САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 5 (101)

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2016

Главный редактор
И.А. Максимцев, 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.;
Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф.;
Л.А. Миэринь, 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. Ямшанова*, 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.
Преемственность 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 пристатейных 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.

© «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Кочетков С.В., Кочеткова О.В. Механизм регулирования инновационного состояния хозяйственной системы 7

Панфилова О.В., Черненко В.А. Теории воспроизводства капитала: сопряженность с современной экономикой 12

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Иброхимов И.Р., Никитина Т.В., Фейгин Г.Ф. Регулирование рынка инноваций в условиях открытой экономики: опыт Республики Таджикистан 18

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Дедюхина Н.В. Управление финансовыми рисками организации как объекта инвестирования: научное обеспечение и механизм реализации 26

Голохвастов Д.В., Курбанов Р.Н., Покровская Н.Н. Деофшоризация и развитие механизмов контроля трансфертного ценообразования и налогового поведения рыночных агентов 37

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Никифоров О.Н. Статистика без парадоксов 44

Офин В.П. Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортной инфраструктуре 50

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Соколов Р.В., Лобанов В.И. Процессное планирование портфеля проектов предприятия информатизации 55

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Галенко В.П., Табелова О.П. Конкурентоспособность и устойчивое развитие университетской бизнес-школы 60

Алексанков А.М., Черненький А.В. Прорывные технологии как вызов системе подготовки кадров и менеджмента качества университетов 70

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Каныгин Г.В., Хорева Л.В. Инновационный взгляд на сферу услуг: онтологии сервиса 78

Алиев И.М. Непрерывное профессиональное образование 86

Соколова И.Б. Феномен куратора в пространстве культуры: эвристический потенциал 90

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Родина В.В. Применение семантического дифференциала для оценки концепта «российская промышленность» у целевых аудиторий 95

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Абаев А.П. Возможные пути развития фондов целевого капитала в России 102

Белов А.С. Факторы, определяющие ликвидность облигаций: анализ российского рынка 107

Гончарук Е.А. Рынок ссудных капиталов на современном этапе: структура и принципы функционирования 113

Глонь В.Я. Формирования маркетинговой компетентности коммерческого предприятия в виртуальном пространстве 117

Кирсанова В.В. Налоговая консолидация: плюсы и минусы создания и функционирования в условиях российской действительности 122

Коларж В.В. Энтропийный подход к рассмотрению организации как комплексной адаптивной системы.....128

Косотурова А.С. Внутренние проблемы в формировании 6-го технологического уклада в Российской Федерации 133

Кулаговский Е.В. Оценка потенциала промышленных комплексов и разработка стратегий их экономического развития 136

Лурикова К.К. Деятельностный подход как основа формирования профессиональных компетенций студентов-журналистов 141

Макарейкина М.Р. Опыт модернизации крупных полупериферийных стран в условиях глобализации.....145

Малышев А.М. Тенденции развития событийного туризма в России.....150

Малявкина И.В. Особенности англоязычного воздействующего дискурса в сфере банковских и страховых услуг 153

Мамедов Н.Ф. Глобальные процессы и факторы, влияющие на миграцию в Каспийском регионе в современных условиях.....158

Микаилов П.В. Проблемы и перспективы введения единой валюты в странах-участницах ЕАЭС.....164

Шайдаков И.Е. Автоматизация процессов и внедрение дистанционного обслуживания клиентов – ключевые тенденции развития сферы услуг 169

Япаров С.С. Влияние формальных и неформальных институтов на экономическое развитие 173

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Kochetkov S.V., Kochetkova O.V. The regulating mechanism of innovative state at the economic system 7

Panfilova O.V., Chernenko V.A. Theories of capital's reproduction and their interfacing with the current economic conditions 12

GLOBALIZATION PROCESSES

Ibrohimov I.R., Nikitina T.V., Feygin G.F. Regulation of innovation market in the opened economy: experience of the Republic of Tajikistan 18

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Dedykhina N.V. Company's financial risk management as investment property: scientific support and implementation arrangements 26

Golokhvastov D.V., Kurbanov R.N., Pokrovskaia N.N. De-offshoring and development of control mechanisms on the transfer pricing and of regulation of market agents' tax behavior 37

STATE REGULATION OF ECONOMY

Nikiforov O.N. Statistics without paradoxes 44

Ofin V.P. Implementation of the public-private partnership projects in transport infrastructure 50

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Sokolov R.V., Lobanov V.I. Process planning of project portfolio of informatization enterprise 55

MANAGEMENT

Galenko V.P., Tabelova O.P. Competitiveness and sustainable development of a university business-school 60

Alexankov A.M., Chernenkii A.V. Breakthrough technologies as a challenge to the system of specialists' training and quality management of universities 70

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Kanygin G.V., Khoreva L.V. An innovative view of the service sphere: ontological approach 78

Aliev I.M. Continuous professional education 86

Sokolova I.B. The phenomenon of curator in cultural space: heuristic potential 90

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Rodina V.V. Application of the method of semantic differential for evaluation of the concept "Russian industry" at target audience 95

YONG RESEARCHERS' WORKS

Abaev A.P. Possible ways of endowment funds development in Russia 102

Belov A.S. Factors determining the liquidity of bonds: analysis of the Russian market 107

Goncharuk E.A. Loan market at the current stage: the structure and principles of functioning 113

Glon V.Y. Formation of marketing competence of commercial enterprise in virtual space 117

Kirsanova V.V. Tax consolidation: the pros and cons of establishment and operation in the conditions of Russian reality 122

Kolarzh V.V. The development analysis of organization as complex adaptive system 128

Kosoturova A.S. Internal problems in the formation of the 6th technological way in the Russian Federation 133

Kulagovskiy E.V. Assessing the potential of industrial complexes and the development of strategies for their economic development 136

Lurikova K.K. The professional activity as the basis of formation of competence of students-journalists 141

Makareykina M.R. Modernization processes in great semi-periphery countries within the globalization 145

Malishev A.M. Trends in the development of event tourism in Russia 150

Malyavkina I.V. Feauters of the english-speaking influencing discourse in the sphere of banking and insurance services 153

Mamedov N.F. Global processes and factors affecting the migration of the Caspian region in modern conditions 158

Mikailov P.V. Problems and perspectives to the introduction of a single regional currency in the countries of the Eurasian Economic Union 164

Shaidakov I.E. Automation of processes and introduction of remote customer service – key trends of the service companies' development 169

Yaparov S.S. Influence of formal and informal institutions on economic development 173

Кочетков С.В., Кочеткова О.В.

МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. *В статье исследованы вопросы инновационного развития экономики. Разработан механизм регулирования инновационного состояния хозяйственной системы, который включает: методику измерения инновационного потенциала хозяйственной системы; систему формирования инновационного потенциала промышленного предприятия; механизм наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий. В заключении раскрываются основные направления применения разработанного механизма.*

Ключевые слова. *Инновационное состояние, хозяйственная система, инновационный потенциал, регулирование, механизм, промышленное предприятие.*

Kochetkov S.V., Kochetkova O.V.

THE REGULATING MECHANISM OF INNOVATIVE STATE AT THE ECONOMIC SYSTEM

Abstract. *In the article the questions of innovative development at the economy level are explored. The regulating mechanism of innovative state at the economic system level is developed, which includes the measuring techniques of innovative capacity at the economic system level, and the formation system of innovative capacity at the industrial enterprise level and the enhancing mechanism of innovative capacity at industrial enterprises' level. In conclusion the basic directions for usage of developed regulating mechanism are revealed.*

Keywords. *Innovative state, economic system, innovative capacity, regulation, mechanism, industrial enterprise.*

Осуществление перехода российской экономики к новому качеству роста требует объективного анализа современных тенденций развития, который обозначил инновационный потенциал в качестве доминирующего его фактора и одновременно инструмента.

Вопросам обеспечения перехода российской экономики к новому качеству роста, в том числе и за счет внедрения результатов исследований и разработок в производство, посвящено большое количество научных работ [1, 6, 8]. Важно подчеркнуть, что именно инновационный потенциал определяет количественные и качественные параметры функционирования экономической системы любого уровня сложности: предприятие, объединение предприятий, отрасль, территория, регион, страна. Это показывает место поставленной авторами научной проблемы в экономической науке.

Исследования, результаты которых представлены в данной статье, опираются на работу [2]. По мнению авторов, инновационный потенциал устанавливает пределы использования техники и техно-

ГРНТИ 06.54.31
© Кочетков С.В., Кочеткова О.В., 2016
Сергей Вячеславович Кочетков – доктор экономических наук, профессор кафедры международного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Олеся Вячеславовна Кочеткова – кандидат экономических наук.
Контактные данные для связи с авторами (Кочетков С.В.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (911) 142-40-40. E-mail: kochetkov.s@unecon.ru.

логий на промышленном предприятии, выявляя в точке бифуркации направление последующего движения, что нашло отражение в предыдущих исследованиях авторов. Современный уровень развития производительных сил показывает, что инновационный потенциал следует рассматривать как инструмент разработки, производства и распространения эффективных инноваций в период функционирования инновационного цикла, который обеспечивает сверхприбыль и составляет основу расширенного воспроизводства.

Как показывает практика, именно инновации обусловили качественный скачок в развитии экономики [3, 7]. В этой связи инновационное состояние хозяйственной системы определяется ее инновационными возможностями и инновационным резервом, что в совокупности представляет собой инновационный потенциал. Исходя из этого, механизм регулирования инновационного состояния хозяйственной системы включает следующие элементы: измерение инновационного потенциала хозяйственной системы; формирование инновационного потенциала промышленного предприятия; наращивание инновационного потенциала промышленных предприятий.

На основе разработанного авторами методического подхода, заключающегося в построении экономического инструментария измерения эффективности использования инновационного потенциала промышленных предприятий, представляется целесообразным использовать следующие показатели эффективности инновационной продукции [4, с. 49-51]:

1. Коэффициент полной эффективности инновационной продукции определяет удельный вес произведённых предприятием единичных инноваций в общем объёме инноваций (рис. 1).

2. Коэффициент сопряжённой эффективности инновационной продукции – удельный вес произведённых предприятием сопряжённых инноваций в общем их объёме (рис. 2).

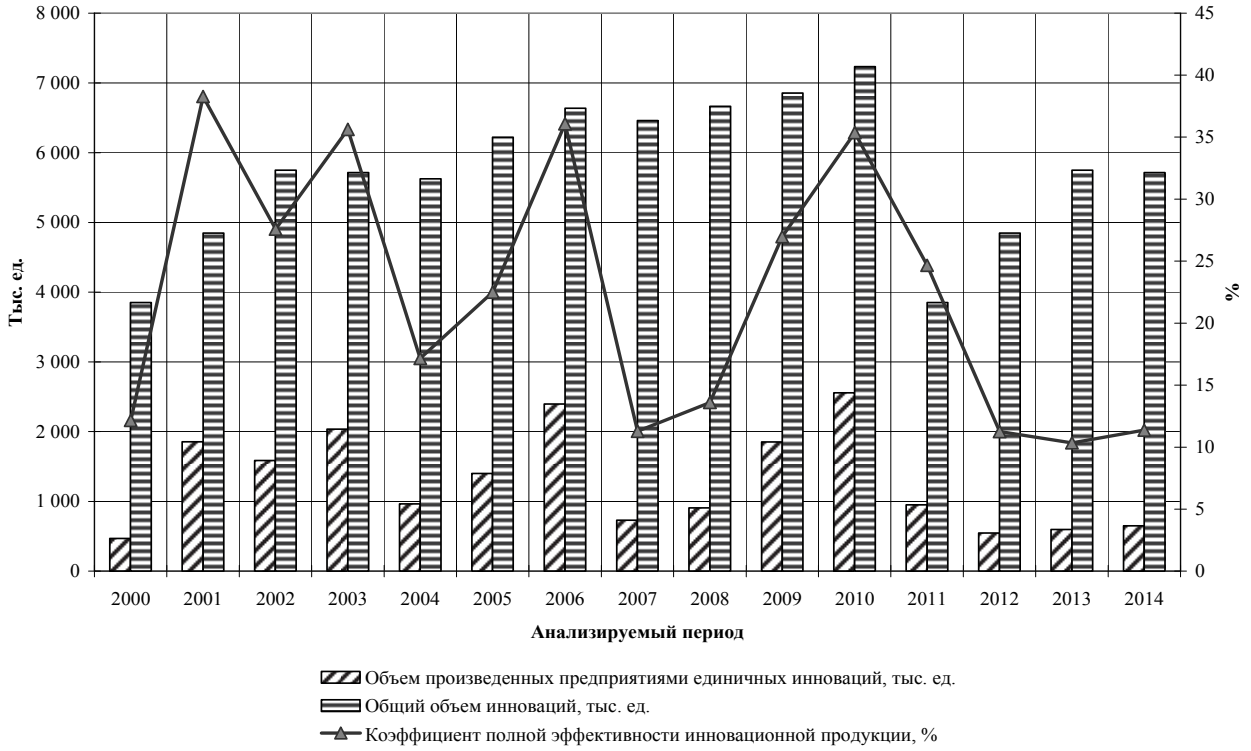

Рис. 1. Полная эффективность инновационной продукции промышленных предприятий

Важно подчеркнуть, что предлагаемые показатели измерения инновационного состояния хозяйственной системы выявляет свойство ее инновационности, определяющее наличие и уровень использования инновационного потенциала. Анализ данных рис. 1 и 2 показывает, что развитие инновационного потенциала промышленных предприятий должно осуществляться в следующих направлениях: интенсификация использования инновационного потенциала промышленного предприятия; поддержание со-

ответствия инновационных возможностей и инновационного резерва на нужном уровне; формирование такой структуры инновационного потенциала, которая обеспечивала бы его наращивание.

