Селищев А.С., 2016

Александр Сергеевич Селищев – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов.

Контактные данные для связи с автором: 192171, Санкт-Петербург, Ивановская ул., д. 19, кв. 24 (Russia, St. Petersburg, Ivanovskaya str., 19, 24). Тел.: 8 921 905-62-24. E-mail: selishchev@yandex.ru.

Во-первых, отношение к марксистской диалектике, классиком которой является Ф. Энгельс, очень неоднозначно в среде современных исследователей. Многие из них, не считая себя её приверженцами, вышеупомянутую проблему попросту игнорируют, или, так или иначе, демонстрируют к ней свое отрицательное отношение. Осознавая это, мы все же вынесли фразу «основной вопрос» философии в заголовок, чтобы, независимо от того, признается существование этой категории или нет, сделать ее своеобразным водоразделом при рассмотрении основных концепций.

Во-вторых, философия как таковая не имеет собственного эмпирического базиса. Ее положения не могут быть проверены путем наблюдения или эксперимента. Философы в своих спорах не могут обращаться к данным опытов. Поэтому все их дискуссии, как правило, бесконечны и не оканчиваются консенсусом. Как писал великий немецкий философ Иммануил Кант: «В сфере чистого разума не бывает настоящей полемики. Обе стороны толкут воду в ступе и дерутся со своими тенями, так как они выходят за пределы природы, туда, где для их догматических уловок нет ничего, что можно было бы схватить и удержать. Они могут бороться сколько угодно; тени разрушаемые ими, мгновенно сростаются вновь» [5, с. 628].

Теория языка как никакая иная находится в самой непосредственной близости к основному вопросу философии. И именно этим, прежде всего, объясняются все трудности ее формирования. Недавно вышел весьма солидный труд лингвиста Людмилы Григорьевны Зубковой, которая проделала гигантский труд, стремясь обобщить основные теории языка [4]. Неудивительно, что вслед за всеми остальными исследователями Л.Г. Зубкова пишет, что существует мнение, будто общая теория языка настолько непоследовательна, что ее эволюцию невозможно проследить. Такое мнение может показаться вполне правомерным, продолжает она, если сравнить исходные принципы основных лингвистических направлений последних двух столетий и вспомнить, как яростно ниспровергаются время от времени все предшествующие теории языка, и как меняется определение самого предмета лингвистики в разных направлениях [4, с. 17–18].

Чтобы определить свою позицию относительно природы языка, следует определиться относительно природы мышления. А для этого нужно определить свою позицию относительно взаимоотношения бытия и мышления или материи и сознания (что является первичным, определяющим, в данной паре, а что – вторичным). Но так как основной вопрос философии невозможно разрешить однозначно, значит, и все остальные проблемы остаются бездоказательными. Можно лишь объявить о личной предпочтительности той или иной позиции.

Как известно, относительно основного вопроса философии существует материалистический подход (признание материи первичной категорией, а сознания – вторичной) и идеалистический подход (признание сознания первичной категорией, а материи – вторичной). В свою очередь, материализм можно подразделить на два основных вида: натурматериализм (относящий материальный мир только к природе и допускающий отклонения в сторону идеализма в прочих сферах, т.е. непоследовательный материализм) и диалектический материализм (всеобъемлющий материализм или панматериализм). Что касается идеализма, то его также можно подразделить по большому счету на два основных вида: объективный (в основе мира – абсолютный дух или абсолютный разум) и субъективный (мир является проявлением сознания). Помимо этого можно выделить еще и дуализм, то есть промежуточную позицию между материализмом и идеализмом (рис. 1).



Рис. 1. Философские школы и основной вопрос философии

Всякий оригинальный лингвист, разрабатывающий свою концепцию языка, осознает он это или нет, с той или иной последовательностью неизбежно занимает ту или иную позицию по основному вопросу философии, что с той же неизбежностью определяет суть разрабатываемой языковой концепции. В данной статье мы остановимся на четырех основных подходах к основному вопросу философии, и на основе этого попытаемся классифицировать основные теории языка. Мы рассмотрим: (1) диалектический материализм, (2) объективный идеализм, (3) субъективный идеализм, (4) дуализм. В данной работе не рассматривается натурматериализм. Тем не менее, следует особо упомянуть о выдающемся лингвисте, немецком стихийном материалисте Августе Шлейхере, который трактовал лингвистику как естественную науку и находился под огромным влиянием теории Дарвина. Натурализм Шлейхера являлся своеобразной реакцией на доминирование в языкознании идеализма В. Гумбольдта.

В европейской цивилизации основа материализма и идеализма были заложены в Древней Греции. Материалистическую традицию принято вести от Демокрита (460–370 гг. до н.э.), а идеалистическую (объективную) от Платона (428–348 гг. до н.э.). При этом следует отметить важное обстоятельство: если все основные труды Платона дошли до нас в целостности и сохранности, то от работ Демокрита остались лишь фрагменты. Подчеркнем, что субъективный идеализм сформировался позже объективного, а последовательный диалектический материализм и вовсе относительно недавно – второй половине XIX века. Тем не менее, сначала становимся на концепции материализма, затем объективного и субъективного идеализма, завершив рассмотрением дуализма.

1. Материалистическая парадигма

Материалистическая диалектика рассматривает природу языка и мышления как часть общего вопроса о связи и взаимной обусловленности материи и сознания в свете основного вопроса философии. В диалектической паре категорий «материя» и «сознание» (рис. 2) материя является категорией первичной. В понимании материалистов, материя – это все то, что нас окружает, все то, что существует вне нас и независимо от нашего сознания, т.е. весь необъятный внешний мир, который действует на наши органы чувств, вызывает ощущения. Необъемлемым свойством или атрибутом материи является движение (материя существует только в движении и иначе существовать не может).

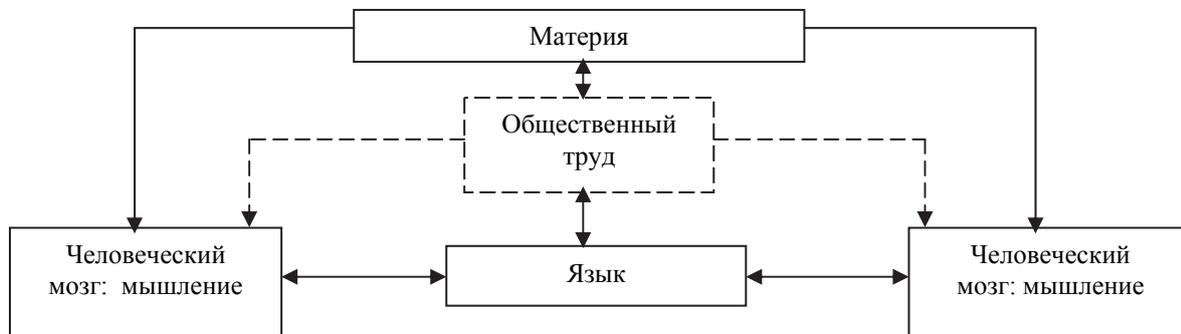


Рис. 2. Материалистическая модель: «мышление-язык»

Формами существования материи являются пространство и время: иначе, чем в пространстве, материя существовать не может. Все, что совершается в мире, происходит во времени. Поэтому время является также формой существования материи. По мнению диалектических материалистов, в мире никогда не существовало, не существует и не может существовать ни одного явления, которое не было бы результатом движения, развития материи. Существует только один материальный мир. Другими словами, мир един, потому что он материален.

Сознание вторично. Сознание – продукт высоко развитой материи. Сознание – функция мозга. Оно не может существовать без мозга, своего материального носителя. Мозг – орган мышления. Природа, материя существовала тогда, когда никакого сознания еще не было. Сознание возникло позже. Сознание человека зависит от состояния его организма, тела. Сознание отражает бытие, значит бытие первично, а сознание вторично, производно. Не существует сознания, оторванного от материи. Нет поэтому ни души, ни «того света», ни рая, ни ада [10, с. 20].

Именно с корой головного мозга, в частности с корой больших полушарий, связаны высшие проявления нервной деятельности. Развитие нервной системы приводит к усложнению поведения животных. И все же, по мнению материалистов, нельзя говорить о мышлении животных в подлинном смысле этого слова. Академик И.П. Павлов (1849–1936) подчеркивал условность аналогий между душевной деятельностью животных и человека. Психика человека специфична, то есть она носит особый, только человеку свойственный характер. У обезьяны мышление непосредственно связано с окружающими предметами. И оно невозможно без прямой связи с ними. У обезьяны отсутствует способность образовывать абстрактные понятия. Она обладает так называемым «предметным мышлением». У человека же мышление качественно иное. Он знакомится с предметами в процессе производственной, научной деятельности, в быту. Вырабатываются абстрактные понятия. Человек абстрагируется от конкретных форм конкретных предметов, выделяет общие их свойства. Именно эта черта человеческого мышления – его абстрактный характер – недоступен животным.

Вместе с тем, человеку мало иметь биологически полноценный мозг, чтобы обладать человеческим сознанием. Он должен еще жить в обществе, в коллективе. Вне человеческого коллектива нет и человеческого мышления. Мышление возникает как результат жизни людей в обществе. Оно может проявиться лишь тогда, когда человек, с одной стороны, отражает природу, с другой – когда люди вступают в определенные отношения друг с другом в трудовой, производственной деятельности. Труд создал человека, человеческое общество. Именно в труде, в производственной деятельности развивается мозг человека, его сознание. Сознание есть продукт жизни человека в человеческом обществе. Оно – явление общественное. Процесс формирования мышления и языка показан в работе Ф. Энгельса «Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека» (1876).

Однако применение естественных орудий не есть еще труд в подлинном смысле слова. Труд в подлинном смысле слова начинается лишь тогда, когда появляются первые искусственно изготовленные человеческой рукой орудия труда. Вместе с этим появляется речь. В процессе совместного труда у формировавшихся людей появляется насущная потребность что-то сказать друг другу. Эта потребность создала себе свой орган. Гортань постепенно преобразовывается. Так возникает членораздельная речь – язык – средство обмена мыслями, средство общения между людьми, материальная оболочка мышления. Мышление не может существовать без языка. Между ними существует неразрывная связь, единство.

Единство языка и мышления вытекают из самой природы мышления. Только в словах мысль становится реальной. Пока она в голове у человека, она как бы мертва, недоступна для других людей. Поэтому язык можно назвать практическим, действительным сознанием. К. Маркс отмечал, что язык является непосредственной действительностью мысли. Это значит, что иначе, чем в языковой материальной оболочке мышление не существует. Даже тогда, когда мы не выражаем наших мыслей вслух, а только, как говорят, думаем про себя, мы тоже облачаем их в словесную, языковую оболочку.

Язык и мышление едины, но не тождественны. Мышление отражает действительность. Язык же есть средство, при помощи которого мысли передаются другим людям. Мышление связано с действительностью непосредственно. Язык же связан с действительностью через мышление. Соотношение языка, мышления и действительности таково: мышление отражает действительность, а язык является формой выражения мышления. Язык, являясь формой выражения мышления, в свою очередь имеет свое содержание – объективный мир, отраженный в сознании [2, с. 353–354].

Если материальное явление имеет непосредственно свою материальную внешность, данную нам в ощущениях, живом созерцании, то этого нельзя сказать о духовном явлении. Последнее становится доступным органам чувств лишь опосредованно – через материальные средства, выражающие его. Поскольку духовное явление может возникать из материального, может существовать, выражаться и передаваться только в материальном и через него, то мы здесь имеем дело с явлениями не однопорядковыми, а разного порядка. Материальное явление, имеющее свои материальные внутренние содержание и форму, в этом единстве выражает духовное явление, имеющее свое внутреннее духовное содержание и духовную форму. В языке мысли существуют в физических материальных звуках и не могут без них существовать, а тем более передаваться. И не только мысли, а и чувства могут существовать и передаваться только в материальном и через него [9, с. 221]. Единство языка и мышления, по мнению сторонников диалектического материализма, заложено в «клеточке», в «основной единице»

языка – в слове. Слово всегда есть единство значения и звукового знака. Смысловая сторона, или лексическое значение есть обобщенное отражение явлений действительности.

Понятие, как форма логического мышления, есть тоже результат обобщения, есть отражение существенно-общих определений. В этом отношении значение слова и понятия совпадают. Оно имеет свои внутренние содержание и форму. Точно так же значение слова «в себе», в чистом виде, имеет свои внутренние содержание и форму. Но в составе слова понятие в единстве своего содержания и формы будет выступать как содержание, а звуковая сторона – как его внешность, внешняя форма выражения его.

Поскольку значение слова, само по себе, без звуковой стороны не возникает, не существует и не передается, то оно необходимым образом воплощается в эту звуковую сторону, подчиняет ее себе, приобретает, таким образом, материальную внешность и через нее проявляет себя. Звуковая сторона слова есть материальное средство выражения духовного или есть особым образом организованный звуковой, материальный процесс, который подчиняется духовной стороне (понятию, смыслу) и используется для образования значимых единиц языка – слов, фраз и т.д. Звуковая сторона тоже, конечно, имеет свое материальное содержание и свою материальную форму, но как средство выражения духовного она выступает как материальная внешность, внешняя форма, выражающая духовное содержание. Таким образом, слово есть сложное единство духовного (понятие, или значение) и материального (звуковой знак), единство, в котором содержанием является духовное, а внешней формой – материальное. Для содержания слова совершенно безразлично, в какой именно внешней форме оно будет выражаться. Например, для понятие «стол» безразлично: будет ли оно выражаться в русском «стол» или в немецком «der Tisch». Но так или иначе в слове звуковая сторона необходима [9, с. 223].

Слова в определенной взаимосвязи составляют язык, который есть также единство содержания и формы. Но при этом мы должны подчеркнуть, что так как язык это не механическая сумма слов, а строгая их организация и взаимодействие, то формой – внутренней организацией языка – является грамматический строй, изучаемый грамматикой (морфологией и синтаксисом), а содержанием – лексика, словарный состав, изучаемый лексикологией. Главное отличие мышления от языка, по мнению материалистов, состоит в том, что мышление, как таковое, есть процесс опосредованного отражения действительности, рассматриваемого в чистом виде, свободном от звуковой стороны языка виде, в тот время как язык не свободен ни от своей звуковой стороны, ни от мыслей, он есть единство мыслей, понятий и звуковой стороны. И только в этом единстве состоит его сущность. А это и означает, что язык есть непосредственная действительность мышления, «есть практическое, существующее и для других людей и лишь тем самым существующее также и для меня самого, действительное сознание» [8, с. 29].

Сделаем промежуточные выводы. Во-первых, так как мышление и язык отражают материю и являются по отношению к ней категориями вторичными, то все национальные языки сводимы, в конце концов, к общим универсалиям. Непреодолимых границ между языками не существует. Любые понятия на одном языке могут адекватно передаваться на любой другой язык. Во-вторых, не существует так называемых языковых картин мира, так все языки отражают единую материю. В-третьих, культурологическая специфика того или иного языка не носит абсолютного характера, а сводится лишь к ряду нюансов, не затрагивающих сути коммуникативной деятельности.

2. Объективно-идеалистическая парадигма

В отличие от материалистов, идеалисты (как объективные, так и субъективные) в качестве исходного пункта в объяснении действительности берут не практическую деятельность человека, не производство, а сознание. То есть за исходный пункт берется результат и через его призму объясняется материальное. При этом наиболее древним философским течением является объективный идеализм, ведущий, как уже отмечалось, свое начало от Платона. В СССР изучению идеализма уделялось самое пристальное внимание. Начало этому положили две капитальные монографии о субъективном и объективном идеализме [13, 14]. Основные течения объективного идеализма приведены на рис. 3. К настоящему времени все эти течения либо прекратили существование, либо утратили заметное влияние. Так, например, школа неоплатонистов действовала в III–VI вв.

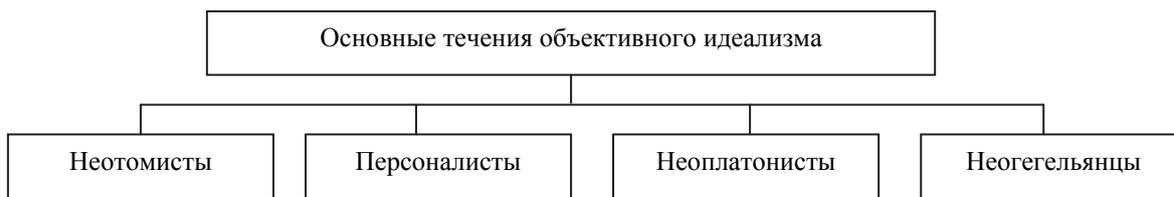


Рис. 3. Основные течения объективного идеализма

Томизм возник в XIII веке. Отправной точкой томистской философии является признание существования двух миров: многообразного духовного, нематериального мира, мира сущностей, и тленного, быстротечного материального мира, который находится ниже и, следовательно, подчиняется первому. Истинной, подлинной реальностью обладает только духовный, «реальный» мир; он не подчиняется законам природы, стоит «над» ней. Материальный, физический мир – это реальность «второго порядка». Он не суверенен, а подчинен первому и зависит от него. Таким образом, абсолютная реальность – это реальность нематериального мира, т.е. реальность «немирового бытия». Все остальное реально лишь постольку, поскольку оно получает существование от этой истинной реальности [13, с. 434]. С 1879 по 1963 гг. модернизированный томизм – неотомизм, являлся официальной философией католической церкви.

В персонализме основной вопрос философии, об отношении мышления к бытию, выступает как проблема отношения личности к Вселенной. Личность («персона») – основная категория персонализма. Личность объявляется им единственной и высшей реальностью. При этом он имеет в виду не реального конкретного человека, а духовную субстанцию, «единство сложных изменений сознания». Персоналисты распространяют понятие личности как «духовной активности» на всю действительность. Весь мир состоит якобы из множества духовных субстанций. Представление о Вселенной завершается признанием существования высшей духовной субстанции – Бога, который является в конечном итоге творцом всего существующего. Предметы, явления, события и факты объективного мира наделяются волей и сознанием. Источником, из которого возникает сознание, является не высокоорганизованная материя, а мировое сознание, «первичный разум». Конечной причиной наших ощущений и представлений являются не материальные предметы, а некое высшее, божественное существо [13, с. 354].

Гегель и его последователи. Наиболее теоретически развитую систему объективного идеализма создал Георг Вильгельм Фридрих Гегель (1770–1831), который поставил перед собой задачу разработать своеобразную всеохватывающую философскую систему, объясняющую буквально все, что существует в мире. Первоначалом в мире Гегель считал «мировую идею», некий безличный, оторванный от человека разум (рис. 4). Как и в любой концепции объективного идеализма, Гегель объективизировал и абсолютизировал «мировую идею», которая выступает в качестве творца, созидателя всего материального. В этой конструкции материальное, весь предметный мир есть простая форма бытия воплощенной в нем идеи. Восприняв от своих предшественников в немецкой классике Фихте и Шеллинга идею о тождестве мышления и бытия, духа и природы, субъекта и объекта, Гегель учил, что «мировая идея» существует вечно и изначально содержит в себе в скрытом виде все возможные явления природы и общества, являясь источником и движущей силой мира.

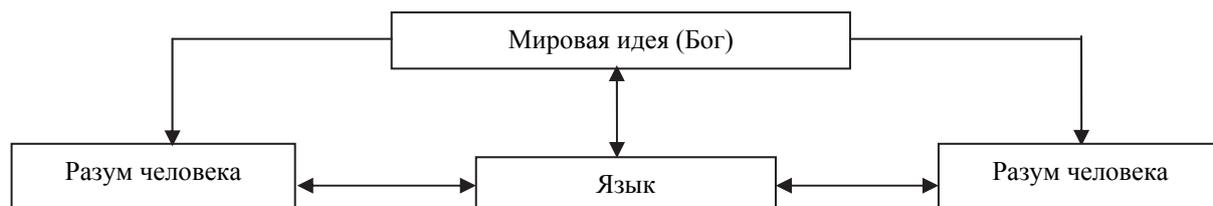


Рис. 4. Объективно-идеалистическая модель: «мышление-язык»

Исторической заслугой Гегеля является тщательная разработка диалектической методологии, которая, по его мнению, лежит в основе понимания всего существующего, в первую очередь, мировой идеи. Гегель поставил задачу раскрыть логику существования и развития «мировой идеи», а так как она находится в тождестве с природой, то, следовательно, принципы и законы бытия природы, общества и человека, в том числе и его сознания. По учению Гегеля, «мировая идея» находится в постоянном процессе саморазвития, постепенного изменения, раскрытия и развертывания своего содержания. Первоначально идея развивается в самой себе, затем принимает форму природы (неживой, потом живой), из органического мира формируются все виды растений и животных, на высшем этапе развития – человек с его разумными способностями. В человеческом обществе идея принимает форму религии, государства, права, морали, искусства, философии. (Для интересующихся этой проблематикой можно порекомендовать для изучения блестящую статью доцента Одесского университета Самуила Яковлевича Когана (1902–1977) [7].)

В гегелевской теории языка следует выделить три основных аспекта: (1) язык как воплощение абстрактных представлений; (2) язык как произведение рассудка; (3) язык как сущее для других людей самосознание. Соответственно с этим место теории языка в философской системе Гегеля определяется той ролью, какую он отводил языку в процессе движения познания от представлений к понятиям, от рассудка к разуму и как связующему звену между индивидуальным и общественным сознанием. Признавая, что процесс познания протекает по законам диалектики, Гегель стремился вскрыть противоречия, характеризующие роль языка в познании. В своей теории он пытался ответить на вопросы: каким образом язык, созданный для выражения абстрактных представлений, делает своим содержанием понятия? Каким образом язык, являющийся произведением рассудка, становится орудием разума? Гегель считал язык орудием мысли, наиболее соответствующим ее природе.

Блестки гениальности Гегеля можно обнаружить в некоторых наметках диалектической трактовки языка – в его предположении о существовании связи (но не абстрактного тождества) языка и мышления, в его понимании роли языка в осуществлении связи индивидуального и общественного сознания, в его попытках охарактеризовать специфические противоречия, присущие языку, а также в утверждении, что наличие чистых (формальных) языковых знаков не мешает доминированию в языке рационального начала. При внимательном рассмотрении концепции Гегеля можно судить, что если из этой концепции удалить понятия «мировая идея», «мировой разум», то его диалектический метод фактически раскрывает диалектические процессы, присущие материальному миру. Распространение диалектического метода с «мировой идеи» на весь остальной мир Гегель обосновывает идеей тождества духа и природы [16, с. 171–174]. Современный вариант учения Гегеля, неогегельянство, некоторое время существовал в США, Великобритании, Германии и Франции, к середине 1970-х годов существенно утратив свое влияние.

Сделаем промежуточные выводы. Во-первых, в объективно-идеалистической философии мышление и язык находятся в диалектическом взаимоотношении с абсолютным разумом. В силу этого непреодолимых границ между языками не существует. Любые понятия на одном языке могут адекватно передаваться на любой другой язык. Во-вторых, не существует так называемых языковых картин мира, так как абсолютный разум (мировая идея) един. В-третьих, культурологическая специфика того или иного языка не носит абсолютного характера, а сводится лишь к ряду нюансов, не затрагивающих сути коммуникативной деятельности. В-четвертых, роль абсолютного разума (мировой идеи) в теории объективных идеалистов сопоставима с ролью общественного труда в теории диалектических материалистов.

3. Субъективно-идеалистическая парадигма и ее «опровержение»

Субъективный идеализм гораздо моложе идеализма объективного. Духовным отцом многих его течений принято считать Джорджа Беркли (1658–1753). В отличие от объективного идеализма, идеализм субъективный в настоящее время очень активно развивается по многим направлениям. Правда, большинство его сторонников (в отличие от материалистов и объективных идеалистов) отрицают или игнорируют саму постановку основного вопроса философии. Тем не менее, по своей сути, философы, принадлежащие к этому течению, считают (в различных интерпретациях), что все то, что принято называть внешним миром, состоит из ощущений личности (рис. 5).



Рис. 5. Модель субъективно-идеалистическая: «мышление-язык»

Весьма затруднительно привести четкую классификацию основных течений субъективного идеализма в силу их многочисленности и нюансов отдельных направлений, школ и подвидов. На рис. 6 в самом общем виде изображены основные течения субъективного идеализма. Два течения, неореализм и феноменология будут лишь кратко упомянуты.

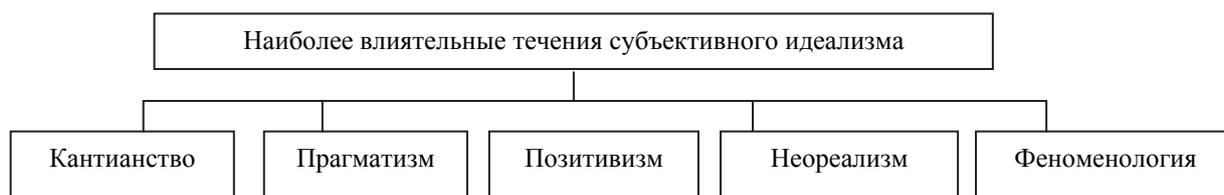


Рис. 6. Основные течения субъективного идеализма

Неореализм – направление в англо-американской философии начала XX века. Главной его особенностью был отказ от гносеологического дуализма Джона Локка (1632–1704) и поздних форм реализма. Неореализм признавал независимое существование объектов и их непосредственную данность субъекту в процессе познания. Пожалуй, самым знаменитым представителем этого течения был Бертран Рассел (1872–1970). Неореалисты считали познающее сознание свойством человеческого организма, связанным с поведенческими реакциями. В настоящее время данное философское течение не очень популярно, тем не менее, оно оказало определенное влияние на развитие теории языка.

Феноменология (учение о феноменах) – направление в философии XX века, определявшее свою задачу как описание опыта познающего сознания и выделение в нём сущностных черт. Основателем феноменологии считается Эдмунд Гуссерль (1859–1938), который призывал отказаться от построения дедуктивных схем философии и обратиться к первичному опыту. Идеи феноменологии также были восприняты многими течениями лингвистики.

Кантианство. Самой яркой фигурой субъективного идеализма следует признать Иммануила Канта (1724–1804), на идеях которого выросла немецкая классическая философия, а также неокантианство. Именно Кант оказал первостепенное влияние на формирование мировоззрения Вильгельма фон Гумбольдта (1767–1835), основателя современной лингвистики. Об этом, в частности, неоднократно упоминает Рудольф Гайм (1821–1901) когда пишет, что Гумбольдт находился под большим влиянием, прежде всего, Шиллера, Канта и Гёте [1, с. 129]. Гайм также отмечает, что ничто, за исключением эллинизма, не влияло на научный образ мыслей и мировоззрение Гумбольдта как Кант. Так, если Гердер свое опровержение кантовской критики отчасти черпает в ссылках на язык, то Гумбольдт, напротив, как бы намеренно именно на языке испытывает правильность кантовских утверждений, идет по стопам «Критики чистого разума». Существует целый ряд мест, продолжает Гайм, в которых гумбольдтовский анализ языка составляет как бы параллель к кантовскому анализу человеческого познания. И можно сказать, что Гумбольдт был бы кантианцем даже в том случае, если бы он не читал ни одной строки Канта, «даже если бы Кант ничего не писал и никогда не существовал» [1, с. 368–372].

Кроме того, говоря о лингвистических теориях данного направления, следует, несомненно, упомянуть программное произведение немецкого философа-неокантианца Эрнста Кассирера (1874–1945) «Философия символических форм. Язык», оказавшее заметное влияние на формирование лингвистической теории [6].

Развитие учения Гумбольдта преобразовалось в неогумбольдтианство (гипотеза Сепира-Уорфа и школа Л. Весбергера в Германии), а также направления структурализма, которые отождествляют язык

и мышление, но уже в результате абсолютизации относительной самостоятельности языка. Они рассматривают язык как некую имманентную сущность, как систему противопоставлений, характер которых не зависит от реальных свойств членов этих противопоставлений (Ф. де Соссюр, Л. Ельмслев и др.). С точки зрения представителей последних теорий язык не только определяет характер и структуру мышления, но и сам характер отражения объективной действительности. Таким образом, в рамках теорий взаимоотношения языка и мышления, развиваемых сторонниками неогумбольдтианства и некоторых направлений структурализма, язык рассматривается как нечто определяющее по отношению к объективной действительности. Следовательно, в философском плане эти теории могут квалифицироваться как своего рода «лингвистический идеализм» [11, с. 3]. Гипотеза лингвистической относительности Сепира-Уорфа развивалась, прежде всего, в США в то время, когда там господствовали взгляды бихевиористов и структуралистов. Впоследствии ее преодолел картезианский рационализм Хомского.

Прагматизм. В последней трети XVIII века в качестве самостоятельного течения оформляется прагматизм, основателем которого принято считать Чарльза Пирса (1839–1914). Пирс формулирует основной принцип прагматизма, согласно которому содержание любых идей и понятий о вещах исчерпывается представлением об их возможных последствиях для нас. «Принцип Пирса» по существу есть истолкование Беркли в духе утилитаризма. Для Беркли «быть – значит быть в восприятии». Для Пирса, быть – значит иметь практические последствия. Иначе говоря, Пирс полагает, что существует только то, что так или иначе затрагивает наши интересы, что может принести пользу или вред. Классический прагматизм отрицает познаваемость мира и реальности его существования, объективных закономерностей в природе и обществе. Никакой объективной реальности не существует, реальностью является то, во что человек верит. Изменение верования означает, тем самым, изменение реальности.

Для прагматиста мир абсолютно пластичен и податлив воле индивида. В нем нет ничего независимого от человека. Вся реальность рассматривается лишь как чистая возможность, действительность которой не только целиком определяется субъектом, но и существует лишь в отношении к субъекту. Поэтому для прагматистов говорить о мире как существующем независимо от активности человека так же нелепо, как для Беркли говорить о вещах, которые никто не воспринимает. Для прагматистов мышление представляет собой основную естественно возникшую и развивающуюся функцию приспособления. Чарльз Пирс оказал немалое влияние на идеи лингвистического позитивизма. Именно к нему восходит субъективно-идеалистическая тройственная классификация знаков и семиотика.

Позитивизм является, пожалуй, самым влиятельным течением философии, выступающим под знаком позитивного, или положительного знания. Данное течение возникло во Франции в первой трети XIX века. Его основателем считается Огюст Конт (1798–1857). Идеи истоки позитивизма уходят к агностицизму Д. Юма и И. Канта, а также к субъективному идеализму Дж. Беркли. Для характеристики позитивизма небезынтересна его трактовка основного вопроса философии. Этот вопрос был объявлен Контом неразрешимым, но затем, в ходе эволюции позитивизма, появились мнения, что он поддается «преодолению» на основе «нейтрального», якобы не материалистического и не идеалистического истолкования ощущений. Позднее позитивисты заявили, что основной вопрос философии лишен научного смысла. В истории позитивизма выделяются три основных этапа (рис. 7). Различие между этими этапами обнаруживается в изменении истолковании основного вопроса философии, шедшем от заявлений о невозможности разрешить его к отрицанию содержащейся в нем дилеммы, а затем и самого этого вопроса вообще.

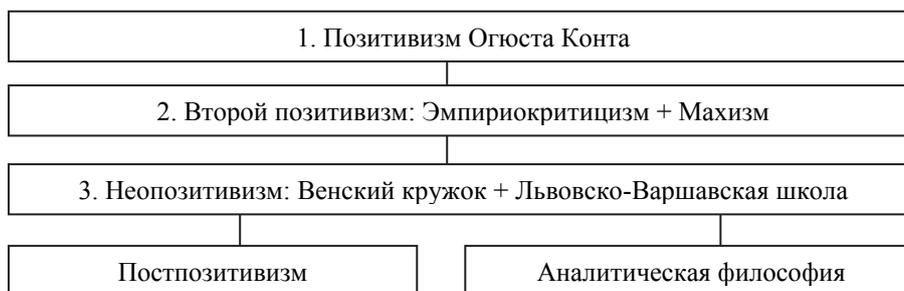


Рис. 7. Этапы развития позитивизма и «преодоления» основного вопроса философии

Первый этап – позитивизм XIX века. Его представители – О. Конт, Дж.Ст. Милль (1806–1873) и Герберт Спенсер (1820–1903) – требовали отказа от проникновения в сущность явлений и ограничения познания лишь установлением последовательности, чередования явлений. Они отрицали возможность познания внутренних, существенных связей и отношений, отрицали объективный характер закономерностей. Второй этап – эмпириокритицизм или махизм (Авенариус, Мах и др.). Его представители толковали опыт субъективно-идеалистически, как совокупность ощущений и переживаний субъекта, рассматриваемых вне связи их с внешним источником. Третий этап – неопозитивизм – сложился в 1920-х годах: Рудольф Карнап (1891–1970), Мориц Шлик (1882–1936). Сохраняя в своих учениях в гипертрофированной форме ряд главных черт старого позитивизма, неопозитивисты придали ему новые черты. Они заняли крайне нигилистическую позицию по отношению к основному вопросу философии. Неопозитивисты подменили философию логикой и исследованием структуры языка. Неопозитивизм с самого своего начала в известном смысле уже был семантическим течением в позитивизме, поскольку стремился перенести центр тяжести своей философской проблематики на вопросы употребления языка. Среди семантических идеалистов наряду с теоретиками-неопозитивистами образовалось течение «прикладной семантики».

Предтечей неопозитивизма является Людвиг Витгенштейн (1881–1951). В центре его рассуждений в «Логико-философском трактате» (1921) стоит язык. При этом роль языка в процессе познания абсолютизируется: все философские проблемы сводятся к языковым. Так, по Витгенштейну, цель философии состоит в логическом разъяснении мыслей: философия должна прояснять и строго разграничивать мысли, которые без этого являются темными и расплывчатыми. Вследствие неправильных толкований языка, то есть лингвистической путаницы, а также стремления к всеобщему и единому (эссенциализм) возникают якобы философские проблемы, или, что то же, «псевдопроблемы». Витгенштейн заявлял о своей свободе от философских, то есть мировоззренческих вопросов, утверждая, что философские проблемы основываются на ошибках нашего языка и что все, что вообще может быть высказано, высказывается ясно, «а о чем невозможно говорить, о том следует молчать».

Неопозитивисты отрицательно относятся к самой постановке основного вопроса философии, отрицают вторичность мышления по отношению к бытию и определяют мышление как форму «нейтральных» структурных связей. Неопозитивизм отрицает материалистическую концепцию отражения объективной действительности, происходящее в форме мысли.

Сделаем промежуточные выводы. Во-первых, все лингвистические теории, имеющие в качестве теоретического базиса субъективный идеализм, игнорируют взаимоотношения между материей и сознанием. Во-вторых, в связи с этим объектом исследования является исключительно язык, роль которого абсолютизируется. В-третьих, абсолютизация языка порождает концепцию о так называемых многочисленных языковых картинах мира: язык формирует мышление.

4. Дуалистская парадигма

Кроме материалистического и идеалистического ответа на основной вопрос философии существует, по крайней мере, еще один, занимающий промежуточное положение: это дуализм (рис. 1). Крупным представителем данного философского направления является выдающийся французский ученый Рене Декарт (1596–1660), который возглавил так называемое картезианское направление в философии. По мнению Декарта, ни материя не является первичной по отношению к сознанию, ни дух – по отношению к материи. Эти два вида реальности абсолютно равноправны и образуют два самостоятельных мира. Другими словами, существуют две субстанции: материальная и идеальная. Идеальная, духовная, мыслящая субстанция, в свою очередь, подразделяется на производную и конечную субстанцию, то есть душу человека (дух), а также на первичную и бесконечную, то есть – Бога. С другой стороны, материя, как и дух, также является конечной субстанцией.

Бог, абсолютно совершенное существо, сотворил материальный мир, человека и законы природы, а далее все это действует самостоятельно без божественного вмешательства. В мире нет ничего, кроме движущейся материи различных видов. Материя состоит из элементарных частиц, взаимодействия которых и производит все природные явления. Главный признак, или атрибут, материальной, телесной субстанции, согласно Декарту, – это ее протяженность в длину, ширину и глубину. Абсолютной пустоты не существует. Мысль человека полностью не зависит от телесно-чувственного начала, этого основного источника заблуждений. Духовная жизнь – это познавательно-мыслительная деятельность

в ее наивысших проявлениях – интуиции и дедукции. Если материя – полностью безжизненна и бездуховна, то живой человеческий дух, напротив, бестелесен. Специфика картезианского дуализма связана с убеждением во взаимном исключении субстанций телесной и духовной.

По Декарту идеи выступают в трех разновидностях [15, с. 99–119]. Первый вид идей – идеи, проникающие в человеческий дух извне. Например, идея Солнца. Эти идеи образны и неустойчивы. Второй вид идей – идеи, образующиеся человеческим духом на основе предшествующих идей. Это та же идея Солнца, но осмысленная астрономически. Данный вид идей более устойчив. Наконец, третий вид идей, предельно устойчивы и абсолютно истинны – врожденные идеи. Первостепенную роль среди врожденных идей играют идеи субстанций, а наибольшую – идея актуально бесконечного, всегда правдивого Бога. Она образует последнюю незыблемую основу познания и бытия. Врожденность идеи Бога, по убеждению Декарта, осознается легче всех других.

Картезианская концепция врожденности идей – важнейший этап априористического истолкования теоретического знания. Начало этой традиции было заложено объективным идеалистом Платоном. Платон заявлял о бессмертии человеческих душ, которые до своего вселения в человеческое тело впитывают наиболее ценное знание из самосущного мира идей. В положении о существовании врожденных идей (как и интеллектуальных интуиций) Декарт абсолютизировал важнейший гносеологический факт – существование непосредственного знания, роль которого фундаментальна. Такая абсолютизация – одно из главных теоретических оснований картезианской метафизики. Схематичное изображение дуалистической модели «мышление-язык» представлено на рис. 8. В данном случае абсолютный дух (Бог) создал бездуховную материю и человеческий разум и более не вмешивается в запущенный процесс.