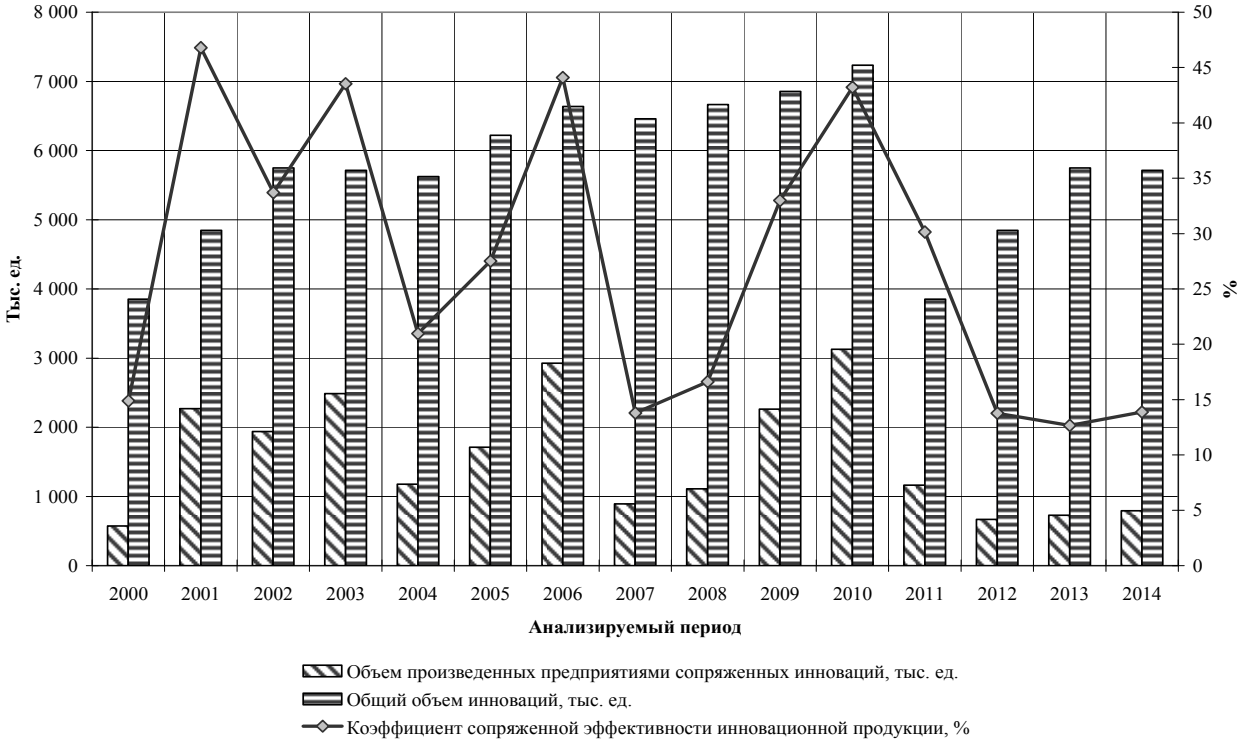

Рис. 2. Сопряженная эффективность инновационной продукции промышленных предприятий

В связи с этим инновационное развитие промышленного предприятия представляет собой закономерное качественное изменение его функциональной системы, характеризующееся как необратимое и направленное, при использовании инновационного потенциала. В этом случае, определенная организованность отношений инновационности элементов, которые находятся в состоянии неразрывного единства со средой и проявляют свою целостность, вступая с ней в требуемые отношения, описывается инновационным состоянием промышленного предприятия [5, с. 178].

В аспекте изложенного, необходимым является построение системы формирования инновационного потенциала промышленного предприятия, и на этой основе – формализованных критериев выявления и вектора развития инновационных возможностей предприятия. Инновационные возможности предприятия – это средства и условия, обеспечивающие эффективность использования инновационного потенциала. Основные аспекты исследования инновационных возможностей предприятия, выявляющие их содержание и форму, представлены на рис. 3.

Разработанный авторами подход определяет величину инновационного резерва, которая позволяет сопоставить элементы инновационных возможностей с наличными ресурсами предприятия, такими как кадровый, производственный и инвестиционный потенциалы, что наглядно демонстрирует рис. 3. Все это обусловливает разработку и систематизацию направлений наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий, что устанавливает уровень их инновационного развития (рис. 4).

Таким образом, следует отметить, что инновационный потенциал промышленных предприятий представляет собой параметр экономического роста, а его наращивание – есть ничто иное, как величина состояния инновационного развития экономики, что наглядно демонстрирует рис. 5. Данные рис. 5 свидетельствуют о том, что использование инновационного потенциала промышленных предприятий определяет сбалансированность состояния инновационного развития экономики. В аспекте изложенного подчеркнем, что разработанный механизм регулирования инновационного состояния хозяйственной системы включает: методику измерения инновационного потенциала хозяйственной системы; систему формирования инновационного потенциала промышленного предприятия; механизм наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий.