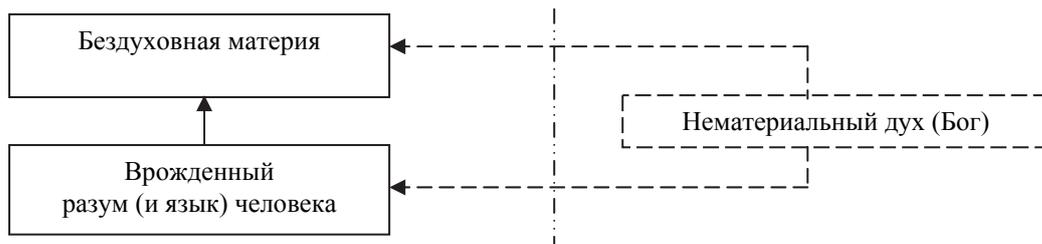


Рис. 8. Модель дуалистическая: «мышление-язык»

Среди современных лингвистов, по сути, приверженцем данной модели является Наом Хомский (1928), с концепцией картезианской лингвистики и генеративной грамматики. Природу этого учения метко подметил современный немецкий философ Альбрехт Эрхардт (1925), который назвал позицию Хомского объективно-идеалистической, платонико-схоластической [17, с. 75–79], дуалистической, по сути. Идеи Хомского и его последователей генеративистов можно кратко изложить следующим образом: несмотря на поверхностные структурные и семантические различия, во всех языках есть общие элементы, которые складываются в различные комбинации. Элементарные семантические составляющие обеспечивают и доказывают единство мышления людей независимо от их языков. Мышление в паре «язык и мышление» первично, а язык произведен и вторичен. Говорящие на разных языках используют одну и ту же систему концептуализации впечатлений и ощущений – т.е. тех импульсов, которые поступают в их сознание от внешнего мира [3, с. 322–323]. Этим Хомский и его последователи наносили ощутимый удар по воззрениям гипотезы лингвистической относительности последователей В. Гумбольдта.

Сделаем промежуточные выводы. Во-первых, являясь дуалистическими, теории данного направления все же тяготеют к объективному идеализму и дистанцируются от субъективного идеализма. Национальные языки сводимы к общим универсалиям. Непреодолимых границ между языками не существует. Во-вторых, дар языка и мышления врожденно присущ человеку. Родившись в том или ином языковом окружении, ребенок легко «настраивается» на соответствующую доминанту. В-третьих, не существует так называемых, языковых картин мира. В-четвертых, культурологическая специфика того или иного языка не носит абсолютного характера, а сводится лишь к ряду нюансов, не затрагивающих сути коммуникативной деятельности.

Общие выводы

Во-первых, языковые теории, базирующиеся на четырех философских основах, по-разному толкуют природу языка. Вместе с тем, языковые теории материалистические, объективно-идеалистические и дуалистические более или менее едины в том, что все языки сводимы к единым универсалиям. Во-вторых, особые позиции занимают лингвистические теории, базирующиеся на субъективно-идеалистической основе. В данном случае роль языка всемерно абсолютизируется, что находит свое проявление в самых разных аспектах. В-третьих, в данной статье мы никаким образом не пытаемся придерживаться той или иной позиции, пропагандировать те или иные концепции, полагая, что каждый волен выбрать их самостоятельно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гайм Р.* Вильгельм фон Гумбольдт. Описание его жизни и характеристика. М.: УРСС, 2004, 529 с.
2. *Галкина-Федорук Е.М.* О форме и содержании в языке // Мышление и язык. М.: Госполитиздат, 1957. С. 352–407.
3. *Герберт Л.* Лингвистика картины мира и национальный характер в языке // От лингвистики к мифу: лингвистическая культурология в поисках «этнической ментальности». СПб.: Антология, 2013. С. 316–333.
4. *Зубкова Л.Г.* Эволюция представления о Языке. М.: Языки славянской культуры, 2015. 760 с.
5. *Кант И.* Критика чистого разума // Кант И. Соч. в 6 т. Т. 3. М., 1964. 799 с.
6. *Кассирер Э.* Философия символических форм. Т. 1: Язык. М.: Академический проспект, 2011. 270 с.
7. *Коган С.Я.* Проблема языка в философии Гегеля и экзистенциализм // Вопросы философии. 1966. № 4. С. 121–131.
8. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 3. М., 1955. С. 7–544.
9. *Минасян А.М.* Категории содержания и формы. Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 1962. 312 с.
10. *Овсий Я.О.* Материя и сознание. М.: Знание, 1961. 40 с.
11. *Панфилов В.З.* Грамматика и логика. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1963. 80 с.
12. *Семенов Ю.И.* Введение в науку философии. Кн. 1: Предмет философии, ее основные понятия и место в системе человеческого знания. М.: ЛЕНАД, 2015. 222 с.
13. Современный объективный идеализм. Критические очерки. М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1963. 478 с.
14. Современный субъективный идеализм. Критические очерки. М.: Изд-во политической литературы, 1957. 528 с.
15. *Соколов В.В.* Философия духа и материи Рене Декарта. М.: ЛИБРОКОМ, 2011. 144 с.
16. *Тимошин Н.И.* О сущности идеализма. Самара: Самарская государственная академия культуры и искусства, 2011. 228 с.
17. *Эрхардт А.* Критика современной лингвистической философии. М.: Прогресс, 1977. 160 с.

Боженова С.И.

В.А. БАЗАРОВ И ЕГО ВЗГЛЯД НА ПОСТРОЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО ПЛАНА

Аннотация. В статье рассматриваются взгляды выдающегося ученого-экономиста 20-х гг. XX века, внесшего значительный вклад в разработку основополагающих принципов планирования и прогнозирования развития народного хозяйства. Проанализирована позиция ученого в отношении его приверженности к генетическому подходу при планировании, а также дана характеристика взглядов на построение планомерной организации общественного производства.

Ключевые слова. Планирование, экономика, социализм, народное хозяйство, плановая наука, народнохозяйственный план, целевые установки.

Bozhenova S.I.

V.A. BAZAROV AND HIS VIEW OF THE PERSPECTIVE PLAN CONSTRUCTION

Abstract. The article discusses the views of the outstanding scientist-economist of the 20-ies of XX century, made a significant contribution to the development and testing of the fundamental principles of planning and forecasting development of the national economy. The article analyzes the position of the scientist in respect to its commitment to genetic approach in planning, also the author characterizes the views on the construction of a planned organization of social production.

Keywords. Planning, Economics, socialism, national economy, planned science, national economic plan, target setting.

Проблема планирования и централизованной координации экономической деятельности усложняется по мере развития экономики. И иногда стоит взглянуть в прошлое, в истоки зарождения планомерной организации общественного производства, чтобы найти ответы на некоторые вопросы, либо развить и использовать давно забытые идеи талантливых ученых. В данной статье пойдет речь о представителе сообщества ученых 20-х годов XX века, внесшем значительный вклад в вопрос становления социалистической системы планового хозяйства, крупном русском экономисте, публицисте и философе Владимире Александровиче Базарове.

Несмотря на присущие В.А. Базарову глубочайший ум и одаренность, его имя довольно редко обсуждалось и упоминалось. Причиной тому послужило ненавистничество со стороны ученых-экономистов, коллег по Госплану СССР. Деятельность Базарова В.А. и его соратника Громана В.Г. считали вредительской, которая была «на поводу у кондратьевской контрреволюционной организации» [6, с. 56], а громановская и кондратьевская группы «мечтали о свержении советской власти, о ликвидации режима диктатуры пролетариата и о восстановлении буржуазно-демократической республики» [6, с. 56]. К сожалению, в таком образе были запечатлены такие выдающиеся ученые, как Базаров В.А., Кондратьев Н.Д., Громан В.Г. – экономисты, которые по грандиозности своего вклада должны были быть достоянием отечественной плановой науки.

ГРНТИ 06.09.41

© Боженова С.И., 2016

Стефания Игоревна Боженова – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 197183, Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д. 15, кв. 90 (Russia, St. Petersburg, Savushkina str., 15-90). Тел.: +7 911 796-42-58. E-mail: stefaniya-tag@mail.ru.

Базаров В.А. являлся автором таких произведений как «К вопросу о хозяйственном плане» (1924 г.), «О методологии построения перспективных планов» (1926 г.), «Принципы построения перспективного плана» (1928 г.) и многих других произведений, затрагивающих актуальные проблемы экономики СССР 1920–1930-х годов. Необходимо отметить, что в отношении телеологического и генетического направления Базаров В.А. высказывался довольно-таки сдержанно, избегая крайностей в своих высказываниях: «Телеология и генетика не конкурирующие между собой антагонисты, а диалектически связанные друг с другом моменты органического целого» [3, с. 170]. Данной фразой Базаров подразумевал, что генетический и телеологический подход немислимы без существования одного из них: телеологические установки невозможны без их генетического осмысления, в то время как цели телеологов являются основой генетических исследований и наполняют их смыслом.

В то же время, говоря важности обоих начал, Базаров продолжает рассуждения о значимости каждого при построении плановой экономики. И тут достаточно четко просматривается его тяготение к генетическому подходу: «Если бы мы располагали идеальным познанием ... мы бы могли на любое число лет вперед с точностью рассчитывать путем генетического научного исследования и развитие материального базиса..., и трансформации настроек» [3, с. 168]. Продолжая рассуждать в данном ключе, Базаров говорит о том, что не нужны были бы и целевые установки, и различные варианты дальнейшего развития, а существовал бы один-единственный правильный путь, который и являлся бы планом. Однако, размышляет Базаров, мы далеки от такого глубокого познания, поэтому «вынуждены предвосхищать результаты развития в форме априорных предварительных целевых заданий и уже потом, апостериори, научно оправдывать и обосновывать их» [3, с. 169].

Научные воззрения Базарова, склоняющемся к генетическому подходу, сходятся с положением Громана В.Г., которое заключается в первостепенности развития производительных сил общества. Струмилин же с трибуны заявлял, что «если мы идем на социальную революцию, то мы тем самым идем в течение ряда лет ... на разрушение производительных сил» [3, с. 168]. То есть, пренебрегая человеком трудящимся, Струмилин показывает первостепенность цели – социализма, используя человека как средство для ее достижения.

Таким образом, под прикрытием громких фраз предводители социализма отступают от идеи марксизма, и первым это замечает Базаров. В работе «К критике политической экономии» (К. Маркса) говорится, что развитие производительных сил и производственных отношений формируют экономический базис производства, который, в свою очередь, позволяет развивать идеологию. В связи с этим Базаров утверждает, что развитие производительных сил является неотъемлемой частью построения социализма, в то время как Струмилин допускает их развитие «постольку, поскольку» [10, с. 38], первостепенное значение придавая процессу социализации. Не соглашаясь с точкой зрения Струмилинина, отступившего в своих выступлениях от марксизма, Базаров приходит к выводу о том, что не цели и установки диктуют темп развития производительных сил, а именно последние заставляют пересматривать цели и двигаться вперед.

Для подтверждения своих мыслей Базаров вспоминает положение К. Маркса, в соответствии с которым одна формация сменяет другую только тогда, когда присущие ей производительные силы развиваются до такой степени, что данный формат производственных отношений ограничивает развитие производительных сил, и наступает революция. Струмилин же в своих высказываниях перевернул марксистскую теорию, поставив на передний план «социализацию», а процесс развития производительных сил отодвинув в сторону. Это, по мнению Базарова, и дало развитие бюрократизму, который насаждался в течение долгих лет, диктуя целевые установки, не признавая реальные возможности. Он считал, что явление бюрократизма не что иное, как неизбежное следствие властвования административно-плановой централизованной системы.

Анализируя далее воззрения В.А. Базарова, разберемся, каким же видит ученый-экономист выход из сложившейся ситуации. С точки зрения Базарова А.В., перспективный план – это не совокупность целевых установок, а также план развития народного хозяйствования не может быть продуктом анализа причинно-следственных закономерностей и явлений, т.к., повторюсь, сам Базаров В.А. высказывался, что, к сожалению, «мы бесконечно далеки от такого бесконечно глубокого и исчерпывающего познания» [3, с. 168]. В связи с этим, построение перспективного плана народного хозяйствования должно сочетать в себе и телеологический подход, и генетический в процессе составления универсального пути развития.

Достаточно много внимания В.А. Базаров уделял методологии планирования. Он разделяет взгляды Кржижановского о трехзвенной системе построения планов: беря за основу генеральный план, перспективный для уточнения генерального в ближайшей перспективе и годовой план с конкретными цифрами для уточнения грядущего отрезка времени, являющегося частью генерального плана [8]. Взгляды Базарова предусматривают генеральный план как план реконструкции народного хозяйства и мощного развития общественных производительных сил. В связи с чем необходимо пересматривать план ГОЭЛРО, нацеленный на электрификацию страны и экономическое районирование. Пока показатели производительности труда нашей страны ниже показателей зарубежных стран, генеральный план должен быть планом «радикального преодоления нашей отсталости» [2, с. 9–10].

Являясь сторонником концепции взаимосвязанности мировых хозяйственных процессов, Базаров считал, что генеральный план должен базироваться на международном разделении труда, несмотря на нестабильные отношения СССР с капиталистическими странами. Таким образом, Базаров В.А. подчеркивает важность перехода от народнохозяйственной индивидуализации к составлению мирового хозяйственного плана. Необходимо заметить, что данная идея, выдвинутая в 20-е годы XX века, в настоящее время является более чем актуальной, заслуживающей внимания большого количества ведущих стран мирового значения.

Что касается точных цифр, показателей производительности труда, темпов роста, то для генерального плана, по мнению Базарова, это не является основной задачей. Он является более условным. Лишь в годовой перспективе – по мере своего воплощения – план обращается в точные цифры, основанные на тщательном учете наличных ресурсов, конечно же не отклоняясь, а корректируя ориентиры на пути к воплощению генерального плана.

Интересны взгляды Базарова В.А. на значение рынка и товарно-денежные отношения. Базаров высказывает недовольство «военным коммунизмом», считая его идеологией хозяйственного плана, на практике являющейся бессильной. В такой ситуации становится понятен его интерес к НЭПу как к возможности путем рынка провести «правильное распределение в производстве работников различной квалификации, повысить нагрузку регулярно действующих предприятий ... ликвидировать предприятия, не могущие ... действовать регулярно» [1, с. 10]. Базаров В.А., сторонник НЭПа, разделяет концепцию Ленина В.А. в отношении хозяйственного расчета, основанного на товарно-денежных отношениях.

В связи с чем у Базарова А.В. сформировалась такая вера в НЭП как в способ возродить страну? По его мнению, предшественником НЭПа был рынок – сложное явление, образующее саморегулируемую систему. Рынок как таковой смог заинтересовать и замотивировать отдельного работника в результате собственного труда, что не в силах сделать командная система, а также рынок упростил систему проверки каждого отдельного предприятия на микроуровне. Сегодня, обращаясь к прошлому, мы понимаем, что Базаров В.А. был прав, обладая даром предвидения тех негативных моментов, которые в дальнейшем повлекла за собой административно-плановая система: превращение государственной собственности в коллективную, по сути дела ничью, отсюда и безразличное отношение к национальному богатству; уравнивание доходов, что повлекло незаинтересованность в собственном труде и его качестве и многое другие процессы, вытекающие из сложившейся ситуации.

Базаров не являлся сторонником крайностей, он в равной мере отрицал как административно-командную систему с методами «военного коммунизма», так и противоположный взгляд, согласно которому планированию в государственном устройстве нет места. Базаров считает, что составление планов необходимо, но эти самые планы не должны портить рынок, заменять его, а призваны учитывать все рыночные тенденции, регулировать тем самым товарно-денежные отношения. Таким образом, выстраивается задача создать такой план, при котором бы рынок функционировал в полной мере как здоровая система.

Острой критике поддались взгляды Базарова на проблемы экономического роста и темпы хозяйственного развития. Эти вопросы явились «точкой кипения» разногласий генетиков и телеологов. Рассуждения представителей телеологического направления в данном вопросе были поверхностными, по большей части формировались, исходя из позиции «так надо». С ними можно было бы согласиться, если бы у страны имелись все предпосылки для того, чтобы в краткий срок добиться серьезных результатов. Однако, и тут не поспоришь с генетиками, необходимо учитывать реальные возможности страны, проводя глубокий анализ той ситуации, в которой находятся страны и народное хозяйство.

Таким образом, непомерно высокие необоснованные темпы развития, заключенные в пятилетки, были подвержены критике Базарова В.А. Он говорил, что основная задача, стоящая перед страной, это создать комплексную теорию народнохозяйственного планирования, где каждая цифра не просто взята из воздуха, а несет за собой теоретическое обоснование и глубокий смысл.

Теоретическая основа, по концепции Базарова В.А., весьма глубока. Согласно ей, перед экономикой нельзя ставить нереальные цели, необходимо проводить тщательное исследование материальных возможностей, которые всегда предначертаны, и строить реальные планы. Под материальными возможностями Базаров понимал прежде всего социалистическое накопление, источником которого является прибавочный труд работников национальной промышленности. Важно подчеркнуть также то, что Базаров В.А. не был сторонником перетекания денежных средств из деревень в города, а считал, что сборы и налоги, взимаемые с сельского населения, должны, несомненно, идти на покрытие государственных нужд, и, что очень важно, на поддержание самого сельского хозяйства. Данное мнение очень хорошо просматривается во фразе самого Базарова В.А., что налоговый аппарат нельзя превращать «в насос, систематически перекачивающий ресурсы из деревни в город» [4, с. 29], считая, что это было бы «не только политически опасно, но и экономически едва ли рационально» [4, с. 29].

Возвращаясь к вопросу социалистического накопления, источником которого является прибавочный труд работников, ставим перед собой вопрос: где прибавочный продукт окажется больше, в советском хозяйстве или в руках капиталистов? Казалось бы исчезновение непроизводительного потребления буржуазии, увеличило бы возможности накопления, что привело бы к увеличению экономического роста. С другой стороны, значительный объем личного потребления капиталиста в общей массе присваиваемой прибавочной стоимости не так уж и велик, ведь главная задача капиталиста – преумножить. Немаловажно и то, что при административно-плановой системе достаточно много средств уходит на обслуживание самого аппарата, ведь он значительно больше, нежели при капитализме. А предпринятые меры по уменьшению этого аппарата пока не принесли ожидаемых результатов.

И третий важный фактор: общее снижение заработной платы при капитализме, данная тенденция очевидна в связи с необходимостью напряженной борьбы рабочего класса для поддержания своей заработной платы, что очень тяжело. В советском хозяйстве, наоборот, наблюдается интенсивный рост реальной заработной платы, из чего следует уменьшение прибавочного продукта по сравнению с капитализмом. Таким образом, в каждой системе свои преимущества и недостатки. Дать точный ответ, в каком случае прибавочный продукт будет больше, очень трудно. Казалось бы выход в планомерной организации экономики, но и здесь есть свои особенности. В текущей ситуации в стране при крайней технической отсталости возможности достаточно ограничены, материально-технический базис обветшал, необходим новый уровень производительных сил, следовательно, одного организационного прогресса мало, необходим технический.

Очевидно, что при высоком уровне развития производительных сил, пишет Базаров, «социалистический организатор не встретил бы никаких препятствий к введению ... мощного технического усовершенствования, ибо его результатом явилось бы не выбрасывание за борт избыточных рабочих, а расширение производства в соответствии с его удешевлением и обусловленным этим последним повышением спроса» [4, с. 31]. В текущей ситуации в стране средств для расширения производства не имеется, что, несомненно, повлечет за собой безработицу. Ввиду этого, по социальным причинам, которых в капитализме не существует, приходится отказываться от передовых технологий, восстанавливая старое дорогое оборудование, продуктивность которого гораздо ниже, но, тем самым, предотвращая безработицу.

Данная проблема, поставленная Базаровым В.А. в 20-е годы 20 века, весьма правдива и не утратила актуальность и сегодня, поэтому, несомненно, требует разрешения и нестандартных подходов. Итогом размышлений Базарова В.А. явилось то, что оптимальный вариант развития экономики может быть лишь постепенный рост промышленности. В реальности планировались рывки и резкое возрастание объемов производства, что в итоге привело к невыполнению и спаду. А по мере затухания темпов производства все больше нарастал накал критики генетиков со стороны телеологов.

По мнению Базарова, экономика многоукладна, и только лишь социалистическое накопление, т.е. накопление, созданное прибавочным продуктом, не могло сильно повлиять на экономический рост. Поэтому Базаров положительно относился к таким явлениям, как аренда, смешанные типы хозяйство-

вания и др. Основная мысль Базарова такова: государству необходимо оптимальное соотношение, при котором оно формирует темп развития, давая свободу местному и иностранному капиталу. Именно такая концепция «смешанной системы хозяйствования» была присуща Базарову, а также соответствовала ленинским взглядам на построение социализма, эта система отлична от сталинско-струмилинской трактовки усиленного преодоления НЭПа, повлекшей в дальнейшем немало трагедий для народа. Базаров предупреждал, что путь построения социализма при помощи инструментов смешанной экономики гораздо легче и прямее. Точка зрения В.А. Базарова достаточно полно отражена в его статье «Принципы построения перспективного плана». Ее суть состоит в том, что при ограниченности материальных ресурсов, наличии большого количества населения, его культурной отсталости возникает острая необходимость упорядоченной индустриализации, однако достаточно выдержанной системы намечено не было.

Идея Базарова В.А. заключалась в повышении эффективности путем увеличения объема производства, производительности труда, и, конечно же, вовлечения в производство как можно большего числа рабочих кадров, и все это необходимо осуществить при наименьших расходах на капитальное строительство. Воплощение данной идеи Базаров В.А. видел при соблюдении основных принципов. Во-первых, принцип рационализации, подразумевающий под собой начало реконструкции с отраслей, которые производят предметы массового потребления, «во всех прочих отраслях следует предпочесть, пока они не приобрели достаточной широкой базы внутри СССР, закупку необходимых продуктов за границей или предоставление концессий иностранным капиталистам» [3, с. 170].

Второй принцип концепции Базарова В.А. заключается в международном разделении труда как инструменте рационального использования ресурсов и взаимодействия в рамках единой цивилизации. Однако схема Базарова В.А. не была принята, на партийных съездах обсуждалось, что необходимо обеспечить максимальную экономическую независимость страны. Не удалось Базарову В.А., как и Кондратьеву Н.Д., удержать становление новой экономической политики, социализм «уходил в себя» [9, с. 9], административная система взяла верх в данном бою.

Несмотря на то, что труды Базарова не цитировались и не переиздавались до «перестройки», в 1990-х годах интерес к его трудам начал возрастать: в 1989–1990 гг. начали переиздаваться некоторые статьи по экономике Базарова. В настоящее время можно с уверенностью сказать, что потенциал научных работ Базарова В.А. далеко не полностью использован и исчерпан. Подтверждением тому является то, что в последнее время переоцениваются труды Базарова В.А. и имеют важное значение в становлении научного прогнозирования.

Четко подметил это в своей работе известный футуролог Бестужев-Лада И.В., написав, что у прогнозирования есть «своя мини-предыстория, означенная именами В.А. Базарова-Руднева, Джона Бернала, Норберта Винера» [5, с. 10]. По мнению И.В. Бестужева-Лады, именно Базарова «справедливость обязывает считать как бы предтечей современного прогнозирования» [7, с. 156]. Такие оценки позволяют надеяться на то, что плодотворные идеи В.А. Базарова, его научные достижения весьма ценны и актуальны в настоящее время, им предстоит активная жизнь в XXI веке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Базаров В.А.* К вопросу о хозяйственном плане // *Экономическое обозрение.* 1924. № 6.
2. *Базаров В.А.* О методологии построения перспективных планов // *Плановое хозяйство.* 1926. № 7. С. 9–10.
3. *Базаров В.А.* Принципы построения перспективного плана // *Плановое хозяйство.* 1928. № 2.
4. *Базаров В.А.* Темп накопления и «командные высоты» // *Экономическое обозрение.* 1924. № 9–10.
5. *Бестужев-Лада И.В.* Обязательное предисловие / В кн.: *Впереди XXI век: перспективы, прогнозы, футурологи.* М.: Academia, 2000.
6. *Вайсберг Р.* Фронт планирования и вредительство // *Большевик.* 1930. № 19–20.
7. *Клебанер В.А.* В.А. Базаров мыслитель, ученый, гражданин // *Проблемы прогнозирования.* 2004. № 6.
8. Боженова С.И. Взгляды Г.М. Кржижановского на планирование // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета.* 2016. № 1. С. 94–97.
9. *Медведев В.* К познанию социализма // *Коммунист.* 1988. № 17.
10. О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР: Дискуссия в Коммунистической академии. Изд. 2-е. М., 1928.

Вильямович А.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭТИКИ ПОВЕДЕНИЯ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятие этики, условия и факторы формирования этики поведения, а также определен спектр проблемных ситуаций, связанных с формированием этики поведения работников сферы услуг.

Ключевые слова. Этика, этика поведения, формирование этики поведения, сфера услуг.

Viljamovich A.V.

THE PROBLEMS OF PROFESSIONAL ETHICS' FORMATION AMONG TERTIARY INDUSTRY'S WORKERS

Abstract. The concepts of ethics, the conditions and factors of ethics behavior formation are observed in this article. The range of problem situations, connected with ethics behavior formation in the sphere of service is also defined.

Keywords. Ethics, ethical behavior, the formation of ethics, services.

Этические нормы и правила в сфере услуг носят специфический характер. Во многом это обусловлено тем, что прибыль предприятия напрямую зависит от умения производителя услуги наиболее выигрышным способом «подать» услугу получателю и реализовать ее, выполнив свои обязательства. Сфера услуг в существенной степени зависит от морально-нравственного, профессионального и культурного облика субъектов делового взаимодействия. Смысл взаимодействия в области сферы услуг заключается в необходимости соблюдения интересов и целей сторон при реализации услуги – продавцу выгодным для себя образом предложить услугу, а покупателю обеспечить выгодное ее получение.

От характера взаимодействия персонала и потребителя в значительной степени зависит, какую услугу и как получит клиент, будет ли он удовлетворен, вернется ли повторно, порекомендует ли компанию свои знакомым. Персонал, тем самым, определяет имидж предприятия, формирует общественное мнение, а для предприятий, предоставляющих платные услуги, является ключевым фактором получения прибыли. Значимость этики поведения в сфере услуг ощущается не только во взаимодействии работников с потребителями, но и работников между собой. Речь идет о соблюдении нравственных принципов и этических норм в отношениях между коллегами. И здесь важно создать в коллективе сервисного предприятия атмосферу взаимопомощи, эффективно организовать совместную трудовую деятельность, научить персонал работать в команде [3].

Этика поведения наравне с ассортиментом и качеством предоставляемых услуг; современным материально-техническим обеспечением; информационно-рекламным сопровождением деятельности предприятия; профессиональным мастерством работников определяет конкурентоспособность предприятия сферы услуг. Ведь от этики поведения в сфере услуг, во многом, зависит имидж и престиж предприятия, позиционирование на рынке, распространение деятельности предприятия на различных по своим характеристикам потребительских рынках: региональном, федеральном, международном.

ГРНТИ 04.61.00

© Вильямович А.В., 2016

Анастасия Владимировна Вильямович – аспирант кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 197375, Санкт-Петербург, ул. Афонасьевская, 1, кв. 253 (Russia, St. Petersburg, Afonasevskaya str., 1, 253). Тел.: +7 951 677 47 43. E-mail: 3108007@gmail.com.

Этика поведения охватывает все без исключения функции управления: планирование, организацию, учет, контроль, мотивацию, координацию, стимулирование, регулирование. Она касается всех сторон жизнедеятельности коллектива. Этика поведения, по сути, системообразующий фактор профессиональной деятельности специалиста. Высокий уровень сформированности этики поведения позволяет решить проблему согласования основной цели предприятия с личными целями сотрудников, формируя единое культурное пространство, которое включает в себя ценности и идеалы, правила и модели поведения, разделяемые всеми членами коллектива. Принцип этики в сочетании с правовыми, экономическими и социальными нормами обеспечивает эффективную организацию управления занятостью работников на предприятии [8, с. 96–97].

При этом принципиально важным условием формирования этики поведения работников сферы услуг является понимание этики поведения как формируемой всеми его работниками основной ценности предприятия. Очевидно, что без целенаправленного и активизирующего воздействия на формирование этики поведения, без осознанного использования ее во внешних и внутренних отношениях, основной цели деятельности предприятия не достигнуть [5]. Вместе в тем, проведенное в период с 2013 по 2015 гг. авторское исследование показало наличие существенных проблем в процессе формирования этики поведения работников предприятий сферы услуг.

Спектр проблемных ситуаций представляется возможным разделить на четыре группы: индивидуальные установки и поведенческие стереотипы; недооценка значимости этики поведения руководством; этические конфликты и этическая неопределенность; криминализация общественных отношений. Степень влияния выявленных проблем на формирование этики поведения работников сферы услуг, установленная эмпирическим путем, представлена на рисунке. Рассмотрим их подробнее.

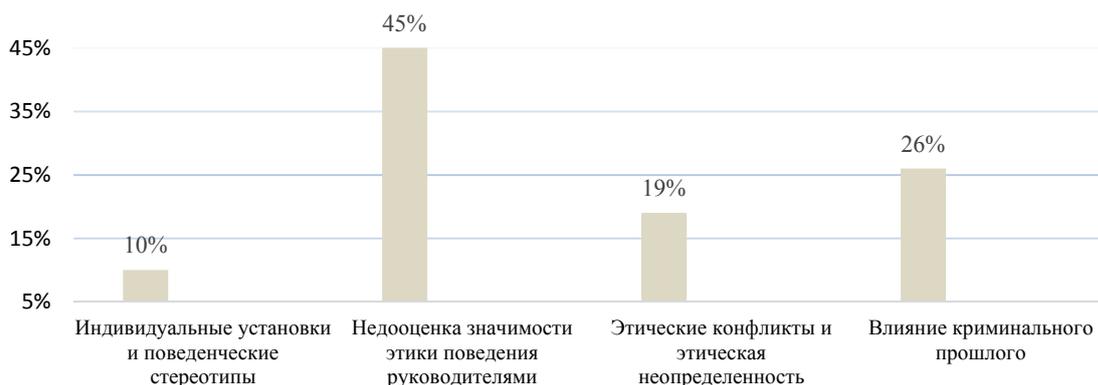


Рис. Проблемы формирования этики поведения работников сферы услуг

1. Индивидуальные установки и поведенческие стереотипы. Этика поведения не может складываться спонтанно, она формируется как результат действия совокупности объективных и субъективных факторов, определенных условий. В сфере услуг, как и везде, работают люди, отличающиеся по характеру, убеждениям, знаниям, умениям и др., в том числе и те, чье профессиональное поведение идет вразрез с предъявляемыми этическими требованиями. Работник приходит на предприятие с совокупностью собственных представлений о себе, и на его реакцию по отношению к нормам, принятым на предприятии, будет так или иначе влиять сформированный «образ Я». Антропологи и социологи доказали тот факт, что люди в разных культурах, так же, как и люди внутри данной культуры, придерживаются по конкретным вопросам весьма различных нравственных взглядов [4].

Учитывая социальную природу личности, можно утверждать, что она в значительной мере подвержена влиянию культуры того общества, членом которого личность является. Приведем слова Афанасьева В.Г., который писал, что «каждая личность живет и развивается как в условиях данной общей социальной среды (общества в целом), так и в условиях «микросреды», т.е. своего непосредственного окружения: семья, школа, определенный производственный коллектив и т.д.» [2, с. 17]. Если микросреда коллектива предприятия соответствует общей социальной среде, по крайней мере, декларируемой в обществе, то личность перенимает свойственные ей отношения, легко и беспрепятственно всту-

пает в них. В противном случае, когда мы наблюдаем какое-либо несоответствие микросреды общественно значимым процессам, происходит деформация личности. Подобная деформация жизненных ориентиров может привести к косвенному одобрению некоторых форм аморального, антиобщественного и, порой, преступного поведения [1, с. 100].

В процессе исследования, проведенного автором, респондентам (объем выборки – 359 человек) было предложено перечислить качества, которыми, по их мнению, должен обладать работник сферы услуг. Из всех полученных ответов мы сформировали перечень качеств и расположили ответы по популярности: вежливость и доброжелательность в работе с людьми – 100%; компетентность – 93,7%; хорошие манеры и культура речи – 88,0%; неконфликтность – 84,6%; стрессоустойчивость – 72,8%; любовь к своей работе – 67,9%; порядочность – 64,5%; инициативность – 61,1%; умение быстро выполнять свои обязанности без потери качества – 57,2%; ответственность – 42,2%; чистоплотность – 38,7%; исполнительность – 34,4%; лояльность к своей компании – 31,4%.

После чего респондентов попросили оценить наличие этих качеств у тех работников сферы услуг, с которыми они сталкивались в своей жизни: вежливость и доброжелательность в работе с людьми – 69,3%; компетентность – 73,7%; хорошие манеры и культура речи – 58,0%; неконфликтность – 79,8%; стрессоустойчивость – 80,5%; любовь к своей работе – 55,2%; порядочность – 68,3%; инициативность – 59,0%; умение быстро выполнять свои обязанности без потери качества – 52,8%; ответственность – 50,2%; чистоплотность – 41,6%; исполнительность – 40,2%; лояльность к своей компании – 45,4%.

Как видно, абсолютное большинство респондентов признают необходимость наличия у работников сферы услуг качеств, относящихся к этическим категориям: вежливость и доброжелательность, хорошие манеры, неконфликтность, порядочность. Одновременно, в реальности ситуация обстоит несколько иначе: по некоторым существенным качествам реальные показатели «не дотягивают» до эталонных. Тем самым, новые работники, приходя на предприятие, могут существенно препятствовать формированию корпоративной этики, этики взаимодействия, этики лояльности к фирме и потребителям услуг, т.к. далеко не всегда их качества соответствуют предъявляемым к ним требованиям как со стороны предприятия, так и со стороны общества.

2. Недооценка значимости этики поведения руководством. Как известно, определяющим показателем успешности предприятия является получение прибыли. При этом не все руководители видят взаимосвязь между необходимостью формирования этики поведения работников, продиктованной современными требованиями рынка, и повышением объема продаж. Однако, проведенный нами опрос потребителей (321 респондент) показывает, что 88,7% респондентов выберут то заведение, где будет ощущаться дружелюбная атмосфера и качественный сервис, несмотря на более высокую стоимость услуг. Часто этика поведения формируется из субъективных взглядов собственника предприятия, который может не иметь представления о влиянии этики поведения на результаты деятельности работников. В связи с этим этике поведения в сфере услуг может придаваться второстепенное значение. При этом внимание будет акцентироваться, например, на социокультурной сфере, социально-психологическом климате, профессиональных качествах, связанных с формированием и реализацией товара/услуги.

В.К. Потемкин достаточно четко выразил свое отношение к профессиональной деятельности человека: «Необходимо учитывать все обстоятельства, сопутствующие деятельности человека в соответствующей сфере приложения труда, включая этические нормы и правила, ценностные ориентации и ожидания, моральные ценности и нравственные ориентации» [7, с. 10]. Очевидно, что для любого руководителя основной целью является получение прибыли. Одновременно, для его подчиненных главная цель – это материальное обеспечение в виде заработной платы и стимулирующих выплат. Подобные ориентации приводят к утрате духовных, нравственных и этических характеристик взаимоотношений. В этой связи нами предлагается усиление этических позиций на предприятиях сферы услуг.

3. Этические конфликты и этическая неопределенность. «Этический конфликт представляет собой ситуацию, при которой возникает противоречие между нормами профессиональной этики и обстоятельствами, сложившимися в процессе служебной деятельности. Этическая неопределенность возникает в том случае, когда сотрудник не может определить степень соответствия своего поведения принципам и нормам профессиональной этики» (см. Приказ МВД РФ от 24.12.08 № 1138 «Об утверждении Кодекса профессиональной этики сотрудника органов внутренних дел Российской Федерации»).

Так, работники сферы услуг в процессе исполнения своих прямых должностных обязанностей вполне могут попасть в ситуацию этического конфликта или этической неопределенности, причиной которой могут выступить: желание во что бы то ни было обеспечить достижение намеченной цели, связанной с корыстными интересами; личные отношения (личная заинтересованность), влияющие на характер и конечные результаты профессиональной деятельности; просьбы третьих лиц, выполнение которых сопряжено с действиями, нарушающими существующие правила и требования; субъективный подход к соблюдению норм этики поведения, обусловленный субъективным восприятием и дискриминацией потребителей услуг.

4. Криминализация общественных отношений. Отдельные поступки и в целом поведение предпринимателей в нашей стране зачастую были сопряжены с необходимостью выживания в обстановке неопределенности и рисков, в условиях несовершенных законов, криминализации сферы предпринимательства. Это сформировало стереотипное представление о том, что бизнес и этика – понятия трудно совместимые между собой. Так, Б.З. Докторов убежден в том, что «не имея гарантий стабильности законодательства в сфере бизнеса, ощущая недоброжелательность со стороны различных властных структур и общественности, предприниматели вынуждены действовать по правилам, отличным от правил цивилизованного бизнеса» [6, с. 257].

Большое количество предпринимателей не желают ограничивать себя этическими рамками в силу того, что государство пока еще не создало условий, повышающих престижность морального и честного бизнеса в отличие от бизнеса вне норм, правил и морали. И, действительно, нормы советской трудовой морали давно разрушены, при этом нельзя говорить о возникновении и развитии новой национальной идеи, которая служила бы нравственным ориентиром. В средствах массовой информации осуществляется активная пропаганда западных ценностей. И подобное ценностное многообразие вынуждает каждое предприятие проявлять личную инициативу в этическом плане.

Мы считаем, что не рынок по своей сути является аморальным, жульническим, а те люди, которые вносят в него дух наживы, стяжательства, неуважения к покупателю и конкурентам [9]. В этой связи основополагающим становится наличие желания и стремления у работников к внутреннему духовному развитию: если человек не осознает значимости конструктивных свойств характера, нравственных ориентиров, у него отсутствует стремление овладеть ими, то его работа на сервисном предприятии будет доставлять множество неудобств всем участникам: лично ему, потребителям, руководству. В конечном итоге такой работник становится профессионально непригодным. Попытки «заставить» такого сотрудника следовать провозглашаемыми правилами и нормам не дадут положительного результата. Все, что не естественно – противоречиво. Неестественное поведение носит ситуативный характер и меняется в зависимости от внешних условий, а это – риск. Наличие обозначенных проблем доказывает актуальность проблемы формирования этики поведения работников предприятий сферы услуг, решение которой требует разработки механизма социального и организационного конструирования этики поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авакова Э.Б. Динамика ценностных ориентаций современной молодежи // Управление персоналом. Ученые записки. Книга VIII. СПб.: Центр подготовки персонала ФНС России, 2010. С. 99–101.
2. Афанасьев В.Г. О системности, целостности человека // Кибернетика живого. Человек в разных аспектах. М., 1985. С. 10–19.
3. Буйленко В.Ф. Туризм. Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. 416 с.
4. Джордж Де Ричард Т. Деловая этика. М.: РИПОЛ классик, 2003. 734 с.
5. Пеша А.В. Формирование культуры обслуживания как основы корпоративной культуры организаций сферы услуг // Управление экономическими системами. 2013. № 9 (57).
6. Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К. Этика бизнеса. М.: Дело, 2001. 280 с.
7. Потемкин В.К. Истоки и современное осмысление деловой этики // Управление персоналом. Ученые записки. Книга XIII. СПб.: СПБАУП, 2015. С. 5–17.
8. Потемкин В.К. Проблемы и стратегия эффективной занятости персонала предприятий. СПб.: Инфо-да, 2012. 138 с.
9. Смирнов Г.Н. Этика бизнеса, деловых и общественных отношений. М.: Изд-во УРАО, 2001. 136 с.

Владиминова Е.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

***Аннотация.** Статья посвящена вопросам стратегического управления развитием экономического потенциала туроператора. Рассмотрено современное состояние научной школы по стратегическому управлению. Уточнены определение понятия «стратегия» и классификация видов стратегий применительно к туроператору. Автором представлена структура экономического потенциала с точки зрения ресурсного подхода. Определены факторы, влияющие на формирование стратегии развития экономического потенциала предпринимательской структуры.*

***Ключевые слова.** Стратегия развития, стратегия туроператора, экономический потенциал предпринимательских структур, ресурсный подход.*

Vladimirova E.V.

THE FORMATION OF DEVELOPMENT STRATEGY OF TOURIST ENTREPRENEUR STRUCTURES' ECONOMIC POTENTIAL

***Abstract.** The article is devoted to the strategic management of the economic potential's development of touroperator. It's considered present state of scientific school of strategic management. It's clarified the definition of "strategy" and the classification of strategies' types with respect to touroperator. The author presents the structure of the economic potential in terms of resource approach. The factors influencing the formation of development strategy of the entrepreneur structure's economic potential is defined.*

***Keywords.** Development strategy, strategy of touroperator, economic potential of entrepreneur structures, resource approach.*

В настоящее время предпринимательские структуры (ПС) сталкиваются со многими сложностями, такими как высокая степень неопределенности рыночной ситуации, сезонная нестабильность спроса на услуги, ужесточение конкуренции. В таких условиях большое внимание следует уделять обоснованию выбора инструментов и средств стратегического развития ПС с учетом особенностей её внешней и внутренней среды. Управленческая деятельность ПС на российском туристском рынке зачастую носит непоследовательный характер, направленный на решение оперативных задач. Отсутствие практики использования инструментария стратегического управления негативно сказывается на их финансовом положении, стабильности функционирования на рынке и перспективах дальнейшего развития. Указанные тенденции и кризисная ситуация в российской туристической индустрии определили актуальность представленного исследования.

Современное стратегическое управление характерно разнообразием подходов; выделяют до 14 «школ стратегий» [2]. Основными вопросами, рассматриваемыми учеными в рамках стратегического управления, являются диверсификация, вертикальная интеграция, корпоративное управление, конкурентные стратегии, организационное обучение. Среди зарубежных и российских авторов можно отметить

ГРНТИ 06.81.12

© Владимировна Е.В., 2016

Елена Владимировна Владимировна – старший преподаватель кафедры сервисной и конгрессно-выставочной деятельности Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 197374, Санкт-Петербург, ул. Савушкина, д. 117, к. 2, кв. 265 (Russia, St. Petersburg, Savushkina str., 117-2-265). Тел.: +7 921 413-99-77. E-mail: elena.v.vladimirova@mail.ru.

работы Д.А. Аакера, П.Ф. Дракера, Дж. Траута, А. Чандлера, Р.Г. Коуза, Э. Пенроуза, Р.М. Кантера, Й. Шумпетера, С.Б. Авдашевой, Р.И. Капелюшникова, Г.Б. Клейнера, Р.М. Нуреева, О.А. Третьяк, А.И. Агеевой, О.С. Виханского, А.Ю. Юданова и др. Некоторые из трактовок понятия «стратегия» представлены в таблице 1.

В 60-х годах XX в. под стратегией фирмы понималось определение долгосрочных целей развития компании с учетом ограничений ее внутренней и внешней среды. В этот период формируется концепция корпоративных стратегий, суть которой сводится к выбору оптимального набора видов бизнеса на соответствующем наборе рынков. В 70-х годах XX в. акцент предмета стратегического управления сместился на изучение конкурентных преимуществ фирмы, которые были определены М. Портером в терминах рыночного позиционирования. В дальнейшем были выявлены ограничения данного подхода: краткосрочный характер данных преимуществ, невозможность реализации подхода в условиях нестабильности внешней среды (отрасли и рынка, где функционирует фирма). В конце XX в. основной задачей в рамках стратегического управления становится поиск устойчивых конкурентных преимуществ и понимание механизма их создания. Доминирующей стала ресурсная концепция, идея которой состоит в признании внутренних организационных способностей и ресурсов фирмы определяющими источниками ее конкурентных преимуществ. В условиях быстроизменяющейся конкурентной среды конца XX – начала XXI вв. ресурсная концепция была усилена акцентом на динамический характер стратегии фирм и их способности организационного обучения для создания новых знаний, соответствующих рыночным возможностям.

Таблица 1

Определения понятия «стратегия»

Автор	Определение
А. Чандлер	Определение долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей [2]
М. Портер	Продуманный выбор видов деятельности, обеспечивающих уникальную природу создаваемой ценности; создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности [5]
Д. Аакер	Совокупность элементов: стратегия товарно-рыночного инвестирования; предложение потребительской ценности; активы и компетенции; функциональные стратегии и программы [1]
Мескон М.Х., Альберт М.	План по реализации миссии компании и достижению ее целей
Марков В.Д.	Концепция (программа) действий по достижению целей компании
Градов А.П., Горбашко Е.А.	Набор правил и приемов для принятия управленческих решений по достижению целей
И. Ансофф	Совокупность правил, которые определяют 4 групповые стратегии: 1) используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и будущем; 2) по которым складываются отношения фирмы с внешней средой; 3) по которым устанавливаются отношения и процедуры внутри организации; 4) по которым фирма ведет свою оперативную деятельность
Минцберг Г.	Модель пяти «П»: план, направление развития; принцип поведения; позиция, расположение определенных товаров на конкретных рынках; перспектива, основной способ действия организации; прием, особый маневр, с целью обмануть, запутать, перехитрить конкурентов [2]
Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Моисеева Н.К., Копашевидзе О.В.	Модель действий или система управленческих решений, формирующая перспективные направления развития компании, сферы, формы и способы ее деятельности в условиях окружающей среды и порядок распределения ресурсов для достижения поставленных целей

Как видно из приведённого в таблице 1 перечня, определения понятия «стратегия» существует в большом разнообразии подходов к его трактовке. Все их можно объединить в следующие группы: стратегия как план или программа; стратегия рыночного позиционирования; комплексное понятие,

включающее различные аспекты реализации стратегии. Сегодня в научной и учебной отечественной и зарубежной литературе рассматриваются множество видов стратегий, приводятся их разнообразные классификации. Наиболее распространенные классификации представлены в таблице 2.

Таблица 2

Классификации видов стратегий

Признак		Автор	Виды стратегий
По предмету исследования	Конкурентные стратегии	Портер М.	Базовые
		Архипов В.М.	Ролевые
		Юданов А.Ю.	Субъективные
	Стратегии развития	Орехов С.А.	Концентрированного роста
			Интегрированного роста
			Диверсифицированного роста
			Сокращения
	Стратегии позиционирования	Ансофф И.	Проникновение на рынок
			Развитие рынка
			Развитие товара
			Диверсификация
		Аакер Д.	Создание ценности
Фокусирование			
Инновационность			
Качество			
По объекту воздействия	Стратегии позиционирования	Власов М.П.	Развитие лояльности клиентов
			Привлечение новых клиентов
По уровню принятия решения	Диверсифицированная компания	Моисеева Н.К.	Корпоративные
	Компания на конкретном рынке		Стратегии сферы бизнеса
	Подразделение компании		Функциональные
	Бизнес-подразделение	М. Портер	Конкурентные
	Компания в целом		Корпоративные
По направлению воздействия	Функциональные стратегии	Моисеева Н.К.	Маркетинговые
			Производственные
			Управления персоналом
			Финансовые
			Экологические
			Управления качеством
По уровню распространения	Внутри одной страны	Аакер Д.	Внутренние
	Разные страны		Мультинациональные
			Глобальные
По направлению товарно-рыночного роста	Стратегии роста	Аакер Д.	Проникновение на рынок
			Товарное расширение
			Расширение рынка
			Диверсификация
			Вертикальная интеграция

По нашему мнению, в современных условиях теория и методология стратегического управления предпринимательскими структурами должна быть основана на ресурсном подходе. То есть стратегия ПС должна формироваться на основе учёта всей совокупности имеющихся ресурсов, а также возможностей по развитию этих видов ресурсов в качестве экономического потенциала ПС. Стратегия должна представлять не только конечную цель развития ПС на конкретный момент времени, но и включать в себя инструменты и способы достижения этой цели. При этом необходимо учитывать особенности деятельности ПС, и, в первую очередь, сферу её экономической деятельности. Так, например, предоставление туристских услуг включает в себя социальную функцию, а именно: обеспечение и восста-

новление сил человека, и является катализатором для развития инфраструктуры региона. Поэтому некорректно рассматривать туристский бизнес только с точки зрения максимизации прибыли.

Следовательно, генеральной стратегической целью туристской предпринимательской структуры (ТПС) становится удовлетворение потребностей туристов по организации предоставления туристских услуг (товаров, работ), что, в свою очередь, должно обеспечить стабильное получение дохода. В связи с этим, ряд вопросов теоретического, методического и практического характера по формированию стратегии развития экономического потенциала (ЭП) ТПС требуют дальнейшей проработки с учетом специфики российского туристского рынка.

Учитывая специфику деятельности ТПС применительно к центральному звену туристской распределительной системы – туроператору (ТО), можно дать следующее определение понятия «стратегия»: стратегия туроператора – это система методов и инструментов управления развитием ПС, направленная на удовлетворение изменяющихся потребностей туристов по организации разнообразных туристских услуг с учетом имеющихся экономических ресурсов и возможности их вовлечения в предпринимательскую деятельность. Как уже было отмечено ранее, стратегическое управление предполагает учет отраслевых особенностей ведения бизнеса, в связи с чем, рассмотренные классификации видов стратегий, требуют уточнения для ТПС. Так, например, стратегии ТО можно классифицировать по следующим признакам: уровень распространения бизнеса (внутринациональные, глобальные); уровень принятия решения (корпоративные, бизнес-стратегии, функциональные); направление развития (стабильности, роста, диверсификации, ликвидации).

Сфера туроператорской деятельности в РФ представлена, в основном, малыми и средними ПС, для которых наиболее актуальные стратегии можно классифицировать по предмету воздействия стратегического управления: маркетинговые (управление продажами, системой сбыта, организация продвижения, ценовая политика); финансово-инвестиционные (структура и источники финансирования, распределение денежных потоков, прибыли, развитие фирмы); производственные (минимизация издержек, диверсификация услуг, качество услуг, управление персоналом); инновационные (технологические нововведения); управления туристским продуктом и т.д. В настоящее время российские ТО в рамках стратегического управления уделяют внимание лишь формированию конкурентных стратегий. При этом конкурентные стратегии реализуются в вышеперечисленных функциональных стратегиях, разрабатываемых на уровне подразделений ПС, к которым можно, по нашему мнению, добавить экологическую, управления качеством. В зависимости от финансового состояния ПС, внешних и внутренних факторов, оказывающих наибольшее влияние, выбирается приоритетная стратегия для конкретного ТО.

Как показывает практика ведения туристского бизнеса в XXI веке, преимущества, сформированные в рамках конкурентной стратегии ТО, зачастую имеют краткосрочный характер и очень быстро копируются другими участниками отрасли. Таким образом, рыночный подход к формированию стратегии, используемый ТПС в РФ, теряет свою актуальность в современных условиях глобализации бизнеса, непрерывности обновления технологий, меняющихся ожиданий потребителей. На сегодняшний день более эффективной считается ресурсная ориентация стратегического управления, которая предполагает поиск конкурентных преимуществ внутри ПС.

В связи с тем, что основу функционирования ТПС составляют ресурсы (как внутренние, так и внешние – ресурсы туристской дестинации) представляется, что использование ресурсного подхода при формировании стратегии развития ТО является наиболее обоснованным. ТО обладает разнообразными ресурсами, приобретаемыми на рынках факторов производства и создаваемыми в процессе деятельности, а также возможностью комбинировать их со своими потенциалами. Однако непосредственно владение ресурсами не может гарантировать конкурентоспособность ПС, они должны быть аккумулированы в систему стратегического развития. Поэтому, анализируя положение ТО через такую экономическую категорию как экономический потенциал, следует использовать инструменты стратегического управления.

Под экономическим потенциалом туроператора (ЭП ТО) понимается совокупность разнообразных видов экономических ресурсов, имеющихся в распоряжении ТО как ПС, а также его возможности к их вовлечению в предпринимательскую деятельность по проектированию, формированию, продвижению и реализации турпродукта с целью повышения конкурентоспособности субъекта на основе удовлетворения разнообразных потребностей потребителя по организации предоставления туристских ус-

луг (товаров, работ) [4]. Представим структуру ЭП через частные потенциалы, как это сделано в работе [3], тогда оценка ЭП позволяет определить не только ресурсы ТО, но и его способности и ключевые компетенции, которые делают имеющиеся ресурсы уникальными и труднокопируемыми. По нашему мнению, оценку экономического потенциала ТО целесообразно рассматривать как инструмент стратегического управления развитием ПС. При этом в качестве важнейших факторов, влияющих на стратегию развития экономического потенциала ТО следует рассматривать следующие: внутренняя и внешняя среда ТО, жизненный цикл ТО, потребности туристов (см. рис.).

Под внутренней средой ТО следует понимать имеющиеся ресурсы, а именно персонал, финансы, основные фонды. Во внешней среде ТО наиболее значимыми являются конкуренты, поставщики, общество, политика, экономика. Внешняя и внутренняя среда ТО формируют ЭП, который, в свою очередь, подразделяется на частные потенциалы: производственный, кадровый, финансовый, инвестиционный, инновационный, информационный, управленческий. Важно отметить существенное влияние на формирование стратегии ЭП этапа жизненного цикла, на котором находится ТО.

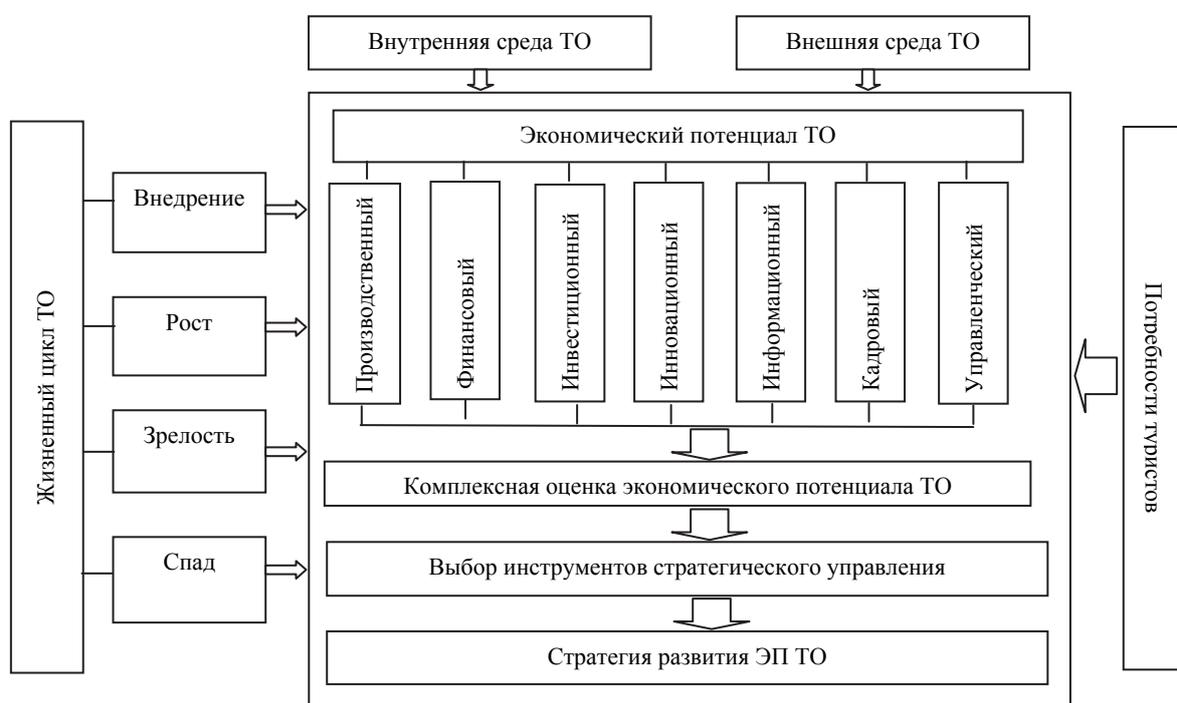


Рис. Формирование стратегии развития экономического потенциала туроператора

В научной литературе XX века общепринятым было рассматривать потребности клиента как составную часть внешней среды. Однако с учетом современных тенденций, сложившихся в туристской отрасли, и актуальностью клиентоориентированного подхода в деятельности ТО, целесообразно рассматривать неудовлетворенные потребности туриста как неиспользуемый потенциал для стратегического развития ТО. Учет изменений потребностей клиента – первооснова разработки системы стратегического управления ТО. Оценка ЭП ТО осуществляется по сформированному перечню показателей, которые позволяют определить его итоговую величину. По результатам оценки ЭП определяется вид стратегии и осуществляется выбор инструментов стратегического управления, которые будут зависеть непосредственно от величины ЭП с учетом значений частных потенциалов.

Таким образом, стратегия развития ЭП ТО может выступать основой стратегического управления в рамках ресурсной концепции, которая в качестве источников устойчивых конкурентных преимуществ выделяет создание и развитие уникальных ценных ресурсов и способностей. Усиление внимания на внутрифирменные ресурсы, соответствующие структуре и конкурентным требованиям внешней среды, адаптируемые к изменяющимся условиям отрасли, позволяют ТО создавать и поддерживать положительные экономические результаты.

В результате проведенного исследования выявлено, что в настоящее время в отечественной туристской индустрии актуальным становится использование инструментария стратегического управления с учетом клиентоориентированного подхода в развитии бизнеса. Многообразие научных школ стратегического управления предопределило существование разных подходов к классификации видов стратегий. Анализ современных концепций и подходов в стратегическом управлении показал, что наиболее эффективной для ТО является ресурсная концепция. К наиболее значимым факторам, влияющим на величину ЭП и определяющим стратегию развития ЭП ТО, следует отнести внешнюю и внутреннюю среду ТО, потребности туристов, стадию жизненного цикла, на которой находится ТО. Для обеспечения долгосрочного развития ТО необходимо обеспечивать постоянный поиск и формирование устойчивых конкурентных преимуществ, ключевых компетенций, которые являются уникальными или труднокопируемыми на рынке, что может быть реализовано в рамках ресурсной концепции стратегического управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аакер Д.* Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2011.
2. *Катъкало В.С.* Эволюция теории стратегической управления: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2007.
3. *Коль О.Д.* Экономический потенциал туристских предпринимательских структур крупного города: теория и методология оценки. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010.
4. *Коль О.Д., Загуменная Е.В.* Экономический потенциал туроператора: ресурсный подход // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия «Экономика». 2013. № 7 (66).
5. *Портер М.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.

Дербина О.Д.

МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ

Аннотация. Изучаются тенденции формирования актуальной информационной среды. Доказывается перспективность ГЧП-проектов в развитии современной информационной среды. Обосновывается необходимость комплексного решения задачи создания конкурентного рынка информационных услуг.

Ключевые слова. Информация, информационная среда, информационный обмен, рынок информационных услуг, ГЧП-проекты.

Derbina O.D.

MECHANISMS OF MODERN INFORMATION ENVIRONMENT DEVELOPMENT

Abstract. Examines the trends of formation of the current information environment. Proved promising PPP projects in the development of modern information environment. The necessity of an integrated solution is the creation of a competitive information services market.

Keywords. Information, information environment, information exchange, market information services, PPP projects.

В современном обществе информационный обмен приобретает осознанную необходимость. Разрабатываемые технические и технологические средства обеспечивают процесс хранения, переработки и передачи информации. Для дальнейшего осуществления информационного обмена необходима соответствующая информационная среда. Информационная среда может рассматриваться двояко (см.: <http://jur4uck.livejournal.com/44964.html>). С одной стороны, к информационной среде может быть отнесена среда, основной определяющей характеристикой которой является качество информации. С другой стороны, информационная среда представляет собой полную совокупность механизмов, таких как социальные, организационные, экономические, материально-технические, технологические, правовые, а также норм, обеспечивающих условия для налаживания информационного обмена.

Таким образом, информационная среда выступает важным элементом рынка и в складывающихся условиях должна отвечать ряду таких требований, как: интеграция функционирующих и вновь создаваемых информационных сред; единство принципов построения информационной среды, таких как организационные, технические и технологические; обеспечение единой системы передачи информации при помощи различных средств с целью последующей интеграции как информационных сред, так и компьютерных сетей; следование международным и российским стандартам в различных областях информационного обмена; доступ для различных категорий пользователей к различного рода информации; информационная безопасность и многоуровневая защита информации; формирование систем и средств коллективного доступа к компьютерной сети; обеспечение совместимыми аппаратными

ГРНТИ 06.71.51

© Дербина О.Д., 2016

Олеся Дмитриевна Дербина – аспирант кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.

Контактные данные для связи с автором: 191167, Санкт-Петербург, ул. Кременьчугская, д. 13, к. 1, кв. 84 (Russia, St. Petersburg, Kremenchugskaya str., 13/1, 84). Тел.: 8 (911) 268-57-68. E-mail: o.d.derbina@mail.ru.

платформами и операционными системами пользователей; модульный принцип проектирования центров и узлов хранения и обработки информации; сертифицированные программно-технические решения и унифицированные компоненты функционирующих систем; мониторинг информатизации, учет, регистрация и сертификация информационных ресурсов; лицензирование информационных услуг (подробнее – см.: <http://www.intuit.ru/studies/courses/1055/271/lecture/6882?page=2>).

Отметим, что наличие информационной среды ещё не обеспечивает ее эффективное функционирование [4]. Следовательно, необходимо таким образом формировать методическую базу, чтобы она в полной мере отвечала методологическим положениям построения отечественной информационной среды. Для обеспечения ее интеграции с зарубежными аналогами необходимо адаптировать отечественную информационную среду под соответствующие стандарты и правила. В конечном счете, именно эффективно функционирующая информационная среда должна лечь в основу осуществления анализа, текущих тенденций и перспектив развития информатизации и обеспечивать условия для проведения оценки потенциальных возможностей имеющихся инструментов в сфере информационных услуг; следования пути планового развития информатизации при применении соответствующих методов управления; осознания роли, а также комплексности и системности информации в самоорганизации систем; изучения зарубежных программ развития информационных технологий и их влияния на производственные и управленческие процессы; пересмотра приоритетов в развитии предприятий, обеспечивающих процесс развития информатизации; поддержки отечественных информационных технологий (подробнее – см.: <http://www.intuit.ru/studies/courses/1055/271/lecture/6882?page=2>).

Отметим, что за последние десять лет в России было утверждено значительное количество правовых положений в области развития информатизации. Однако, большинство из них ориентировано либо на обеспечение информационной безопасности, либо на создание собственных технологических решений. Развитию информационной среды не уделяется должного внимания. В результате, происходит спонтанное развитие отечественной информационной среды без должной нормативно-правовой поддержки, что затрудняет развитие не только российского рынка информационных услуг, но и сдерживает вовлечение России в глобальное информационное пространство. Данные положения наблюдаются как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных субъектов федерации.

Так, например, реализуемые в Санкт-Петербурге Комитетом по информатизации и связи проекты сводятся к следующим: модернизация официального сайта Администрации города с целью улучшение процесса предоставления необходимой информации заинтересованным лицам в области освещения городских событий и деятельности Правительства города; создание портала «Туристический регистр Санкт-Петербурга», что обеспечит условия для информирования туристов о субъектах туристической и туристских ресурсах города; межведомственная автоматизированная информационная система «Предоставление в Санкт-Петербурге государственных и муниципальных услуг в электронном виде», обеспечивающая единую базу доступа к государственным и муниципальным услугам в электронном виде; государственная информационная система Санкт-Петербурга «Центр навигационно-информационного обеспечения» исполнительных органов государственной власти, в основу функционирования которой заложено использование спутниковых навигационных технологий ГЛОНАСС, ГЛОНАСС/ГНСС, геоинформационных и веб-технологий [1]. При этом, именно комплексная безопасность Санкт-Петербурга выступает приоритетом создания централизованной системы управления городскими ресурсами при использовании информационных технологий.

Таким образом, по мнению автора, для дальнейшего развития рынка информационных услуг необходимо использовать системный и комплексный подход, обеспечивающий всестороннюю поддержку формируемому рынку. Основное внимание должно быть уделено базовым положениям, закрепляющим такие понятия, как информационные услуги, рынок информационных услуг, информационная среда. На наш взгляд, при формировании современной информационной среды необходимо использование новых свойств уже имеющихся инструментов. Так, например, при реализации проекта «умный город» в Санкт-Петербурге была отмечена значимость государственно-частного партнерства, обеспечивающего приток инвестиционных средств к проекту, а также выполнение программы строительства инфраструктурных объектов (см.: <http://www.смартгород.рф/partners/9.html>).

Отметим, что одной из основных задач создания «умного города» стала интеграция информационных технологий и систем в единую экосистему города. Основными составляющими реализуемой

концепции «умного города» стали следующие: комфортная среда для бизнеса, жителей и гостей города; оптимизация использования инфраструктуры Санкт-Петербурга; эффективное использование ресурсов города; применение действенных инструментов управления. При этом, по каждому из направлений предполагалось использование информационно-коммуникационных технологий. Эффективное использование информации при реализации данного проекта рассматривалось как основной принцип, обеспечивающий информационно-техническую поддержку. Кроме того, проект создаст условия для обеспечения координации ресурсов и налаживания обмена информацией между различными службами города [3]. В результате, будут созданы предпосылки для формирования информационной среды субъекта федерации.

Современные тенденции развития рынка в целом свидетельствуют о значительном росте стоимости заемного финансирования. И именно это положение становится определяющим при выборе такого инструмента, как государственно-частное партнерство (см.: <http://www.rg.ru/2015/04/14/partnerstvo.html>). При этом, среди первоочередных рассматриваются меры по дифференциации источников инвестирования, что становится возможным при реализации программ проектного финансирования. Для этого государство инициирует решения по таким основным направлениям, как: обеспечение госгарантий на реализацию инвестиционных проектов; докапитализация крупных банков; утверждение федерального закона «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который вступил в силу 1 января 2016 года.

Вступление в силу данного закона значительно расширяет рамки государственно-частного партнерства, в частности: существенен перечень отраслей, где могут быть реализованы ГЧП-проекты, основными из них являются социальная, коммунальная, транспортная, а также энергетика и мелиорация; инвестор получает возможность подать заявку по собственной инициативе; из бюджетных источников может быть осуществлено софинансирование проектов; законодатель гарантирует неизменность условий реализации ГЧП-проектов на весь период действия соглашения [2].

Формирование методологической базы является необходимым, но не достаточным условием дальнейшего использования ГЧП. Требуется правоприменительная практика использования ГЧП, в том числе при развитии современной информационной среды. На реализацию данной задачи направлено формирование «Единой информационной системы в сфере государственно-частного партнерства в РФ». Данная система представляет собой официальный ресурс по ГЧП, созданный при информационном сотрудничестве Ассоциации «Центр развития ГЧП» и Министерства экономического развития РФ (подробнее – см.: <http://pppi.ru/content/o-proekte>). Основной его целью выступило обеспечение участников рынка актуальной информацией о развитии механизмов ГЧП, а также о тех проектах, которые реализуются на основе ГЧП в регионах.

Реализации данной цели должно способствовать решение ряда задач, среди основных из них выделим следующие: анализ проектов, уже принятых к реализации; анализ нормативно-правовой базы; анализ тенденций развития ГЧП; создание единого «банка» проектных решений; формирование инвестиционного потенциала; формирование инфраструктуры ГЧП; адаптация схем реализации ГЧП-проектов для органов управления и бизнеса. Перечисленные задачи будут способствовать не только достижению цели формирования «Единой информационной системы в сфере государственно-частного партнерства в РФ», но и наиболее полному удовлетворению потребителей в информации.

Отметим, что формируемая система является не только официальным ресурсом по ГЧП, но и крупнейшей базой данных в России «Инфраструктурные проекты России». Данная база аккумулирует в себе актуальные нормативно-правовые положения, является площадкой для проведения конкурсов по подготовке и реализации ГЧП-проектов, новостной площадкой о реализации ГЧП-проектов в России, а также базой, содержащей уникальную информацию о зарубежном опыте применения механизмов ГЧП. В целом, можно отметить, что реализуемые на уровне государства меры носят в большей степени инфраструктурный характер. При этом, на наш взгляд, они не представляют собой универсальный инструментальный по использованию в развитии актуальной информационной среды. Таким образом, при формировании отечественного рынка информационных услуг необходима реализация комплексных решений, распространяющихся на все аспекты создаваемого рынка [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Комитет по информатизации и связи Правительства Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kis.gov.spb.ru> (дата обращения 27.01.2016).
2. Единая информационная система государственно-частного партнерства в РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ppri.ru/news/vstupil-v-silu-federalnyu-zakon-o-gchp> (дата обращения 27.01.2016).
3. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Направления развития институционального регулирования государственных закупок // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 2 (35). С. 22–30.
4. *Авдиенко К.В.* Использование средств контроля информационных систем в учетно-информационном обеспечении управления холдингом // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 65–69.
5. *Черепанов А.П.* Инновационные направления развития рынка информационных услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 2. С. 158–160.

Клушанцев Д.В.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация. В статье предложено использование авторской модели расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода для оценки влияния решений в области управления ассортиментом и производственной специализацией на прибыль от продаж для предприятий радиоэлектронной промышленности. Представлены результаты моделирования рентабельности продаж в рамках двух стратегий: сохранения полного цикла производства и увеличения производственной специализации. Сделан выбор оптимальной стратегии развития для исследуемых предприятий.

Ключевые слова. Прибыль, себестоимость, моделирование, специализация, стратегия.

Klushantsev D.V.

THE CHOICE OF THE OPTIMAL DEVELOPMENT STRATEGY FOR ENTERPRISES OF THE RADIO ELECTRONICS INDUSTRY ON THE BASIS OF PROFIT MODELLING

Abstract. The article highlights the issue of the application of the developed profit from sales model (based on the process oriented approach) to identify the influence of the managerial decisions in the sphere of product mix and industrial specialization on the profit from sales for the enterprises of the radio electronics industry. The article presents the results of return on sales modelling in two strategies: preservation of the complete cycle of production and intensification of industrial specialization. Finally, the conclusion about the optimal strategy for the explored enterprises is drawn.

Keywords. Profit, cost, modelling, specialization, strategy.

Эволюция хозяйственной деятельности предприятий и появление новых требований к информации обуславливают развитие соответствующих алгоритмов расчета себестоимости и прибыли. Их научное обоснование обеспечивает поиск новых путей развития предприятия. В связи с усложнением технологий производства требуется создание новых алгоритмов для более эффективного управления предприятиями. Построение информационных систем для управления компанией вызвано потребностью в точном отражении последствий использования основных рычагов управления. Говоря о последствиях, в первую очередь речь идет о воздействии на прибыль и стоимость компании, как основных целевых показателей деятельности с точки зрения современной концепции корпоративных финансов.

Основным источником повышения эффективности деятельности высокотехнологичных производственных компаний, выпускающих широкий ассортимент уникальной наукоемкой продукции, является оптимизация внутренних ресурсов. Для поиска новых путей развития предприятий требуется соответствующая информационная модель. Рассмотрим тенденции развития предприятий машиностроения. Отечественные и зарубежные консалтинговые компании Strategy Partners Group [1, с. 17–18], KPMG [2, с. 16–20], GoldmanSachs [3] отмечают, что для современного сектора машиностроения,

ГРНТИ 06.81.45

© Клушанцев Д.В., 2016

Дмитрий Владиславович Клушанцев – аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-30. E-mail: Dimitryfinec@yandex.ru.

в частности оборонно-промышленного комплекса, авиастроения, автомобилестроения, увеличивается значение дезинтеграции цепочки создания продукции. Иными словами, для современных машиностроительных предприятий характерно усиление производственной специализации. Для обоснования выбора оптимального варианта специализации актуальным является построение соответствующего алгоритма расчета прибыли и себестоимости. В отечественной литературе использование дезинтеграции цепочки поставки в автомобилестроении было рассмотрено В.А. Черненко и С.В. Юрьевым [4].

Нами проведено исследование пригодности применяемого на предприятиях радиоэлектронной промышленности Санкт-Петербурга алгоритма расчета прибыли для обеспечения информацией о ключевых факторах ее создания. Исследуемые предприятия совмещают конструкторскую и производственную деятельность, выпускают мелкосерийную продукцию и уникальные образцы. Рынок радиоэлектронной продукции для авиации и оборонного сектора не является массовым, в отличие от рынков потребительской электроники и многих других. При этом данная высокотехнологичная продукция является ключевой для создания потребительских качеств финальной техники, кроме того она востребована для решения задач обеспечения обороноспособности страны – лежит в основе современных отечественных средств вооружения. Перспективой развития данных предприятий является создание аппаратуры не только для авиационного и оборонного секторов, но и в области космических технологий.

Основными решениями развития, принимаемыми исследованными предприятиями, являются увеличение мощностей, приобретение новых единиц оборудования. Это характерно для всего современного отечественного оборонно-промышленного комплекса [1]. Указанные решения основаны на традиционном, формальном алгоритме расчета прибыли и себестоимости. Так как он недостаточно информативен, невозможным становится определить пути развития и произвести точный расчет результатов их осуществления. Нами разработана модель расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода для исследуемых предприятий [5]. Значительную величину затрат (в отдельных предприятиях более чем половину) формируют те косвенные ресурсы, которые обусловлены сложностью управления и обслуживания производственного процесса. Поэтому предложенная модель предназначена для обеспечения точного расчета их величины в себестоимости отдельных объектов затрат.

Вопрос применения процессно-ориентированного подхода является дискуссионным в отечественной литературе. М.А. Карлик [6, с. 94] считает целесообразным усложнение существующих и переход к применению процессно-ориентированного подхода. Напротив, М.А. Дементенко отрицает необходимость построения последнего для управления компанией. Им предлагается установить для косвенных расходов величину их эластичности по объему продаж [7, с. 122]. По нашему мнению данный подход имеет ограниченное применение. Логика построения предложенной модели опирается на функциональную взаимозависимость между объемом носителей затрат, присущих объектам затрат, и величинами поглощаемых косвенных ресурсов. В рамках модели выделены восемь процессов, соответствующие уровни иерархии затрат и носители затрат, представленные в таблице 1.

Модель реализована в программной среде Wolfram Mathematica, предоставленной Санкт-Петербургским государственным экономическим университетом. Использование предложенной модели позволяет точно рассчитать себестоимость и прибыль от продаж отчетного и планового периодов по каждому заказу, чистую прибыль, определить факторы, снижающие прибыль. Логика модели дает возможность рассчитать динамику косвенных затрат в результате изменения следующих характеристик ассортимента и технологии производства: количества видов продукции и объема выпуска; необходимости привлечения соисполнителей и поставщиков; сложности производства аппаратов.

Таким образом, наибольший интерес представляет применение разработанной модели для оценки последствий принятия стратегических решений в области управления ассортиментом и производственной специализацией. Согласно предложенной модели, в зависимости от выбора управленческих решений в данных областях, затраты претерпевают различное изменение. Эти изменения затрат по каждому процессу, обусловленные рассматриваемыми стратегическими решениями, представлены в таблице 2. Рассмотрим воздействие представленных стратегий на затраты, соответствующие каждому уровню иерархии затрат.

При любом увеличении объема выпуска возрастает сложность управления, так как сложные с точки зрения процесса производства аппараты проходят через множество участков и фаз. Длительность

производственного цикла по таким заказам наибольшая. Оборудование используется интенсивнее, что требует более частого обслуживания и ремонта. В результате происходит рост затрат по трем процессам уровня аппарата. Если процессы уровня единицы аппарата дешевле у данного предприятия по сравнению с другими компаниями, тогда ему целесообразно увеличивать объем производства. Оптимальная стратегия в таком случае – производить аппараты по разработкам покупателей и партнеров.

Таблица 1

Процессы, уровни иерархии, носители затрат в модели расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода

№	Название процесса	Носитель затрат
I. Уровень вида аппарата		
1.	Разработка аппарата и внедрение в производство	Время на разработку
2.	Обеспечение кооперации	Время на анализ необходимости и возможности привлечения партнеров и соисполнителей и на переговоры
II. Уровень заказа		
3.	Управление заказом	Количество требуемых соисполнителей и количество единиц специального оборудования
4.	Обеспечение заказа	Время на подготовку и проведение переговоров с заказчиком, нахождения на месте использования аппарата
III. Уровень единицы аппарата		
5.	Управление и контроль производства аппарата	Количество фаз производства
6.	Настройка оборудования	Количество настроек
7.	Содержание оборудования	Длительность производственного цикла
IV. Уровень предприятия		
8.	Поддержка предприятия	-

Таблица 2

Влияние стратегических решений на изменение прямых и косвенных затрат по процессам

Затраты	Стратегические решения		
	Увеличение объема выпуска	Расширение ассортимента	Повышение производственной специализации
Прямые затраты	Рост прямых затрат		Рост материальных затрат, сокращение затрат на оплату труда
Разработка аппарата и внедрение в производство	Сохранение затрат на прежнем уровне, так как они не зависят от объема выпуска	Увеличение затрат на разработку и внедрение нового вида аппарата	Снижение затрат, так как не обслуживается весь цикл производства
Обеспечение кооперации	Рост затрат из-за нехватки мощностей существующего производства		Существенный рост за счет передачи производства партнерам
Управление заказом	Растут пропорционально количеству заказов		Снижаются за счет сокращения количества поставщиков
Обеспечение заказа			Затраты сохраняются на том же уровне, так как взаимоотношения с покупателями не изменяются
Затраты уровня единицы аппарата	Затраты увеличиваются: интенсивнее используется оборудование, возрастает необходимость контроля процесса производства		Сокращаются за счет передачи производства отдельных компонентов и узлов соисполнителям

Стратегия расширения ассортимента ведет к росту затрат процесса «Разработка и внедрение», что потребует его совершенствования. Например, приобретения более совершенного программного обеспечения для проектирования аппаратуры, оптимизации способов управления процессами разработки и внедрения в производство. Выпуск нового образца вызовет рост затрат по всем процессам, так как

необходима его разработка, внедрение в производство, поиск соисполнителей и управление производственным процессом. Увеличение выпуска по заказам, по которым выпускается недавно внедренная в производство продукция, обеспечивает рост прибыли в будущем за счет эффекта от масштаба (так как затраты первого уровня напрямую не зависят от объема выпуска). Если процесс разработки относительно недорогой и эффективный, то прибыльно создавать новые образцы продукции и продвигать их на новые рынки, а для производства обращаться к компаниям, отличающимся более дешевыми процессами уровня единицы аппарата. Затраты по процессам уровня заказа изменяются пропорционально любому изменению в объемах выпуска и сложности продукции.