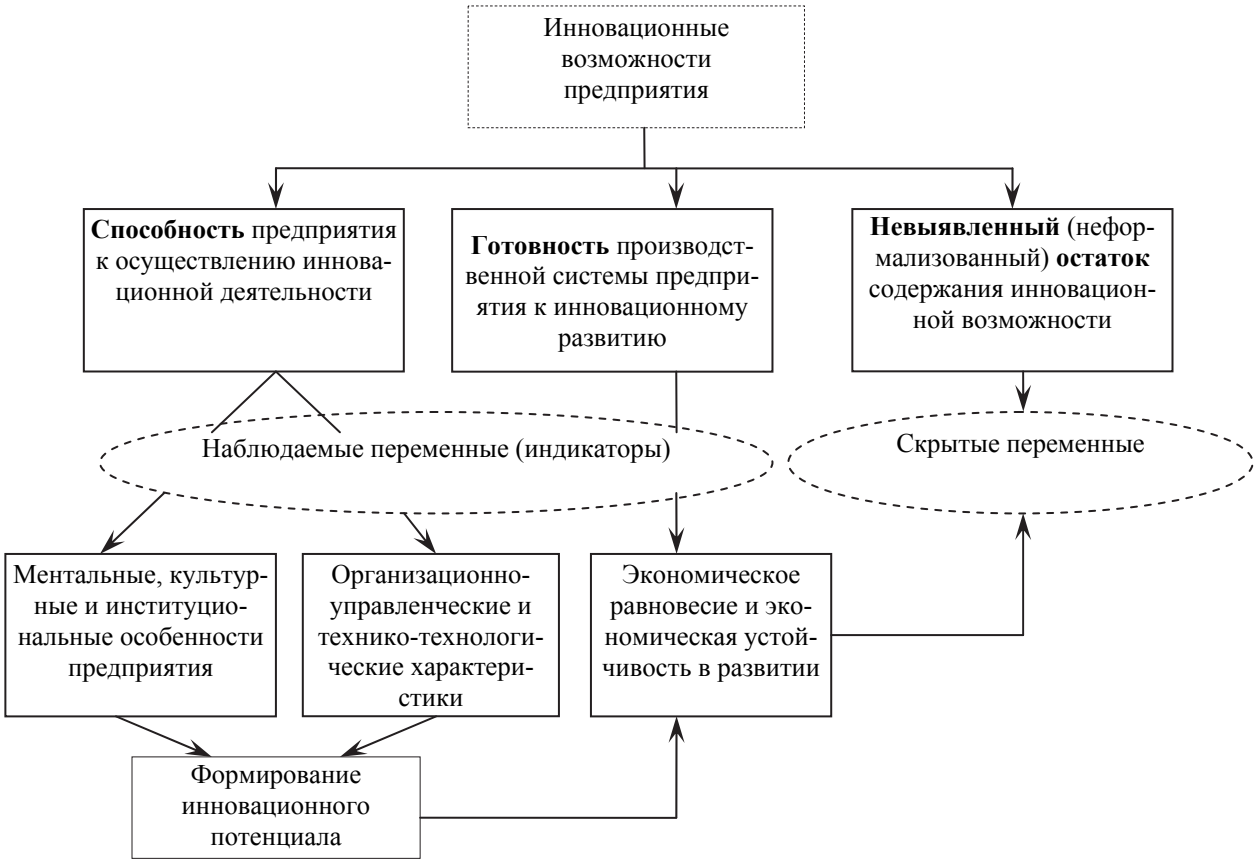

Рис. 3. Система формирования инновационного потенциала промышленного предприятия

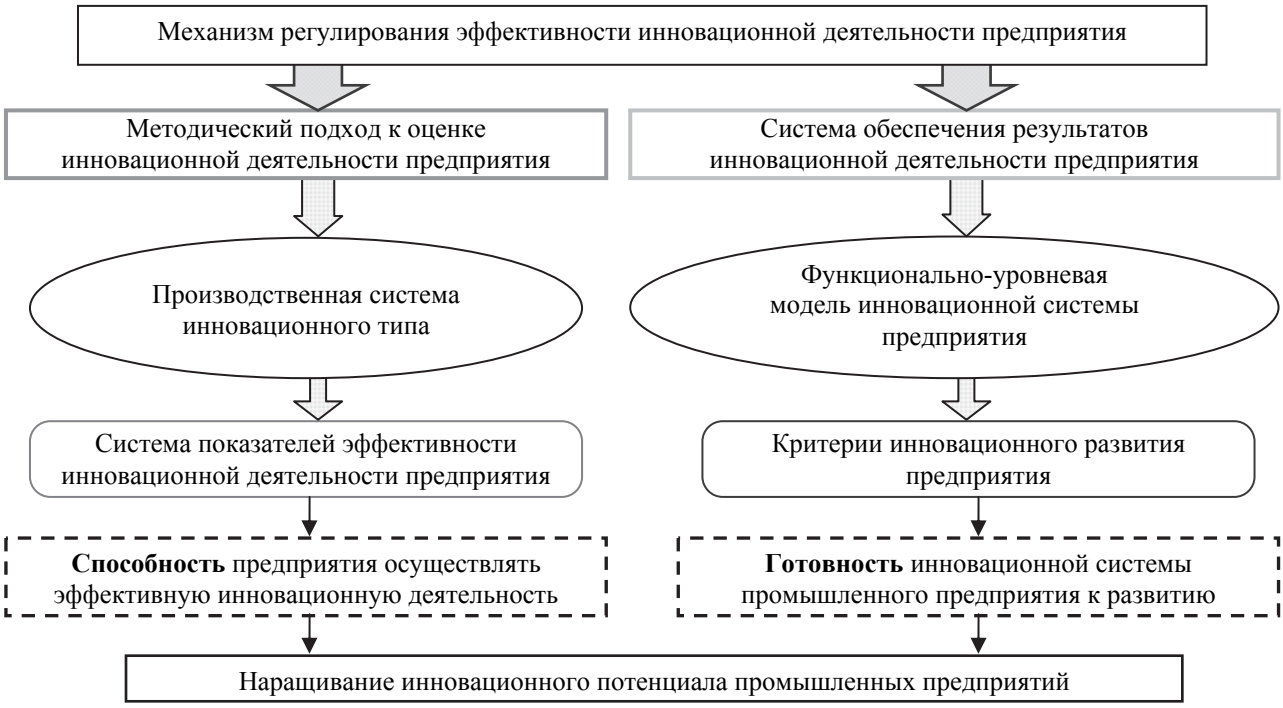

Рис. 4. Механизм наращивания инновационного потенциала промышленных предприятий

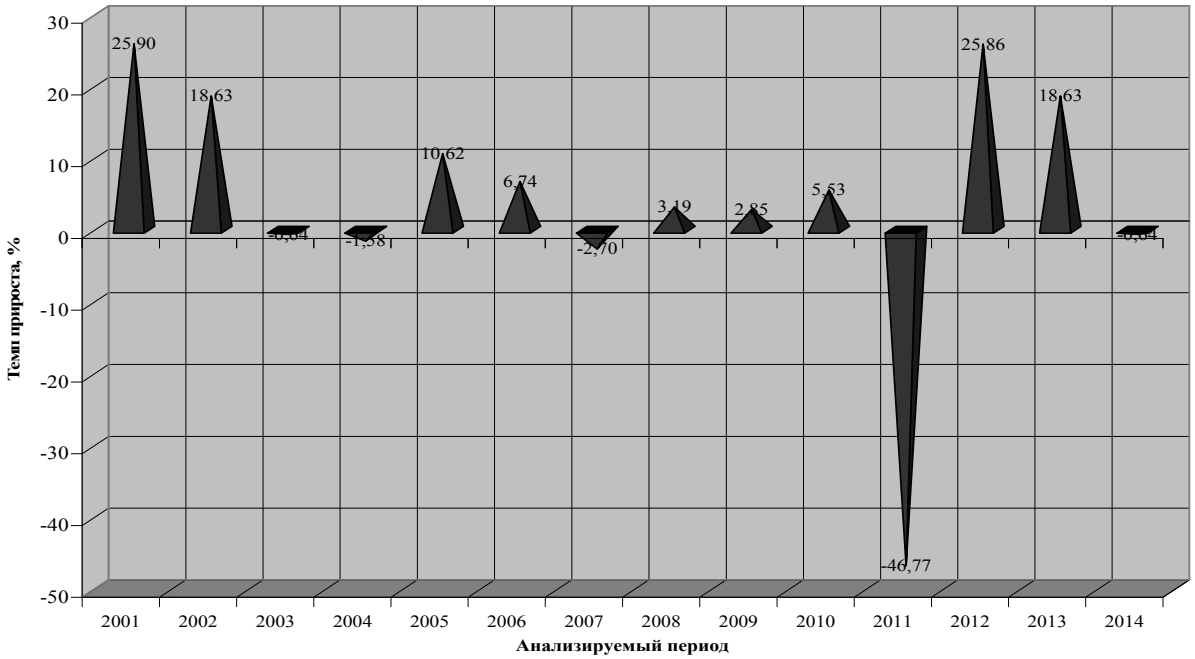

Рис. 5. Инновационное состояние российской экономики

На основе полученных результатов сделаем следующие выводы:

1. Инновационное состояние хозяйственной системы определяется наличием инновационных возможностей и величиной инновационного резерва, что в совокупности представляет собой инновационный потенциал единицы экономики.

2. Разработанный методический подход к измерению, формированию и наращиванию инновационного потенциала промышленных предприятий выступает определяющим и недостающим элементом механизма инновационного развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бодрунов С.Д.* К вопросу о реиндустриализации российской экономики // Экономическое возрождение России. 2013. № 4 (38). С. 4-26.
2. *Клейнер Г.Б.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 4-28.
3. *Клепач А.Н., Куранов Г.О.* О циклических волнах в развитии экономики США и России // Вопросы экономики. 2013. № 11. С. 4-33.
4. *Кочетков С.В., Кочеткова О.В.* Комплексное использование инновационного потенциала – базис развития российских промышленных предприятий // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 7 (45). С. 47-51.
5. *Кочетков С.В., Кочеткова О.В.* Управление формированием инновационной системы промышленного предприятия // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2006. № 1. С. 178-182.
6. *Мау В.А.* В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 году // Вопросы экономики. 2014. № 2. С. 4-32.
7. *Смирнов С.В.* Динамика промышленного производства в СССР и России // Вопросы экономики. 2013. № 6. С. 59-83.
8. *Ясин Е.Г., Акиндинова Н.В., Якобсон Л.И., Яковлев А.А.* Состоится ли новая модель экономического роста в России? // Вопросы экономики. 2013. № 5. С. 4-39.

Панфилова О.В., Черненко В.А.

ТЕОРИИ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАПИТАЛА: СОПРЯЖЕННОСТЬ С СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Аннотация. *В статье исследована сопряженность теории воспроизводства капитала с современной экономикой. Выявлена и прослежена взаимозависимость основных составляющих процесса воспроизводства. Отмечено влияние противоречий, заложенных в действующих моделях воспроизводства капитала на воспроизводство ВВП. Исследован вопрос экспонирования проблемы агентских отношений на макроуровень. Намечены тенденции трансформации механизмов регулирования процесса воспроизводства в целях обеспечения роста ВВП.*

Ключевые слова. *Воспроизводство капитала, ВВП, агентские отношения, экономика, регулирование.*

Panfilova O.V., Chernenko V.A.

THEORIES OF CAPITAL'S REPRODUCTION AND THEIR INTERFACING WITH THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

Abstract. *In this article the conjugation of theory of capital reproduction with a modern economy is investigated. The interdependence of the main components in the process of reproduction is identified and tracked. The authors investigate the effect of the contradictions inherent in current models of capital reproduction in the reproduction of GDP as well as the exposing the problems of Agency relationships to the macro level. The trends of transformation for the mechanisms of regulation in reproduction process have been identified in order to ensure GDP growth in the national economy.*

Keywords. *The reproduction of capital, GDP, agency relationships, economics, regulation.*

Труд Карла Маркса «Капитал» – фундаментальное, методологически глубокое научное произведение, к которому обращаются ученые, экономисты-практики уже более 130 лет. Это связано с тем обстоятельством, что при любой социально-экономической формации материальное производство является основой общественной жизни. Анализ капиталистического производства на основе базовых категорий (товар, деньги) и логичного превращения денег в капитал определил необходимость перехода к исследованию процесса общественного производства и потребность научно обосновать теорию общественного воспроизводства. В контексте исследования общественного воспроизводства К. Маркс выявил и внутренние противоречия капитализма. В этой связи заслуга К. Маркса при анализе процесса воспроизводства заключается в разработке теории реализации и теории периодических капиталистических кризисов, которые являются «взрывом противоречий» капитализма.

В современных условиях интеграция капитала в мировой экономике привела к глубоким производственным, социальным, экономическим и политическим кризисам. Мировые финансовый кризисы последних десятилетий, затронувшие как мировую финансовую систему, так и промышленное произ-

---

ГРНТИ 06.58.01
© Панфилова О.В., Черненко В.А., 2016
Ольга Вячеславовна Панфилова – кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Владимир Анатольевич Черненко – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Панфилова О.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (921) 458-97-30. E-mail: dept.kkfob@unecon.ru.

водство, – это подтверждение противоречий, заложенных обществом в воспроизводстве капитала. Кризисы выявляют проблемы существующей финансовой модели и очевидность перехода к модели, определяющей новую парадигму финансового институционального каркаса и его содержание.

Это, в свою очередь, требует выработки концептуальных подходов рядом стран, включая Россию, при выработке стратегии развития экономики, формировании денежного и промышленного капитала. Новая финансовая парадигма будет создаваться в течение определенного периода времени. Тем не менее, следует сделать некоторое, вполне логичное, отступление; не мешает вернуться к основному труду всей жизни К. Маркса – «Капиталу».

Как известно, фрма кругооборота капитала, вовлеченного в процесс воспроизводства, выглядит следующим образом: Д – Т (СП / РС) … П … Т' – Д'. Согласно модели кругооборота капитала, важный и связующий элемент в процессе воспроизводства – денежный капитал. Вместе с тем, очевидно, что кругооборот капитала в процессе его расширенного воспроизводства невозможен без наличия элемента (Т), включающего на начальном этапе формулы его воспроизводства средства производства и рабочую силу (РС и СП). Иными словами, для процесса воспроизводства, как материально-вещественного капитала, так и денежного капитала необходимыми условиями являются наличие трудовых ресурсов, технологий, как результата интеллектуального труда, сырья, материалов, оборудования. В совокупности они представлены производственными активами и денежным капиталом (принявшим форму финансового капитала), как связующими элементами процесса воспроизводства. Логично, что для непрерывного процесса воспроизводства материальных благ необходимо непрерывное вложение капитала в процесс воспроизводства.

Несложно проследить, что на основе предложенной формулы К. Маркса осуществляется воспроизводство капитала в любой его форме, а именно: производственной (здания, сооружения, оборудование), финансовой (в виде прибыли от вложений денежного капитала и его последующего перераспределения), товарной и т.д. Учитывая способность финансового капитала к саморазвитию, например в процессе перепродажи товаров или функционирования рынков ценных бумаг, где ценные бумаги также являются предметом перепродажи, воспроизводство финансового капитала отражается формулой: Д – Т – Д'.

На основе параллельного функционирования обоих форм воспроизводства финансового капитала можно сделать вывод, что при развитой торговле, характеризующейся многоразовой перепродажей или развитым рынком ценных бумаг, возникает несоответствие между объемом товаров и производственных активов в экономике и объемами финансового капитала. И, следовательно, либо стоимость продукта на макроуровне должна быть приведена в соответствие, путем обесценения финансового капитала или удорожания активов, либо возникает избыточность финансового капитала и его отделение от процесса товарного воспроизводства, или и то и другое явление происходит одновременно и пропорционально.

В то же время, избыточность финансового капитала и его сохранение от обесценения создает предпосылки его дальнейшего вложения с целью последующего воспроизводства в производственные активы: сырье, материалы, оборудование, технологии и рабочую силу или передачи его собственнику производственных активов в пользование за плату. А именно, когда капитал воспроизведен (Д'), прибыль от вложения финансового капитала делится между собственником производственных активов и владельцем финансового капитала, что, по сути, является фундаментальной основой при кредитовании и инвестировании.

При отделении финансового капитала от производственного возникает противоречие, связанное с тем, что процесс воспроизводства имеет в качестве одной из своих характеристик длительность воспроизводственного цикла t. Именно длительность воспроизводственного цикла характеризует влияние внешних и внутренних факторов на процесс воспроизводства, то есть влияние неопределенности на результат. Ввиду наличия временного параметра t возникают риски неполучения планируемого в процессе воспроизводства финансового капитала, как результата экономического взаимодействия РС и СП. На основе этого факта, в процессе воспроизводства индивидуального личного капитала, при инвестировании его в реальные активы, как на уровне отдельно взятого производителя, так и на макроуровне, возникает противоречие между собственником личного денежного или финансового капитала и владельцем производственного капитала в виде производственных активов или СП.

«В попытке сохранить и приумножить свой "ростовщический" капитал путем его инвестирования в реальный сектор владелец капитала сталкивается неизбежно с владельцем активов, обладающим

большим объемом информации о процессе производства. Вместе с тем, владелец активов привлекает дополнительный капитал, в том числе и для приумножения своего производственного капитала, не только в денежной форме, но и в форме активов. При воспроизводстве денежного капитала (Д), в случае реализации рисков в процессе производства владелец производственного капитала может полностью его потерять, так и не произведя товар Т' и, как следствие, не получив Д', в качестве воспроизведенного капитала. Однако, обладая большей информацией, в случае реализации рисков, будет преследовать лишь одну цель, а именно сохранение активов в своей собственности, поскольку именно активы обеспечивают воспроизводство денежного капитала от Д к Д'» [3].

Противоречие в процессе воспроизводства финансового капитала, как и при воспроизводстве материального блага, между собственником финансового и производственного капитала на уровне индивидуального кругооборота является следствием отделения финансового капитала от товарного производства. Обе существующие финансовые модели: и «континентальная», использующая в качестве инструмента консолидации личного капитала банковскую систему, и «англо-саксонская», использующая рынок ценных бумаг, для аккумулирования личных капиталов, потенцируют отделение собственности на капитал от фактических владельцев и от контроля за его эффективным воспроизводством. Отсюда, можно констатировать определение самостоятельности экономических субъектов – агентов экономических отношений: владельцев личных капиталов, формирующих основу финансового капитала (банковской системы и фондового рынка), а также владельцев производственного капитала или производственных активов.

В данном аспекте очевидно, что в случае появлении рисков, ставящих под сомнение непрерывность процесса товарного производства, как основу воспроизводства финансового и производственного капитала, интересы собственников финансового и производственного капитала резко расходятся. Первый старается сохранить свой финансовый капитал, путем привлечения к управлению производственными активами, воспроизводящими капитал, более эффективного и лояльного менеджера, в том числе формируя систему управления исполнением. А владелец производственного капитала в форме реальных активов будет сохранять собственность, поскольку, как известно, «деньги не пахнут», и их происхождение и вовлечение в экономические отношения для целей воспроизводства капитала в форме реальных активов и товаров оставляется без внимания собственниками РС и СП.

Проблема указанных взаимоотношений на уровне предприятий и корпораций отражена в «Концепции агентских отношений», авторами и исследователями которой являются американские ученые М. Дженсен и В. Меклинг [4]. Впоследствии эта тема получила развитие в работах Ю. Фамы [5]. Вместе с тем, данная проблема экстраполируется и на мегауровень, приобретая форму противоречия национальных интересов стран. Если опустить причины отсутствия или недостаточности начального капитала Д, как запускающего механизма для функционирования описанной модели его воспроизводства внутри национальной экономики, становиться понятно, что процесс воспроизводства ВВП неразрывно связан с постоянным привлечением иностранных капиталов в экономику и последующим разделением прибыли между собственником иностранного финансового капитала и отечественным производителем.

В то же время, привлечение иностранных инвестиций генерирует риск зависимости от политической ситуации и формирует стремление к ускоренному накоплению финансового капитала внутри страны в интересах национальной экономики и созданию системы действенного контроля за трансграничными инвестициями. Понятно, что временная характеристика t^b сроков возврата заимствованного иностранного капитала принципиально должна совпадать с t_i – длительностью цикла его воспроизводства. В противном случае цикл будет разорван, возврат заимствований невозможен. А, если следовать «Концепции агентских отношений», то на уровне национальных экономик возникают попытки политического давления, переворотов, военного присутствия или используются экономические инструменты воздействия на национальную экономику.

В этой связи, могут быть существенно замедлены темпы ее развитие из-за ограничения объемов и сроков заимствования и инвестирования. Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что недостаточность первоначального капитала Д внутри страны делает темпы развития национальной экономики зависимыми от владельцев финансового и крупного личного денежного капитала извне, что может привести или приводит к противоречию и противостоянию интересов экономических агентов.

Вместе с тем, стоит обратить внимание на основные постулаты «вашингтонского консенсуса», в рамках которого странам в качестве действенных рычагов предлагались, в частности, следующие меры: бюджетная дисциплина, свободное перемещение капитала, поощрение прямых иностранных инвестиций, снижение вмешательства правительства в экономику, свободный обменный курс валюты и др. «"Вашингтонский консенсус" с его упрощенными экономическими представлениями и рецептами рухнул во время кризиса мировой экономики и остался позади», – заявил 3 апреля 2011 года на открытии очередной сессии руководящих органов МВФ и Всемирного банка действующий в тот момент Директор-распорядитель МВФ Д. Стросс-Кан, чем, видимо, совершил роковую карьерную ошибку. Этот вывод Стросс-Кана раскрыл формат экономической политики США, отразил фундаментальное противоречие, несправедливость распределения воспроизведенного продукта и капитала, а также практику двойных стандартов, заложенную в самой сути капиталистического способа расширенного воспроизводства.

Продолжим наши рассуждения. Возвращаясь к базовым теориям политэкономии, можно отметить, что теория воспроизводства капитала развивалась в двух направлениях. В качестве первого направления можно определить теории, характеризуемые направленностью на изучение воспроизводства личного капитала его владельца, а именно образование прибыли в процессе воспроизводства, ее максимизацию и регулирование скорости воспроизводственного цикла посредством увеличения и уменьшения денежных или финансовых капиталов, участвующих в процессе воспроизводства. Тем самым, регулируя рост личного денежного или финансового, в том числе государственного, капитала, его рост или снижение, можно данную группу теорий обозначить как «доходную».

Вторым направлением развития можно считать теории, основанные на способах перераспределения воспроизведенного блага и его потребления, а также изучении необходимых и достаточных условий для функционирования процесса воспроизводства капитала в любых его формах. Приняв за основу формулу расширенного воспроизводства капитала К. Маркса, можно прийти к выводу, что основной составляющей процесса воспроизводства является труд, как физический, так и интеллектуальный, который не только необходимо компенсировать, но и создавать условия его репликации как ресурса. Именно труд создает необходимые и достаточные условия для создания базиса, обеспечивающего процесс воспроизводства, включающего такие элементы, как извлечение природных ресурсов, создание машин и механизмов, участвующих в процессе воспроизводства непосредственно самого капитала во всех его формах. Это направление можно обозначить как «затратное», так как эта часть представляет собой изучение необходимых и достаточных затрат на функционирование процесса воспроизводства капитала.

Фундаментальные труды Д. Рикардо, А. Смита, К. Маркса в первую очередь ценны тем, что объединяют в себе эти два теоретических направления, которые по существу своей природы являются двумя сторонами одного процесса, зависимыми и взаиморегулируемыми. Труды политэкономов-классиков представляют собой, как правило, синтез теорий доходного и затратного направлений, доказывая невозможность существования одного без другого, подтверждая единство и борьбу противоположностей, как принципа диалектики.

Для понимания существа разделения теоретических направлений в рамках доходной группы теорий, можно проанализировать развитие научной экономической мысли и состояние ее практической реализации в экономике, начиная с А. Смита и заканчивая современными трудами в области экономики, регулирования и инвестиций. Отрыв денежного или финансового капитала от реального воспроизводства блага, основанный на его способности к самовоспроизводству, доказывается, как минимум существованием Уолл-Стритт. Это является теоретической основой к разделению двух направлений исследования, а именно сущности и содержания затрат на воспроизводстве капитала (РС и СП) и процесса распределения результата воспроизводства капитала, независимо от способа его воспроизводства, образующегося между Д и Д' ($\Delta Д = Д' – Д$).

Существо разделения провоцируется современной экономической моделью развитых стран, «где корпорации и супербогачи должны платить свою долю налогов. Не потому что нас задевает чей-то успех, а потому что 90% дохода идет 1% населения. Вот где деньги!», – пояснила, не кто-нибудь, а Х. Клинтон, кандидат в президенты США в своей программной речи [6]. Остальной социум является по факту продавцом своего труда, как интеллектуального, так и физического, потребляя при этом ми-

нимум блага и получая минимум воспроизведенного капитала. Но это еще и при том условии, что этот труд востребован в процессе воспроизводства капитала в любых его формах.

Идеология переноса промышленного производства в Азию с целью снижения затрат на РС и СП, участвующих, по определению, в процессе воспроизводства блага, финансового и личного капитала, привели к тому, что просто физический труд для воспроизводства распределяемого и потребляемого блага в неазиатских странах стал недостаточно востребован. Этому способствовала и «англосаксонская» финансовая модель, направленная в первую очередь на участие личных капиталов в процессе воспроизводства капитала. Формирование источников инвестиций за счет личных капиталов путем их аккумуляции на биржах и в акционерных обществах, как и их последующее направления на воспроизводство и увеличение, путем распределения прибыли акционеров, давало бы гарантию от предложения собственного труда владельца личного капитала – акционера и гарантировало бы возможность потребления блага, как результат кругооборота личного финансового капитала, если бы не отделение собственности на капитал, трансформированный в производственные активы СР и СП, от контроля.

Отделение собственности от контроля, сопровождающие этот процесс факторы риска и всевозрастающие издержки процесса воспроизводства способствовали обесценению личных капиталов и вынудили бывших владельцев личного капитала предлагать свой труд. Но, в то же время, стоит заметить, что РС, уже занятая в процессе воспроизводства, обладающая как раз необходимой квалификацией, свои рабочие места вновь обретенному пополнению предоставлять не собирается. Просто ввиду того, что существует, т.е. потребляет необходимое для жизни и воспроизводства способности к труду благо за счет оплаты своего труда. И эта оплата уже заложена в модель расширенного воспроизводства капитала, а увеличение затрат влечет за собой еще большее уменьшение прибыли владельца личного капитала, делая процесс воспроизводства нерентабельным. В этом свете нельзя также не отметить, что в своей программной речи Х. Клинтон обещает противостоять Китаю и поддерживать отечественного (американского) производителя: «Если считаете, что мы должны бороться с несправедливыми торговыми договорами, что мы должны противостоять Китаю и поддержать наших сталеваров, работников автомобильной отрасли и местных производителей, присоединяйтесь к нам» [там же].

Однако, по мнению Д. Рикардо, «прибыль имеет естественную тенденцию падать, потому что с прогрессом общества и богатства, требующееся добавочное количество пищи получается при затрате все большего и большего труда» [7]. Однако есть ли понимание разницы стоимости потребления продукта произведенного в Азии и в США, и каков будет итог Д' воспроизводства капитала в США, Клинтон не сказала. Как не сказала и то, достаточно ли трудового ресурса для необходимого американской экономике воспроизводства ВВП, пообещав только реализовывать соответствующую миграционную политику: «Я считаю, что в условиях, когда у нас есть миллионы напряженно работающих иммигрантов, которые вносят вклад в нашу экономику, мы сами себе навредим и поступим бесчеловечно, если выгоним их» [6].

Следуя логике выступления кандидата в президенты США, а также «вашингтонского консенсуса» и фундаментальных теорий воспроизводства капитала, для ускорения и увеличения воспроизводства ВВП США будут привлечены не только государственные и иностранные инвестиции, но и достаточные трудовые и интеллектуальные ресурсы, дабы удовлетворить необходимое потребление за счет продукта, произведенного в рамках национальной экономики. Что, несомненно, увеличит затраты на РС и СП и уменьшит Д'. И потребует еще дополнительных затрат для контроля за отделенным от собственника капиталом, трансформированным в производственные активы. Не сделает ли этот факт непривлекательными инвестиции личных и финансовых капиталов в экономику США?

Вместе с тем, в данном исследовании не рассматривалось влияние Ямайской валютной системы на неравнозначность результатов инвестирования в долларовую экономику США и других стран. Удастся ли американской экономике сбалансировать формулу К. Маркса для достижения эффекта в рамках существующей модели капиталистического воспроизводства и действующего политического строя, покажет время. Но только очевидно, что существующая модель имеет явную тенденцию к трансформации ввиду своей поэлементной материализации.

Отмеченная многими экономистами модификация существующей модели найдет свое продолжение при исследовании составляющих элементов воспроизводства капитала с учетом особенностей развития национальной экономики. Глобализация рынков, как и, необходимость обеспечивать поступательное развитие воспроизводства блага, требуют либо пересмотра подходов к воспроизводству

капитала, либо, как показывает наше небольшое исследование, создания системы, обеспечивающей максимальную безопасность роста ВВП внутри страны. То есть сохранение механизма не только накопления и сохранения капитала внутри национальной экономики, но и интеллектуального, и трудового ресурса, способствующего последующему росту воспроизводства капитала, включая технику, технологию и прочие необходимые составляющие, в том числе природные богатства, необходимые для воспроизводства ВВП.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Маркс К.* Капитал. Т. 2. М.: Издательство политической литературы, 1976.
2. *Маркс К.* Капитал. Т. 1. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.
3. *Панфилова О.В.* Проблема агентских отношений и противоречия между владельцем ростовщического капитала и собственником реальных активов как причина дисбалансов в поступательном развитии экономики // Сборник материалов V Международной научно-практической конференции / под ред. И.А. Максимцева, А.Е. Карлика, В.Г. Шубаевой. СПб., 2014. С. 369-372.
4. *Jensen M., Meckling W.* Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. 1976, Vol. 3. № 4. P. 305-360.
5. *Fama E.F.* Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // Journal of Finance. 1970. Vol. 25. № 2. P. 383-417.
6. Речь Хиллари Клинтон. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ria.ru/trend/election_campaign_USA_01022016 (дата обращения 03.09.2016).
7. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm (дата обращения 03.09.2016).