Третий уровень иерархии затрат взаимоувязан с двумя другими. При увеличении объемов производства и осуществлении сложных заказов действующих мощностей становится недостаточно для своевременного выпуска. Это обуславливает необходимость привлечения соисполнителей и поставщиков агрегатов более высокой степени обработки, что приводит к росту затрат первого уровня иерархии – «обеспечение кооперации» и снижению затрат второго уровня – «управления заказом» из-за уменьшения количества поставщиков. В результате, рост объемов выпуска вызывает рост затрат практически по всем процессам. Напротив, при специализации сокращаются все косвенные затраты, за исключением связанных с обеспечением кооперации, которые значительно растут. При этом затраты, связанные со взаимодействием с покупателем, не изменяются. Эти изменения происходят, потому что при привлечении соисполнителей им передаются процессы, связанные с разработкой соответствующих частей конечного аппарата, необходимостью обслуживания и контролем процесса их производства.

Нами осуществлено моделирование себестоимости и прибыли в рамках каждой отдельной ситуации и при реализации комплекса трех решений. В исходной ситуации предприятия совмещают производственную и конструкторскую деятельность, имеют следующую структуру заказов: заказ 1 – мелкосерийный выпуск, заказ 2 – крупносерийный выпуск продукции того же вида, заказ 3 – выпуск опытных образцов продукции второго вида. На предприятиях радиоэлектронной промышленности сохраняется полный цикл производства, имеются следующие побочные виды деятельности: механическая обработка, нанесение гальванического покрытия и др. Следует отметить, что сложные виды механической обработки дублируются у предприятий. Кроме того, фактором, препятствующим передаче побочных процессов соисполнителям, является структура цены на продукцию, поставляемую по оборонному заказу [8]. В ней прибыль представляет собой процент от собственных затрат, что побуждает сохранять полный цикл производства. Очевидно, что данные виды деятельности могут более эффективно выполняться специализированными компаниями. Помимо побочных видов деятельности, соисполнителям может быть передана разработка и производство отдельных узлов аппаратов.

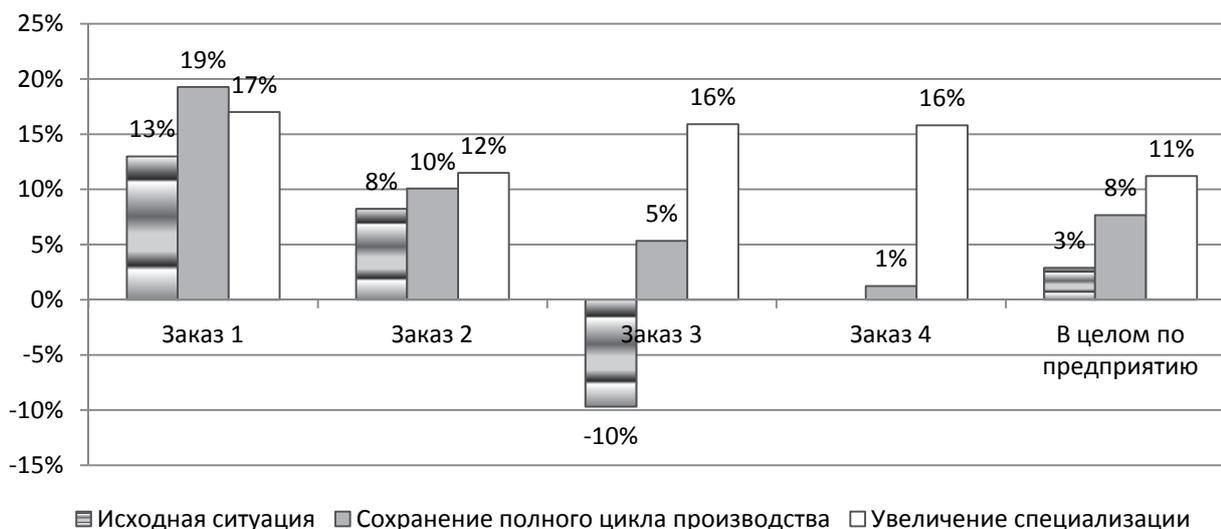


Рис. Расчет рентабельности продаж по заказам по двум стратегиям в сравнении с исходной ситуацией

Приведем результаты моделирования по двум стратегиям: с сохранением полного цикла производства в первом случае и увеличения производственной специализации во втором. В рамках рассматриваемых решений осуществляется увеличение объема выпуска и расширение количества видов производимой продукции: добавляется мелкосерийный выпуск третьего вида продукции – заказ 4. Полученные результаты расчета рентабельности продаж по данным стратегиям в сравнении с исходной ситуацией отражены на рисунке. Исходя из полученных с помощью предложенной модели результатов можно сделать вывод о том, что в рассматриваемых условиях оптимальным путем развития предприятий радиоэлектронной промышленности является повышение производственной специализации – ориентация на финальную сборку аппарата и его проектирование, на уникальные производственные операции, передача побочных процессов производства соисполнителям, увеличение количества видов выпускаемой продукции.

Использование предлагаемой модели позволяет контролировать качественно новые рычаги управления и повышения эффективности функционирования предприятия, нежели в условиях традиционного подхода. В рамках модели более точно исчисляется рентабельность заказов. Данные, полученные в соответствии с моделью по нескольким компаниям, целесообразно использовать при оценке рациональности слияния и реорганизации предприятий, принятия решений по привлечению соисполнителей и отказу от побочных видов деятельности. Предложенный подход к расчету себестоимости и прибыли может использоваться при формировании цены на продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Идрисов А.Б.* Новая волна. Захлестнет или поднимет? Перспективы и риски отечественного ОПК // Конкурентоспособная Россия. ЗАО «Стратеджи Партнерс Групп», 2011. С. 14–20.
2. Перспективы мирового промышленного сектора. М.: KPMG, 2015.
3. GoldmanSachs. Cars 2025. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/technology-driving-innovation/cars-2025/index.html> (дата обращения 04.03.2016).
4. *Карлик М.А.* Традиционный учет по полной себестоимости: достоинства и недостатки – всегда ли целесообразны улучшения? // Экономические науки. 2011. № 8. С. 90–94.
5. *Дементюк М.А., Добросердова И.И.* Учет эластичности как инструмент управления расходами в финансовом контроллинге // Экономические науки. 2014. № 6. С. 120–124.
6. *Черненко В.А., Юрьев С.В.* Аутсорсинговые услуги в экономике РФ: проблемы и перспективы развития: монография. Гатчина Ленинградской обл.: Изд-во ФГБУ «ПИАФ», 2015. 136 с.
7. *Клушанцев Д.В.* Разработка модели расчета прибыли от продаж на основе процессно-ориентированного подхода // Экономика и управление. 2015. № 6 (116). С. 74–78.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 января 2008 г. № 29 «Об утверждении Правил формирования цен на российские вооружение и военную технику, которые не имеют российских аналогов и производство которых осуществляется единственным производителем».

ПАРАДИГМАЛЬНЫЙ СДВИГ ДЕТЕРМИНИРОВАННЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация. В статье проводится факторно-аналитический анализ особенностей функционирования торговых предпринимательских структур (ТПС) и научных теорий конкуренции, на основе которого автором выдвигается гипотеза об усилении роли неосязаемого капитала, как фактора, позволяющего повышать уровень конкурентоспособности ТПС. Выявленный парадигмальный сдвиг позволил экстраполировать детерминированные конкурентные преимущества ТПС.

Ключевые слова. Конкурентные преимущества, неосязаемый капитал, маркетинговый капитал, человеческий капитал, потребительское предпочтение.

Kozlova N.N.

PARADIGM SHIFT MAIN COMPETITIVE ADVANTAGES OF TRADE BUSINESS STRUCTURES

Abstract. The article presents a factor-analytic review of the functioning of the trading business structures (TBS) and scientific theories of competition, on the basis of which the author of the hypothesis about the strengthening of the role of intangible capital as a factor allowing to increase the level of competitiveness of the TBS. Identified paradigmatic shift allowed us to extrapolate main competitive advantages of TBS.

Keywords. Competitive advantage, intangible capital, marketing capital, human capital, consumer preference.

На современном этапе развития экономики, рыночные отношения характеризуются высокой энтропией на фоне ужесточения конкуренции в сфере торговли, что влечет за собой применение более сложных процедур достижения устойчивого конкурентного развития предприятия [7]. Оно все больше зависит от суммарного объема долговременных денежных потоков, достигаемых за счет устойчивого потребительского предпочтения, инвестиционной привлекательности, инновационного, технического и технологического развития. В связи с этим, автором выдвинута гипотеза об усилении роли неосязаемого капитала, как фактора, позволяющего повышать уровень конкурентоспособности торговых предпринимательских структур с сетевой формой организации (ТПС). Освещения выявленного концептуально-парадигмального сдвига, к сожалению, не обнаружено ни в научной, ни в специализированной литературе. А те научные изыскания, которые встречаются в литературе, являются обобщенными для различных видов предприятий, не учитывают специфику функционирования ТПС, что делает данную проблему актуальной для исследования.

Экономика России за последние 20 лет прошла основные фазы характерного развития западной экономики, с аналогичными спадами, финансовыми кризисами и становлением основных форм коммерческой деятельности, формированием класса крупных собственников, дифференциацией потребителей и т.д. Торговые предпринимательские структуры сформировались на российском розничном

ГРНТИ 82.33.15

© Козлова Н.Н., 2016

Наталья Николаевна Козлова – аспирант кафедры торгового дела и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3 (Russia, St. Petersburg, Prilykская str., 3). Тел.: +7 (911) 014-50-66. E-mail: bogdanovart@rambler.ru.

рынке относительно недавно, сделав своей основной стратегией устойчивое конкурентоспособное развитие, которое достигалось за счет экстенсивного развития, экспансии на региональные рынки, поглощений, слияний, открытия все большего количества магазинов. Этап зарождения сетевых форм розничной торговли на территории России характеризуется плановостью, отсутствием конкуренции, слабым маркетингом и односторонним менеджментом [6].

Эффект масштаба лежал в основе выбранной стратегии. Однако, со временем данная стратегия становилась все менее эффективной из-за увеличивающейся конкуренции. Высокодинамичное и системное развитие сетевых розничных форматов с высокими показателями эффективности функционирования, достигаемыми за счет низкого уровня издержек и высоких показателей операционной деятельности, потребовало от ТПС пересмотра стратегии конкурентного развития. Потребовалось создавать трудновоспроизводимые конкурентные преимущества (интенсивное развитие), такие как информационное пространство, корпоративная культура, высокомотивированный и квалифицированный человеческий капитал, собственная торговая марка, потребительское предпочтение, инновационная активность и др. [1].

Наиболее яркими на сегодняшний день особенностями функционирования ТПС являются: переход от иерархических структур к гибким партнерским отношениям, рост независимых союзов и объединений, развитие франчайзинга, двойная конкуренция (между своими магазинами и аналогичными ТПС), нехватка квалифицированных кадров, высокий уровень бюрократизма и коррупции, выстраивание долговременных стратегий, длительных партнерских отношений, слабая финансовая поддержка, неразвитость информационного пространства российского рынка и его асимметрия, высокая стоимость исследований и разработок, увеличение влияния IT-технологий на уровень конкурентоспособности, нестабильная экономическая обстановка, отражающаяся на уровне жизни населения, повышение уровня образования и рост требований к его качеству, повышение спроса на полуфабрикаты, стремление совершать быстрые покупки и др. Таким образом, конкурентные преимущества интегрировались со временем, под воздействием диссипативной среды.

Если анализировать классические теории конкуренции, то мы также наблюдаем трансформацию детерминированных конкурентных преимуществ. Например, основополагающая теория об оптимизации, подразумевающая минимизацию потребностей и длительное устойчивое развитие, вступает в противоречие с человеческой психологией в стремлении получить максимальную ситуационную прибыль. Классическая «смитовская» теория построена на соревновательности и саморегуляции. При таких постулатах предпринимательскими структурами не учитывались социальные интересы покупателей, что походило на теорию естественного отбора Ч. Дарвина. Современные теории строятся на философии о разумной кооперации для достижения поставленных целей и сокращения транзакционных издержек, формировании долговременных денежных потоков, потребительской лояльности и социально ориентированной деятельности, учитывающей не только финансовую заинтересованность организации, но и потребности покупателей, государства в целом.

Клиентоориентированность требует от торговых предприятий высокого уровня гибкости, наличия резерва конкурентных преимуществ, инновационной активности, адаптивности, а также особого внимания к нематериальным активам. На первый план выходит не просто цена, а безопасность потребления, удобство выбора и приобретения, доступность и другие нематериальные характеристики торговых операций. Постиндустриальному обществу характерен не монетарный подход к формированию цены, а информационный [5]. Научные труды Маршала А., Винера Н., Фридриха А. фон Хайека [4] посвящены изучению нового конкурентного преимущества – предпринимательского таланта, как фактора, способного принести прибыль за счет оптимизации ресурсного потребления, сокращения транзакционных издержек, оптимизации внутрифирменных процессов, тайм-менеджмента и др.

Энни Брукинг выделил передовые технологии, корпоративную культуру, знания, бренд, мораль, мотивированность и культуру в качестве основных нематериальных конкурентных преимуществ, которые создаются осознанно, а не стихийно [2]. Ценовая политика также претерпела трансформацию от «экономического» понимания/формирования к потребительскому. Если ранее цена формировалась за счет себестоимости производства и прибыли (марксистская теория), то развитие теорий Госсе-на Г.Г., Менгера К., Уильяма Ст. Джеванса и др. [3] доказало субъективную стоимость потребления, вводя понятие «ценности» товара для потребителя.

Если исходить из определения конкурентоспособности торговых предпринимательских структур (стабильное рыночное положение, выраженное положительной динамикой роста, обеспечиваемое устойчивым потребительским предпочтением) с учетом особенностей функционирования торговых предпринимательских структур в современных условиях, выявляются следующие детерминированные конкурентные преимущества: доля рынка, обеспечивающая конкурентное развитие, финансовую стабильность, повышенные входные барьеры, сокращение транзакционных издержек за счет эффекта масштаба и др.; потребительское предпочтение, формируемое за счет эффективного управления человеческим и маркетинговым капиталами.

Доля рынка обеспечивается сетевой формой организации ТПС, которая является на сегодняшний день наиболее экономически эффективной. Обеспечивает доступность магазинов, их узнаваемость, удобство совершения покупок, что способствует привлечению постоянных покупателей. Потребительская лояльность базируется на поведенческой составляющей, выражаемой через понятие «постоянный покупатель». Самый значимый вклад – обеспечение рыночной и финансовой устойчивости. Положительный опыт формирует устойчивое предпочтение, потенциал формирования стабильного товарно-денежного потока, сокращения риска непродажи, потенциал формирования имиджа организации. Имидж ТПС также формируется через восприятие потребителем организации, напрямую зависит от доли лояльных покупателей, основан как на личном опыте, так и на априорном знании. Имидж оказывает опосредованное влияние на финансовую устойчивость, но формирует инвестиционную привлекательность. Кроме того, выявлено, что торговая марка также оказывает влияние на потребительское предпочтение, обеспечивая финансовую устойчивость, формирует имидж ТПС, покупательское предпочтение и устойчивый объем продаж.

Потребительское предпочтение формируется также за счет инвестиций в человеческий капитал. Высокая производительность труда обеспечивает большой товарооборот, сокращение операционно-временных издержек, хранит потенциал интенсивного развития, оказывает влияние на финансовые показатели. Креативность персонала обеспечивает дополнительный доход за счет создания новых знаний, разработки необычных маркетинговых ходов и уникальных предложений, обеспечивающих конкурентные преимущества организации. Коммуникабельность формирует потребительское предпочтение, налаживает обратную связь с покупателем, обеспечивает увеличение товарооборота за счет убеждения и информирования, дает возможность сформировать партизанский маркетинг, наладить закупочно-сбытовую деятельность и связь со сторонними организациями.

В результате инвестирования и управления нематериальными ценностями ТПС получает определенные, однозначно оцениваемые эффекты: увеличение денежного потока (увеличение товарооборота, выручки, цены, привлечение дополнительного дохода и др.), повышение эффективности деятельности (сокращение затрат, оптимизация процессов, увеличение производительности и др.), повышение инвестиционной привлекательности (возможность быстрее и дешевле привлечь дополнительный капитал с меньшими рисками), повышение входных барьеров (ограниченное/фиксированное количество конкурентов обеспечивает относительно стабильную долю рынка, объем продаж, управляемость конкурентоспособностью и др.). Следовательно, инвестиционная отдача вложений в нематериальный капитал обладает преференцией над материальным капиталом, так как обеспечивает долгосрочные, сложно формализуемые конкурентные преимущества.

Особенности развития торговых предпринимательских структур, специфика российского розничного рынка, на котором они функционируют, формируют ряд экономических, технологических, организационных и других проблем, которые необходимо преодолевать ради получения конкурентных преимуществ. С этой целью систематически проводится анализ внешней и внутренней среды, оценка конкурентного положения самого предприятия, его эффективности функционирования и уровня конкурентоспособности. Представленный факторный анализ особенностей функционирования ТПС, а также классических теорий конкуренции подтвердил выявленный сдвиг, позволив сформировать детерминированные конкурентные преимущества ТПС и оценить степень их влияния. Представленные научно-исследовательские положения позволяют экстраполировать детерминированные пути конкурентного развития, в соответствии с которыми формируется комплексный метод управления, учитывающий все значимые факторы, в том числе неосязаемый капитал.

ЛИТЕРАТУРА

1. Австрийская школа в политической экономии. К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М.: Экономика, 1992.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
3. Козлова Н.Н., Олейник Н.М. Управление конкурентоспособностью торгового предприятия на розничном рынке // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: материалы XIV международной заочной научно-практической конференции (6 июня 2013 г.). М.: Международный центр науки и образования, 2013.
4. Кубедд Р. Политическая философия австрийской школы: К. Менгер, Л. Мизес, Ф. Хайек. М.: ИРИСЭН, Мысль; Челябинск: Социум, 2008. 406 с.
5. Маршалл А., Гиллбод С.В. Принципы экономики. Лондон: МакМиллан для Королевского экономического общества, 1961. 906 с.
6. Мирошникова С. Ритейл: зарубежные стандарты и российская явь // РИСК. 2003. № 1. С. 50–58.
7. Попков В.П., Марков М.М., Олейник Н.М. Принципы и методы создания конкурентоспособных предпринимательских структур на основе нововведений. СПб.: Астерион, 2009. 168 с.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЗАКАЗА НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ С УЧЕТОМ РАСШИРЕННОЙ ЧИСТОЙ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

Аннотация. В статье рассматривается подход к оценке стоимости заказа на проектирование информационной системы с использованием показателя расширенной чистой приведенной стоимости и введением понятия премии за проявление управленческой гибкости в процессе проектирования. Рассматриваются особенности оценки денежных потоков в процессе проектирования информационных систем. Приводится перечень факторов проявления управленческой гибкости.

Ключевые слова. Оценка стоимости, проектирование информационной системы, расширенная чистая приведенная стоимость, управленческая гибкость, предприятие информатизации.

Lobanov V.I.

COST ESTIMATION OF THE ORDER FOR THE INFORMATION SYSTEM DESIGN WITH EXPANDED NET PRESENT VALUE OF THE PROJECT

Abstract. The article discusses the approach to assessing the value of the order for the design of an information system using the expanded Net Present Value and introduced notion for the calculation of the project cost for the implementer award of the manifestation of managerial flexibility. Presents the features of cash flow in the design of information systems. Provides a list of factors manifestations of managerial flexibility.

Keywords. Cost estimation, design of information system, expanded Net Present Value, managerial flexibility, informatization enterprise.

Проекты информационных систем (ИС) предприятий представляют собой разновидность инвестиционных проектов для заказчика, характеризующихся высокой степенью риска и неопределенности, что требует от предприятий информатизации как исполнителей такого рода работ применения управленческой гибкости [1, 5]. С другой стороны, проекты ИС, выполняемые для заказчика, не являются инвестиционными для предприятий информатизации. Оба вышеприведенных обстоятельства характеризуют актуальную проблему оценки приведенной стоимости проекта ИС на основе согласования интересов как заказчика, так и исполнителя проекта с учетом фактора управленческой гибкости.

Известен ряд работ, посвященных формированию расширенной приведенной стоимости инвестиционных проектов [1, 2, 3, 6 и др.]. Однако в этих работах не раскрывается порядок согласования интересов заказчика и исполнителя работ и распределения величины прироста чистой приведенной стоимости проекта между заказчиком и исполнителем, проявившим управленческую гибкость. В статье рассматривается решение задачи согласования интересов заказчика и исполнителя с учетом управленческой гибкости в процессе проектирования ИС. Для уточнения оценки приведенной стоимости проекта ИС, прежде всего, необходимо охарактеризовать денежные потоки. При определении притоков денежных средств, поступающих от заказчика, предполагается, что размер предоплаты, которая распределяется по этапам проектирования, соответствует предполагаемым издержкам на проектирование, а окончательный платеж представляет собой прибыль от выполнения проекта.

ГРНТИ 06.81.12

© Лобанов В.И., 2016

Вячеслав Игоревич Лобанов – ведущий разработчик ООО «СофтЛаб» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 194100, Санкт-Петербург, Кантемировская ул., д. 39, оф. 429 (Russia, St. Petersburg, Kantemirovskaya str., 39, 429). Тел.: +7 960 270-67-45. E-mail: lobanov@softlab.su.

Особенности оценки денежных потоков в процессе проектирования ИС состоят в следующем: дифференциация заказа по содержанию работы с учетом повторяемости работы (возможность типового проектирования), сложности работы и целесообразности привлечения организации-подрядчика (аутсорсера) в случае его большей компетенции; ограниченные возможности по распараллеливанию работы в ряде бизнес-операций; использование предоплаты, покрывающей предстоящие издержки исполнителя; наличие окончательного расчета, учитывающую получаемую предприятием информатизации прибыль; использование расширенного показателя чистой приведенной стоимости для оценки экономической эффективности проекта ИС как инвестиционного проекта для заказчика (расширенный показатель чистой приведенной стоимости предусматривает учет гибкости управления процессом проектирования ИС); использование показателя чистой приведенной стоимости заказа для предприятия информатизации, позволяющего учесть разновременность затрат и оплаты работ в процессе выполнения заказа; согласование интересов предприятия информатизации и заказчика с учетом расширенной чистой приведенной стоимости проекта ИС для заказчика в процессе предполагаемого срока эксплуатации и чистой приведенной стоимости заказа для предприятия информатизации; учет управленческой гибкости предприятия информатизации в процессе разработки проекта, обеспечивающей увеличение ожидаемого значения чистой приведенной стоимости проекта ИС для заказчика.

Чистые денежные потоки по j -му проекту могут быть выражены следующим образом:

$$NF_{jt} = IF_{jt} - OF_{jt}, t = \overline{1, T},$$

где NF_{jt} – чистый денежный поток по j -му проекту в подпериод t ; T – горизонт планирования; IF_{jt} – входящий денежный поток по j -му проекту в подпериод t ; OF_{jt} – исходящий денежный поток по j -му проекту в подпериод t , причем:

$$OF_{jt} = \sum_{v=1}^V M_{jtv} C_v, t = \overline{1, T},$$

где M_{jtv} – объем ресурсов v -го типа, необходимый в t -м подпериоде для выполнения задач по j -му проекту; C_v – тариф на использование v -го ресурса.

Расширенное (улучшенное) значение NPV инвестиционного проекта, получившее название расширенной чистой приведенной стоимости проекта для заказчика (expanded Net Present Value, eNPV), рассчитывается по формуле [2, 6, 7]:

$$eNPV = NPV + ROV,$$

где ROV (Real Option Value) – стоимость реальных опционов, характеризующая управленческую гибкость в разработке инвестиционного проекта.

Как мы отмечали выше, разработка ИС в нашей трактовке представляет собой разновидность инвестиционного проекта [1, 4]. Управленческая гибкость предприятия информатизации в процессе проектирования ИС приводит к увеличению eNPV проекта ИС для заказчика. Использование показателя eNPV проекта создает предпосылки для выигрыша заказа на проектирование ИС предприятием информатизации в процессе тендера. Увеличение ожидаемой экономической эффективности для заказчика с учетом согласования интересов заказчика и исполнителя является основой для справедливого увеличения стоимости работ по проектированию ИС.

Несмотря на то, что предприятие информатизации не выступает как инвестор, для определения совокупной стоимости работ при условии разновременной оплаты предлагается использовать совокупный показатель чистой приведенной стоимости работ, выполняемых предприятием информатизации [4]. Таким образом, можно предложить порядок расчета значения чистой приведенной стоимости заказа (Net Present Value of the Order, NPV_{or}), выполняемого предприятием информатизации, с учетом управленческой гибкости в процессе проектирования.

$$NPV_{or} = NPV_{p.or} + P_{mf},$$

где $NPV_{p.or}$ – исходное значение чистой приведенной стоимости заказа без учета проявления управленческой гибкости в процессе проектирования (Parent Net Present Value of the Order); P_{mf} – премия за проявление управленческой гибкости в процессе проектирования (Managerial Flexibility Premium), приведенная к началу выполнения заказа, оплачиваемая заказчиком по итогам выполнения работ.

Значение $NPV_{p.or}$ по j -му проекту, имеющему начало в b -м подпериоде, может быть получено следующим образом:

$$NPV_{p.or}^b = \frac{NPV_{p.or}^1}{(1 + E)^{b-1}}$$

где E – ставка дисконтирования; $NPV_{p.or}^1$ – исходное значение чистой приведенной стоимости заказа без учета проявления управленческой гибкости в процессе проектирования по j -му проекту, имеющему начало в первом подпериоде:

$$NPV_{p.or}^1 = \sum_{t=1}^{T_{дл.}} \frac{NF_{jt}}{(1+E)^t} .$$

Значение величины P_{mf} предлагается рассчитывать с учетом пропорционального увеличении чистой приведенной стоимости проекта (NPV_{pr}) за счет ROV :

$$NPV_{pr} = NPV_{p.or} (1 + ROV/NPV_{pr}),$$

то есть:

$$P_{mf} = NPV_{p.or} ROV/NPV_{pr} .$$

Размер затрат на управленческую гибкость должен быть существенно меньше результатов, т.е.:

$$K_{mf} < P_{mf},$$

где K_{mf} – издержки на управленческую гибкость, приведенные к началу проекта.

Соотношение затрат и результатов создания ИС для заказчика и исполнителя представлено на рисунке.

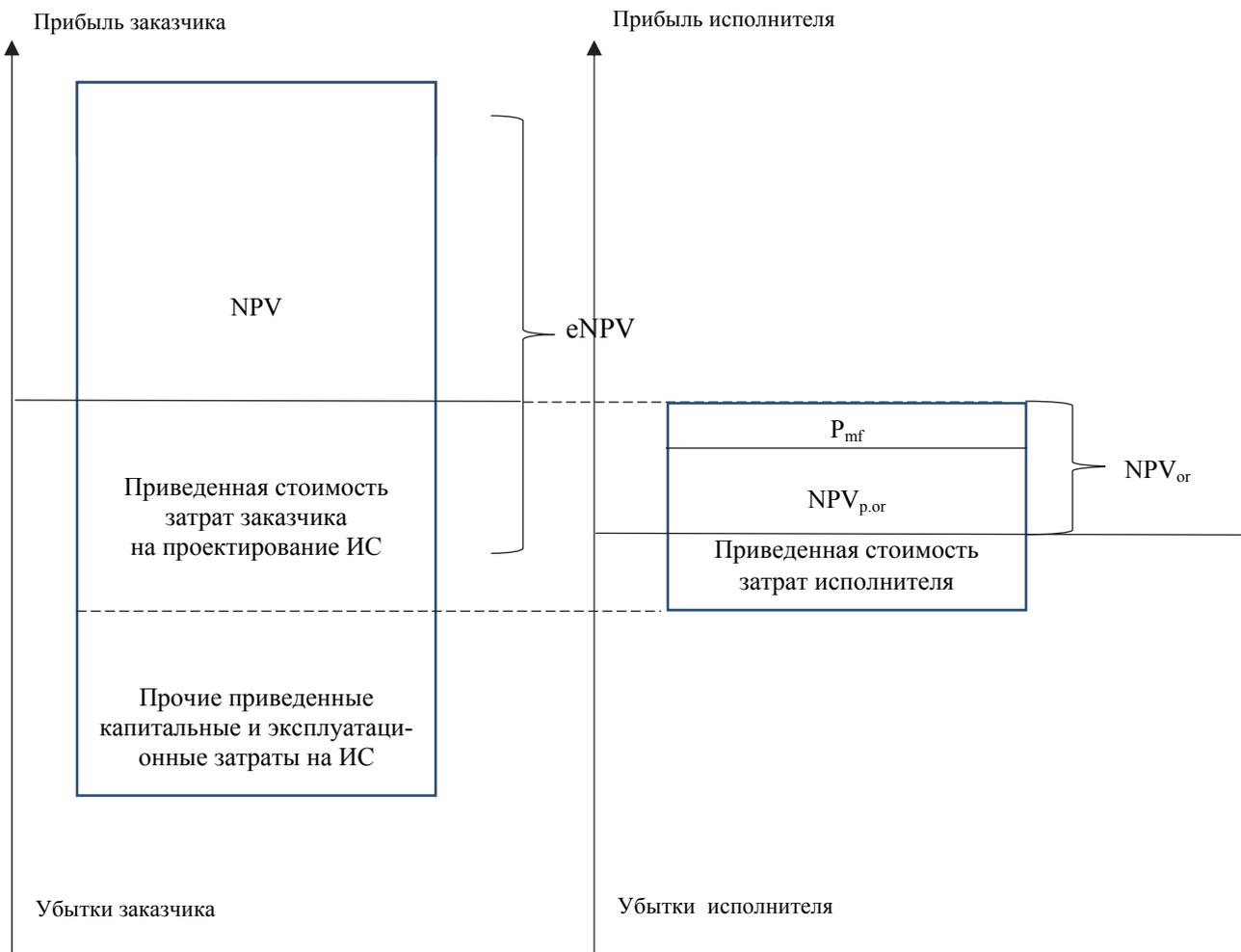


Рис. Соотношение затрат и результатов создания ИС для заказчика и исполнителя

Отметим, что очень часто при проектировании ИС проектное руководство предприятий информатизации сталкивается с проблемой так называемых «плавающих требований» к разрабатываемой ИС. Природа «плавающих требований» лежит, с одной стороны, в слабой проработке и согласовании со всеми заинтересованными участниками задач, которые должна решать внедряемая ИС, а, с другой стороны, в недостаточно точном прогнозировании внешних факторов, которые смогут повлиять на деятельность компании-заказчика в будущем. Управленческая гибкость в процессе проектирования ИС способна решить проблему «плавающих требований» и, тем самым, сократить затраты компании-заказчика и повысить экономическую эффективность проекта, путем предложения заказчику нескольких вариантов реализации проекта.

К основным факторам управленческой гибкости в процессе проектирования следует отнести: моделирование и обоснование функциональности ИС и ее уточнение; выбор технологии проектирования; учет возможностей финансирования проекта; выбор и разработка алгоритмов функциональных задач, структуры базы данных, организационной структуры управления, вариантов технического обеспечения; уточнение состава и количества автоматизированных рабочих мест; выбор варианта программного обеспечения; изменение состава рабочей группы и сроков выполнения работ; уточнение порядка внедрения подсистем ИС.

Таким образом, нами предлагается нетрадиционный подход к оценке стоимости заказа на проектирование ИС. Данный подход отличается оценкой управленческой гибкости в процессе проектирования ИС, которая обеспечивает получение расширенного значения чистой приведенной стоимости проекта для заказчика и предусматривает выплату премии исполнителю за управленческую гибкость.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ильин И.В., Ростова О.В.* Методы и модели управления инвестициями. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. 215 с.
2. *Лимитовский М.А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. М.: Изд-во «Юрайт», 2011. 486 с.
3. *Соколов Р.В.* Оценка гибкости управления проектами информационных систем с учетом концепции маркетинга взаимодействия // Проблемы современной экономики. 2015. № 4. С. 297–299.
4. *Соколов Р.В., Лобанов В.И.* Планирование портфеля заказов предприятия информатизации на основе процессного подхода // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 3 (221). С. 274–282.
5. *Соколов Р.В.* Проектирование информационных систем. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 336 с.
6. *Amram M., Kulatilaka N.* Real options. Managing strategic investment in an uncertain world. Harvard Business school, 1999.
7. *Sokolov R.V.* Real options in the information system design // St.-Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2015. № 5 (228). P. 118–123.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ КВАЛИМЕТРИИ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООТВЕТСТВИЯ РАБОТНИКА

Аннотация. В статье приведен анализ научных методов, на основе которых целесообразно проводить оценку профессиональных компетенций соискателя на должность в компании и определять уровень его профессионального соответствия. Автор использует для этого методы экспертной, а также вероятно-статистической квалиметрии. Разработан комплексный показатель качества должностного лица, а также метод определения уровня профессионального соответствия.

Ключевые слова. Уровень профессионального соответствия, профессиональные компетенции, экспертная квалиметрия, комплексный показатель должностного лица.

Makarenko N.S.

THE USE OF QUALIMETRY METHODS FOR DETERMINATION OF THE LEVEL OF PROFESSIONAL COMPLIANCE OFFICER

Abstract. The content of this article is the analysis of scientific methods on the basis of which it is advisable to evaluate professional competence of the applicant, and after, on this ground to define the level of personal professional compliance. The author pays attention to expert qualimetry, and probably-statistical one. Developed complex index of Official Quality Score, as well as a method of determining the level of professional compliance.

Keywords. Level of professional compliance, professional competence, expert qualimetry, comprehensive index of the official competence conformity.

Одной из важнейших составляющих национальной безопасности Российской Федерации является устойчивое социально-экономическое развитие. В Стратегии национальной безопасности отмечается, что «экономика России проявила способность к сохранению и укреплению своего потенциала в условиях нестабильности мировой экономики и применения ограничительных экономических мер, введенных рядом стран против Российской Федерации» [1].

Вполне очевидно, что в атмосфере санкционного давления и ухудшения геополитической обстановки первоочередным вопросом для развития экономических субъектов становится совершенствование кадрового потенциала. Компетенция кадрового состава и уровень его профессионального соответствия выходят в настоящее время на первый план. Президент РФ В.В. Путин в 2016 году на заседании Совета по науке и образованию, где обсуждался вопрос о формировании кадрового потенциала для выполнения масштабных проектов, подчеркнул необходимость прогнозирования востребованности компетентных специалистов и модернизации программ повышения квалификаций специалистов [2]. Таким образом, вопросы изучения компетенции и квалификации кадров и оценки уровня их профессионального соответствия занимаемым должностям в настоящее время приобретают высокую степень актуальности.

ГРНТИ 06.77.02

© Макаренко Н.С., 2016

Наталья Сергеевна Макаренко – аспирант кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 953 153 52 26. E-mail: goldmedalistka@mail.ru.

Прогнозирование профессиональной принадлежности и оценки рисков при расстановке кадров должно базироваться на оценке качественных параметров выполняемых работниками работ или услуг. В настоящее время для оценки качественных характеристик объектов исследования разработан и на практике активно применяется широкий спектр специальных методов квалиметрии, таких как экспертная квалиметрия, индексная квалиметрия, таксонометрические методы, вероятностно-статистическая квалиметрия и др. В частности, специалист в области квалиметрии Субетто А.И. предлагает использование агрегатных индексов для количественной оценки качества объекта (процесса):

$$I_a = \frac{\sum_{i=1}^n P_i M_i}{\sum_{i=1}^n P_i M_{iб.}}; \quad I_m = \frac{\prod_{i=1}^n P_i^{M_i}}{\prod_{i=1}^n P_i^{M_{iб.}}},$$

где I_a, I_m – соответственно аддитивный и мультипликативный индексы; n – число показателей, с помощью которых оценивается качество объекта (процесса); P_i – вес (важность) i -го показателя; M_i – фактическое значение i -го показателя; $M_{iб.}$ – базовое (нормирующее) значение i -го показателя.

В своих исследованиях Субетто А.И. раскрывает содержание теории экспертной квалиметрии. Он подробно излагает основные положения, лежащие в основе оценки качества объекта (процесса) на основе экспертного опроса. Это касается организации субъекта экспертизы, шкалирования, свертывания и обоснования оценок качества, комплексирования экспертной информации (оценок) с эмпирической (внешней) информацией [3]. Для применения данной методики квалиметрии в прогнозировании профессионального соответствия работника нами была разработана система и номенклатура характеристик качеств работника, которые разбиваются по пяти кластерам (рис. 1). Каждый из этих показателей включает в себя набор характеристик.



Рис. 1. Номенклатура характеристик качеств работника

Для выявления уровня профессионального соответствия соискателя к вакантной должности, из всего многообразия существующих эконометрических методов (удельных показателей, балловый, агрегатный и т.д.) целесообразно использовать метод аналогов (сопоставительный), который предполагает сравнительную оценку основных показателей предполагаемого сотрудника и прототипа. В индивидуальном порядке, присваивая каждому показателю определенное количественное значение, можно провести расчеты, которые покажут качественный результат по показателям каждого из кандидатов. Расчет комплексного показателя качества характеристик работника должен удовлетворять следующему условию:

$$\Pi_{\text{КОМПЛ.}}^{\text{ПРОФ.СООТ.}} = f(k_1, k_2, \dots, k_n),$$

где k_1, k_2, \dots, k_n – наиболее важные единичные показатели качества.

В нашем случае единичные показатели качества были выявлены в ходе исследования (на базе должности: «Руководитель направления продаж» в АО «Газпромнефть – Северо-Запад») путем экспертизы, для чего предварительно была отобрана группа экспертов в составе пятнадцати специалистов, имеющих большой опыт теоретических исследований и практической работы в области отбора и оценки персонала. Благодаря комплексному показателю профессионального соответствия, основанному на методах квалиметрии, можно выявить уровень профессионального соответствия кандидата. Методом экспертных оценок нами была выявлена закономерность, приведенная на рисунке 2.



Рис. 2. ABC-кривая накопленного результата отбора единичных показателей качества работника

На рисунке использованы следующие обозначения, характеризующие единичные показатели качества должностного лица: 1.1 – уровень образования (k_1); 1.8 – наличие дополнительного образования/другой профессии (иного рода деятельности) (k_2); 2.1 – опыт работы в такой же должности (k_3); 2.2 – опыт работы в структуре со схожим видом деятельности (k_4); 3.1 – системное мышление (k_5); 3.3 – ответственность (k_6); 4.8 – умение работать в команде (k_7); 5.4 – медицинские противопоказания (k_8).

Для того, чтобы в целом оценить влияние отобранных единичных показателей на уровень профессионального соответствия должностного лица, определим комплексный показатель качества, который даст количественную характеристику всех его свойств. Для получения числового значения комплексного показателя качества профессионального соответствия в настоящем исследовании использовалась формула аддитивной свертки единичных показателей, предложенная профессором А.И. Субетто:

$$\Pi_{\text{КОМПЛ.}}^{\text{ПРОФ.СООТ.}} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot q_i,$$

где P_i – вес (важность) i -го единичного показателя в общей системе показателей; k_i – значение i -го единичного показателя нового претендента на должность; $k_{i \text{ баз.}}$ – значение i -го единичного показателя базового претендента; n – число единичных показателей (в исследуемом случае $n=8$); q_i – относительное значение i -го единичного показателя, выбираемого из соотношений:

$$q_i = \frac{k_i}{k_{i \text{ баз.}}} - \text{для показателей, увеличение значений которых соответствует повышению качества выполняемых трудовых функций нового претендента на должность;}$$

$q_i = \frac{k_{i\text{ баз.}}}{k_i}$ – для показателей, уменьшение значений которых соответствует повышению качества выполняемых трудовых функций нового претендента на должность;

Отобранные наиболее важные единичные показатели характеристик качества должностного лица по мере убывания их важности располагаются в следующей последовательности:

$k_3, k_1, k_4, k_2, k_5, k_6, k_7, k_8$.

Тогда прогнозируемые затраты на внедрение нового сотрудника в организации могут быть рассчитаны по формуле:

$$y_{\text{пр.}}^{\text{проф.соот.}} = \frac{\prod_{\text{комп.}}^{\text{проф.соот.}} \cdot K_{\text{груп.}} \cdot K_{\text{ведомств.прин.}}}{K_{\text{затрат.}} \cdot K_{\text{псих-эмоц.}}},$$

где $K_{\text{затрат.}}$ – безразмерный коэффициент, учитывающий изменение затрат на обеспечение / содержание работника; $K_{\text{груп.}}$ – безразмерный коэффициент, учитывающий принадлежность работника к профессиональной группе; $K_{\text{ведомств.прин.}}$ – безразмерный коэффициент учета ведомственной принадлежности, указывающий предметную область деятельности сотрудника; $K_{\text{псих-эмоц.}}$ – коэффициент учета психо-эмоционального состояния сотрудника.

Расчеты проводятся на основе сравнительного анализа путем сравнения показателей прототипа и нового кандидата. Лучший результат покажет преимущество одного кандидата относительно другого и, таким образом, более высокий уровень профессионального соответствия. Исходя из этого, реализация предлагаемого метода прогнозирования уровня профессионального соответствия при расстановке кадров на основе сопоставительной оценки основных характеристик работника (групп основных показателей качества) позволит не только повысить эффективность распределения средств при поиске или замещении работника, но и станет мерой, направленной на эффективный отбор и распределение кадров в организации, и приведет, в конечном итоге, к увеличению благосостояния экономического субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Российской Федерации от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. Администрация Президента РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/51190> (дата обращения 01.04.2016).
3. Субетто А.И. Введение в квалиметрию высшей школы. Ч. 3. Общая квалиметрия и специальные методы квалиметрии. М.: МИСС, 1991. 170 с.

ПРОЦЕДУРА ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** Топ-менеджменту для принятия решения о совершении сделок необходима достоверная информация о реальном положении бизнеса, а также о его финансовом состоянии, то есть результат проведения процедуры Дью Дилидженс. Инициаторами этой процедуры в основном являются иностранные или российские компании, которые заинтересованы в минимизации финансового риска и вероятности наступления банкротства в будущем. На основании обработанной информации исполнители процедуры Дью Дилидженс генерируют заключение, позволяющее инвестору принять оптимальное решение на основе полученных данных.*

***Ключевые слова.** Дью Дилидженс, консалтинг, финансовый риск.*

Stiazhkina I.V.

DUE DILIGENCE PROCEDURE IN THE SYSTEM OF COMPANY'S FINANCIAL MANAGEMENT

***Abstract.** For making the decision on transactions; top-management needs reliable information about the real business position, and financial conditions, i.e. the result of the due diligence procedure. The initiators of this procedure are companies (Russian and foreign) interested in reducing their share of financial risk and reducing the probability of future insolvency. Based on the processed information Due Diligence experts generate a conclusion; this summary allows investors to make the optimal decision based on received data.*

***Keywords.** Due diligence, consulting, financial risk.*

На сегодняшний день развитие экономики России происходит в условиях экономического кризиса, применения санкций и существенного снижения цен на традиционные товары экспорта, что привело к возрастанию дефицита бюджета и потребности в реорганизации бизнеса. В период финансового кризиса привлечение стратегического инвестора становится одним из существенных условий сохранения бизнеса. Возрастание дефицитности бюджета должно быть отчасти покрыто доходами от приватизации и сокращением количества государственных корпораций. В условиях кризиса происходит изменение формы собственности в результате сокращения государственного сектора и реструктуризации бизнеса. В свою очередь, приватизация требует нахождения эффективных собственников, которые знают как сильные, так и слабые стороны приобретаемых компаний, что достигается в рамках проведения процедуры Дью Дилидженс.

Цена и качество приобретаемых или отчуждаемых активов и обязательств – это один из основных вопросов при покупке, продаже или реструктуризации бизнеса. Иными словами, важна объективная оценка финансового состояния предприятия и возможностей его эффективной работы в будущем в условиях, сопровождаемых экономическим кризисом и возможным расширением санкций. Топ-менеджменту для принятия решения о совершении сделок необходима достоверная информация

ГРНТИ 06.73.02

© Стяжкина И.В., 2016

Инесса Вячеславовна Стяжкина – аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 195220, Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д. 9 (Russia, St. Petersburg, Gzhatskaya str., 9). Тел.: +7 911 943-64-85. E-mail: inessa.stz@gmail.com.

о реальном положении бизнеса, а также о его финансовом состоянии, то есть результат проведения процедуры Дью Дилидженс. Организации, которые генерируют достаточно денежных средств, используют данную ситуацию и приобретают ранее сравнительно недоступную процедуру «финансовый Дью Дилидженс». В результате, процедура Дью Дилидженс становится все более актуальной в развитии методов управления финансовыми рисками. Она была разработана экспертами в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, финансов, налогообложения, права сравнительно недавно и начала набирать популярность во всем мире, в том числе и в России [1].

Дью Дилидженс переводится с английского как «обеспечение должной добросовестности». Большинство экономистов не могут четко охарактеризовать экономическое содержание метода Дью Дилидженс. Даже в оценке консалтинговых услуг в рейтинге, приводимом в журнале «Эксперт», Дью Дилидженс как самостоятельное исследование остается без внимания. Не претендуя на исчерпывающее отражение метода Дью Дилидженс, автор считает, что его экономическое содержание охватывает все стороны деятельности бизнеса, а также оценку его финансового положения и позиции на рынке. Дью Дилидженс подразумевает систему или комплекс оперативных и аналитических мер, которые направлены на многогранную проверку коммерческой привлекательности объекта (подразумевается инвестиционный проект, процедура, сделка и т.п.). Их цель заключается в том, чтобы избежать или максимизировать снижение существующих предпринимательских рисков (финансовых, налоговых, маркетинговых и т.д.) [4].

Один из важнейших вопросов, который стоит перед инвестором – как не стать жертвой махинации и как минимизировать возможные финансовые потери в будущем. Дью Дилидженс – это один из самых эффективных способов идентификации и оценки финансового риска. Данная процедура базируется на сборе и анализе информации об изменениях внешней и внутренней среды компании, при этом проверке подвергаются все аспекты ведения бизнеса. Проведение Дью Дилидженс дает возможность владельцам бизнеса снизить вероятность проявления финансового риска и существенно сократить неизбежные издержки, связанные с оплатой поставляемых комплектующих изделий и отдела снабжения. В ходе финансового Дью Дилидженса проводится анализ информации об активах, обязательствах, а также денежных потоках предприятия. Эксперты делают выводы о наличии или отсутствии финансовых рисков, основываясь на представленной финансовой отчетности предприятия, а также на управленческой отчетности по отечественным и зарубежным стандартам.

В условиях кризиса и экономии ресурсов компании зачастую самостоятельно проводят меры по снижению вероятности наступления финансового риска, в то время как заказав процедуру Дью Дилидженс, они могли бы положиться на мнение консультантов. Процедура финансовый Дью Дилидженс сравнительно дорогостоящая, ее стоимость может достигать 10–15% от суммы будущей сделки по приобретению предприятия [4]. Именно поэтому зачастую компании принимают решение не проводить Дью Дилидженс вовсе, сэкономив средства, но такого рода экономия может обернуться инвестору, собственнику или топ-менеджменту, а в некоторых случаях – государству, несопоставимо более крупными расходами после совершения сделки.

Впервые термин «Дью Дилидженс» появился в законодательстве США о ценных бумагах в 1933 году [2]. Этот законодательный акт представлял Дью Дилидженс как способ защиты, который могли применять брокеры (участники сделки), если инвесторы обвиняли их в ненадлежащем раскрытии важной информации, в той или иной степени связанной с объектом инвестиций. Самому же понятию Дью Дилидженс не было дано четкого определения. В то же время, термин активно использовался в практике американских судов. Определить единый объем требований по проведению процедуры для разных компаний на тот момент времени представлялось невозможным.

Зарубежный рынок Дью Дилидженс стал расти после кризиса 1929 года. Кризис стал своего рода катализатором высокого количества сделок по реструктуризации, а также слияниям-поглощениям множества компаний. Первоначально термин «Дью Дилидженс» применялся только при совершении инвестиций в капитал публичных компаний. По прошествии некоторого времени процедуру начали использовать при совершении слияний и поглощений частными компаниями. Впоследствии Дью Дилидженс стал применяться и для более широких целей.

Современные стандарты Дью Дилидженса были разработаны в 1970-х годах в Швейцарии с целью избегания жесткого контроля со стороны государства над деятельностью банков. Соглашение швейцарских банков об обязательной проверке (The Swiss Bank's Дью Дилидженс Agreement) было подпи-

сано в 1977 году. В нем была определена единая методология при сборе данных о клиентах в ходе операций, связанных с открытием счетов в банках и последующим их обслуживанием. Оставшиеся принципы были установлены Швейцарской Ассоциацией банков, благодаря чему данную процедуру стали использовать все участники инвестиционного процесса.

К сожалению, большинство отечественных финансистов до 1991 года не знало, что представляет собой процедура Дью Дилидженс, что с её помощью можно существенно снизить финансовые риски. На сегодняшний день можно с полной уверенностью утверждать, что потребность в услуге финансовый Дью Дилидженс на российских рынках значительно возросла. При этом стоит подчеркнуть, что процедура Дью Дилидженс появилась в России несколько раньше. Первые шаги на пути становления метода Дью Дилидженс сделали банки, так как именно они, как никто другой, нуждаются в проверке «должной добросовестности». Следует заметить, что Дью Дилидженс, который проводился на этапе зарождения данной процедуры на территории Российской Федерации, в значительной степени отличается от современного Дью Дилидженса, предлагаемого аудиторскими и консалтинговыми компаниями на Западе. Главное отличие заключается в масштабах подхода, объеме проводимых исследований и разработанных методах проведения анализа. Инициаторами процедуры Дью Дилидженс в основном являются иностранные или российские компании, которые заинтересованы в минимизации финансового риска и вероятности наступления банкротства в будущем.

Таким образом, рассматривая историю возникновения Дью Дилидженс, автор попытался выделить его цели, задачи, а также предмет процедуры. Целью проведения финансового Дью Дилидженса является получение подтверждения того факта, что решение инвестора является экономически оправданным. Задачами финансового Дью Дилидженса являются [2]:

- идентификация потенциальных рисков для покупателя при принятии инвестиционного решения;
- оценка адекватности суммы прибыли/убытков и идентификация критических драйверов сделки;
- подтверждение предпосылок покупателя относительно финансового положения объекта компании-цели;
- идентификация событий, которые могут повлиять на договор купли-продажи;
- оценка сильных и слабых сторон систем учета;
- оптимизация структуры сделки;
- идентификация областей, на которые следует обратить внимание после завершения сделки.

Предметом Дью Дилидженса является система учета и финансовая отчетность субъекта проверки, бизнес-риски, присущие данной компании, а также прогнозы генерируемых денежных потоков в будущем. Субъектами Дью Дилидженса выступают предприятия, подлежащие проверке. В отличие от традиционного аудита, субъектами проверки могут быть также корпорации, не входящие в приобретаемую группу компаний. Финансовый Дью Дилидженс состоит не только из исследования исторического развития компании, но также содержит проверку прогнозных показателей финансового развития корпорации в будущем с учетом возрастания внешних и внутренних рисков.

В ходе процедуры Дью Дилидженс проводится финансовый анализ, основная задача которого заключается в оценке эффективности хозяйственной деятельности приобретаемой корпорации, а также выполняется составление общего достоверного представления о ее инвестиционной привлекательности в условиях возможного изменения финансовых рисков. Финансовый анализ при проведении процедуры Дью Дилидженса должен, по мнению автора, состоять из следующих этапов: детальный анализ финансовых и операционных показателей; идентификация настоящих и прогнозирование будущих проблем компании; углубленный анализ корпоративной культуры; анализ рынка; независимая оценка управляющей функции компании по всем её составляющим; объективная оценка возможности дополнительного привлечения клиентов и потребителей продукции; оценка оплаты персонала.

В российских научных публикациях в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, экономики и финансов о функциях Дью Дилидженса информации сравнительно немного. Описываются в основном четыре функции Дью Дилидженса: информационная, аналитическая, оценочная и страховая. Первая дает важную для принятия решения информацию и обеспечивает уменьшение информационной асимметрии между покупателем и продавцом. Вторая проверяет предоставленную информацию в соответствии с различными аналитическими целями покупателя. В рамках третьей функции проверяется точность данных о ценности продаваемого объекта и собирается информация для его последующей

оценки и определения цены покупки. Четвертая служит также для подстраховки менеджеров, принимающих решение о покупке, в части ответственности перед акционерами или пайщиками [1].

С учетом имеющейся практики, автор предлагает алгоритм проведения процедуры, который включает в себя следующее: установка цели (к наиболее распространенным целям относятся минимизация финансового риска, а также снижение вероятности наступления банкротства после совершения сделки); определение сроков проведения процедуры; сбор и анализ данных или источников информации, необходимых для проведения процедуры; детальный анализ первичных документов, прежде всего финансовой или управленческой отчетности; углубленный анализ и исследование внешних источников информации о компании; разработка подробного плана проведения финансового Дью Дилидженса с учетом поставленных целей и ограничений во времени; анализ состояния использования информационных технологий, проведения документооборота внутри компании и хранения внутренних документов; отправка запроса на адрес проверяемой компании с просьбой предоставить достоверную информацию; выезд на объект с целью его осмотра; изучение порядка ведения отчетности; анализ схемы финансовых потоков компании и идентификация её основных контрагентов; проведение анализа несоответствий между управленческой и бухгалтерской отчетностью; проведение углубленного анализа и подробное изучение статей бухгалтерской и управленческой отчетности (по принципу «статья отчетности – учетный регистр – договор – первичный документ»).

При проведении процедуры Дью Дилидженс используются такие количественные методы расчета риска, как анализ чувствительности (факторный анализ), а также анализ сценариев [3]. Анализ чувствительности – это анализ изменения определенного показателя финансово-хозяйственной деятельности компании в условиях неопределенности, характерной для работы этого объекта как в традиционных, так и изменяющихся условиях. Иными словами, данный анализ включает в себя исследование колебаний, которые могут произойти с ценами на сырье и конечную продукцию компании в будущем, а также возможной волатильности спроса на товары, производимые объектом проверки.

Анализ сценариев используют при оценке инвестиционных проектов, а также при проведении прединвестиционного анализа, направленного на оценку рисков, на которые идет потенциальный покупатель. Данный анализ позволяет оценить влияние на проект возможного одновременного изменения нескольких переменных через вероятность каждого сценария. При этом формируются несколько сценариев (оптимистичный / пессимистичный / реалистичный), каждому из которых должен соответствовать следующий набор показателей: набор значений исходных переменных; рассчитанные значения результирующих показателей; некоторая вероятность наступления данного сценария, рассчитанная экспертным путем.

Исполнители процедуры Дью Дилидженс, как правило, принимают решение отдельно от заказчика и независимо от него. Они представляют решение в развернутом виде с приложением текущих оперативных выводов и с раскрытием источников информации. Как правило, консультанты также дают рекомендацию о дальнейших действиях. После завершения всех этапов работы по всесторонней проверке коммерческой обоснованности и привлекательности запланированной сделки, в рамках процедуры Дью Дилидженс на базе изученной информации, эксперты Дью Дилидженс составляют заключение, позволяющее заказчику самостоятельно сделать обоснованный вывод и принять оптимальное решение на основе полученных данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонова Н.А. Сущность и цель современной профессиональной услуги дью дилидженс // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). М.: Буки-Веди, 2015. С. 58–61.
2. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью дилидженс: аудиторский алгоритм применения согласованных процедур при слияниях и поглощениях АПК // Технологии XXI века в легкой промышленности. 2012. № 6.
3. Гузов Ю.Н., Савенкова Н.Д. Дью Дилидженс: выявление и оценка рисков, связанных с приобретением объекта инвестирования // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2.
4. Сахновская О.Е. Due diligence: эффективный метод определения уровня финансового риска // SCI – article. 2015. № 20.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

***Аннотация.** В статье представлен анализ государственных программ поддержки и стимулирования внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий в Республике Армения. В ходе анализа мер, принимаемые государством для поддержки этих предприятий, выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются армянские предприниматели, и предложен комплекс мер для решения этих проблем.*

***Ключевые слова.** Малые и средние предприятия, государственная поддержка, программы поддержки, внешнеэкономическая деятельность, выход на внешний рынок*

Torosyan N.N.

STATE REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

***Abstract.** The article presents the former and current state support programs to promote foreign economic activity of small and medium-sized enterprises (SME) in the Republic of Armenia. Analyzing the measures taken by the government to support SMEs to enter foreign markets, the main problems faced by the Armenian entrepreneurs are revealed and a package of measures is proposed to address these problems.*

***Keywords.** Small and medium-sized enterprises, state support, support programs, foreign economic activity, access to foreign markets.*

Малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в развитии национальной экономики Республики Армения (РА), так как их деятельность – основа для усовершенствования качества структуры экспорта Армении. Их выход на зарубежные рынки является одним из важнейших этапов развития национальной экономики. Непрерывное развитие МСП в этом направлении можно обеспечить только при правильном государственном регулировании. В связи с этим, важную роль приобретает изучение проблем государственного регулирования внешнеэкономической деятельности МСП в республике.

В результате внедренных в Законе «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства» (Принят 5 декабря 2000 г.) изменений, в 2011 г. в числе критериев для определения субъектов малого и среднего предпринимательства была установлена также выручка от реализации или балансовая стоимость активов за предыдущий год [1]. До этого критерием для определения МСП была только численность работников. Критерии определения субъектов МСП представлены в таблице [2].

С 2000 года правительство Армении приняло проактивный подход к поддержке роста МСП. Среди основных преобразований в стране следует особо отметить учреждение агентства, ответственного за реализацию государственной политики в сфере деятельности МСП, создание Совета по их поддержке, а также ведущуюся в настоящее время разработку новой стратегии развития МСП. Начиная с 2002 года

ГРНТИ 06.51.02

© Торосян Н.Н., 2016

Торосян Нарек Наиревич – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: Санкт-Петербург, пр. Косыгина, 19/2, к. 14/3 (Russia, St. Petersburg, Kosygina ave., 19/2, 14/3). Тел.: +7 911 15-16-771. E-mail: narek.torosyan1991@gmail.com.

в Армении разрабатываются ежегодные программы по государственной поддержке МСП. Через ежегодные программы «Поддержка малых и средних предприятий», правительство РА важное значение придается процессу интернационализации деятельности субъектов МСП, в частности, разработана «Программа поддержки субъектов МСП в интеграции их в действующие международные структуры и сети», которая является одним из стратегических направлений развития МСП[4]. Функции этой программы по интернационализации МСП в основном ограничиваются предлагаемыми инструментами в рамках деятельности Европейской сети поддержки предпринимательства (ЕСПП), которая призвана помочь малым предприятиям создать лучшие бизнес-возможности в странах-членах сети [5].

Таблица

Критерии субъектов МСП РА

Субъекты МСП	Численность работников	Выручка от реализации за предыдущий год	Балансовая стоимость активов за предыдущий год
Микро-организации	До 10 человек	Не превышает 100 млн драмов (245,7 тыс. долларов США)	Не превышает 100 млн драмов (245,7 тыс. долларов США)
Малые организации	До 50 человек	Не превышает 500 млн драмов (1 228,5 тыс. долларов США)	Не превышает 500 млн драмов (1 228,5 тыс. долларов США)
Средние организации	До 250 человек	Не превышает 1 500 млн драмов (3 685,5 тыс. долларов США)	Не превышает 1 000 млн драмов (2 457 тыс. долларов США)

Примечание: кредитные организации, ломбарды, страховые компании, инвестиционные компании, казино и другие субъекты, которые занимаются организацией игр с выигрышами, дочерние и зависимые экономические организации не являются субъектами МСП в РА [3].

ЕСПП создана по инициативе ЕС и включает в себя более 600 партнерских организаций, которые поддерживают МСП. Деятельность ЕСПП в Армении направлена на интернационализацию армянского предпринимательства и расширение возможностей для его выхода на европейские рынки путем установления деловых контактов с надежными зарубежными партнерами, а также предоставления информации о законодательстве государств-членов, стандартах, возможностях сотрудничества, рынках, ценах зарубежных товаров и выставках-ярмарках. Целью ЕСПП является также развитие инновационного потенциала и технологическое совершенствование. ЕСПП также предлагает возможности передачи технологии, включения МСП в проведение исследований (НИОКР).

Европейская сеть поддержки предпринимательства в Армении официально начала свою работу в феврале 2008 года; принимающей организацией является фонд «Национальный центр развития малого и среднего предпринимательства» (НЦР МСП). В 2011 году в Армении разработали экспортную промышленную политику, реализация которой началась в 2012 году, тем самым содействуя развитию конкурентоспособности предприятий различных отраслей промышленности Армении, росту экспорта и укреплению армянских торговых марок на мировых рынках [6]. 14 февраля 2013 года правительство РА утвердило «Программу государственной поддержки по реализации стратегии промышленной политики, ориентированной на экспорт РА», в рамках которой предусматривается поддержка армянских предприятий, работающих на экспорт, и предоставление им государственной помощи [7]. В рамках реализации стратегии промышленной политики экспорта РА государственная поддержка в основном осуществляется в следующих областях:

- привлечение популярных международных организаций в промышленный сектор и организация мероприятий по их доступу и – с этой целью – создание в стране свободной экономической зоны;
- субсидирование займов МСП (причем субсидируется сумма, равная 3% процентной ставки кредита УКО «МСП инвестиции»);
- предоставление информации о состоянии рынков, продвижении армянских товаров на целевые рынки, организация рекламы армянской продукции;
- софинансирование на проведение международной сертификации;
- обеспечение участия в международных выставках;
- стимулирование визитов в Армению иностранных поставщиков, а также помощь в интеграции в международные сети сотрудничества МСП;
- организация и финансирование подготовки кадров для МСП.

Основным органом по реализации экспортной промышленной политики РА до 2014 года являлся Фонд промышленного развития (ФПР), в политике которого акцентировалось внимание на стимулирование деятельности МСП, но, к сожалению, как показала практика, отсутствовали эффективные механизмы ее реализации. По решению правительства РА 18 декабря 2014 года путем объединения Фонда промышленного развития (ФПР) и Фонда национальной конкурентоспособности Армении (ФНКА) был создан Фонд развития Армении (ФРА), а Агентство армянского развития (ААР) прекратило свою деятельность [8]. Как представляется, это слияние – важный шаг, который позволит повысить эффективность и целенаправленность государственной поддержки.

Сферой деятельности упомянутых двух организаций являлись средние и крупные компании, которые уже имеют опыт интернационализации или финансовые возможности для этого, т.е. отсутствовали механизмы и инструменты, направленные на интернационализацию именно малых и средних предприятий. В качестве нового инструмента для поддержки финансирования экспорта стало создание Агентства страхования экспорта (АСЭ) в 2013 году, основной функцией которого является обеспечение страхования экспортных кредитов [9]. Создание АСЭ соответствует экспортно-ориентированной промышленной стратегии правительства РА. Оно обеспечивает страхование экспортера или финансирующего банка от риска неплатежа со стороны покупателя.

Экспортер, обратившись в агентство, не только получает возможность защитить свои денежные потоки от возможных потерь, но также в рамках страхового договора воспользоваться возможностями финансирования в рамках государственных и иных программ на льготных условиях. Агентство страхования экспорта является лицензированной Центральным банком Армении страховой компанией с капиталом более чем 2 млрд драмов. Компания осуществляет рефинансирование взятых на себя рисков посредством авторитетной международной рефинансирующей компании Swiss Reinsurance Company Ltd [10].

Так как отдельные компании могут функционировать на разных уровнях интернационализации, то программы поддержки должны быть более гибкими и целенаправленными, принимая во внимание специфические потребности малых и средних предприятий. Как представляется, особенно большое внимание должно быть уделено микро- и малым предприятиям, так как они составляют большинство МСП и являются наиболее уязвимыми. Несмотря на расширение правительством сферы услуг, направленных на интернационализацию малых и средних предприятий, как показала практика, к ним прибегают немногие МСП, так как есть недоверие к эффективности данных услуг, или предприниматели просто не имеют информации об их существовании [10].

В ходе анализа мер, принимаемым государством для поддержки МСП для внешнеэкономической деятельности, в стране были выявлены следующие основные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели: боязнь риска; недоверие к государству; недостаток информации; нехватка ресурсов; отсутствие финансовой поддержки. Также проблемой является узкая товарная структура экспорта, так как сектор МСП Армении в основном экспортируют не высокотехнологичные или инновационные продукты, а переработанную сельскохозяйственную продукцию (сухофрукты, сыр, сезонные фрукты) [11]. Помимо этого отметим низкий уровень дифференциации организационной структуры; недостаточную защиту интеллектуальной собственности; отсутствие торговых представительств. Для решения этих проблем автор предлагает осуществить изменения по следующим направлениям:

- обеспечение комплексного и системного характера всех программ, принимаемых органом, который является ответственным за поддержку экспортно-ориентированных МСП;
- использование косвенных методов для предоставления субсидий экспортно-ориентированным предприятиям;
- внедрение дополнительных финансовых инструментов (через принцип софинансирования), с помощью которых будет оказана помощь МСП для участия в выставках и ярмарках и других мероприятиях делового сотрудничества за рубежом;
- диверсификация товарной структуры экспорта;
- диверсификация способов предоставления информации об экспортных возможностях и программах. В частности, согласно «Стратегии Поддержки МСП», можно создать неформальную местную сеть, состоящую из местных структур поддержки, таких, как МСП НЦР Армении, ФРА, торгово-промышленная палата и бизнес-ассоциации. На базе местных сетевых объектов можно создать

информационную базу предприятий, которые уже экспортируют свою продукцию или имеют экспортный потенциал. Как представляется, все участники локальной сети смогут эффективно использовать имеющуюся рыночную информацию в сети, а также распространять информацию среди остальных участников.

- организация защиты интеллектуальной собственности;
- разработка комплекса мер для снижения административных барьеров и повышения доверия к государству;
- создание структур, центров или организаций, которые будут предоставлять поддержку по отдельным направлениям;
- создание торговых представительств, которые будут ответственными за предоставление информационных и консультационных услуг.

В числе решений проблем предлагается также создание структур по экспортно-импортным операциям смешанного типа (государственно-частные). Считается, что это приведет к стимулированию МСП в РА и к повышению привлекательности этого сектора для внутренних и внешних инвестиций [12]. Также для повышения эффективности и рационального использования ресурсов ежегодных программ государственной поддержки МСП предлагается привлечь предприятия, которые уже получили поддержку, в стратегическом планировании, мониторинге деятельности после поддержки и в других подобных процессах [13].

Для предоставления комплексной информации в рамках «Стратегии поддержки МСП 2015–2017 гг.» предлагается создать единый информационный портал, где будет приведена полная информация о возможностях выхода МСП на целевые зарубежные рынки, в том числе [14]: источники средств для продвижения экспорта; требования по сертификации и стандартизации, с точки зрения целевых рынков; система налогообложения и бухгалтерского учета; таможенные (импорт и экспорт) процедуры; перспективы открытия своих филиалов, процедура открытия представительств; возможности поиска партнеров; международные выставки, ярмарки; исследования рынка; информация о проектах интернационализации и реализующих их организациях.

Согласно данной стратегии, каждая структура отдельно будет отвечать за сбор информации и размещение контента, его обновление. Портал также должен иметь интерактивные инструменты, форумы, онлайн-возможности обучения и т.д. Аналогичные попытки в Армении были сделаны в виде отдельных программ от различных структур, но они не увенчались успехом. Как представляется, при успешной и непрерывной работе данного портала будет решена одна из важнейших проблем, связанная с получением достоверной информации о возможностях выхода на целевые зарубежные рынки.

Одним из важных инструментов поддержки внешнеэкономической деятельности МСП является электронная коммерция (E-commerce). В стране этот новый сектор экономики находится еще в зачаточном состоянии, в то время как компании в развитых странах через использование интернета получают огромные прибыли. Поэтому в Армении необходимо проводить работу среди малых и средних предприятий по ознакомлению с особенностями и преимуществами электронной коммерции для обмена информацией и передачи знаний. Стоит отметить также высокий уровень государственной поддержки, оказываемой сектору информационных технологий (ИТ) [15]. Причиной этого является признание в 2008 году правительством сектора ИТ приоритетным сектором экономики РА, что было предсказуемо, учитывая его огромный потенциал в Армении и высокий темп развития в мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Армения «О изменениях и дополнениях в Законе «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mineconomy.am/uploads/pmdz_ogenq-172.pdf (дата обращения 05.10.2015).
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. Портал внешнеэкономической деятельности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp/?action=showproduct&id=4561 (дата обращения 05.10.2015).
3. Пособие по малому и среднему предпринимательству. Ереван: Дар, 2006. 68 с.
4. Решение правительства Республики Армения «Подтверждение программы и графика реализации программы 2015 года «Поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс].

- Режим доступа: <http://www.smednc.am/files/pdfs/attachments/original/d9e1be40d8.pdf> (дата обращения 05.10.2015).
5. Enterprise Europe Network. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://een.ec.europa.eu> (дата обращения 05.10.2015).
 6. Стратегия: Промышленная политика, направленная на экспорт Республики Армения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mineconomy.am/uploads/glxavor_1_Razmavarutyun_ardyunaberutyun.pdf (дата обращения 05.10.2015).
 7. Решение правительства Республики Армения «О подтверждении программы и списка событий 2013 года Государственной поддержки промышленной политики направленный на экспорт Республики Армения». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mineconomy.am/uploads/glx_2MAR-166-3.pdf (дата обращения 05.10.2015).
 8. Решение правительства Республики Армения «Путем объединения Фонда промышленного развития и Фонда национальной конкурентоспособности Армении реорганизация и создание Фонда развития Армении, ликвидации ЗАО Агентство армянского развития». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.e-gov.am/gov-decrees/item/25251> (дата обращения 05.10.2015).
 9. Агентство страхования экспорта. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.eia.am> (дата обращения 05.10.2015).
 10. *Бабаджанян А.* Существующие механизмы интернационализации МСП и способы их улучшения в РА // Финансы и Экономика. 2015. № 7–8.
 11. *Багдасарян Ш.* Сравнительный анализ развития малого и среднего бизнеса // Финансы и Экономика. 2015. № 5–6.
 12. *Мкртчян Н.* Малый и средний бизнес: мировой опыт и перспективы развития в РА // Финансы и Экономика. 2015. № 7–8.
 13. *Оганджян С.* Проблемы государственного регулирования малого и среднего бизнеса в Армении. Ереван, 2010. 180 с.
 14. Стратегия поддержки МСП 2015–2017 гг. Ереван, 2014. 81 с.
 15. *Меликсетян Л.* Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства как важная предпосылка для экономического развития страны // Финансы и Экономика. 2014. № 9–10.

Фомина Э.А.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Данная статья посвящена рассмотрению защитных мер протекционизма и возможности применения их в условиях глобализации мировой экономики.

Ключевые слова. Протекционизм, функции протекционизма, виды протекционизма, глобализация, конкурентоспособность.

Fomina E.A.

PROTECTIONISM IN A GLOBALIZING WORLD ECONOMY

Abstract. This article is devoted to consideration of protective measures of protectionism and possibility of their application in the conditions of globalization of world economy.

Keywords. Protectionism, functions of protectionism, types of protectionism, globalization, competitiveness.

Таможенная политика выполняет ряд функций: фискальную, защитную (протекционистскую), торгово-политическую и регулирующую. В данной статье речь пойдет о защитной функции таможенной политики и возможности ее применения в условиях глобализации. Отметим, что глобализацию можно назвать ведущим направлением развития современной мировой экономики, потому что она пронизывает все страны. Даже если рассматривать наименее развитые страны, которые мало участвуют в процессах транснационализации, интеграции и постиндустриализации, следует отметить их ориентацию на получение помощи от других стран, стремление на мировые рынки товаров, услуг, капитала, тягу к экспорту рабочей силы и импорту научных знаний.

Глобализация экономики – это процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний [3]. Глобализацию также можно определить как «новую капиталистическую экономику» [4]. Так калифорнийский профессор социологии М. Кастельс выделил главные источники роста производительности и конкурентоспособности – это информация, знания и информационные технологии. По его мнению, «новая экономика» реализуется не малым бизнесом, а сетевой глобальной структурой менеджмента, производства и распределения. В узком смысле глобализация означает мировой универсализм потребительского ассортимента, унификацию требований к производственному качеству и распределению.

Важнейшей отличительной чертой глобализации мировой экономики от других направлений развития является углубление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов мировой экономики, постепенное превращение мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капитала, рабочей силы и знаний. Важной составляющей глобализации экономической деятельности также является либерализация торговли. Большую роль в данном процессе играет Всемирная торговая организация (ВТО), которая с момента образования провозгласила своей целью содействие

ГРНТИ 06.51.02

© Фомина Э.А., 2016

Эльмира Анатольевна Фомина – старший государственный таможенный инспектор Балтийской таможни (Санкт-Петербург).

Контактная информация для связи с автором: 188680, Ленинградская обл., Всеволожский р-н, д. Старая, ул. Верхняя, 1, к. 1, кв. 46 (Russia, Leningrad Region, Vsevolozhsk district, Staraya village, Verkhnyaya str., 1, 1, 46). Тел.: +7 931 585 75 16. E-mail: zueva.elmira2011@yandex.ru.

интеграции всех стран в многостороннюю систему регулирования мировой торговли. Основной задачей ВТО является преодоление препятствий для международного оборота товаров и услуг. Большой интерес представляют взгляды некоторых экономистов, которые утверждают, что глобализация стала возможна вследствие технологических изменений мировой экономики, а реальной она стала благодаря либерализации торговли, роста вывоза капитала и повышения роли транснациональных корпораций (ТНК).

По мнению британских исследователей Н. Миддлтон и Д. Вудворт основополагающими мероприятиями глобализации являются: во-первых, ликвидация протекционизма и любых протекционистских проявлений, во-вторых, смягчение правил движения инвестиционного капитала [6]. Поскольку в основе глобализации лежит либерализация международной торговли и ликвидация протекционизма в целях беспрепятственного доступа зарубежных товаров на рынки других государств, национальные производители зачастую терпят неудачи из-за больших объемов иностранных товаров. В этой ситуации страны должны самостоятельно искать путь к защите национальной экономики и национальных производителей, соблюдая при этом принципы глобализации. Поэтому нередко случаи, когда в целях обеспечения конкурентоспособности отечественного производства правительства государств прибегают к защитным мерам таможенной политики, то есть к протекционизму.

Основными целями таможенной политики на протяжении многих лет являются защита экономического суверенитета и безопасности государства, внутреннего рынка, отечественной торговли и промышленности. Политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции через систему импортно-экспортных ограничений, субсидий и других защитных мер – это протекционизм. Как утверждал Ф. Лист (а до него еще ряд экономистов), протекционизм является экономической системой, разработанной человечеством для развития промышленности и роста своего благосостояния, а эти рост и развитие невозможно обеспечить никаким иным «естественным» путем [2]. В узком смысле под протекционизмом понимается таможенная политика, проводимая в целях ограничения или недопущения товаров иностранного происхождения на внутренний рынок [1].

История протекционизма начинается с XVII века и развивается волнообразно, то усиливаясь, то сходя на «нет» в периоды активизации направленности политики на свободную торговлю. Так в Европе в XVII веке национальные государства применяли политику меркантилизма путем введения ограничений на импорт, чтобы достичь положительного сальдо торгового баланса. Таким образом, изначально протекционизм развился из меркантилизма. Новая волна развития протекционизма была отмечена в XIX веке на смену волны развития свободной торговли, которая надолго закрепилась до появления Всемирной торговой организации. Так в XX веке вплоть до 80-х гг. наблюдалось явное преобладание протекционизма, который в начале XX века сначала держал свой уровень до 50-х гг., затем в 50–70-е гг. ослабился (особенно в развитых странах), а в 70–80-е годы вновь усилился.