Иброхимов И.Р., Никитина Т.В., Фейгин Г.Ф.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ОТКРЫТОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН

Аннотация. *В статье даётся краткий обзор эволюции теории инноваций. Инновационная система страны рассматривается на примере экономики Республики Таджикистан. Отмечаются особенности инновационной системы в условиях открытой экономики. Исследуется динамика показателей, характеризующих инновационную активность хозяйствующих субъектов Республики Таджикистан. Даются рекомендации по совершенствованию национальной инновационной системы.*

Ключевые слова. *Инновации, рынок инноваций, открытая экономика, национальная инновационная система.*

Ibrohimov I.R., Nikitina T.V., Feygin G.F.

REGULATION OF INNOVATION MARKET IN THE OPENED ECONOMY: EXPERIENCE OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN

Abstract. *In the article the overview of innovation theories is given. The innovation system of the country is analyzed on the example Republic Tajikistan. The specifics of innovation system in the world economy are underlined. It is noted that the innovations are systemic in nature, and usually leads to a change in technology. It is recommended to invest in the innovation sphere to ensure balance on the innovation market. The recommendations for improvement of innovation system of Republic Tajikistan are given.*

Keywords. *Innovation, market innovation, opened economy, national innovation system.*

Экономическое развитие на современном этапе в значительной мере обусловлено разработкой и внедрением инноваций. Устойчивость развития отдельных стран и их позиции в глобализирующемся мире обусловлены эффективностью инновационной системы. При этом заметим, что в современной литературе отсутствует однозначное толкование понятия «инновация». В словаре «Экономика и право» инновация определяется как вложение средств в экономику, обеспечивающее смену техники и технологий. В качестве важнейшего признака инноваций отмечается изобретательство, рационализация и совершение крупных открытий, обусловливающих НТП [18].

Употребление термина «инновационная экономика» по отношению к национальной хозяйственной системе предполагает, что в её рамках производятся высокотехнологичные продукты, технология

ГРНТИ 06.03.15
© Иброхимов И.Р., Никитина Т.В., Фейгин Г.Ф., 2016
Илхомуддин Раджабалиевич Иброхимов – кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения Таджикского национального университета.
Татьяна Викторовна Никитина – доктор экономических наук, профессор кафедры банков и финансовых рынков, директор Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Григорий Феликсович Фейгин – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Иброхимов И.Р.): 734020, Республика Таджикистан, Душанбе, пр. Рудаки, 17 (Republic of Tajikistsn, Dushanbe, Rudaki av., 17). Тел.: +992918814240. E-mail: ilhomuddin@mail.ru.

производства которых включает новейшие достижения НТП. Фактор НТП неоднократно являлся предметом исследования в ходе эволюции мировой экономической мысли. Некоторые значимые подходы к его изучению представлены в табл. 1. Несмотря на то, что НТП исследовался ещё в XVIII в., термин «инновация» был введён в научный оборот значительно позднее, в начале XX в.

Определение сущности инноваций и инновационной функции предпринимательства широко представлено в трудах В. Зомбарта [7] и Й. Шумпетера [23, 24]. В. Зомбарт утверждал, что осуществление инноваций неразрывно связано с сущностью предпринимательской деятельности: для того, чтобы иметь прочную позицию на рынке и извлекать прибыль, предприниматель должен внедрять технические новинки и стремиться к их широкому распространению. Й. Шумпетер рассматривал инновации (нововведения) как главный фактор экономического развития. При этом он выделял «базовые инновации» и «инновации следствия» и указывал, что предприниматели в процессе осуществления инноваций неизбежно сталкиваются с сопротивлением среды, которое должны преодолевать.

Таблица 1

Эволюция представлений о научно-техническом прогрессе

Основные школы и их представители	Содержание
Английская классическая политэкономия (А. Смит)	Научно-технический прогресс обусловлен характером развития и потребностями производства
Марксизм (К. Маркс)	Научно-технический прогресс рассматривается не как причина, а как следствие развития производства
Неоклассическая школа (В. Джевонс, А. Маршалл, Л. Вальрас, К. Менгер)	Научно-технический прогресс является эндогенным фактором, определяющим условия достижения долгосрочного равновесия экономической системы
Кейнсианство	Экономические процессы рассматриваются в краткосрочном периоде при фиксированном уровне цен. Научно-технический прогресс трактуется как внешне заданный (экзогенный фактор), но ему не уделяется должное внимание
Неоклассический ренессанс (М. Абрамовиц, Р. Солоу, Е. Денисон, Д. Кендрик и др.)	Эмпирические исследования затрагивают долгосрочные изменения в экономике США и показывают, что совокупный продукт страны растёт более высокими темпами, чем суммарные темпы увеличения объёмов использованных ресурсов труда и капитала. Тем самым научно-технический прогресс обеспечивает дополнительные темпы роста совокупного продукта

Теория инноваций получила бурный импульс для развития в исследованиях циклического характера экономической динамики (см.: [10, 11, 12, 19, 21, 22, 25, 26 и др.]). Основополагающую роль здесь сыграл Н.Д. Кондратьев. Он указывал, что базовые технические изобретения и их практическое использование лежат в основе длинных волн (примерно полувековых) экономической конъюнктуры. Эту идею развил С. Кузнец, который ввёл понятие эпохальных нововведений, определяющих переход от одной исторической эпохи к другой. В частности, в условиях индустриальной стадии таким эпохальным нововведением стало развитие науки. С. Кузнец отмечал, что технические инновации неразрывно связаны с нововведениями в области права, в институциональных структурах, а также сменой идеологических установок, определяющих направленность экономической политики государства.

Интерпретации инноваций как главных факторов, определяющих стадии экономического развития, прослеживаются в работах Дж. Одельски, У. Томпсона, А. Тойнби, Р. Камерона, Ф. Броделя, А. Шлезенгера, Ю. Яковца и др. Так, Дж. Одельски и У. Томпсон отмечают, что длинноволновые колебания в экономике начались в 1930 г., то есть в разгар Великой депрессии. А. Шлезенгер выдвигает положение, в соответствии с которым инновации составляют основу политических циклов. Такие циклы продолжаются около 30 лет (то есть период жизни одного поколения). Иной подход предлагают Ф. Бродель и Р. Камерон. Они обосновывают наличие длинных трендов от 150 до 300 лет. А. Тойнби анализировал циклы в динамике локальных цивилизаций, периодическую смену их поколений. Российский ученый Ю. Яковец исследует взаимосвязь динамики изобретений и технических нововведений с циклическим характером развития экономики.

Выделяются различные виды циклов: организационно-производственные, образовательные, экологические, управленческие. Каждый вид цикла обусловлен соответствующей формой инновационных процессов. На новом этапе развития теории инноваций всё большее внимание уделяется колебаниям уровня инновационной активности различных стран и цивилизаций. На передний план выходит экономической механизм осуществления инноваций. Большинство исследователей стоит на точке зрения необходимости сочетания рыночного конкурентного механизма (особенно в отношении улучшающих инноваций) с активной государственной поддержкой базисных инноваций, определяющих конкурентоспособность страны.

Серьезное внимание уделяется инновационному менеджменту, практическим вопросам коммерциализации технологий [4]. Современная экономическая наука исследует не столько природу инноваций как феномена, сколько рыночную составляющую инновационного процесса. Инновационный рынок (рынок инноваций) – это совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг, и им движет «капиталистический дух», который проявляется в определенном складе характера, которому соответствуют определенные принципы ведения хозяйства [7].

Мировой инновационный рынок формируется с 1970-х гг., сегодня он приобрел глобальный характер. Становление рынка инноваций началось после того, как стала очевидной неэффективность распространение нововведений путём их передачи от материнских компаний к дочерним структурам. Рыночный механизм как форма распространения новых знаний и технологий несомненно обладает большей гибкостью и динамичностью [9]. В качестве главного критерия эффективности инновационной деятельности современная наука рассматривает её коммерческую результативность. Такой подход позволяет выделить 4 типа инноваций (продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые), каждый из которых вносит свой особый вклад в достижение коммерческого результата деятельности компании [1, 16]. По данным РАН, ежегодный оборот инновационных технологий и наукоёмкой продукции на мировом рынке составляет около 3 трлн долл. США, но может возрасти в 1,5–2,0 раза в ближайшие годы [17].

В настоящее время «выживаемость» государства зависит от обеспечения его конкурентоспособности, которая невозможна без поддержания мирового уровня НТП. Это означает необходимость поддерживать постоянный и увеличивающийся поток нововведений (в основном технических), сегодня выражаемых термином «инновации» [16]. Несмотря на глобальность современного инновационного рынка, он имеет существенную специфику в отдельных странах. Каждое государство обладает определённой инновационной системой. Речь идёт как об отдельных предприятиях, проявляющих инновационную активность, так и об инструментах поддержки инноваций, применяемых на государственном уровне.

Необходимо учитывать и тот факт, что инновационная активность хозяйствующих субъектов опирается на национальные традиции. В случае, если на территории страны сформировалось производство некоторых высокотехнологичных продуктов, то соответствующие предприятия имеют относительно устойчивые позиции на рынке. Эти позиции позволяют извлекать стабильный доход и вкладывать его в дальнейшие инновационные процессы. Кроме того, современная национальная экономика активно вовлечена в процесс международного разделения труда. Положение страны в международном разделении труда оказывает непосредственное влияние на эволюцию её инновационной системы – тем самым возникают возможности для импорта инновационных продуктов и их экспорта. В связи с этим несомненную актуальность имеет проблема регулирования рынка инноваций в условиях открытой экономики.

Фактически речь идёт о становлении и развитии инновационной системы страны, вовлеченной в международные хозяйственные трансакции. В настоящей статье эта проблематика рассматривается на примере экономики Республики Таджикистан.

Таджикистан территориально относится к постсоветсткому пространству и как независимое государство сформировался после распада СССР в 1991 г. СССР по объёму внутренних расходов на НИОКР, которые достигали примерно 5% ВВП, входил в число мировых лидеров. В стране была мощная система фундаментальных и прикладных исследований, в которой работали почти 1,5 млн научных исследователей – примерно одна четверть всех научных работников в мире [14]. В СССР 90% НИОКР приходилось на прикладную науку (масштабные испытания, подготовка материальной

базы производства и т.д.). Отраслевая наука была представлена примерно 5 тысячами институтов и КБ, испытательных станций и курировалась соответствующими министерствами. Концентрация огромных ресурсов позволила добиться технологического прорыва в ряде отраслей, включая атомную и авиакосмическую промышленности, приборостроение и др. Таджикская ССР также была вовлечена в эти процессы. Например, Ленинабадский горно-химический комбинат, Институт Природы Душанбе и другие организации функционировали еще с 1940–1970 гг. и активно сотрудничали в научно-технической сфере с другими советскими предприятиями и организациями.

При наличии определённых инновационных традиций нельзя не признать, что они сформировались в период существования плановой экономики, которая (по крайней мере в той форме, в какой она существовала в СССР) в современных условиях уже неэффективна. Подтвердим это некоторыми показателями. Советский Союз добывал в 8 раз больше железной руды, чем США, выплавляя из этой руды втрое больше чугуна, стали из этого чугуна – вдвое больше. Машин из этого металла производил по стоимости примерно столько же, сколько США. В СССР потребление сырья и энергии в расчете на единицу конечного продукта было соответственно в 1,6 и 2,1 больше, чем в США. Средний срок строительства промышленного предприятия в СССР превышал 10 лет, в США – менее 2-х. В расчете на единицу конечного продукта СССР расходовал в 1980 г. стали в 1,8 раза больше, чем США, цемента в 2,3 раза больше, минеральных удобрений – в 7,6 раза, лесопродуктов – в 1,5 раза. Исходя из этого, Е.Т. Гайдар выводит тезис о неэффективности плановой системы [3].