Протекционистская политика обеспечивает развитие молодых отраслей промышленности, рост уровня занятости населения, экономическую безопасность страны, защиту обороноспособности страны, накопление капитала и рост положительного сальдо торгового баланса, что улучшает внутреннее благосостояние страны. Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить следующие виды протекционизма: селективный, коллективный, местный, скрытый, коррупционный, отраслевой. Их характеристика представлена в таблице.

Сравнительная характеристика различных видов протекционизма позволяет проанализировать, какой вид протекционизма рациональнее применять в условиях существующей глобализации. Так, совершенно точно можно отместить коррупционный протекционизм ввиду его «ограниченности» интересами малых групп людей (организаций), также нельзя применить скрытый и местный протекционизм, так как оба они являются нетаможенными формами регулирования международной торговли, а местный еще и не применяется официально.

Также, необходимо отметить, что коллективный и отраслевой виды протекционизма могут явиться большой преградой свободной торговле, так как коллективный протекционизм может лишить кого-то из стран-участников союза выгоды от свободной торговли только для обеспечения поддержки экономических и политических интересов союзного государства. В свою очередь, отраслевой протекционизм, ограждая отечественного производителя, может не обеспечить необходимый уровень потребления товаров соответствующей отрасли.

Таблица

Сравнительная характеристика различных видов протекционизма

Селективный	Коллективный	Местный	Скрытый	Коррупционный	Отраслевой
Преимущества					
позволяет защитить отечественное производство, не ограничивая международную торговлю; вводится только в торговле с отдельными государствами и/или по отношению к одному виду/группе товаров; несмотря на введение ограничения на ввоз определенного вида товара или из определенной страны этот протекционизм не лишает внешний рынок альтернативного товара из той же отрасли (или того же товара из альтернативной страны); носит временный характер применения; направлен на решение задач как внутренней экономики, так и внешней экономики страны	наиболее сильное и заметное проявление защитных мер объединившихся в союз стран; носит как экономический, так и политический подтекст; носит временный характер; направлен на решение задач как внутренней экономики, так и внешней экономики страны	осознанное общественное поведение; небезразличие населения страны к ее внутренней экономике; имеет патриотическую направленность	применяется в крайних случаях (для спасения местных фирм или для манипулирования валютами); насчитывает несколько сотен видов скрытого протекционизма (технические барьеры; внутренние налоги и сборы; политика в рамках государственных закупок; требование о содержании местных компонентов и др.)	не обнаружены	позволяет защитить конкретную отрасль промышленности, при этом по остальным отраслям таких ограничений нет
Недостатки					
не обнаружены	коллективные меры вводятся как правило «диктующей» (наиболее главной в союзе) страной, поэтому применение коллективного протекционизма может не во всех союзных государствах иметь требуемый результат; чаще имеет политический подтекст, что не всегда положительно влияет на внутреннюю экономику стран; может оказывать серьезное плохое влияние на внешнюю экономику этих стран; может довести до конфликта на мировом уровне, вследствие чего к этим странам могут быть применены ответные санкции	данный вид протекционизма не всегда может быть поддержан правительством государства, вследствие чего не обладает достаточной силой для регулирования международной торговли; официально не регламентирован какими-либо нормативными документами; может иметь непредсказуемый результат как для национальной экономики, так и для мировой торговли	длительное применение скрытых мер протекционизма может привести к дисбалансу во всей свободной торговле; многие методы скрытого протекционизма являются наиболее ярким нарушением согласованных принципов международной торговли [5]; может довести до конфликта на мировом уровне, вследствие чего к этому государству могут быть применены ответные санкции	деятельность политиков, которая направлена не на благо массового избирателя, а на организованные бюрократические и финансовые группы; может оказывать плохое влияние как на национальную экономику, так и на внешнюю торговлю страны; может довести до конфликта на мировом уровне, вследствие чего могут быть применены ответные санкции	отрасль промышленности может иметь множество видов и групп товаров, вследствие чего может произойти полный отказ от зарубежных производителей товаров из этой отрасли; основным принципом глобализации мировой экономики является либерализация международной торговли, в связи с чем протекционизм целой отрасли является нарушением принципов международной торговли

Источник: forexaw.com.

Таким образом, протекционизм в условиях глобализации – это селективный протекционизм, важность которого заключается в том, что нормы международного права позволяют государствам на селективной основе вводить ограничения импорта отдельных товаров, когда импорт таких товаров наносит или угрожает нанести ущерб национальной экономике. Поэтому самым важным критерием введения той или иной защитной пошлины является ущерб: обусловленный серьезный ущерб (для специальной защитной меры) или материальный ущерб (для антидемпинговой и компенсационной меры) отрасли экономики государства.

При этом под «серьезным ущербом» понимается существенное ухудшение производственного, торгового и финансового положения отрасли экономики государства, которое выражается в общем ухудшении ситуации, связанной с производством аналогичного или непосредственно конкурирующего товара. «Материальный ущерб» определяется как подтвержденное доказательствами ухудшение положения отрасли экономики государства, которое выражается в сокращении объема реализации на рынке, снижении рентабельности производства товара, а также в негативном воздействии на товарные запасы, занятость, уровень заработной платы в данной отрасли экономики и уровень инвестиций в данную отрасль экономики [7, с. 3–4].

Таким образом, рассмотрев характеристику различных видов протекционизма, можно сделать вывод, что, несмотря на развитую глобализацию международной торговли, именно благодаря селективному протекционизму государства могут оказать содействие отечественному производству того или иного товара в целях поддержания их конкурентоспособности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Протекционизм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.faito.ru/pages/infresources/fkglossary/glossary.php?word=%CF%F0%EE%F2%E5%EA%F6%E8%EE%ED%E8%E7%EC> (дата обращения 11.03.2016).
2. Кузовков Ю. Теория протекционизма. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.yuri-kuzovkov.ru/theory/protteksionizm> (дата обращения 11.03.2016).
3. Глобализация мировой экономики: сущность, основные направления, последствия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studopedia.ru/5_40752_globalizatsiya-mirovoy-ekonomiki-sushchnost-osnovnie-napravleniya-posledstviya.html (дата обращения 11.03.2016).
4. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22794> (дата обращения 11.03.2016).
5. Маслов Д.Г. Мировая экономика (конспект лекций). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://textbook.news/ekonomika-mirovaya/vopros-metodyi-skryitogo.html> (дата обращения 11.03.2016).
6. Основы экономической теории. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/18679> (дата обращения 11.03.2016).
7. Новиков В.Е., Девочкина Ю.Э. Особые пошлины в Таможенном союзе: монография. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2012. 134 с.

Фролов Т.Ю.

ПОКАЗАТЕЛИ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РФ

***Аннотация.** В статье представлена система показателей оценки инновационных процессов предприятий нефтегазового комплекса РФ. Затронуты следующие проблемы. Во-первых, существующие сегодня методы не позволяют провести методологически единую комплексную оценку инновационных процессов промышленного предприятия, учитывающую необходимость дальнейшего совершенствования инновационного процесса. Во-вторых, отсутствует единая, общепринятая точка зрения в отношении их оценки. В-третьих, не всегда оценочные критерии можно выразить в стоимостном (количественном) измерении. В статье содержится обзор современных методик оценки инновационной деятельности, показаны их слабые стороны и разработан новый метод оценки инновационных процессов. В рамках предлагаемого метода выделены главные требования, предъявляемые к формируемой системе показателей оценки, также представлены основополагающие компоненты оценки результативности инновационных процессов промышленных предприятий. На основе этого разработана система показателей оценки инновационных процессов промышленного предприятия, на примере нефтехимического предприятия. Предложенные метод и критерии оценки инновационных процессов промышленных предприятий нефтегазового комплекса могут быть использованы для анализа инновационной деятельности структурных подразделений, изучения времени, точности достижения целей реализации инноваций, оценки затрат.*

***Ключевые слова.** Методы оценки, показатели и критерии оценки, инновационные процессы, промышленные предприятия, нефтегазовые предприятия.*

Frolov T.Y.

SYSTEM OF INDICATORS TO MEASURE INNOVATION PROCESSES OF ENTERPRISES OF OIL AND GAS COMPLEX OF RUSSIA

***Abstract.** In this article, the author has developed a system of indicators to measure innovation processes of enterprises of oil and gas complex of Russia. Affected by the following problems. Firstly, there is no single, conventional wisdom regarding their evaluation. Secondly, today's methods do not allow for a comprehensive assessment of a single methodologically innovative processes of the industrial enterprise, which takes into account the need for further improvement of the innovation process. Thirdly, in the field of the evaluation criteria it is not always possible to express a value (quantitative) measurement. The article provides a detailed overview of current methods of assessing innovation, highlighting their weaknesses, it developed its own innovative processes valuation method, taking into account the existing weaknesses. The proposed method to distinguish the main requirements for the system formed by the evaluation indicators, as highlighted in the basic components of evaluation of the effectiveness of innovative processes of industrial enterprises. On the basis of this, a system of indicators to measure innovation processes of the industrial enterprise, on the example of petrochemical enterprise, which is presented in the table. The presented method*

ГРНТИ 06.71.03

© Фролов Т.Ю., 2016

Тимур Юрьевич Фролов – аспирант кафедры экономики и управления производственными комплексами (нефтегазохимическим, строительным и транспортным) Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 192288, Санкт-Петербург, Малая Бухарестская ул., д. 8, кв. 39 (Russia, St. Petersburg, Malaya Bucharestskaya str., 8, 39). Тел.: +7 911 039-94-08. E-mail: tfrolov777@yandex.ru.

and criteria for evaluating the innovative industrial processes oil and gas industry can be used to analyze the innovation departments, study time, the accuracy of the implementation of the objectives of innovation, cost estimates and time.

Keywords. *Methods of assessment, parameters and criteria of evaluation, innovation processes, industry, oil and gas companies*

Фундаментом для эффективного управления и совершенствования методов управления инновационной деятельностью на предприятиях промышленного комплекса на основе процессного подхода можно назвать формирование комплексного механизма мониторинга, оценки и корректировки реализуемых инновационных процессов, то есть определение существующего в настоящий момент времени состояния объекта в сравнении с желаемым состоянием либо другим объектом (эталонном). Анализ трудов российских [3; 7; 12] и зарубежных ученых [13; 14; 15; 16], которые посвящены изучению инновационных процессов, позволил сделать вывод, что на данный момент отсутствует единая, общепринятая точка зрения в отношении их оценки. Более того, высказывается суждение, что из-за неопределенности категориального аппарата, несовершенства методологии, отсутствия статистических данных, невозможно всестороннее исследование эффективности инновационных процессов [7].

Рассмотрим факторы, повышающие результативность инновационной деятельности. Данные факторы можно разделить на интенсивные и экстенсивные [8, с. 23–27]. К экстенсивным можно отнести наращивание производства и увеличение объема используемых ресурсов. К интенсивным – совершенствование процессов, которое возможно на основе повышения качества и/или результативности. Далее уделим внимание интенсивным факторам, которые позволяют повышать результативность за счет совершенствования инновационных процессов, их качества [5].

Обосновывая актуальность задачи разработки системы оценки инновационных процессов, основанной на показателях и критериях, характеризующих получаемые эффекты от инновационной деятельности [9, с. 41–44] стоит отметить, что на протяжении последних лет в литературе можно найти множество отечественных, а также зарубежных методик, которые адаптированы к условиям российской действительности. Среди таких разработок выделяются следующие [2, с. 44]: методика Маастрихтского института экономических исследований в сфере технологий и инноваций (Нидерланды), предназначенная для расчета суммарного инновационного индекса; методика структурного анализа инновационной активности субъектов инновационной деятельности; методика регрессионного анализа инновационной активности субъектов инновационной деятельности; методика комплексной оценки научно-технического потенциала субъектов инновационной деятельности и др. Следует отметить также утвержденный в России список специальных индикаторов для оценки инновационной деятельности, которые применяются вместе с другими статистическими инструментами [6].

Приведенные выше методики анализа инновационной деятельности направлены, прежде всего, на оценку различных аспектов инновационной деятельности, оказывающих влияние на возможности научно-технической инновационной деятельности субъектов. Притом в настоящее время для оценки инновационных процессов все чаще используются комплексные или интегрированные показатели (критерии), которые объединяют отдельные частные показатели, характеризующие качественные и количественные аспекты инновационной деятельности. Однако эти методики не всегда позволяют провести методологически единую комплексную оценку инновационных процессов промышленного предприятия, учитывающую необходимость дальнейшего совершенствования инновационного процесса.

Прежде всего, следует отметить, что для проведения оценки инновационных процессов необходимо определить, какие результаты (эффекты) могут быть получены в конечном итоге, поскольку результат определяет значимость процесса управления и обеспечивает тесную взаимосвязь между управляемыми и управляющими подсистемами. Подобные подходы дают оценки эффективности инновационных процессов и достижения (недостижения) запланированных результатов. Уровень же-

лаемого результата представляет собой основу для принятия управленческих решений в отношении дальнейшей реализации инновационной деятельности. Кроме того, в данной сфере не всегда оценочные критерии можно выразить в стоимостном (количественном) измерении. Оценка инновационных процессов представляет собой комплекс операций по подбору показателей и критериев, утверждению их плановых значений, определению фактических значений и сопоставления полученных результатов. То есть, метод оценки инновационных процессов должен состоять из нескольких этапов, к основным из которых следует отнести следующие: выбор показателей; обоснование их достоверности и необходимости; расчет численных плановых значений критериев; определение фактических значений; проведение сравнительного анализа.

Можно предложить следующие качественные критерии, позволяющие оценить значимость реализуемых инновационных процессов с позиции ключевых тенденций, направлений и целей развития промышленного предприятия на разных уровнях управления: специальные критерии – критерии, позволяющие оценивать содержательность и компетентность инновационного процесса, характеризующие его полноту, соответствие правовым и нормативным требованиям (стандартам); частные критерии – критерии, позволяющие оценивать степень обоснованности инновационного процесса и характеризующие возможности его реализации и результативности.

Необходимо подчеркнуть, что предлагаемый метод можно отнести к параметрическим, основу которых составляет сравнение пары ключевых показателей: запланированное состояние и фактическое состояние. Подобный метод лучше всего синхронизируется с инновационными процессами, так как подразумевает описание инновационной деятельности «на входе» и «на выходе». А полученная разница между сравниваемыми показателями – это достигнутый «эффект» (результат), который свидетельствует о результативности используемых методов, системы управления, квалификации сотрудников и т.д. Получаемые в конкретный период времени текущие результаты позволяют разработать и внести в инновационные процессы необходимые коррективы.

Рассмотрим различные трактовки результативности инновационных процессов промышленного предприятия:

1. Результативность инновационных процессов представляет собой соотношение между полученными результатами и произведенными расходами, связанными с получением указанных результатов. Сложность возникает в измерении расходов и результатов, а также их взаимосвязи, поскольку нередко затраты не изменяются, а результаты растут, либо снижаются. И, наоборот, одинаковые результаты достигаются при разных уровнях расходов. В оценку необходимо включать различные дополнительные факторы, либо оценивать несколько аспектов деятельности.

2. Результативность инновационных процессов оценивается фактически достигнутыми результатами, которые определены целями и миссией промышленного предприятия. Сложность возникает при наличии множественных целей, что можно решить при помощи весовых коэффициентов целей.

Немаловажным является выбор субъектов оценки, применяемых методов мониторинга статистических данных, учет факторов, детерминирующих развитие инновационной деятельности. В таблице 1 представлены основополагающие компоненты оценки результативности инновационных процессов: предмет оценки и ее контур (границы), предполагаемые методы оценки и их краткая характеристика. При этом заметим, что установление общих для всех промышленных предприятий оценочных критериев и показателей представляется весьма затруднительным, поскольку различна специализация предприятий, их масштабы, зоны охвата (доли рынка) и т.д. [10, с. 266].

В рамках предлагаемого нами метода рассмотрим главные требования, предъявляемые к формируемой системе показателей оценки, которая должна разрабатываться с учетом: отраслевых особенностей инновационных процессов (для нефтегазового комплекса данные требования можно назвать основополагающими, поскольку они весьма наукоемкие и масштабные); инновационной активности промышленного предприятия; стадии жизненного цикла предприятия (рост, спад, зрелость); характеристики существующей на предприятии производственной системы (фондоотдача, уровень трудоемкости и др.); типа производства; качества используемых ресурсов, прежде всего – трудовых; наличия достаточного объема необходимых для инновационных процессов ресурсов.

Таблица 1

**Основные компоненты оценки результативности инновационных процессов
промышленных предприятий**

Предметы оценки	Контурь оценки	Методы оценки
Применяемые на промышленном предприятии методы и формы управления инновационными процессами. Результаты управленческой деятельности за период	Инновационная деятельность промышленного предприятия	Методы оценки результативности управленческой деятельности в процессе реализации инновационных процессов, метод выявления инновационных процессов для их совершенствования
Условия реализации инновационных процессов (организационные, социальные, психологические и т.д.)	Уровень организации и качество труда сотрудников, реализующих инновационные процессы	Методы оценки условий труда, выполнение нормативных требований
Квалификация и численность сотрудников, реализующих инновационные процессы	Уровень квалификации сотрудников, реализующих инновационные процессы.	Аттестация сотрудников в соответствии с трудовым законодательством, корпоративные программы обучения, самообучение, тестирование
Финансово-экономические параметры деятельности промышленного предприятия	Уровень финансовой устойчивости и рентабельности промышленных предприятий	Методы финансового анализа, результаты бухгалтерского и управленческого учета

Успешное функционирование промышленного предприятия различной организационно-правовой формы в действующих условиях усиления конкуренции (падения цен на нефть, снижение числа «легких» месторождений нефтегазовых ресурсов) во многом зависит от уровня его инновационной активности. Желание предприятия не просто выжить, но также обеспечить получение дополнительного дохода (величина которого достаточна для обновления и осуществления инновационной деятельности) способствует возрастанию значимости мониторинга и контроля инновационных процессов [1]. Нами, на примере нефтехимического предприятия, разработана система показателей оценки инновационных процессов промышленного предприятия, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Система показателей оценки инновационных процессов промышленного предприятия
(составлено автором, на примере нефтехимического предприятия)**

Параметры оценки деятельности	Индикатор
Производственной	Коэффициент нефтеотдачи. Доля «инновационных» углеводородов. Глубина извлечения запасов углеводородов. Удельный вес продуктов глубокой переработки. Удельный вес продуктов вторичной переработки
Финансово-экономической	Рентабельность продукции. Объем инвестиционных вложений в расчете на 1 единицу измерения продукции (добычи, переработки, производства). Рентабельность активов. Коэффициент обновления основных производственных фондов. Коэффициент выбытия основных производственных фондов. Коэффициент износа основных производственных фондов. Средняя заработная плата занятых в экономике. Средняя заработная плата занятых в энергетической отрасли. Удельный вес затрат в расчете на 1 единицу измерения продукции (добычи, переработки, производства). Объем инвестиционных вложений в расчете на 1 единицу измерения «инновационной» продукции (добычи, переработки)
Социальной	Удельный вес численности занятых в инновационной деятельности промышленного предприятия в общем объеме занятых. Динамика среднесписочной численности промышленного предприятия. Удельный вес численности уволенных в общем объеме занятых. Удельный вес численности уволенных от количества занятых в инновационной деятельности

Окончание табл. 2

Параметры оценки деятельности	Индикатор
Экологической	Динамика количества чрезвычайных ситуаций. Динамика количества аварий, нарушающих экологическую обстановку. Динамика количества выбросов, загрязняющих окружающую среду
Инновационной (показатели можно выделить при помощи отношения доли инновационной продукции к общему объему продукции)	Темп роста прибыли предприятия от инновационной деятельности. Темп роста добавленной стоимости от инновационной деятельности. Темп роста налогов и сборов от инновационной деятельности. Удельный вес налогов и сборов от инновационной деятельности в общем объеме налогов и сборов. Удельный вес собственных инноваций в общем объеме инновационных процессов (единиц). Период разработки новой технологии (нового инновационного продукта). Период подготовки производственного процесса для выпуска нового продукта. Продолжительность производственного цикла выпуска нового вида продукции. Удельный вес затрат на НИОКР в общем объеме затрат. Удельный вес затрат на приобретение ноу-хау, патентов, лицензий
Организационной	Удельный вес подразделений, реализующих инновационные процессы в общем объеме структурных подразделений предприятия. Затраты на инновационные процессы в расчете на одно структурное подразделение. Количество разрабатывающих, исследовательских и иных научно-технических структурных подразделений промышленного предприятия в общем количестве подразделений. Численность сотрудников, занятых НИОКР в общей численности сотрудников

Разработанная система показателей и критериев оценивается, базируясь на правилах систематики. Поэтому она должна быть синхронизирована с этапами инновационного процесса [11]. При этом количественные показатели целесообразно оценивать через их динамику, а качественные при помощи метода экспертных оценок. Кроме того, одной из основных особенностей оценки инновационных процессов можно назвать то, что даже не до конца реализованный инновационный процесс может обеспечить получение положительных результатов, не обладая при этом экономическим эффектом.

Обобщая вышесказанное, можно сказать, что представленные направления оценки инновационных процессов промышленных предприятий могут быть использованы для анализа инновационной деятельности структурных подразделений, изучения времени, точности достижения целей реализации инноваций, оценки затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алиев А.А.* Об оценке обеспеченности инновационных процессов компании внутренними ресурсами развития // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 151–153.
2. *Гусев А.Б.* Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации. М., 2008. 44 с.
3. *Кравченко Н.А., Юсупова А.Т., Кузнецова С.А.* Инновационные предложения в зеркале отраслевых траекторий // Инновации. 2006. № 4 (91).
4. *Лапаев С.П.* Отраслевая специфика инновационного развития Оренбургской области // Вестник ОГУ. 2011. № 5 (124). С. 53–58.
5. *Лободина О.Н., Шмидт Ю.Д.* Оценка влияния пространственных факторов на интенсивность инновационных процессов // Вестник ТГЭУ. 2013. № 3 (67). С. 20–30.
6. *Макарова П.А., Флуд Н.А.* Статистическая оценка инновационного развития // Вопросы статистики. 2008. № 2. С. 15–30.
7. *Мирончук В.А.* Методические подходы к формированию системы оценок эффективности инновационных процессов организационно-экономических систем // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 96. С. 309–322.
8. *Никонова Я.И.* Современные тенденции развития инновационной политики экономических систем // Проблемы учета и финансов. 2014. № 1 (13). С. 23–27.
9. *Остроухов Л.А., Ващенко Р.Р.* Оценка инновационного процесса в организации // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. 2014. № 5. С. 41–44.

10. Саакова Л.В. Устойчивое и эффективное развитие корпоративных структур в экономике знаний: формирование интеллектуального потенциала / Под ред. Г.Л. Багиева. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 266 с.
11. Соколова С.А. Критерии оценки результативности этапов инновационного процесса // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. 2014. № 4. С. 25–31.
12. Яковенко С.В. Отраслевой подход к инновациям в РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2011. № 11. С. 67–68.
13. Hagerstrand T. Diffusion of Innovation as The Arial Process. L., 1954.
14. C. Small Brain. The Theory of Pole Growth // The Annals-Regional Science. 1997. V. 1.
15. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Managing Innovation. John Wiley & Sons Ltd., England, 2003. 388 p.
16. A. Van ger Tsan. Technical Change and Economic Growth // The Annals-Regional Science. 1992. V. 3.

Худяев П.В.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

***Аннотация.** В статье раскрываются основные предпосылки формирования новой модели хозяйствования России в посткризисный период. Переход России от плановой к рыночной системе хозяйствования начался в условиях кризиса конца 1990-х годов. Поскольку данный процесс затянулся, формируемая на тот момент система хозяйствования уже не соответствовала современному этапу развития глобальной экономики. Таким образом, проводимые реформы ориентированы на догоняющее развитие.*

***Ключевые слова.** Экономическая система, инновационная модель хозяйствования, глобальная экономика, экономический рост, экономическое развитие.*

Khudyaev P.V.

BACKGROUND FORMATION OF A NEW ECONOMIC MODEL OF RUSSIA IN THE POST-CRISIS PERIOD

***Abstract.** This article reveals the basic prerequisites for the formation of a new economic model Russia after the crisis. Russia's transition from a planned to a market economy began in the crisis of the late 1990's. As this process has been delayed, formed at that time the system of management is not consistent with the current stage of development of the global economy. Thus, the reforms are characterized by catch-up development.*

***Keywords.** Economic system, innovative business model, the global economy, economic growth, economic development.*

По данным Всемирного Банка, экономика Российской Федерации по состоянию на 2013 год занимает восьмое место по номинальному объему ВВП (2,1 трлн долл. США), ее доля в мировой экономике составляет 3,3%. При этом (данные Росстата), по размеру населения Россия находится на 5 месте в мире с численностью населения 143,3 млн человек, уступая таким странам как Китай, Индия, США и Бразилия. Доля россиян по численности составляет 2,4%. Это далеко не лучшие показатели по сравнению с США, чей удельный вес ВВП составляет 21,2%, а по численности населения – 4,6%. Место Российской Федерации в мире можно оценить и по множеству других показателей.

К примеру, по рейтингу экономической свободы за 2013 год Россия относится к числу стран с преимущественно несвободной экономикой и находится на 139-м месте, ее индекс экономической свободы составляет 51,1, в то время как еще в 2011 году Россия находилась на 115-м месте (для сравнения США занимает 10 строчку рейтинга и относится к странам с преимущественно свободной экономикой) [2]. В соответствии с рейтингом «Условия ведения бизнеса», представленного Всемирным Банком в аналитическом докладе «Ведение бизнеса в 2013 году», Россия занимает 112 место, в то время как перед кризисом 2008 года занимала 79-е. В соответствии с глобальным исследованием показателя распространенности коррупции в государственном секторе, проводимом международной неправ-

ГРНТИ 06.03.15

© Худяев П.В., 2016

Павел Викторович Худяев – аспирант Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ).

Контактные данные для связи с автором: 670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, 40В (Russia, Ulan-Ude, Klyuchevskaya str., 40V). Тел.: 8 (3012) 43 34 44. E-mail: 44433444@mail.ru.

вительственной организацией Transparency International в 2013 году Россия располагалась на 127-м месте, вместе с Пакистаном, Ливаном, Азербайджаном и другими странами третьего эшелона (к примеру, по данному показателю США занимает 19 строчку, следуя за Японией).

Американские политологические институты, общественная организация Американский Фонд Мира (The Fund for Peace) и влиятельный американский журнал Foreign Policy опубликовали восьмой экспертный рейтинг «несостоятельности» государств мира – Failed States Index 2013, который отражает способность (и неспособность) властей контролировать целостность территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране [3]. Первые места в рейтинге заняли 35 самых неблагополучных государств во главе с Сомали. В то же время, 14 стран во главе с Финляндией и Швецией формируют зону благополучия и стабильности государственных институтов. Россия по данному показателю относится к числу государств, уровень стабильности которых ниже среднего, и занимает 80-ю позицию.

Приведенные факты свидетельствуют о необходимости ускоренной разработки механизмов повышения эффективности управления финансовой системой и обеспечения непрерывного экономического роста в РФ. При этом надо использовать объективно присущие нам сильные конкурентные позиции. Так, на международной арене позиция России остается неизменной – поддержание лидирующих позиций в оборонно-промышленном комплексе и сохранение России как одного из значительных центров в многополярном мире.

Переход России от плановой к рыночной системе хозяйствования начался в условиях продолжительного кризиса [6, 7 и др.]. Поскольку данный процесс затянулся, формируемая на тот момент система хозяйствования уже не соответствовала современному этапу развития глобальной экономики. Таким образом, проводимые реформы носят характер догоняющего развития. Модернизация экономики вызвана не только процессом глобализации, но и существенными открытиями в научно-технической сфере. Однако проведение данного рода мероприятий усложнил глобальный экономический кризис, начавшийся в сфере ипотечного кредитования в США. По мнению автора, нельзя полагать, что положение российской экономической системы обусловлено исключительно внутренними факторами. Внутренняя система России в большой степени зависит от общемирового развития разных отраслей, в том числе промышленности, образования, культуры и т.д., и глобальный кризис разных отраслей в той или иной степени сказывается на внутреннем развитии хозяйственной системы страны.

Существует три фундаментальных фактора, которые определяют направление развития российской экономики. Одним из этих факторов является обострение конкуренции в условиях глобализации экономики. Глобальная конкуренция распространилась не только на рынок товаров, она также включает и рынок труда, технологический рынок и рынок капитала. Мировая хозяйственная система претерпевает структурные изменения, связанные с трансформацией экономических центров в сторону региональных экономических объединений, активным распространением новейших решений в области информационных технологий, в сфере нанотехнологий.

Тенденции развития мировой экономики оказывают существенное влияние на социально-экономическую политику России. Формирование мировой экономики в ближайшие 10 лет во многом определяется такими характеристиками как: трансформация ведущих азиатских экономик (Китая, Индии) в основные движущие силы глобального экономического роста, фокусировка экономического развития на рынках Азии и Латинской Америки; повышение роли энергоэффективности в условиях динамичного увеличения стоимости энергоресурсов, в том числе разработка и всестороннее распространение альтернативных источников энергии; сдерживание роста мировой экономики за счет многочисленных экологических факторов, таких как смещение климатических зон, нехватка пресной воды – это положительно скажется на развитии России по причине колоссальных запасов пресной воды и благополучного географического расположения большинства территорий страны; смещение центров в сфере мировой торговли, миграции рабочей силы, инвестиционного и финансового рынков в связи с изменением стоимости валют по отношению к национальным валютным курсам большинства стран (девальвация, ревальвация), что будет способствовать изменению политики мировых финансовых институтов; увеличение количества нетрудоспособного населения в развитых странах, в то время как в развивающихся наблюдается бурный рост экономически эффективного населения, этот факт существенно пошатнет социальную систему стран с развитой экономикой.

Учитывая развитие российской экономики на современном этапе, к сожалению, можно констатировать тот факт, что преимущества глобальной конкуренции использовать пока не удастся. Причиной этому служит слишком большая интеграция российской экономики в мировую. Отечественная экономическая система очень болезненно переносит колебания мировой конъюнктуры сырьевого рынка, рынка капиталов в силу слабо развитой промышленности, в частности обрабатывающей и перерабатывающей. Финансовая система страны в большей степени питается от мирового рынка капиталов, ограничения в котором негативно сказываются сначала на банковской системе, а затем и на всем реальном секторе экономики.

Вторым фундаментальным фактором является увеличение влияния знаний, навыков и умений человека на социально-экономическое развитие страны. Конкурентоспособность экономики в современных условиях все больше зависит от качественных характеристик профессиональных кадров. Таким образом, для повышения уровня конкурентоспособности российской экономики необходимо совершенствование системы развития человеческого потенциала, а также преодоление следующих отрицательных тенденций: снижение уровня экономически активного населения, несмотря на увеличение населения в странах Азии; растет конкуренция за качественные азиатские и европейские профессиональные кадры; уровень оказания услуг в сфере образования и здравоохранения остается неконкурентоспособным; помимо низкого качества социальных услуг, они еще и малодоступны.

Прежние характерные для России черты, в виде недорогой рабочей силы и низких расходов на обеспечение оказания социальных услуг, не способны поддерживать конкурентоспособное положение сегодня. Современная глобальная экономика предъявляет совершенно иные требования: повышение уровня производительности труда в целях увеличения доходов домохозяйств до уровня развитых стран; усовершенствование социально-экономического развития, в том числе модернизация жилищного сектора, системы образования и здравоохранения, что позволит вывести человеческий капитал на качественно новый уровень; изменение системы перераспределения доходов, создание условий для укрепления позиций среднего класса в целях сокращения нарастающего неравенства.

Третий фундаментальный фактор – отказ от экспортно-сырьевой модели развития, основанной на активном повышении сырьевого экспорта. Стратегически важной для России задачей является переход на качественно новый уровень социально-экономического развития, сравнимый с уровнем высокоиндустриальных стран, что позволит трансформироваться в один из влиятельных центров мировой экономики, что предполагает: повышение благосостояния российского населения до уровня развитых стран; укрепление конкурентных позиций в области научного развития, технологических процессов, а также поддержание национальной безопасности на должном уровне; использование новейших передовых технологий и научных разработок в целях формирования прочной позиции в мировой экономике; упрочнение позиций России в создании мировой энергетической инфраструктуры; использование достижений в логистической и транзитной отрасли, учитывая огромную территорию России; трансформация России в один из влиятельных центров европейского и азиатского финансовых рынков.

Выполнение Россией этого ряда системных задач обеспечит изменение действующей системы хозяйствования. Действующий тип развития российской экономики изжил себя и уже не соответствует тенденциям развития глобальной экономики. Переход к инновационной модели позволит реализовать множество возможностей для повышения экономического роста. Процесс перехода от одной модели хозяйствования к другой усложняется необходимостью одновременного решения задач догоняющего и опережающего характера. В современных условиях развития мировой экономики достижение уровня благосостояния развитых стран практически недостижимо в том случае, если не предпринимать необходимые меры по опережающему развитию с использованием прорывных технологий. Таким образом, для достижения поставленной задачи необходимо одновременно осуществление стратегии в следующих направлениях:

- 1) применение высокотехнологичных решений в поэтапном развитии промышленного производства, сельского хозяйства и энергетики: создание комфортных условия для стабильного снабжения энергоресурсами крупномасштабных потребителей; создание транспортной инфраструктуры, отвечающей современным требованиям, использование территориального преимущества России в транзитной сфере, замыкание на себе большинства активных транспортных путей; использование конкурентного преимущества – доступности экологически чистого сырья – для производства и реализации по всему миру продуктов сельхозпроизводителей, сокращение импорта продуктов питания;

2) создание крупного центра научных разработок для поддержки научно-исследовательских процессов, обеспечения комфортных условий работы высококвалифицированным профессиональным кадрам с целью увеличения темпов разработки высокотехнологичных решений в области судостроения и авиастроения, ядерной и альтернативной энергетики, космонавтики, информационных технологий;

3) трансформация структуры экономики путем увеличения доли перерабатывающей промышленности, нанотехнологий, роли человеческого капитала, что предполагает: создание благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности; увеличение стабильности в политической, финансовой, налоговой, законодательной сферах с целью улучшения инвестиционного климата; формирование механизма, способствующего повышению открытости осуществления деятельности и стимулирующего инновационную активность крупных корпораций; установление стабильного развития финансовой инфраструктуры, стимулирующей не только российских, но и зарубежных инвесторов осуществлять долгосрочные инвестиции в российскую экономику, ощущать реальную защиту вложенных капиталов, обеспечение свободного обращения инвестиций без увеличения издержек инвесторов; усовершенствование производственной инфраструктуры;

4) укрепление конкурентных позиций национального человеческого капитала [5] путем: повышения качества оказания социальных услуг, особенно в сфере здравоохранения, культуры и образования; создания условий для свободного перемещения профессиональных кадров внутри страны, для чего первоначально необходимо обеспечить население доступным жильем; модернизации промышленного производства с целью сохранения окружающей среды и создания благоприятных условий проживания населения вблизи крупных промышленных центров.

Глобальный экономический кризис 2008 года показал отрицательную динамику развития конкурентоспособности России на мировой арене. Властям с начала 2000-х годов за счет увеличения экспорта сырья удалось решить множество проблем в российской экономике, однако с течением времени, проблемы экономического развития заметно увеличились и стали более значительными: экономический рост в основном достигается посредством методов, имеющих «догоняющий» характер; распределение доходов в национальной экономике построено таким образом, что основная доля экономического роста приходится на слой населения выше среднего; учитывая экспертный рейтинг «несостоятельности» государств мира, государственное управление страны находится на уровне ниже среднего; долгосрочная стратегия развития России во многом имеет противоречивый характер, что очень значительно влияет на инвестиционный климат; существенная часть экспортных доходов формируется от экспорта сырья; износ промышленного оборудования достиг критического уровня; недостаточны мероприятия по поддержанию отечественного производителя; для организации инновационного прорыва необходима концентрация профессиональных кадров в едином центре; нет концентрации всех имеющихся ресурсов на проведение модернизации национальной экономики.

Общенациональная стратегия развития страны должна предполагать эффективное использование имеющихся ресурсов для обеспечения конкурентоспособного положения на международной арене, в противном случае весь ресурсный потенциал страны будет работать на благо конкурентов. Стратегия развития национальной экономики должна предполагать объединение всех сил и ресурсов страны для оказания достойного сопротивления конкурентам. В связи с чем, архиважной задачей является постановка стратегических приоритетов и разработка альтернативных вариантов решения проблем, возникающих в процессе реализации стратегии развития.

В долгосрочной стратегии развития необходимо отдавать предпочтение тем направлениям, которые будут иметь наименьшую зависимость от конъюнктуры мирового рынка. На современном этапе сырьевой экспортоориентированный путь развития не имеет перспективы, поскольку, во-первых, экспорт ресурсов лишь содействуют укреплению позиций конкурентов в мировой экономике, во-вторых, предполагает высокую зависимость от текущей ситуации на мировом рынке, в-третьих, не приносит потенциально возможного дохода стране-экспортеру, ввиду низкой добавленной стоимости. Для формирования опережающих темпов развития наиболее эффективным является использование уникальных возможностей страны, включая нестандартное мышление российских ученых, их оригинальные научно-технические разработки, они позволят сформировать свой собственный, незаимствованный инновационный, конкурентоспособный путь развития российской экономики.

Одними из основных направлений развития данной стратегии мы считаем следующие: распространение и проведение мероприятий стимулирующего характера среди части населения, обладающей инновационным мышлением; использование недостатков политики стратегического развития стран-конкурентов; участие государства в развитии информационных технологий, позволяющего реализовать интеллектуальный потенциал активной части населения. Для реализации данного направления развития в России в достаточном количестве имеется все необходимое, включая значительный объем национального богатства. Также отметим, что, несмотря на суровые климатические условия в большей части России, у нее есть огромное преимущество – колоссальные запасы энергоресурсов, использование которых для производства товаров с высоким коэффициентом энергозатрат может сыграть ключевую роль в формировании конкурентоспособного положения.