Говоря о сравнительной эффективности плановой и рыночной экономик в инновационном контексте, необходимо отметить соотношение регулирующих и стимулирующих эффектов при создании инновационной системы. В условиях плановой экономики инновационная система создаётся преимущественно централизовано, то есть преобладает эффект регулирования. В условиях перехода к рыночной экономике построение инновационной системы должно быть неразрывно связано с развитием стимулирующих механизмов. На современном этапе в Таджикистане предпринимаются попытки создавать определённые условия для развития инноваций. В соответствии с п. 2 статьи 13 Закона Республики Таджикистан «Об инновационной деятельности», предусмотрена государственная поддержка инновационной деятельности на период окупаемости инновационного проекта, но не более пяти лет с момента его практической реализации [5].

Выполнение Программы инновационного развития Республики Таджикистан на 2011–2020 гг. содействует созданию инновационной системы, способствующей эффективному применению передовых научно-технических и технологических достижений, повышению конкурентоспособности производства, рациональному использованию природных, сырьевых и инвестиционных ресурсов, обеспечению экономической, энергетической, продовольственной и экологической безопасности, формированию инновационной экономики, росту благосостояния и повышению качества жизни населения страны. В соответствии с п. 2 статьи 12 Закона Республики Таджикистан «О технологическом парке» предусмотрено, что парк заключает договоры с физическими и юридическими лицами для реализации инновационных программ и проектов [6]. Это способствует инновационному развитию.

В то же время, очевиден тот факт, что инновационные традиции, сформированные в период существования СССР, сохранить в современном Таджикистане не удалось. Об этом свидетельствует ряд показателей. Как известно, инновационную активность государства характеризуют, прежде всего, расходы на НИОКР. В Таджикистане они составляют 0,09% ВВП (81 место в мировом рейтинге; для сравнения: 1-е место занимает Израиль – 4,4%; 69 место – Казахстан с 0,23%; 74 место у Кыргызстана – 0,16%) (см.: http://www.uis.unesco.org). Правительство Таджикистана сознает необходимость преодоления отставания и ежегодно увеличивает объем финансирования науки (см. табл. 2).

Таблица 2

Расходы на науку из государственного бюджета Таджикистана [20]

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы на науку из государственного бюджета (млн сомони)	7,6	9,8	14,8	19,7	23,4	29,9	33,2	41,3	52,2	56,4
Число научных учреждений	57	56	54	56	57	57	56	48	48	49
Выполнение научно-технических работ (млн сомони)	6,8	10,4	8,6	12,4	14,5	17,2	21,3	27,1	31,2	33,8

В настоящее время расходы на финансирования науки Таджикистана составляют около 360 млн сомони. К 2020 г. планируется увеличение этой суммы до 600 млн сомони. Однако этого явно недостаточно для достижения Таджикистаном хотя бы средних позиций в мире в сфере разработки инноваций. Для сравнения укажем, что в среднем на один инновационный проект в США выделяется 50-100 млн долл. Таджикские ученые имеют определенные успехи в области астрофизики, сейсмологии. Такие направления, как химия, технология добычи полезных ископаемых, переработка цветных металлов, раньше финансировались АН СССР, и отечественная наука имела в этой области свои достижения и изобретения. Сейчас на выделенные бюджетом средства при низких зарплатах невозможно делать какие-либо научные открытия. В первую очередь, для ведения работы в той или иной научной отрасли необходимо оборудование и финансирование проектов. Академия наук Таджикистана не имеет для этого достаточно средств.

В современном мире 7 высокоразвитых стран владеют 46 из 50 макротехнологий, которые обеспечивают конкурентное производство, а остальной мир – 3-4 макротехнологиями [15]. При этом из 46 макротехнологий, которыми обладают 7 высокоразвитых стран, на долю США приходится 20-22, на долю Германии – 8-10, Японии – 7, Великобритании и Франции – 3-5, Швеции, Норвегии, Италии, Швейцарии – по 1-2. США тратят на исследования и разработки 385,5 млрд долл. в год, Россия – 25,5 млрд долл. Отталкиваясь от этих данных, можно сделать вывод о том, что для инновационного развития Таджикистана необходимо затрачивать примерно 20 млрд долл., чтобы иметь хотя бы 1-2 макротехнологии.

Ресурсная составляющая инновационного потенциала включает материально-технические, информационные, финансовые, человеческие и другие виды ресурсов. Если ресурсов недостаточно, то и показатели инновационной активности будут низкими. В качестве примера в табл. 3 приведены показатели патентования изобретений в Таджикистане. Данные таблицы показывают, что, из-за низкого уровня затрат на науку (0,01% от объёма ВВП), количество изобретений в Таджикистане снижается. В частности, это проявляется в снижении количества выдаваемых патентов: в 2014 г. выдано 4 патента на изобретения, а в 1995 – 27.

Таблица 3

Патентование изобретений в Таджикистане (см.: http://www.gptb.tj)

Год	Выдано патентов в патентном ведомстве страны		
	всего	в том числе заявителям	
		национальным	иностранным
1995	27	27	
2006	10	6	4
2014	4	3	1

Проанализируем некоторые другие основные показатели инновационной деятельности Таджикистана. Данные таблицы 4 показывают, что если объём товаров, работ и услуг за последние пять лет вырос в 1,5 раза, то объём инновационных товаров, работ и услуг вырос в 1,6 раза, а удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг практически не изменился и довольно низок.

Таблица 4

Динамика основных показателей инновационной деятельности Таджикистана (см.: http://www.gptb.tj)

Показатель	2009	2010	2011	2012	2014
Произведенные товары, работы, услуги (млн сомони)	26289	227997,5	30071,1	36161,1	40524,5
Инновационные товары, работы, услуги (млн сомони)	552,07	638,37	571,35	723,22	891,53
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (%)	2,1	2,8	1,9	2	2,2

Таким образом, можно сделать вывод, что на современном этапе развития в Таджикистане не создана завершенная и эффективная инновационная система. В связи с этим экономика Таджикистана

демонстрирует очевидную сырьевую зависимость. Сырьевая составляющая в экономике Таджикистана постоянно возрастает. Фактически спрос на сырьевые ресурсы составляет 860 млн долл., в то время как спрос на научные исследования – максимум 8,3 млн долл. в год при объёме ВВП в 9,3 млрд долл. Мировой финансовый кризис 2008–2010 гг. привел к огромным материальным потерям, из-за падения цен на сырье в течение ряда лет продуктивно не использовалась значительная часть производительных сил республики – производственные мощности, рабочая сила, другие ресурсы. В результате многие макроэкономические и технико-экономические показатели свидетельствовали об экономическом спаде. Даже сегодня, несмотря на некоторые признаки макроэкономической стабилизации, состояние экономики характеризуется как кризисное. Неслучайно в 2015 г., как и в 2010 г., принимался антикризисный бюджет. В 2014 г. принятые санкции в отношении Российской Федерации со стороны Европейского Союза и США также повлияли на экономику Таджикистана. Поступления от мигрантов в 1 квартале 2015 г. снизились на 30%. Из-за сокращения налоговых поступлений бюджет страны испытывает трудности при формировании,

В условиях современной экономики обеспечение устойчивого инновационного развития требует не столько новых знаний, сколько прикладного применения и эффективного использования созданного ресурса. Именно инновации ведут к обновлению рынка, расширению номенклатуры товаров и услуг, созданию новых методов производства, поставок и сбыта, повышению эффективности управления, воспитанию высококвалифицированных кадров. Эффективность экономического развития страны в условиях формирования рыночных отношений предопределяется возможностями обеспечения её конкурентоспособности. Поэтому в развитых странах проблему обеспечения конкурентоспособности связывают с повышением качества, достигаемым при оптимизации затрат. При этом речь идёт о качестве не только продукции и услуг, производимых предприятиями и организациями.

В контексте обеспечения конкурентоспособности категория качества рассматривается применительно к различным объектам, сферам и областям деятельности, в том числе к качеству макроэкономического регулирования. В этой связи, на наш взгляд, уместна концепция равновесия не только товарного, денежного, внешнего рынка, но и рынка труда и инноваций. Именно развитие рынка инноваций и повышение качества продукции и услуг способно уравновесить эти рынки. В этой связи возникает необходимость формирования и развития рынка инноваций, обеспечивающего стимулирование инновационной деятельности, создание механизмов коммерциализации и трансферта результатов её осуществления и, в конечном счете, выпуска конкурентоспособной продукции на основе передовых наукоёмких технологий.

Обеспечение равновесия на рынке инноваций очень важно для малых экономик открытого типа, для достижения ими устойчивости и конкурентоспособности. В современную эпоху возможности роста выпуска продукции и услуг за счет большей занятости трудоспособного населения и вовлечения в экономический оборот новых природных ресурсов становятся всё более ограниченными. Решающее значение для экономической динамики приобретает переход экономики на инновационный тип экономического роста. В этой связи инновационная система Республики Таджикистан остро нуждается в совершенствовании.

В идеале модель государственного регулирования инновационных процессов должна включать следующие функциональные подсистемы: подсистема целеполагания, организации и управления инновациями (содержит инструменты для экспертизы, мониторинга и анализа эффективности инноваций); подсистема мотивации инновационной деятельности; институциональная подсистема (проекты, программы, планы, институты государственно-частного партнёрства); подсистема инновационной инфраструктуры (технопарки, инкубаторы); подсистема формирования потенциала ресурсов и факторов развития инновационного процесса. Очевидно, что подобная модель инновационной системы в той или иной мере характерна для любой страны. Речь идёт о том, в какой мере развита определённая подсистема на соответствующем этапе. В связи с этим, мы предполагаем необходимость осуществления некоторых первоочередных мероприятий, направленных на стимулирование инновационной деятельности Республики Таджикистан.

Прежде всего, необходимы налоговые преференции. В настоящее время некоторые предприятия не уделяют должного внимания инновациям, так как не связывают инновационную деятельность с прямыми финансовыми выгодами. Кроме того, значительная часть экономики Республики Таджикистан находится в теневом секторе. Это также не стимулирует инновации. Поэтому необходимо введе-

ние налоговых льгот для инновационных предприятий, а также системы поощрения для предприятий, закупающих новое оборудование. Следует предусмотреть в налогом кодексе фонд развития научных исследований для предприятий Таджикистана, являющихся плательщиками НДС. Для таких предприятий целесообразно установить взносы в этот фонд в размере 10% от объёма реализации и при этом освободить их от других видов налогов.

Такая мера может применяться поэтапно. Прежде всего, её следует применять в наиболее чувствительных к инновациям отраслях. По мнению Ю.Х. Маджинова, такими отраслями являются: пищевая промышленность, легкая промышленность, производство стройматериалов, электроэнергетика, строительство [13]. В случае успешного внедрения инноваций, эти отрасли могут стать конкурентоспособными и занять приоритетное место в структуре экспорта Республики Таджикистан.

Другим направлением совершенствования инновационной системы страны является стимулирование экспорта наукоёмкой и высокотехнологичной продукции. Предприятия, осуществляющие подобный экспорт, должны получать прямую поддержку от государства. Мировой опыт показывает, что вложения в экспортно ориентированные проекты окупаются достаточно быстро. Кроме того, необходимо осуществлять поддержку экспорта в форме целевого кредитования, а также в форме страхования экспортных кредитов.

В данном контексте большое значение имеет своевременность государственной поддержки. С одной стороны, необходимо поддержать экспортную экспансию, а с другой – помочь компаниям удержать позиции на иностранных рынках в периоды конъюнктурного спада. Здесь очень показателен опыт японских корпораций, которые при продвижении товаров на американские и европейские рынки использовали инструменты государственной поддержки и допускали определённое снижение цен и, соответственно, рентабельности экспорта для укрепления на новых рынках сбыта. По нашему мнению, этот опыт на современном этапе актуален и для Республики Таджикистан.

В случае реализации предлагаемых мероприятий в ближайшие годы инновационная система страны может стать более эффективной. Это, по мнению авторов, создаст предпосылки для диверсификации структуры экспорта и обеспечения стабильных темпов экономического роста Республики Таджикистан.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азгальдов Г.Г., Костин А.В.* Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. 2008. № 2 (60). С. 162-164.
2. *Бродель Ф.* Динамика капитализма. Смоленск: Полиграмм, 1993. 128 с.
3. *Гайдар Е.Т.* Гибель империи. Уроки для современной России. М.: Российская политическая энциклопедия, 2006. 250 с.
4. *Друкер П.* Бизнес и инновации. М.: Вильямс, 2007. 432 с.
5. Закон Республики Таджикистан «Об инновационной деятельности» № 822 от 16.04.2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=51674 (дата обращения 14.07.2016).
6. Закон Республики Таджикистан «О технологическом парке» № 629 от 21.07.2010. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30817513 (дата обращения 14.07.2016).
7. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. 443 с.
8. *Камерон Р.* Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001. 544 с.
9. *Кокурин Д.И.* Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001. 576 с.
10. *Кондратьев Н.Д.* Основные проблемы экономической статики и динамики. Предварительный эскиз. М.: Наука, 1991. 31 с.
11. *Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В.* Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование. М.: Экономика, 2008. 575 с.
12. *Кузык Б.Н., Яковец Ю.В.* Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. М.: Экономика, 2004. 624 с.
13. *Маджитов Ю.Х.* Основы формирования национальной инновационной системы // Вестник Таджикского национального университета. 2011. № 9.
14. Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник / Госкомстат СССР. М., 1987. 766 с.
15. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. 793 с.

16. Руководство Осло: рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. М.: ЦИСН, 2006. 107 с.
17. Сайт РАН. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ras.ru (дата обращения 14.07.2016).
18. Словарь-справочник «Экономика и право». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://Slovo.yaxy.ru/96.html (дата обращения 14.07.2016).
19. *Сорокин П.* Социологические теории современности. М.: ИНИОН, 1992.
20. Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Душанбе, 2014.
21. *Шлезингер А.* Циклы американской истории. М.: Прогресс, Прогресс-Академия, 1992. 688 с.
22. *Шпенглер О.* Человек и техника. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/3131 (дата обращения 14.07.2016).
23. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. М.: Директ медиа паблишинг, 2008. 401 с.
24. *Schumpeter J.A.* Business cycles. A theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process. Vol. 1. N.Y.-L., 1939. 461 p.
25. *Яковец Ю.* Эпохальные инновации XXI века. М.: Экономика, 2004. 439 с.
26. *Kuznets S.* Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure. Harvard University Press, 1971. 363 p.

Дедюхина Н.В.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ: НАУЧНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Аннотация. *Опираясь на труды основоположников научной теории балансоведения, автор обосновал взаимосвязи финансовых рисков организации со структурой управленческого баланса. Разработан авторский вариант классификатора оценки рисков потери способности самофинансирования процесса потребления инвестиционных ресурсов организации при различных типах структуры баланса.*

Ключевые слова. *Финансовые риски, балансоведение, балансовые коэффициенты, управленческий баланс, способность самофинансирования инвестиционных активов.*

Dedykhina N.V.

COMPANY'S FINANCIAL RISK MANAGEMENT AS INVESTMENT PROPERTY: SCIENTIFIC SUPPORT AND IMPLEMENTATION ARRANGEMENTS

Abstract. *The article covers company's financial risks relationships with balance sheet structure based on the writings of accounting study scientific theory founders. The author developed a classifier for a loss risk assessment of company's ability to investment resources consumption self-financing in different types of balance sheet structure.*

Keywords. *Financial risks, accounting study, balance sheet ratios, balance sheet statement, ability to self-financing of investment resources.*

На состоявшейся в апреле 2016 года Международной конференции «ИнвестРос», в которой принимали участие учёные Санкт-Петербургского государственного экономического университета, было отмечено, что среди ключевых факторов, ограничивающих рост инвестиций в отечественную экономику, устойчивые позиции занимает недостаток финансовых средств, включая доступ участников инвестиционных проектов к кредитным ресурсам [9]. Одна из причин обозначенной проблемы – неэффективная политика привлечения заёмных источников финансирования инвестиционных процессов, обусловленная соответствующим уровнем управления финансовыми и материальными потоками хозяйствующих субъектов.

На практике для оценки эффективности такой политики в качестве наиболее распространенных ориентиров, как правило, используют шкалу процентных ставок и сумму причитающихся платежей за использование ссудного капитала, так как финансовые расходы, уменьшая прибыль до налогообложения, оказывают негативное влияние на величину чистой прибыли – один из показателей инвестици-

ГРНТИ 06.81.85.
© Дедюхина Н.В., 2016
Наталья Вильгельмовна Дедюхина – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.
Контактные данные для связи с автором 190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9 (Russia, St. Petersburg, Moskovsky av., 9). Тел.: +7 921 312 15 92. E-mail: deduhina@yandex.ru.

онной привлекательности организаций и их групп. Несмотря на то, что такая информация является значимой, по нашему мнению, она не может быть достаточной для принятия управленческих решений по поводу обоснования приоритетных направлений политики кредитования организаций на различных этапах реализации инвестиционных проектов.

В настоящее время для инвесторов все большую значимость приобретает оценка потенциальных угроз и рисков возникновения непредвиденных потерь и отрицательных эффектов. Информация о сопутствующих рисках оказывает все более существенное влияние на индикаторы экономической безопасности и инвестиционную привлекательность отраслевых и территориальных сегментов отечественной экономики, включая группы градообразующих предприятий промышленных моногородов и административно-территориальные образования [11, 12]. Такая информация может значительно снижать рыночную активность бизнес-структур даже при благоприятных значениях показателей ёмкости рынка, а высокая рисковая составляющая в интегральных оценках инвестиционного климата российских регионов – существенно ухудшать их значения [10, 13].

Возникает вопрос: на какие оптимальные значения объемов привлекаемых ресурсов, в т.ч. ссудного капитала, в структуре источников финансирования активов организации следует ориентироваться, чтобы обеспечить наименее рискованные для инвесторов и кредиторов показатели, характеризующие способность самофинансирования потребления инвестиционных ресурсов? Чтобы получить ответ на этот вопрос, обратимся к трудам одного из признанных в мире авторитетов экономической науки Й. Шумпетера, по мнению которого результаты и выводы в ходе любого экономического исследования должны формироваться с обязательным совместным использованием техники исторического, статистического, теоретического и социологического анализов [14, т. 1, с. 14-25].

Исторический аспект анализа означает, что любое явление должно изучаться с точки зрения его зарождения и развития. «Никто не может понять экономические явления … без должного владения историческими фактами, и того, что может быть названо историческим опытом». Статистический аспект делает необходимым подкрепление выводов и рекомендаций аналитика расчетами и количественными показателями «не только для объяснения фактов, но и для того, чтобы точно установить, что же подлежит объяснению». Однако «овладение методами статистического анализа – необходимое, хотя и недостаточное условие корректного экономического исследования». Теоретический аспект указывает на то, что в процессе анализа «голые факты» должны подкрепляться обобщающими выводами-гипотезами, которые, с одной стороны, порождаются самими фактами, а с другой стороны, объясняют их. Согласно социологическому аспекту, любой анализ в экономике должен иметь самую тесную связь с деятельностью человека. По этому поводу Й. Шумпетер ссылается на удачное, по его мнению, определение Г. Кольма о том, что «экономический анализ исследует устойчивое поведение людей и его экономические последствия» [14, т. 1, с.24].

Среди такого рода исследований, посвященных оценке экономических последствий поведения человека, особое место занимают научные теории, базирующиеся на использовании информации бухгалтерского баланса и формирующие методологическое и методическое обеспечение прикладных научных исследований в области управления бизнес-процессами организаций и их групп как объектов инвестирования. Баланс – старейший вид обобщения данных и системообразующее ядро информационной базы, отражающее в наиболее концентрированной форме результативность управления деятельностью организации.

Точные данные о происхождении баланса как формы финансового документа неизвестны, однако существуют документальные подтверждения составления первого прототипа современного бухгалтерского баланса, датированные началом XIV века, обнаруженные в архивах знатного итальянского торговца и финансиста Франческо Датини. Почти через шесть столетий, во второй половине XIX века, немецкими учеными было положено начало новой научной теории – балансоведению, в рамках которой накапливались знания не только о принципах и правилах построения баланса, но и о приемах его анализа и управленческой интерпретации полученных результатов [4]. При этом природа и назначение различных видов баланса в соответствующих теориях европейских балансоведов-правоведов и балансоведов-экономистов объяснялись по-разному.

Так, например, балансоведы-правоведы Х. Рем, Х. Симон, Г. Штауб оценивали анализ балансовых отчетов как инструмент управления правовыми отношениями, которые возникали между различными

социальными группами, то есть в первую очередь как средство деловой коммуникации, востребованность в которой возрастала в период развития рынков капитала и акционерной собственности [2, с. 1-19]. Чаще всего юристы рассматривали балансовые отчеты как документы, позволяющие контролировать соблюдение принятых законов с точки зрения защиты интересов собственников перед кредиторами, либо как один из важных элементов доказательной базы в суде при рассмотрении имущественных споров.

Балансоведы-экономисты, не умаляя значимости анализа баланса как правового документа в оценке событий, видели его основное предназначение в получении информации, необходимой для оценки хозяйственного положения предприятия и эффективности управления его деятельностью, причём как в «узком», так и в «широком» смыслах. В предисловии к первому изданию одной из своих работ (1911 г.) немецкий балансовед-экономист П. Герстнер писал: «Анализ данных балансов и изучение их с позиции управления хозяйственными процессами служит средством для формирования суждений о положении частно-хозяйственных предприятий и изучения всей нашей общественно-хозяйственной жизни в целом. Полагаю, что не только акционеры и члены различных обществ, но и каждый коммерсант, промышленник, юрист, преподаватель коммерческих наук, ревизор счетоводства и прочие соприкасающиеся с деятельностью предприятия лица с одобрением отнесутся к книге, преследующей цель донести до читателя информацию не столько юридического содержания, сколько хозяйственно-коммерческого и научного… Исследование Э. Шмаленбаха о динамической теории баланса, работы Ф. Шмидта … оказали сильное влияние на теорию коммерческого баланса и избавили её от присутствия юридических регламентов. Заслуга этих двух авторов состоит в том, что они в своих работах детально и объективно исследовали производственные и иные хозяйственные процессы, которые являются главной целью изучения баланса, выяснили внутреннюю связь между показателями периодической отчетности коммерческого предприятия» [2, с. 1-5].

Оригинальные и переводные работы немецких авторов-балансоведов Г. Никлиша [16], Т. Губера [3], П. Герстнера [2], Ф. Шмидта [18], В. Ле-Кутре [6], И. Ляйтнера [15], Р. Фишера, К. Шмальца, а также выдающегося швейцарского ученого И.Ф. Шерра, появившиеся в России в начале XX века, оказали большое влияние на формирования мировоззрения российских учёных-экономистов по двум основным причинам. Во-первых, ещё со времен Петра I Россия находилась под мощным влиянием немецкой культуры и науки; во-вторых, в дореволюционной России молодые ученые, как правило, стажировались в ведущих немецких университетах.

По мере развития балансоведения и популяризации знаний о балансе расширялся круг пользователей балансовой аналитической информации. П. Герстер писал по этому поводу: «Мы предлагаем заинтересованным лицам, кто бы они ни были – акционеры, кредиторы, юристы, коммерсанты и т.д. критически исследовать баланс. При этом чувства жаждущего прибыли капиталиста не должны подавлять интереса научного исследования» [2, с. 24]. У Т. Губера читаем: «Каждый акционер должен требовать не выписку хозяйственных операций из Главной книги общества по счетам, формирующим балансовые показатели и Отчет о прибылях, а сам Баланс, то есть картину о состоянии имущества предприятия и об отношении последнего к акционерному капиталу» [3, с. 14].

Сегодня достижения плеяды исследователей в области балансоведения в Германии по-прежнему востребованы и актуальны: они не только сохранены, но и приумножены, о чем свидетельствуют новые фундаментальные работы последователей данной научной теории, одна из которых – «Балансоведение» Йорга Бетге – переведена на русский язык и издана в нашей стране в 2000 году [1]. Возрастание значимости работ ученых-балансоведов в период усиления конкурентной борьбы за рынки капиталов объясняется тесной взаимосвязью теорий баланса с интерпретацией и неоднозначностью трактовок экономических категорий «капитал», «собственный капитал», «заемный капитал», «акционерный капитал», «авансированный капитал», «перманентный капитал», «инвестированный капитал», которые формируют методологическое обеспечение и методический инструментарий анализа и прогнозирования показателей, характеризующих эффективность инвестиционных процессов и уровень сопутствующих рисков. Оценить эту значимость позволяет критический анализ работ основоположников теории балансоведения с позиции влияния на развитие современной теории финансово-инвестиционного анализа и формирование методического инструментария оценки финансовых рисков (табл. 1).