Итак, Россия имеет огромное конкурентное преимущество – запасы природных ресурсов. Однако в условиях жесткой конкуренции за мировые ресурсы важную роль играет стоимость национальной валюты, и чем ниже ее курс по отношению к мировой конвертируемой валюте, тем более доступными становятся природные ресурсы, земельные участки, недвижимое имущество, а также иные активы, интересные с точки зрения инвестиций. Ослабление курса российской валюты, по мнению автора, значительно сокращает потенциал развития страны, поскольку девальвация всегда приводит к снижению уровня жизни населения, замедляет развитие обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, так как экспорт сырья в пересчете на рубли приносит большой доход [1], несмотря на то, что после обработки и переработки за рубежом отечественное же сырье, но уже в виде готового товара и с уже большей стоимостью, снова возвращается в Россию. Такие действия замедляют рост ВВП и приводят к увеличению бедности. Во избежание развития подобного сценария необходимо вырванные средства от ослабления курса национальной валюты направлять на инновационное развитие и стимулировать отечественного производителя экспортировать не сырье, а готовый товар, цена которого содержит большую добавленную стоимость.

Реализация инновационной модели развития в России несколько отличается от того, как это делается в развитых странах. В России инициаторами инноваций выступают сами организации и предприятия, в то время как за рубежом в развитых странах это входит в стратегию государственного инновационного развития, и государство посредством госпрограмм и других форм государственной поддержки стимулирует внедрение инноваций. Ввиду отсутствия должной поддержки развития науки со стороны государства, доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет всего 0,3%, в то время как доля Германии 17%, а США 36% [4]. Такая же картина наблюдается и на рынке высокотехнологичной продукции, где даже небольшие страны Европы опережают Россию. Стоимость научно-исследовательских разработок внутри страны слишком завышена, что оказывает заметное сопротивление развитию и внедрению инноваций. Отсюда и низкий спрос со стороны бизнеса на научно-техническую продукцию.

Российский бизнес также не способствует инновационному развитию страны – всего треть организаций и корпораций относится к инновационным проектам как к реальной возможности повышения качества и снижения себестоимости выпускаемой продукции и, как следствие, повышению конкурентоспособности на мировом рынке. Представители крупных предприятий в целях экономии отказываются приобретать новейшее дорогостоящее инновационное оборудование, поскольку цены на него растут гораздо быстрее производительности самого оборудования, дешевле использовать больше низкоквалифицированной рабочей силы, нежели внедрять инновации. Такая ситуация также объясняется и низким качеством многих отечественных инновационных проектов, разработанных на основе зарубежных технологий и с низким «научным коэффициентом».

Для перехода на инновационную модель хозяйствования необходимо максимально использовать весь спектр имеющихся ресурсов (трудовые, природные интеллектуальные, климатические, географические и т.д.) и резервов, дабы впоследствии не оказаться в зависимости от технологически, промышленно и инновационно развитых стран. Лишь при выполнении данного условия России удастся осуществить переход к инновационному развитию и достичь опережающих темпов развития экономики. Экономическая политика России должна быть направлена на переход к инновационной модели хозяйствования путем сохранения социальных гарантий и увеличения доходов населения, недопущения дестабилизации обстановки внутри страны, структурной модернизации экономики и формирования новой модели экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Степанов В.Е., Багинова В.М.* Механизм использования и развития минерально-сырьевого потенциала региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 20–23.
2. The Heritage Foundation: Рейтинг экономической свободы стран мира 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/01/10/5277> (дата обращения 12.12.2014).
3. Failed States Index 2013: Рейтинг несостоятельности государств мира 2013 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/25/6017> (дата обращения 12.12.2014).
4. *Тодосийчук А.* Условия перехода к инновационной экономике // Экономист. 2010. № 2.
5. *Добрынин А.И., Ивлева Е.С., Плотников В.А.* Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни // Экономика и управление. 2006. № 1. С. 23–30.
6. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста: коллективная монография / Отв. ред. Миропольский Д.Ю., Харламов А.В. СПб., 2004. 475 с.
7. Государство и рынок. Механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию: коллективная монография в 2 томах. Том 1 / Под ред. Дятлова С.А., Плотникова В.А., Максимцева И.А., Карлика А.Е., Миропольского Д.Ю. СПб., 2010. 394 с.

Эльканова Е.М.

АДАПТАЦИЯ ТЕОРИИ КОМАНДОПОСТРОЕНИЯ К ПУЛЬСИРУЮЩИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

***Аннотация.** Автор раскрывает особенности управления пульсирующими организациями в сфере культуры с точки зрения формирования команд. Проблема командопостроения исследуется на основе разных управленческих практик, встречающихся на фестивалях культуры в Санкт-Петербурге. При анализе выявлены основные проблемы, с которыми сталкивается руководство. Эти проблемы продиктованы «пульсирующим» характером деятельности фестиваля.*

***Ключевые слова.** Команда, командопостроение, сфера культуры, фестивали, событийный менеджмент, пульсирующие организации, организационная структура.*

Elkanova E.M.

ADAPTING TEAMBUILDING THEORY TO PULSATING ORGANIZATION OF CULTURE

***Abstract.** In the article, approaches towards pulsating organizations management in terms of building teams are revealed. Author of the article studied teambuilding problem within various team management practices on different festivals cases in St. Petersburg. The major challenges, which are faced by managers, were identified. These issues are imposed by festival pulsating nature.*

***Keywords.** Team, team building, culture, festivals, event management, pulsating organizations, organizational structure.*

Многие работы, посвященные командопостроению, написаны в 70–80-х годах XX века [8], однако интерес к данной теме по-прежнему велик. Проблематике управления командами уделяют внимание, в том числе и российские исследователи [2], в работах российских авторов, чаще всего, командная работа рассматривается в рамках таких дисциплин, как организационное поведение, управление персоналом [3]. Основной проблемой существующих на данный момент научных публикаций, направленных на изучение командной работы, является практикоориентированность исследований и отсутствие единой теоретической базы, отсюда возникает разное понимание самого термина «команда», а также у авторов разнятся мнения о принципах ее функционирования.

Иногда термин «команда» употребляется для обозначения подхода к структуризации работы. В некоторых случаях имеется в виду культура организации: «Мы все члены одной команды». Наиболее часто в статьях приводится следующее определение: команда представляет собой небольшое число людей с взаимодополняющими навыками, которые стремятся достичь общей цели и конкретных результатов деятельности в соответствии с подходами, посредством которых они поддерживают взаимную ответственность [8]. Для целей данного исследования наиболее подходящей является последняя дефиниция. Отдельные авторы [4] предлагают свои модели эффективной работы команды, кроме того существует по меньшей мере две модели формирования команд: линейная модель группового развития Б. Такмана и модель прерывистого равновесия развития группы С. Герсика.

ГРНТИ 06.71.41

© Эльканова Е.М., 2016

Елена Михайловна Эльканова – аспирант, стажер-исследователь Лаборатории экономики культуры Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Контактные данные для связи с автором: 190008, Санкт-Петербург, Союза Печатников ул., 16 (Russia, St. Petersburg, Soyuza Pechatnikov str., 16). Тел.: 8 921 982 92 00. E-mail: elen.elkanova@gmail.com.

Многие публикации сосредоточены на изучении конкретных аспектов управления командой: командных ролях участников; вопросе контроля деятельности команды; мотивации членов команды. Некоторые специалисты предлагают стратегии для повышения эффективности работы команды, например, в качестве распространенного инструмента развития команды используются техники тимбилдинга. В данной статье понятие «командопостроение» не сводится исключительно к организации совместных мероприятий, корпоративного отдыха и другим процедурам, используемым для сплочения команды (тимбилдинга), а подразумевает комплекс взаимосвязанных управленческих практик, в том числе действия, направленные на проектирование и формирование команды, установление коммуникационных каналов и норм поведения, разработку методов стимулирования и т.д.

Исследование 179 компаний из рейтинга 500 крупнейших мировых компаний Fortune показало, что это самый используемый метод для развития и обучения персонала [9]. Однако стоит подчеркнуть, что эмпирические исследования команд касаются исключительно производственных организаций, в то время как теоретические и полевые исследования, в которых объектом являлись бы сотрудники сервисных организаций, в том числе сферы культуры, отсутствует. В научной литературе сегодня анализируется в большинстве своем накопленный опыт и информация о лучших практиках в производственной сфере, которые превалируют над собранной эмпирической базой в сферы услуг.

Анализ кейсов показывает, что методы командообразования, успешно внедренные в конкретных проектах, не могут применяться без адаптации к специфическим характеристикам любой другой компании. В контексте исследования пульсирующих организаций этот принцип особенно важен. Для того, чтобы выявить особенности образования команд в таких пульсирующих организациях культуры, как фестивали, необходимо определить, чем принципиально отличаются пульсирующие структуры от структур традиционных типов.

Под пульсирующей организацией имеется в виду организация, которая постоянно меняет форму, расширяясь и сокращаясь на протяжении своего жизненного цикла под влиянием внешних факторов, но не прекращающая полностью свою деятельность. Значимый вклад в развитие теории пульсирующих организаций был внесен К. Ханлон [7], которая применила данный термин к крупномасштабным спортивным событиям. Примерами функционирования пульсирующих организационных структур являются сезонные санаторно-курортные центры, горнолыжные курорты, парки развлечений, речные экскурсионные теплоходы в сфере туризма; что же касается пульсирующих организаций в сфере культуры – это компании, занимающиеся организацией и проведением фестивалей. Сам термин был введен А. Тоффлером [11], который не занимался событийным менеджментом, однако он описал концепцию, которая как нельзя лучше подходит для обозначения специфики фестивалей.

Некоторые специалисты исследуют фестиваль как «продукт», изучают его продвижение, потребительское поведение по отношению к нему. Спонсоры видят фестиваль как «один из наиболее эффективных инструментов событийного маркетинга, используемый для повышения лояльности целевой аудитории и узнаваемости бренда» [2, с. 116]. Для целей данной статьи применяется следующее определение: фестиваль – это общественное празднество или событие, которое проводится с определенной частотой. Функционирование фестиваля, который проводится с определенной периодичностью, предполагает некоторую цикличность.

Существует мнение, что большинство компаний, которые организуют разного рода мероприятия, не имеют как такового сервисного плана, структурной схемы (блюпринтинга), что не совсем соответствует действительности. Зачастую организации культуры, проводящие фестивали, являются творческими объединениями со сложной меняющейся структурой, таким образом, план событийных проектов динамичен и непостоянен. Тем не менее, постоянные изменения не говорят об отсутствии определенных принципов функционирования, закономерностях. В разных работах, так или иначе, повторяется мысль о сложном планировании с фиксированными сроками и колебаниями на определенных этапах деятельности. Все мероприятия проходят через несколько стадий цикла планирования. К. Ханлон, к примеру, делит фестиваль на подготовительную стадию, непосредственное проведение фестиваля и завершающую стадию. Л. Вэйген [12], в отличие от К. Ханлон, выделяет 4 стадии жизненного цикла: стратегическое планирование; оперативное планирование; проведение; завершение.

Штат сотрудников может быть небольшим на стадии подготовки, тогда как на этапе непосредственного проведения фестиваля загруженность увеличивается, появляется потребность в привлечении дополнительного персонала. Со сменой цикла меняется и структура, Л. Вэйген говорит о переходе от

функциональной к матричной структуре, по аналогии с проектами в производственных компаниях, персонал фестиваля делится по географическому признаку (по площадкам/зонам). Если рассматривать фестиваль как процесс и уделять внимание его внутреннему функционированию, наблюдается циклическое изменение структуры на разных стадиях планирования. Для описания такой структуры и используется термин «пульсирующая организация», так как размах деятельности то расширяется, то сужается. Такие организации противопоставляются организациям с относительно стабильной рабочей силой с точки зрения количества сотрудников и четко выраженными коммуникационными каналами и иерархией.

Все участники организации фестиваля объединяются на короткий период времени (это может быть как несколько часов, так и несколько дней в зависимости от длительности мероприятия), и за это короткое время все поставленные задачи должны быть выполнены. Данная специфика фестивалей позволяет относить их к проектам и применять основные принципы управления проектами, основной рабочей единицей которых является команда. Таким образом, применение подходов командопостроения к фестивалям обоснованно. Однако, несмотря на то, что событийный менеджмент приобретает большую популярность среди исследователей в настоящее время [1], крайне мало литературы, которая бы описывала специфические черты управления персоналом или командопостроения на фестивалях. Фокус смещен в сторону маркетинговых исследований: существенное количество публикаций посвящено посетителям и изучению их мотивации [10; 5].

Пульсирующий характер фестиваля заставляет сделать предположение о том, что командопостроение будет существенно отличаться от методов, применяемых в производственных компаниях. У организаторов, как у участников команды, есть общая цель, кроме того, как уже отмечалось ранее, организатором является достаточно маленькое по количеству людей творческое объединение, тем не менее, некоторые аспекты неприменимы для организации фестивалей. Например, не все типы команд могут формироваться в пульсирующих организациях культуры. Если использовать основанную на принципе формирования команды типологию, предложенную Д. Девайном [6], то фестиваль предполагает формирование исключительно проектных команд. Более того, чаще всего можно говорить об управленческой проектной команде, т.е. непосредственно команде организаторов, которая создается для разработки стратегии и контролирует весь процесс реализации, отдавая часть функций на аутсорсинг.

Некоторые эксперты выделяют в качестве признака командной работы ограниченную по времени деятельность, в событийных организациях можно говорить о завершении деятельности по проведению конкретного мероприятия, тем не менее, деятельность команды продолжается и после завершения с некоторым спадом активности или кратковременным «замиранием» деятельности.

Колебания загруженности на различных стадиях цикла планирования приводят к высокой степени мобильности, постоянному притоку и оттоку рабочей силы и взаимодействию сотрудников в команде с различными функциональными ролями. Из-за изменений структуры возникает острая необходимость в четком планировании потребности в человеческих ресурсах для каждого этапа, в процедурах ввода и вывода участника команды, в формировании разных подходов к управлению отдельными категориями работников, в проведении частых собраний для получения обратной связи, совместного обучения, мероприятий для развития команды.

В зависимости от стадии жизненного цикла изменяется график и частота проведения вышеуказанных «технологических» процедур, кроме того, трансформируются и многие элементы управления командной работой (распределение ролей, степень и каналы взаимодействия между членами команды). На фестивалях работают разнообразные категории сотрудников: временные и постоянные, штатные (оплачиваемые) и волонтеры, высококвалифицированные и выполняющие рутинные функции. С изменением состава команды меняется структура взаимодействия между ее участниками. Отсутствие у волонтеров необходимых компетенций, а у организаторов – финансовых средств для обучения, может провоцировать конфликты между постоянными и временными сотрудниками. Более того, разные категории работников чувствительны к стимулированию: методами стимулирования постоянных сотрудников могут быть возможности для карьерного роста, свобода действий; факторами, которые мотивируют волонтеров, могут быть чувство лояльности, желание быть частью команды.

Результаты полевого исследования фестивалей культуры, организуемых в Санкт-Петербурге (при участии автора было проведено полевое исследование следующих фестивалей: Манифеста-10, Между-

народная неделя консерваторий, Фестиваль татуировки, Стереолето, Международный Хоровой фестиваль, Культурная столица, Джазовая весна в Санкт-Петербурге, День открытой библиотеки, Международный фестиваль современного танца OpenLook), проведенного в 2014 году, помогли составить профиль команды пульсирующей организации (см. таблицу). Исследование представляет собой качественный анализ информации, собранной методами интервьюирования, контент-анализа документов, социальных сетей, официальных сайтов, статей, а также методом включенного наблюдения в качестве посетителя на четырех рассмотренных фестивалях и волонтера на одном. В общей сложности было проведено 21 экспертное интервью с директорами фестивалей, постоянными сотрудниками, волонтерами, выбор респондентов обусловлен представленностью сотрудников на фестивале.

Таблица

Сравнение традиционной и пульсирующей команды

Традиционная команда	Пульсирующая команда
Принцип формирования	
Проектные и производственные [6]. Создается для временной работы	Проектные [6]. Создается для цикличной работы
Степень взаимодействия	
Последовательная, совокупная и всеобщая взаимозависимость [4]	Совокупная и всеобщая взаимозависимость [4]
Ввод/выход сотрудника	
Крайне редко. Отсутствие процедура ввода/вывода участника за ненадобностью: команда стабильна, не меняется	На стадии подготовки, проведения – новые сотрудники; на стадии завершения – вывод временных сотрудников из состава команды. Отсутствие процедура ввода/вывода участника
Распределение обязанностей	
Четкое	Четкое на стадии завершения, на стадии проведения и подготовки затруднено
Метод стимулирования	
Наличие разнообразных методов нематериального и материального стимулирования команды	Отсутствие четкой системы поощрения команды
Наличие обучения	
Проведение совместного обучения, тимбилдингов	Отсутствие обучения и традиций проведения тимбилдингов

Если речь не идет о крупномасштабных событиях таких, как крупная биеннале Манифеста или Олимпийские игры, в структуре событийной организации отсутствует отдел управления персоналом и HR-менеджер, что приводит к хаотичному развитию многих процессов и процедур. Исследование показало, что организаторы уделяют мало внимания стимулированию как постоянного, так и временного персонала, хотя в случае с волонтерами поощрение особенно важно для их привлечения и эффективной работы. Роли между членами команды должны быть четко распределены, тем не менее, несмотря на наличие должностных инструкций, опрошенные сотрудники крупных мероприятий отметили проблему неравномерного распределения нагрузки между членами команды и дублирования полномочий из-за структурных изменений.

Кроме того, проведение некоторых процедур затруднено, особенно это касается времяемких мероприятий, таких, как проведение тимбилдингов и организация адаптационной программы для нового участника. Несмотря на то, что ранее подчеркивалось значение совместного обучения команды [9], практики отмечают, что у организаторов нет ни временных, ни финансовых ресурсов для проведения обучения как новых, так и постоянных работников. Следует отметить, что лидеры команд в большинстве случаев не проводят и специальных собраний для получения обратной связи или оценивания деятельности команды. На Манифесте-10 члены команды друг друга не знали заранее, поэтому первые месяцы каждую неделю проводилось собрание, однако с расширением функций, объема работы и количества сотрудников, работающих по организации фестиваля, стало сложно привлекать всех сотрудников к процессу принятия решений, и собрания стали проводиться только для руководителей отделов.

Тесное взаимодействие часто фигурирует как одна из характеристик командной работы, в этом контексте примечательно, что одним из выводов исследования стало указание на важность широкого использования IT-технологий в командопостроении. Руководители многих фестивалей предпочитают информировать сотрудников не путем стандартного проведения собраний, а через электронную рассылку. Более того, зачастую актуально говорить о виртуальных командах, члены которых взаимодействуют друг с другом исключительно средствами виртуального общения.

Во многом вышеописанные практики управления обусловлены спецификой фестивалей. Опыт фестивалей Санкт-Петербурга показывает, что «пульсирующий эффект» создает руководителям фестиваля некоторые проблемы. Задачей руководства, в том числе лидера команды, является адекватно реагировать на возникающие проблемы и направлять деятельность команды в нужное русло. Зачастую организаторы воспринимают нестабильность команды как данность, однако эффективное применение управленческих практик командопостроения может повысить лояльность сотрудников и стабилизировать колебания количества сотрудников. Командная работа и такие техники, как совместное обучение, тимбилдинги, мозговые штурмы могут стать инструментом для сплочения коллектива и решения проблемы мобильности персонала. Результаты исследования могут быть использованы менеджерами и лидерами команд на практике.

Несмотря на проектную структуру фестиваля, теоретики не говорят о командопостроении на фестивалях. В данной публикации автор попытался адаптировать управленческие практики построения команд к фестивалям. Направлениями будущих исследований могут стать более узкие аспекты управления командой (взаимодействие с внешними сетями, распределение обязанностей и другие).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордин В.Э., Хорева Л.В., Дедова М.А. Совершенствование музейного менеджмента на основе развития событийной деятельности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 73–82.
2. Ерина Е.Д. Фестиваль как инструмент событийного маркетинга // Event-маркетинг. 2013. № 2. С. 116–123.
3. Организационное поведение / Под ред. Г.Р. Латфуллина, О.Н. Громовой. СПб.: Питер, 2004. 432 с.
4. Томпсон Л. Создание команды. М.: Вершина, 2006. 544 с.
5. Bourdeau L., De Coster L., Paradis S. Measuring Satisfaction among Festival goers: Differences Between Tourists And Residents As Visitors to a Music Festival in an Urban Environment // International Journal of Arts Management. 2001. Vol. 3. № 2. P. 40–50.
6. Devine D., Clayton L., Philips J., Dunford B., Melner S. Teams in organizations. Prevalence, Characteristics and Effectiveness // Small group research. 1999. Vol. 30. № 6. 35 p.
7. Hanlon C., Cuskelly G. Pulsating major sport event organizations: a framework for inducting managerial personnel // Event Management. 2002. № 7. P. 231–243.
8. Katzenbach J., Smith D. Why teams matter? // McKinsey Quarterly. 1992. Issue 3. 25 p.
9. Loevingsson K.B.F. A to Z of Management Concepts and Models. L.: Thorogood Publishing, 2005. 442 p.
10. Thompson K.J., Schofield P. Segmenting and Profiling Visitors to the Ulaanbaatar Naadam Festival by Motivation // Event Management. 2009. Vol. 13. № 1. P. 1–15.
11. Toffler A. Future Shock. NJ: Bantam Books, 1990. 541 p.
12. Wagen L. Human Resource Management for Events. Managing the event workforce. Butterworth Heinemann, 2007. 272 p.

Багров Н.М., Плотников В.А.

**ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА РОССИИ И СТРАН МИРА:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПО СТАТИСТИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ**

Аннотация. В статье, на основе анализа официальных статистических данных, рассматривается динамика численности постоянного населения в России и других странах, а также некоторые структурные особенности демографических показателей. Выявляются тенденции изменения социально-демографических показателей. Прослеживается корреляция между демографическими и экономическими показателями.

Ключевые слова. Демографические индикаторы, уровень жизни населения, качество жизни, социально-экономическое развитие.

Bagrov N.M., Plotnikov V.A.

**DEMOGRAPHIC DYNAMICS IN RUSSIA AND THE WORLD:
COMPARATIVE ANALYSIS OF STATISTICAL INDICATORS**

Abstract. The authors, based on an analysis of official statistical data, considering the dynamics of the resident population in Russia and other countries of the world. They analyze the structural features of demographic variables and identify trends in changes of socio-demographic indicators. The article traced the relationship between demographic and economic indicators.

Keywords. Demographic indicators, standard of living, quality of life, economic and social development.

Проблема объективной оценки уровня социально-экономического развития, особенно при проведении межстрановых и межвременных (ретроспективных) сопоставлений, довольно сложна. Это обусловлено тем обстоятельством, что, несмотря на наличие значительного числа стандартизированных показателей (валовой внутренний продукт, среднедушевые доходы населения, индекс человеческого развития и др.), их использование не всегда дает приемлемые результаты. Это обусловлено рядом факторов. В частности:

- все эти показатели обладают известными недостатками (например, при расчете ВВП нет возможности строго учитывать объемы производства внутри домашних хозяйств, которые могут быть весьма существенными, особенно в странах с традиционным или многоукладным устройством хозяйственной системы);
- универсальные показатели методически корректно использовать лишь для качественно и количественно схожих социально-экономических систем. Если же системы отличаются, использование единых показателей приводит к возникновению систематической ошибки в результатах. Попытка же адаптировать показатели и методики их измерения (расчета), исходя из специфики конкретной социально-экономической системы, приводит к принципиальной несопоставимости результатов;

ГРНТИ 83.33.35

© Багров Н.М., Плотников В.А., 2016

Николай Михайлович Багров – кандидат экономических наук, доцент, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

- многие показатели, используемые в экономике, так или иначе «привязаны» к денежному измерителю, который непрерывно меняется во времени вследствие изменения курсов национальных валют, инфляции, изменения структуры цен и т.д. И даже попытка перевода этих показателей в натуральную форму (например, переход от потребительского бюджета к корзине товаров и услуг) не всегда успешна, в силу того, что предпочтения общества и отдельных индивидов и их групп также непрерывно изменяются.

В этой связи, поиск новых и модификация известных систем показателей, оценивающих социально-экономическое развитие стран и регионов, продолжает оставаться в центре внимания современных ученых. По нашему мнению, в этих условиях объективным интегральным показателем социально-экономического развития может выступать динамика численности населения и его миграции. Мы уже ранее обращались к этой проблеме [4, 5] и указывали на то, что с позиций практического, субъективного восприятия людьми уровня социально-экономического развития, он выступает своеобразным «миграционным магнитом», побудительной причиной экономической миграции. В то же время, и это подтверждается данными по постсоветской России, изменение численности населения страны во многом схоже с динамикой ее социально-экономического развития.

В настоящее время численность населения Земли составляет более 7 млрд чел. (см. табл.), причем свыше половины этого населения проживает в Азии. И эта пропорция является довольно устойчивой, она проявляется уже свыше полувека. Азия же является и самым густонаселенным регионом мира, ее отрыв от средних значений по данному показателю – более чем двухкратный. Обращают на себя внимание опережающие темпы роста численности населения Африки, благодаря чему к концу XX века по количеству жителей Африка опередила Европу, которую уверенно догоняет регион Латинской Америки и Карибского бассейна. При сохранении существующих демографических тенденций, по нашей оценке, примерно к 2030 году Латинская Америка по численности населения сравняется с Европой, после чего «Старый Свет» опустится в мировом рейтинге самых населенных регионов еще на одну позицию вниз.

Таблица

Основные характеристики населения мира [7]

Регионы мира	Среднегодовая численность населения, млн чел.							Среднегодовые темпы роста населения, 2010–2015 гг., %	Плотность населения, 2014 г., чел./кв. км
	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2014		
Азия	1686,7	2120,4	2625,6	3202,5	3714,5	4169,9	4349,6	1,0	136
Африка	284,9	365,6	478,0	631,6	814,1	1044,1	1156,6	2,6	38
Европа	605,6	657,2	693,9	721,1	726,4	735,4	738,0	0,1	32
Латинская Америка и Карибский бассейн	221,2	288,5	365,0	446,9	526,9	599,8	627,6	1,1	31
Северная Америка	204,2	231,0	254,2	280,6	313,7	344,1	355,2	0,8	16
Океания	15,8	19,7	23,0	27,0	31,1	36,4	38,8	1,5	5
Мир всего	3018,3	3682,5	4439,6	5309,7	6126,6	6929,7	7265,8	1,2	53

Среди стран СНГ по численности населения первое место занимает Россия (рис. 1). (При этом отметим, что данные на рисунке приведены без учета населения Крымского полуострова.) В странах ЕС первое место по численности населения занимает Германия (рис. 2). Наиболее населенными странами мира являются Китай и Индия (рис. 3). Население каждого из этих демографических гигантов превышает численность населения всего Африканского континента или совокупного населения Европы и Северной Америки вместе взятых. При этом отмечается важная тенденция более высоких темпов роста населения в Индии, по сравнению с Китаем. Это может привести к тому, что уже в среднесрочной перспективе Индия выйдет на первое место в мире по численности населения. (Отметим, что если вести учет не в рамках существующего политического деления Азии, а с учетом исторических областей, ранее входивших в состав Индии, а ныне являющихся отдельными государствами, то численность населения такой «широкой Индии» уже сегодня превысила численность населения Китая.)

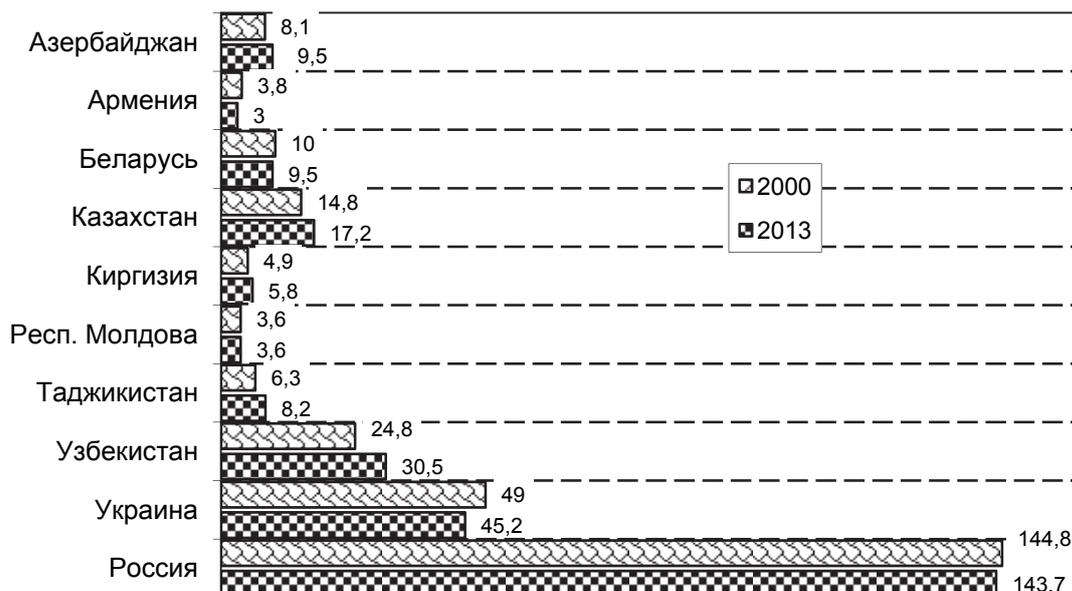


Рис. 1. Численность населения стран СНГ в 2000 и 2013 годах, млн чел. [1, с. 641; 2, с. 675]

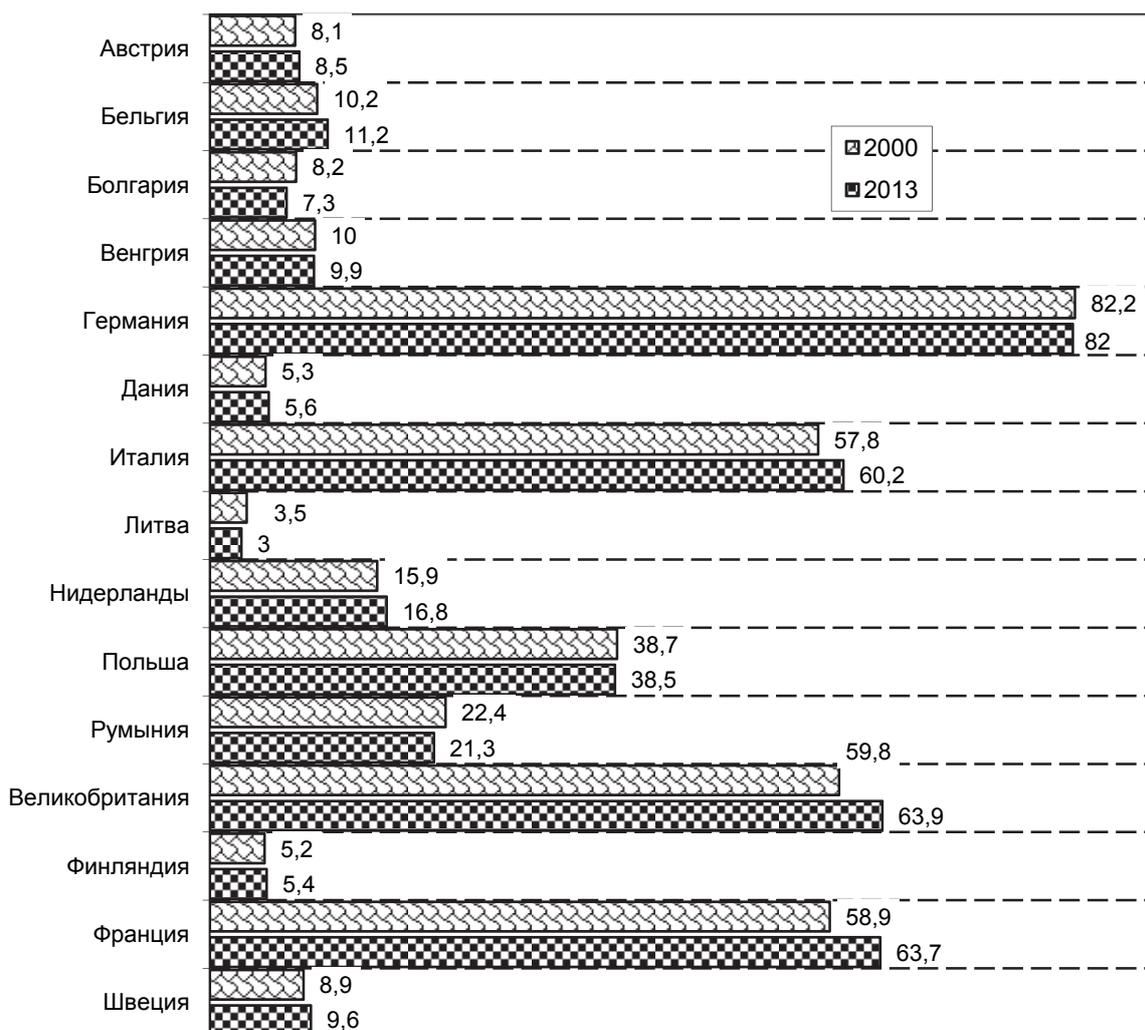


Рис. 2. Численность населения в странах ЕС в 2000 и 2013 годах, млн чел. [1, с. 675; 2, с. 641]

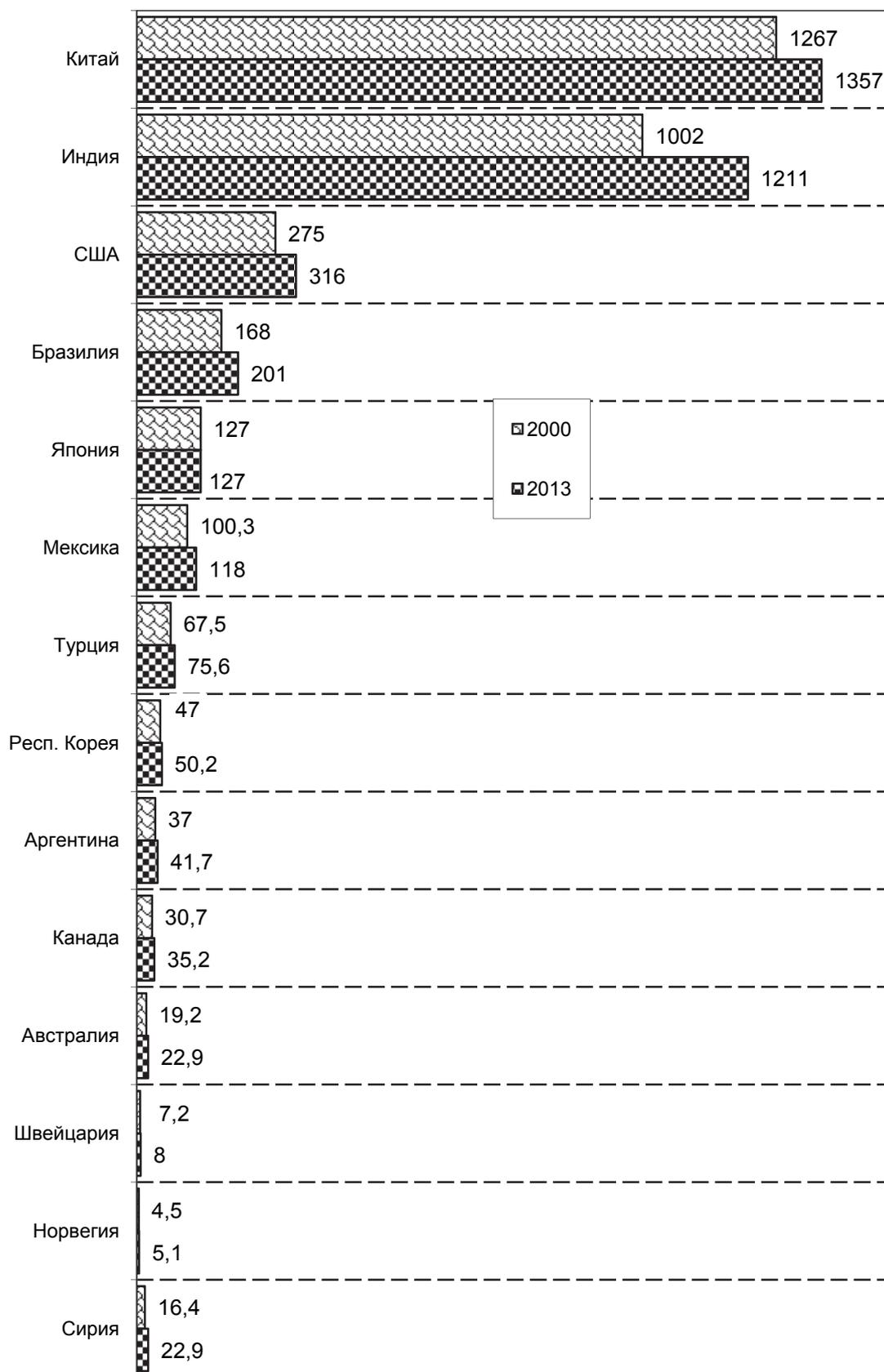


Рис. 3. Численность населения в некоторых других странах мира в 2000 и 2013 годах, млн чел. [1, с. 675; 2, с. 641] (данные по Сирийской арабской республике – из интерактивной базы данных Всемирного Банка)

Обращает на себя внимание неравномерность динамики численности населения России, которая связывается нами, как указывалось выше, с уровнем и качеством жизни россиян. Численность населения России (рис. 4) в 1989 г. достигла 147 млн чел., затем темпы роста снизились и даже приобрели отрицательный знак. Лишь с 2010–2011 гг. тенденция увеличения постоянного населения Российской Федерации стала вновь устойчиво проявляться. В результате в 2015 г. численность населения страны достигла 146,3 млн чел.

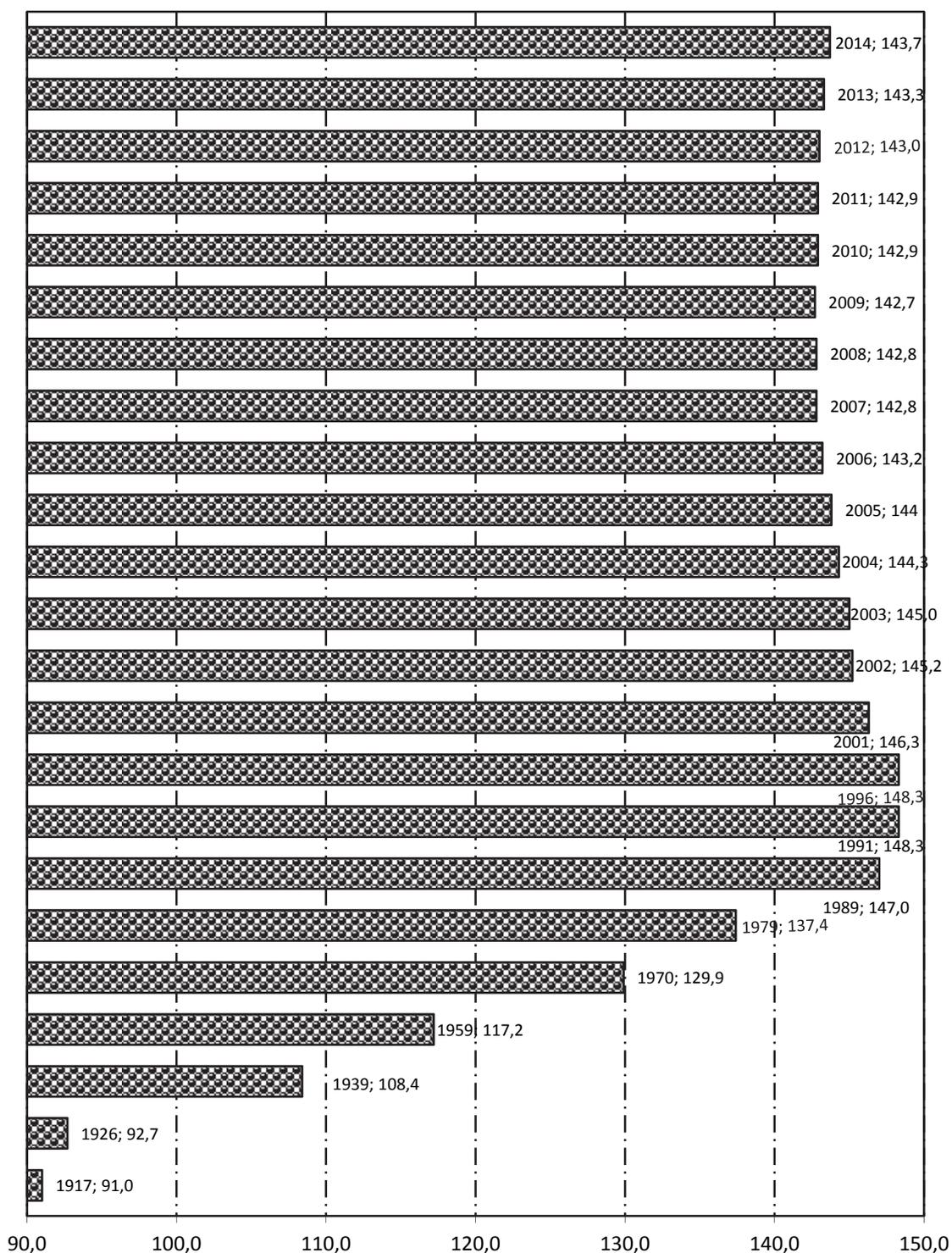


Рис. 4. Динамика изменения численности населения России с 1917 по 2014 гг., млн чел. [2, с. 67]

Наибольшее количество населения среди макрорегионов России имеют Центральный и Приволжский федеральные округа (рис. 5). При этом в гендерной структуре населения всех макрорегионов и страны в целом отмечается дисбаланс: численность женщин значительно превышает численность мужчин.

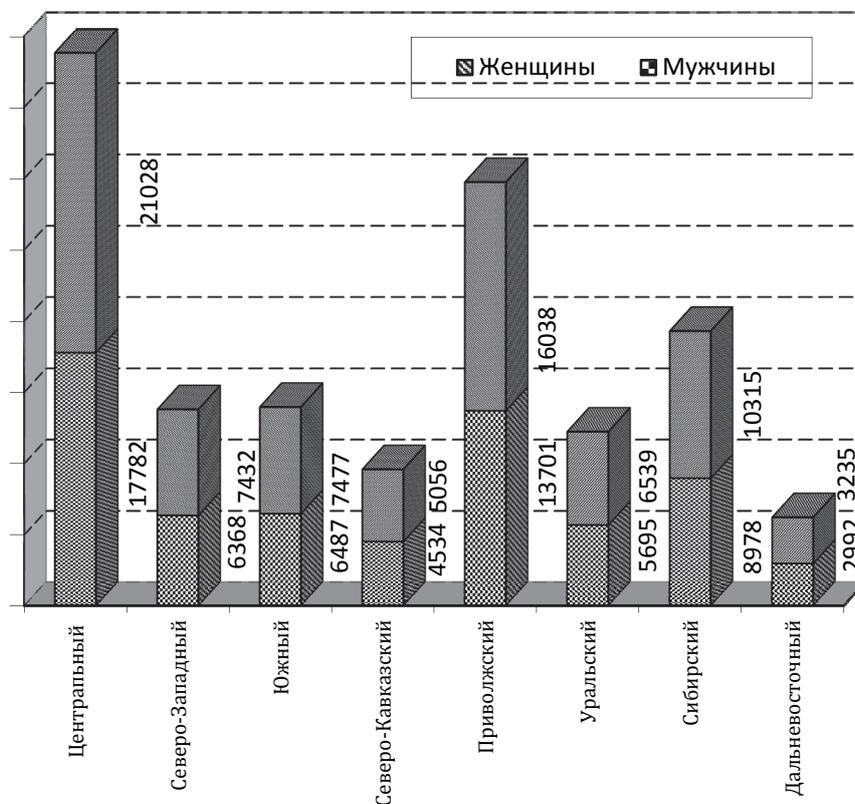


Рис. 5. Распределение численности населения по полу и возрастным группам в макрорегионах (федеральных округах) России по состоянию на 1 января 2014 г., тыс. чел. [2, с. 74–75]

С позиций собственно экономического анализа, оценка и прогнозирование численности населения интересны с точки зрения определения ресурсного потенциала экономического роста. Занятые в экономике участвуют в создании ВВП, который потом распределяется и перераспределяется между всем населением. В этой связи, чем выше численность занятых, тем более благоприятные возможности создаются для экономического развития. Изучение ситуации с занятостью в регионе СНГ (более детальные данные относительно структурного анализа занятости представлены в совместной статье Плотникова В.А. и Пшеничниковой С.Н. [6]) показывает, что среднегодовая численность занятых в экономике России и СНГ в последние годы изменилась незначительно и, в основном, выросла (рис. 6). В то же время, в двух странах – Молдавии и Украине – данный показатель снижается на фоне уменьшения численности постоянного населения (см. рис. 1). Очевидно, это приводит к проблемам в обеспечении социально-экономического развития.

Наибольшая численность занятых в экономике среди стран СНГ, естественно, наблюдается в России, в странах ЕС – в Италии и Германии (рис. 7). Наиболее высокая численность занятого в экономике населения – в Китае, что отражает исторически сложившийся высокий уровень общей численности населения этой страны в целом (рис. 8). Безусловно, такое обилие трудовых ресурсов делает (в полном соответствии с теорией Хекшера – Олина) их в Китае сравнительно дешевыми, что порождает естественное конкурентное преимущество китайской экономики в мировом масштабе при использовании трудоемких технологий. Дешевизна китайской рабочей силы подтверждается, например, данными МВФ, согласно которым в 2015 г. ВВП на душу населения в Китае был ниже аналогичного американского показателя в 4.1 раза при расчете по паритету покупательной способности и в 6.9 раз – в номинальном выражении.

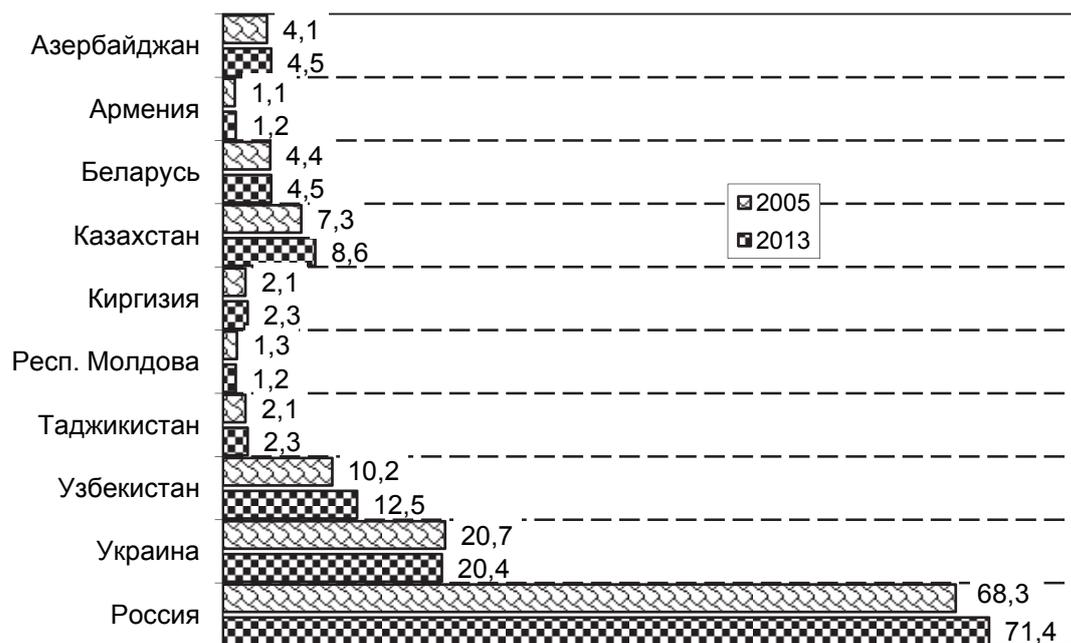


Рис. 6. Среднегодовая численность занятых в экономике России и других стран СНГ, млн чел. [2, с. 646]

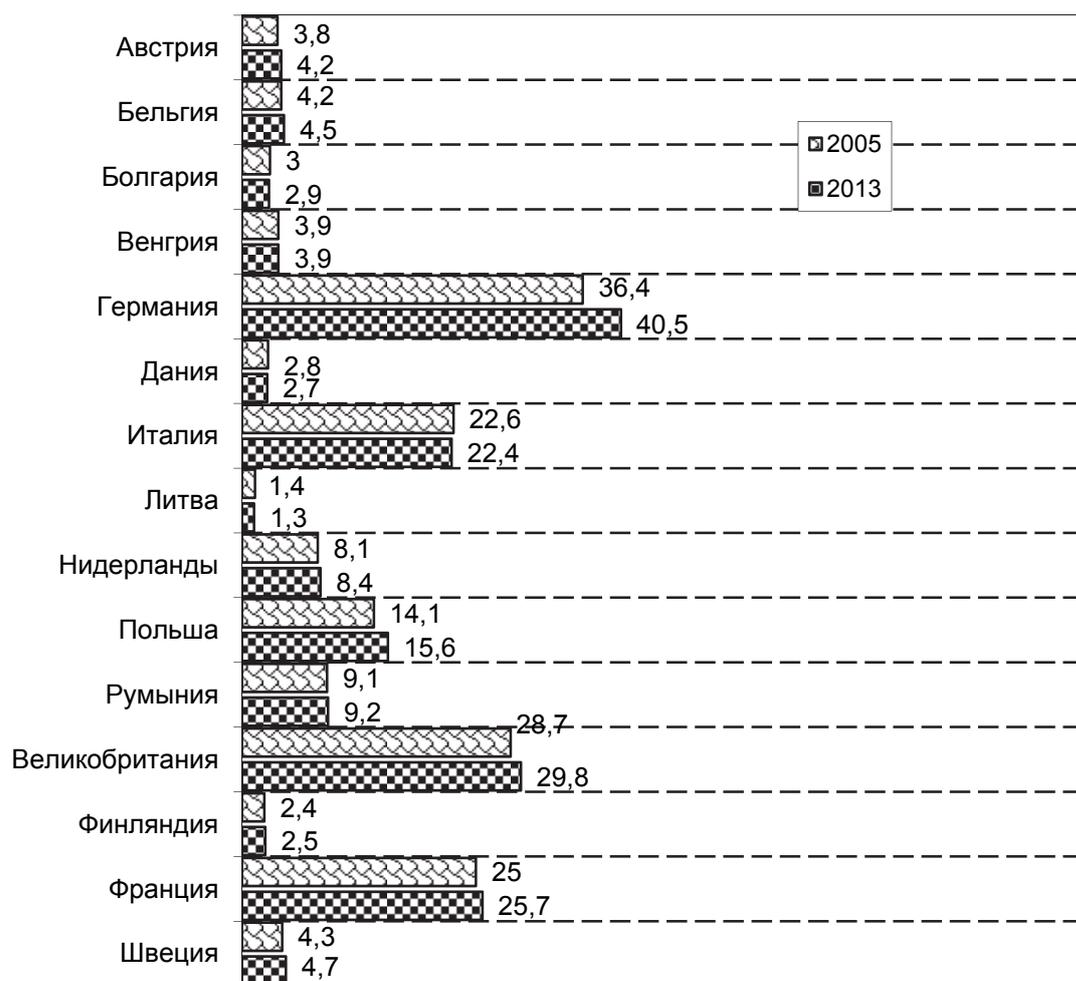
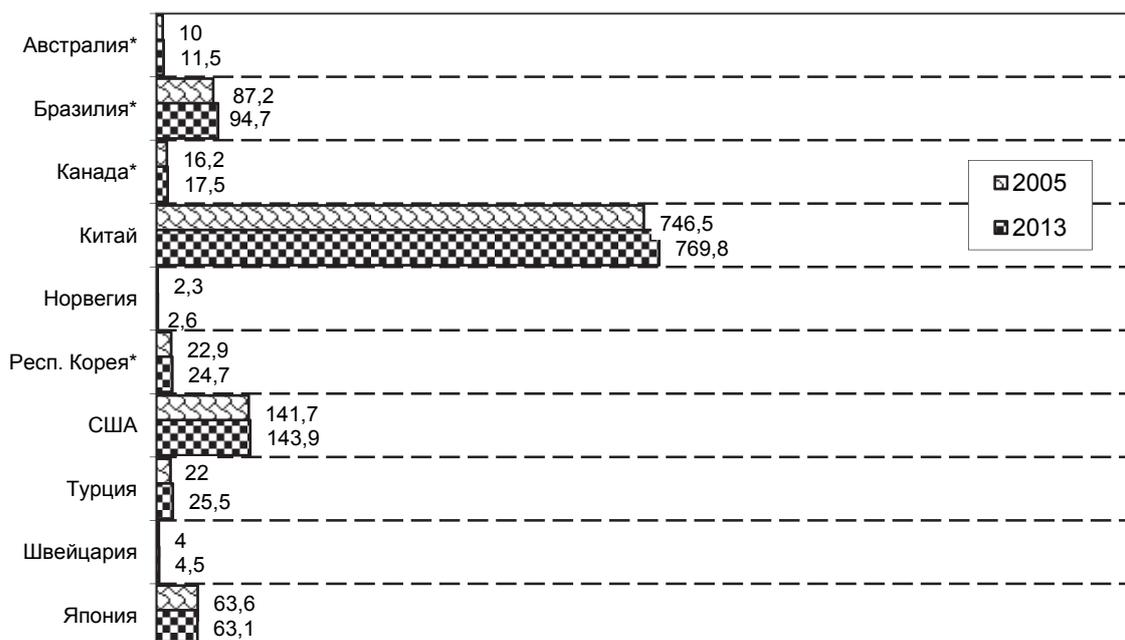


Рис. 7. Среднегодовая численность занятых в экономике в странах ЕС, млн чел. [2, с. 646]



Примечание: * – данные не за 2013 г., а за 2012 г.

Рис. 8. Среднегодовая численность занятых в экономике в других странах, млн чел. [2, с. 646]

Динамика демографических показателей стран находится под ярко выраженным влиянием миграционных процессов. Особенно четко это проявляется в кризисные периоды развития стран. Так, после распада СССР и образования на основе бывших союзных республик новых независимых государств, в странах СНГ резко выросло миграционное движение. В частности, активизировалась миграция из бывших союзных республик в Российскую Федерацию (рис. 9).

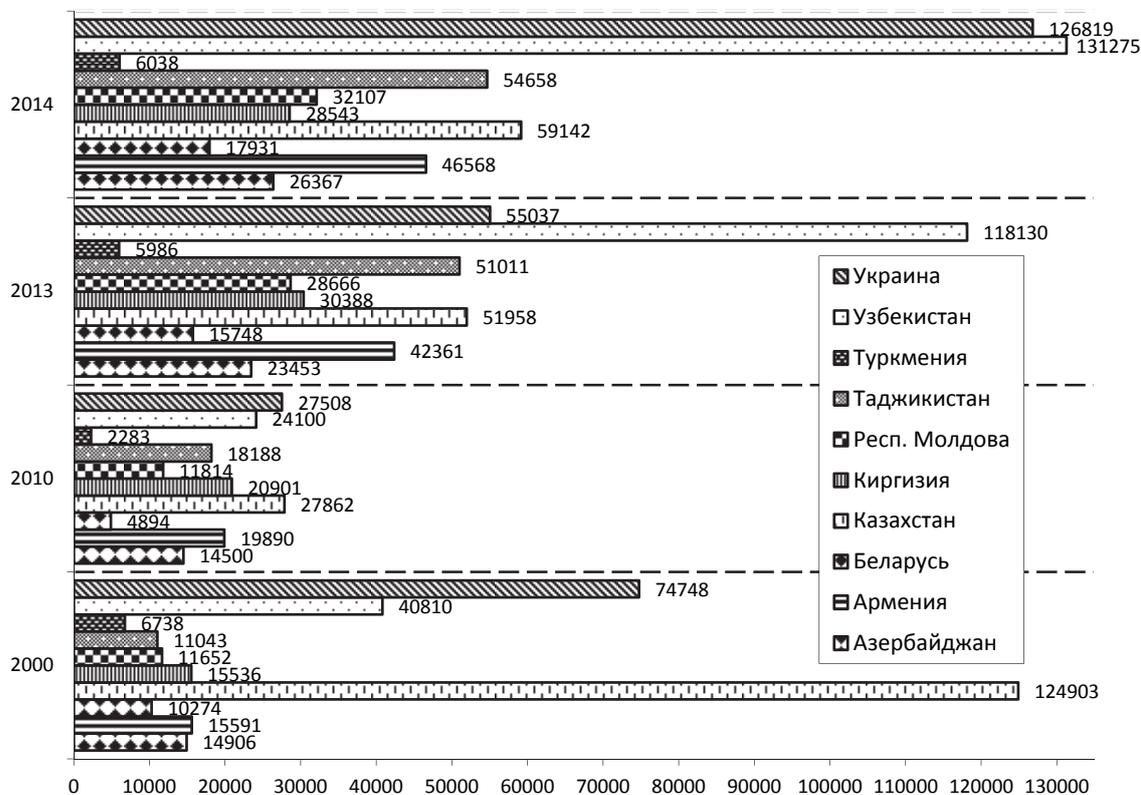


Рис. 9. Прибывшие в Российскую Федерацию из стран СНГ, чел. [3, с. 85]

Она на порядки больше по объему, чем, например, миграция в Россию из стран Евросоюза и некоторых других государств (см. рис. 10 и 11).

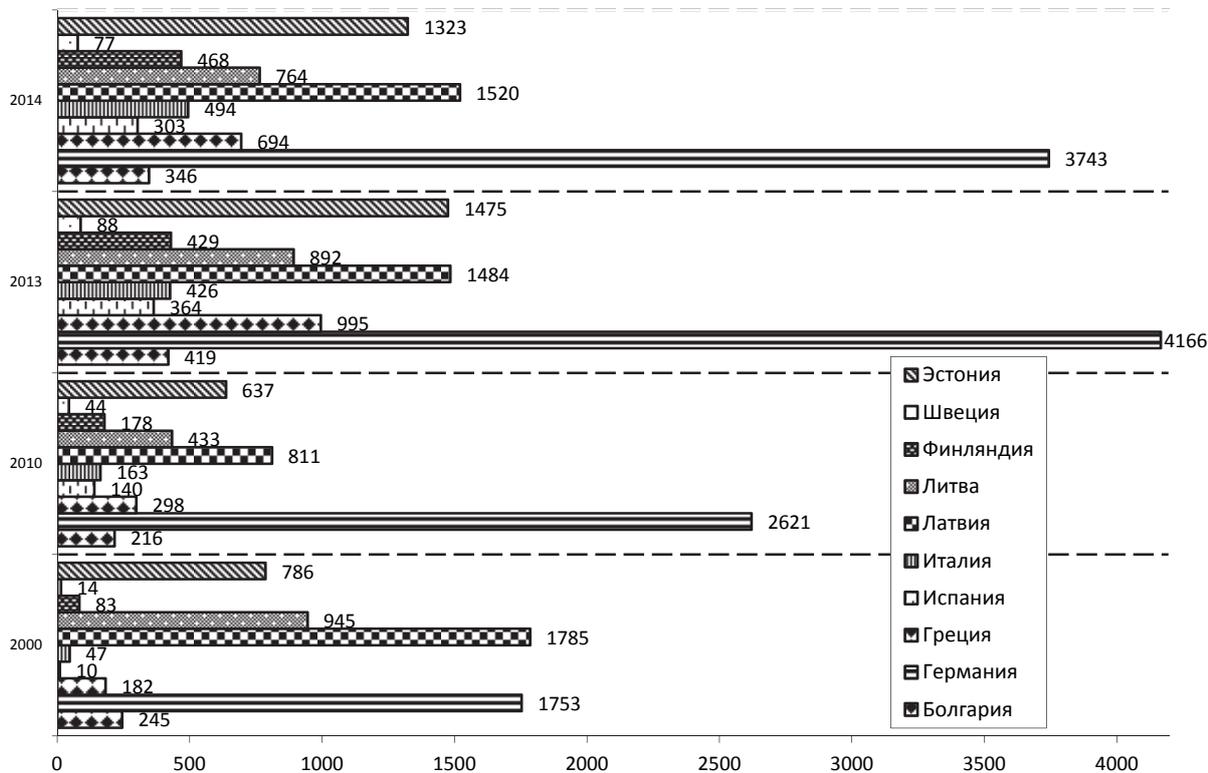


Рис. 10. Прибывшие в Российскую Федерацию из стран ЕС, чел. [3, с. 85]

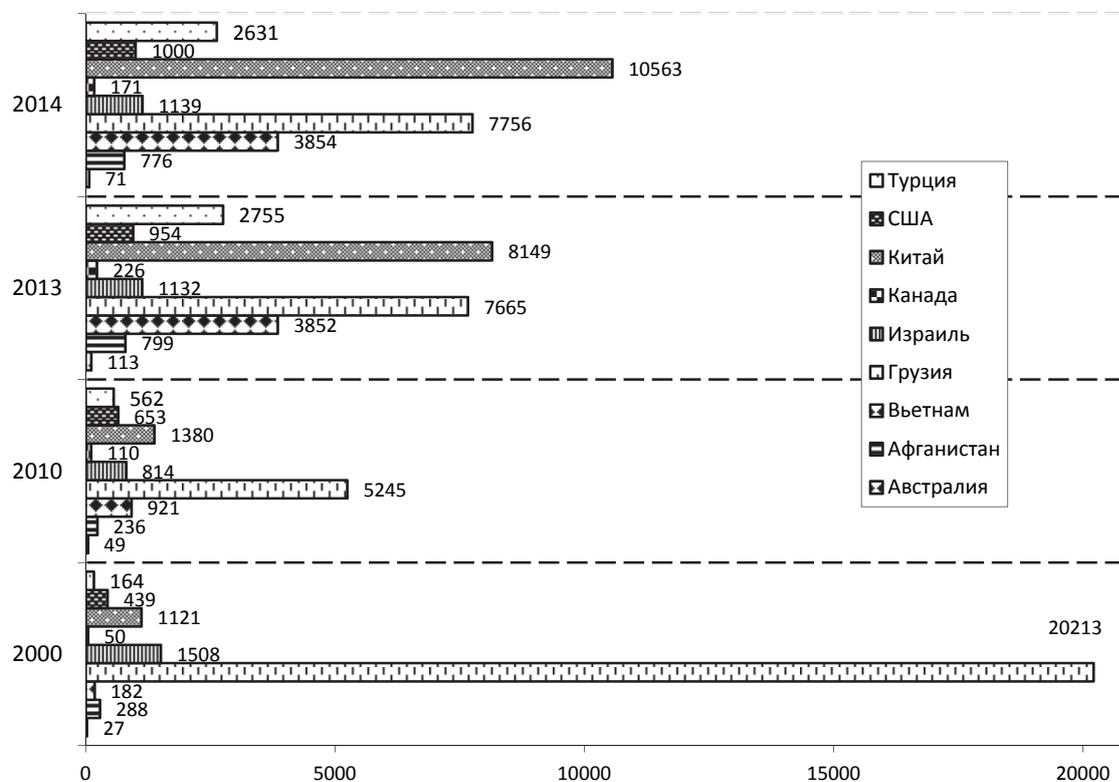


Рис. 11. Прибывшие в Российскую Федерацию из других стран, чел. [3, с. 85]

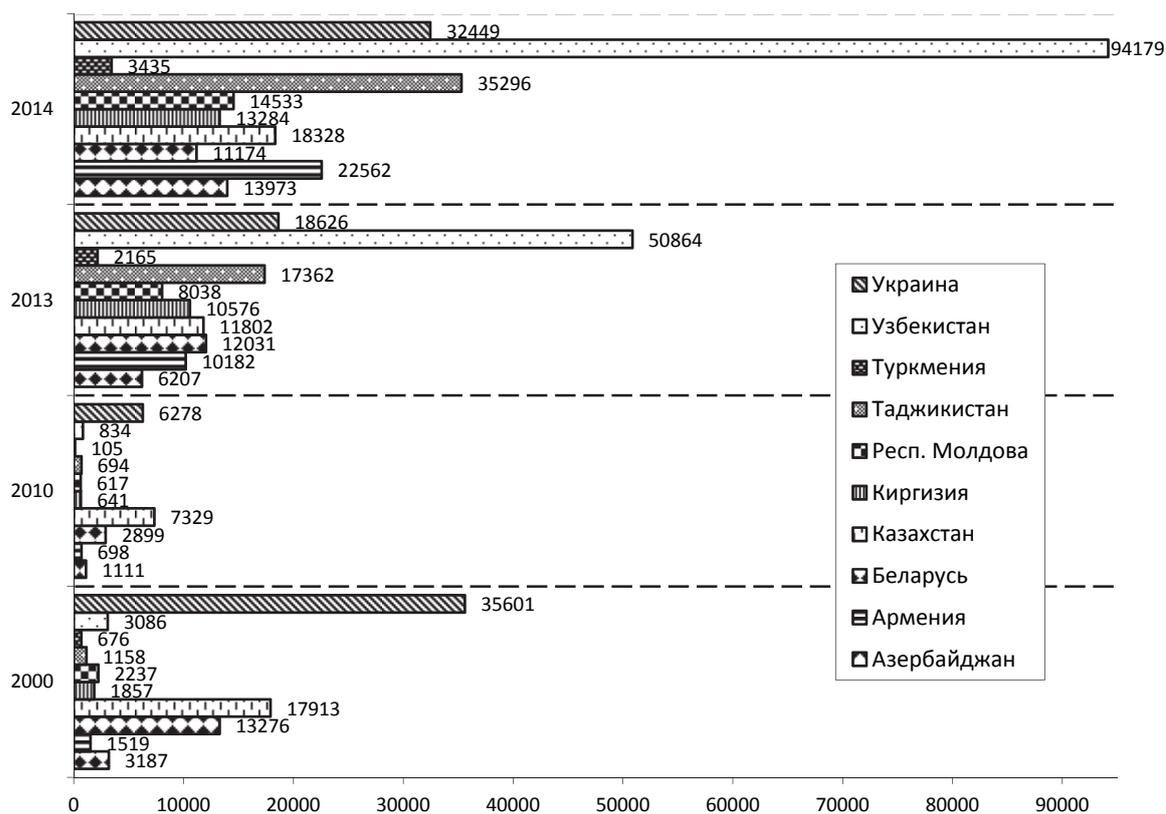
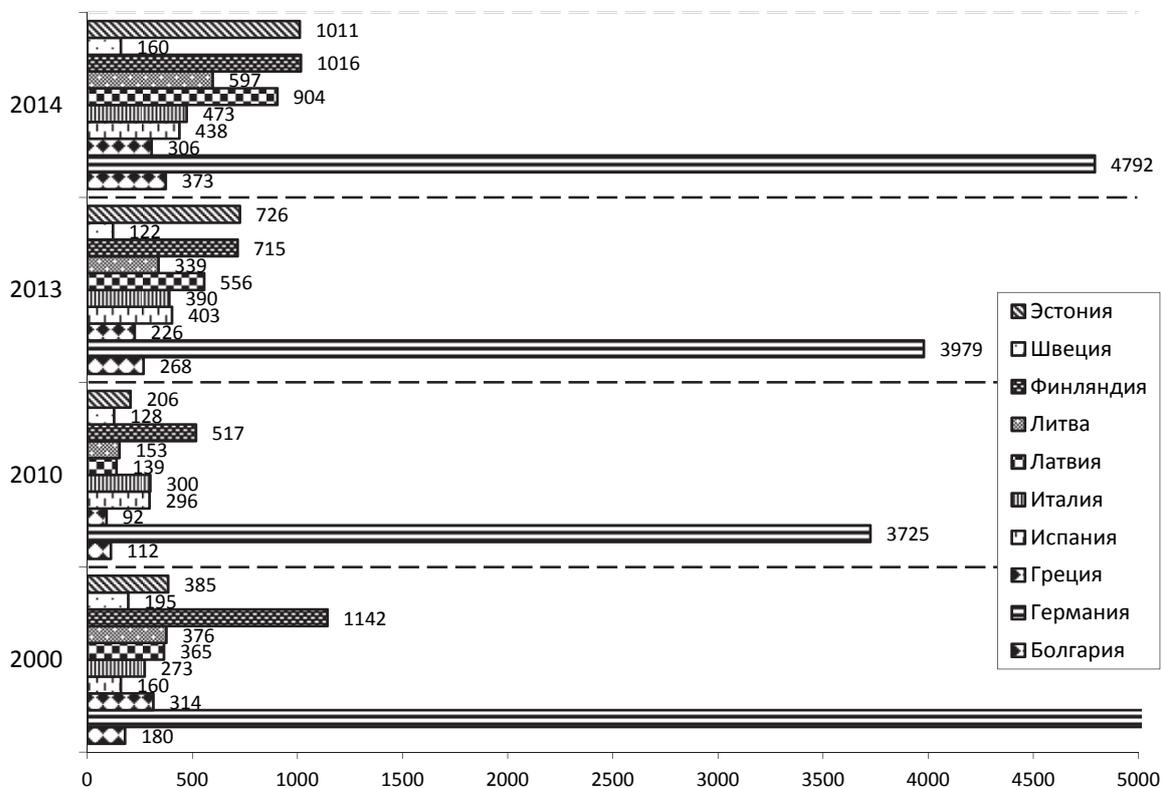


Рис. 12. Выбывшие из Российской Федерации в страны СНГ, чел. [3, с. 86]



Примечание: количество выбывших в Германию в 2000 г. – 40443 чел.

Рис. 13. Выбывшие из Российской Федерации в страны ЕС, чел. [3, с. 86]

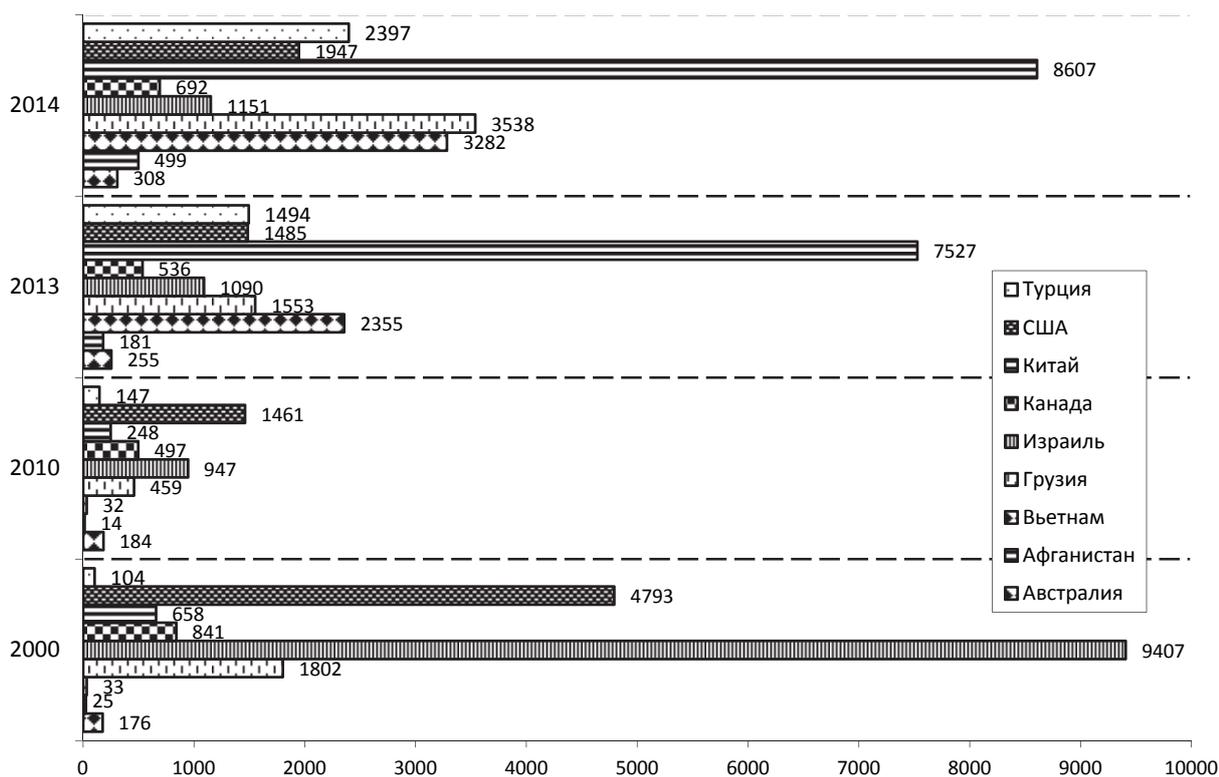


Рис. 14. Выбывшие из Российской Федерации в другие страны мира, чел. [3, с. 86]

Общая численность прибывших в Россию в 2014 г. составила 590,6 тыс. чел., в том числе из стран СНГ – 529,4 тыс. чел., из стран ЕС – 11,3 тыс. чел., Китая – 10,6 тыс. чел. По данным Федеральной миграционной службы о численности граждан Российской Федерации и иностранных граждан, получивших соответствующий официальный статус и состоящих на учете в ее территориальных органах, число лиц, получивших временное убежище в 2015 г. составило 237780 человек (преимущественно это население восточных областей Украины, массово мигрирующее из этой страны вследствие внутреннего вооруженного конфликта).

Одновременно с этим, наблюдается миграция из Российской Федерации в другие страны мира (рис. 12–14). Эмиграция значительно уступает по объему иммиграции, что является косвенным подтверждением достаточно благоприятных условий в России, как для жизнедеятельности населения, так и для ведения бизнеса (по крайней мере, в сравнении с большинством сопредельных стран). В целом можно отметить, что численность населения Российской Федерации носит достаточно устойчивый характер и изменяется в незначительных пределах, в основном – в сторону роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российский статистический ежегодник. 2004. Стат. сб. / Росстат. М., 2004. 725 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2014. Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 693 с.
3. Россия в цифрах. 2015. Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.
4. Багров Н.В., Плотников В.А. Социально-экономическое развитие России в зеркале демографии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 6 (96). С. 157–164.
5. Багров Н.М., Плотников В.А. Трудовые ресурсы и уровень жизни населения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 1. С. 143–155.
6. Плотников В.А., Пшеничникова С.Н. Анализ динамических характеристик экономических систем региона СНГ // Управленческое консультирование. 2015. № 8 (80). С. 48–65.
7. United Nations Statistical Division. Demographic Yearbook 2014. Population, rate of increase, birth and death rates, surface area and density for the world, major areas and regions: selected years. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/dyb2014/Table01.pdf> (дата обращения 17.04.2016).

УВАЖАЕМЫЕ АВТОРЫ!

Наш журнал открыт для публикации по любому из направлений деятельности университета. Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, аспирант, соискатель, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности. Статьи студентов (уровни подготовки – бакалавриат, специалитет, магистратура), а также лиц без высшего образования, в том числе подготовленные в соавторстве, не рассматриваются и не публикуются. Обращаем Ваше внимание, что в действующий с 01.12.2015 г. Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, журнал включен по отраслям: 08.00.00 Экономические науки; 10.00.00 Филологические науки; 22.00.00 Социологические науки.

Все представленные материалы в обязательном порядке рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по направлениям науки.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ

К рассмотрению принимаются только комплектные материалы, которые включают:

1. Статью, оформленную в соответствии с приведенными ниже требованиями. Используется только (!) книжная ориентация страниц. Также обязательно наличие оформленного по ГОСТ списка литературы (использованных при разработке статьи источников), в котором источники должны быть упорядочены по алфавиту (сначала – источники на русском языке, затем – на иностранных языках); на все включенные в список источники обязательно должны быть ссылки в тексте статьи; рекомендованное количество ссылок – не менее 5–7; не рекомендуется, чтобы в списке литературы количество ранее изданных работ авторов составляло более 10–15%. Недопустимо наличие в статье неотрецензуемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
 - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
 - учёная степень, учёное звание (при наличии);
 - должность и место работы / учебы (обязательно);
 - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
 - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Сканированную рецензию на статью, подписанную доктором наук, являющимся специалистом в предметной области исследования, в которой выполнена статья, заверенную печатью.
6. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unecon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.

2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до нижнего – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.
3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.
4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.
5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).
6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.
7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.
8. Две пустые строки.
9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».
10. Две пустые строки.
11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.
12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: {3}, {5}). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «... ряда авторов. [7; 8]»).
13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.
14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны

быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya> и

http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_ofornleniya_stati.docx.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.
Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:
**191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»**

Зам. главного редактора
Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:
С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Е.С. Ужондиной*

Подписано в печать 28.04.16 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 23,75. Уч.-изд. л. 23,75. Тираж 1000 экз. Заказ 449.

Адрес редакции журнала «Известия СПбГЭУ»: 191023, С.-Петербург, Садовая ул., д. 21.
Адрес издателя и типографии: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21
Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ.
Цена номера – 650 руб.