Таблица 1

Критическая оценка значимости научных положений ученых-балансоведов для развития теории финансово-инвестиционного анализа и формирования методического инструментария оценки финансовых рисков (на примере анализа работы П. Герстнера «Анализ баланса» первого (1911 г.) и восьмого (1926 г.) изданий [2])

Авторская оценка значимости научного положения	Трактовка научного положения, изложенного П. Герстнером
Обозначен диапазон нормальных значений коэффициента финансовой независимости (удельного веса собственного капитала в валюте баланса), равных или превышающих 0,5 (50%)	Чем меньше сумма чужих средств по отношению к собственным, тем прочнее и надежнее предприятие. Минимальный предел составляет полное отсутствие чужих средств, а максимальный – приблизительное равенство чужих и собственных средств (с. 277-278)
Отмечена прямая связь между величиной оборотного капитала предприятия, эффективностью его использования и результативностью хозяйственной деятельности. Для наглядности представлен методический пример	Высокий уровень хозяйственности достигается при условии эффективного использования оборотного капитала. Чем больше сумма капитала вложена в оборотные средства сравнительно с основными средствами предприятия, тем выше оценивается хозяйственность его ведения, но масштаб и ограничения этих двух величин зависят от отраслевой принадлежности предприятия (с. 282-283)
Обозначены оптимальные нормальные значения коэффициента мобильности вложений в активы (удельного веса оборотных активов в валюте баланса): равные или превышающие 0,5 (50%) для предприятий-товаропроизводителей, менее 0,5 (50%) для добывающих предприятий и железных дорог, существенно превышающие 0,5 (50%) для предприятий финансово-кредитной сферы	Можно считать установленным, что на предприятиях-товаропроизводителях, за исключением рудников, каменоломен оборотные средства должны превышать основные или, по меньшей мере, равняться им; в финансовых учреждениях они должны иметь сильное преобладание над основными, а на эксплуатирующих, например, железные дороги предприятиях наоборот, основное имущество должно занимать господствующее положение. Чем выше сумма быстро обращающихся статей актива с коротким жизненным циклом сравнительно с суммой длительно используемых его статей, тем благоприятнее впечатление, производимое балансом предприятия в хозяйственном отношении. Максимальный и минимальный пределы отношения этих сумм зависят от отраслевой принадлежности предприятия (с. 281-282, 286)
В методике анализа статей актива баланса определено значение соотношения «риск-прибыль». Сформулировано положение о том, что вероятность получения большей величины прибыли увеличивает риски ее потери и наоборот	Часто капиталист стремится к максимизации прибыли, что существенно повышает его риски. Небольшие риски имеют место при небольшой прибыли. Шансы получения прибыли на капитал, вложенный в оборотные средства, больше шансов на прибыль от инвестирования в основные средства. Как в том, так и в другом случае шансы эти поднимаются вместе с увеличением риска. Чем больше шансов на прибыль представляет отдельная статья актива, тем больше и риск потери прибыли. Ограничений в этом случае быть не может (с. 287-288)
Определены сущность экономических категорий «ликвидность активов предприятия», «ликвидность баланса», «платежеспособность предприятия», обозначены три основные классификационные группы активов баланса по степени ликвидности и обязательств по срочности их погашения, предложены критерии оценки пропорций, в которых эти группы должны находиться по отношению друг к другу для обеспечения жизнеспособности предприятия	Ликвидность статей актива – это их реализуемость, которая метко называется жизненным нервом предприятия. Сущность ликвидности баланса заключается в том, чтобы для немедленного покрытия краткосрочных обязательств постоянно имелись в наличии или же могли быть в кратчайшие сроки получены денежные средства, достаточные по величине для обеспечения платежей в установленные сроки. Для определения ликвидности баланса необходимо сравнить между собой соответствующие друг другу по степени ликвидности и срокам погашения статьи актива и пассива. Отправным пунктом при этом всегда являются статьи пассива, дифференцированные по различным срокам их оплаты. По степени ликвидности статьи актива

Продолжение табл. 1

Авторская оценка значимости научного положения	Трактовка научного положения, изложенного П. Герстнером
	разделяются на три группы: ликвидные активы, находящиеся в немедленной готовности к погашению обязательств; ликвидные активы, находящиеся в распоряжении предприятия; неликвидные активы. Пропорция, в которой эти группы должны находиться друг к другу, определяется относительно – перевесом оборотных средств над основными видами имущества, абсолютно же – суммами ликвидных активов, обязательств и срочностью обязательств, на покрытие которых предназначены статьи актива. Долгам срочным, краткосрочным, долгосрочным должна соответствовать следующая последовательность ликвидных средств: находящиеся в немедленной готовности к погашению обязательств; находящиеся в распоряжении предприятия; часть неликвидных средств. От степени ликвидности активов предприятия зависит его платежеспособность. Как только последняя отсутствует, по закону об акционерных обществах объявляется конкурс (с. 289-291)
Представлено обоснование функционального назначения собственного капитала как источника финансирования неликвидных инвестиционных активов предприятия и наиболее рискованного вида инвестиций	В каждом предприятии собственный капитал всегда подвергается наибольшим рискам, так как при ликвидации предприятия труднее всего гарантировать его возмещение. На долю капитала, причитающегося собственникам, всегда приходится стоимость той части актива, которая ликвидируется последней, потому совершенно правильно рассматривать в качестве источника финансирования неликвидных активов (основного капитала) собственный капитал (с. 291)
Определены благоприятные значения коэффициента соотношения кредиторской и дебиторской задолженности при сопоставимых сроках их погашения, равные единице или превышающие ее не более чем на 25%	Нормально статьи кредиторской задолженности покрываются статьями дебиторской задолженности. Небольшой перевес кредиторов над дебиторами допустим. Можно считать положение еще более благоприятным, когда 75-90% сумм кредиторов в балансе покрываются суммами дебиторов; но положение, при котором дебиторы превышают кредиторов, свидетельствует уже о плохом хозяйственном расчете. Суммы кредиторов не должны, однако, превышать сумм дебиторов более вышеуказанного отношения, потому что иначе может нарушиться соотношение между дорогим использованием кредита и дешевым открытием его. Это особенно опасно во время дороговизны денег и высокого дисконта (с. 292)
Дифференцированы степени угроз (рисков) потери вложений собственников как сильная, умеренная, и слабая при различных значениях коэффициента финансовой независимости: 0,33, 0,50 и 0,67. Для наглядности представлен методический пример	Мы предлагаем исследовать три случая: (1) чужие средства вдвое больше собственных; (2) чужие средства равны собственным; (3) чужие средства равны половине собственных. Привлечение чужих средств само по себе не угрожает особой опасностью. Неоднократное обращение (высокая оборачиваемость) собственного капитала допускает превышение величины чужих средств над собственными (с. 275-278)
Обозначены пропорции между основными укрупненными статьями актива и пассива баланса, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия и снижающие степень угроз (рисков) имущественной несостоятельности предприятия	Вложение средств в основное имущество на длительный срок можно допустить лишь в размере собственного капитала, а на чужие средства должны производиться затраты лишь временного характера, связанные с приобретением легко реализуемого имущества. При этом если собственный капитал равен 33%, то ликвидные средства должны равняться 67%; если чужой капитал равен 67%, то неликвидные средства должны равняться 33% (по Ганзену) (с. 299-300)

Окончание табл. 1

Авторская оценка значимости научного положения	Трактовка научного положения, изложенного П. Герстнером
В методику анализа имущественного положения предприятия введены категории «несостоятельность», «имущественная несостоятельность», «дефицит акционерного капитала». Разработаны методические приемы и представлены примеры определения каждой из обозначенных ситуаций по результатам анализа баланса	Несостоятельность может появиться, несмотря на достаточное покрытие пассива статьями актива, если капитал вложен в неликвидные статьи актива. Несостоятельность по Штаубу подразумевает отсутствие готовых к платежу средств для погашения срочных обязательств предприятия. По положению «О конкурсном производстве» несостоятельностью считается прекращение платежей по срочным обязательствам. Имущественная несостоятельность наступает в тот момент, когда долги предприятия превышают стоимость его имущества. Дефицит акционерного капитала возникает, когда имеет место превышение суммы убытка по сравнению с величиной акционерного капитала более чем наполовину (с. 26-27)
Исследовано и графически проиллюстрировано влияние различных приемов оздоровления несостоятельного предприятия на балансовые показатели с течением времени	Таблицы (диаграммы) I и IV превосходно иллюстрируют действие различных приемов оздоровления: двукратного понижения капитала и соединения акций, покрытия убытков заинтересованными лицами, заключения договора займа и, наконец, нового увеличения капитала; все эти меры потребовались для того, чтобы обеспечить наличие достаточной величины ликвидных оборотных средств и достигнуть перевеса доходов над затратами (с. 336)

Источник: таблица составлена автором по результатам исследования [4].

Научные положения ученых-балансоведов, обобщённые П. Герстнером, позволяют сформулировать требования к количественным ограничениям балансовых показателей, выполняющие роль постулатов для оценки благоприятных и опасных пропорций между величиной собственного капитала и суммой заёмных источников финансирования инвестиционных активов, которые и сегодня могут использоваться на практике в качестве доказательной базы для оценки финансовых рисков организации, в частности, рисков потери способности самофинансирования процесса потребления инвестиционных ресурсов [17, с. 518-520].

Один из таких постулатов определяет условия, согласно которым обеспечивается поддержание высокой ликвидности баланса организации, а, следовательно, минимизируются риски потери её платёжеспособности и способности самофинансирования инвестиционных активов. Первое условие заключается в том, что инвестиционные (постоянные) активы организации, независимо от того, являются ли они внеоборотными или оборотными, не должны финансироваться за счет каких бы то ни было краткосрочных обязательств – кредитов банка, займов, кредиторской задолженности. Лишь временно используемые организацией и присутствующие в балансе ликвидные активы (переменные оборотные) могут покрываться такого рода обязательствами в течение периода, не превышающего сроки погашения этих обязательств.

Согласно второму условию в качестве источников финансирования инвестиционных (постоянных) активов может использоваться лишь перманентный капитал, то есть сумма капиталов собственников и долгосрочных обязательств, при соблюдении следующих ограничений: доля долгосрочных обязательств не должна превышать 50% по отношению к величине перманентного капитала; долгосрочные обязательства в балансе должны постепенно замещаться с течением времени за счет наращения собственного капитала до тех пор, пока баланс не достигнет новой структуры, когда инвестиционные (постоянные) активы станут полностью покрываться капиталами собственников.

При соблюдении этих условий в балансе организации будет наблюдаться процесс его трансформации от так называемой «толерантной» структуры к структуре «идеальной», а риски потери способности самофинансирования инвестиционных активов – существенно ослабевать (рис. 1).

Структура «толерантного» управленческого баланса (уровень способности самофинансирования инвестиционных активов «нормальный», финансовые риски инвесторов «слабые»)	
Инвестиционные активы:	*Источники финансирования инвестиций:*
I Активы постоянные (внеоборотные)	III Капиталы собственников* (50%)
II Активы оборотные 2.1 Постоянные, исключая финансируемые за счет краткосрочных обязательств	IV Долгосрочные обязательства* (50%)
2.2 Переменные	V Краткосрочные обязательства

Структура «идеального» управленческого баланса (уровень способности самофинансирования инвестиционных активов «высокий», финансовые риски инвесторов «очень слабые»)	
Инвестиционные активы:	*Источники финансирования инвестиций:*
I Активы постоянные (внеоборотные)	III Капиталы собственников* (100%)
II Активы оборотные 2.1 Постоянные, исключая финансируемые за счет краткосрочных обязательств	IV Долгосрочные обязательства* (0%)
2.2 Переменные	V Краткосрочные обязательства

*Доля показателя определена по отношению к величине перманентного капитала (инвестиционных активов).
Источник: разработано автором по результатам исследования [5].

Рис. 1. Декомпозиция механизма трансформации структуры управленческого баланса при ослаблении риска потери способности самофинансирования инвестиционных активов организации

Второй постулат определяет условия, согласно которым допускается временное ухудшение ликвидности баланса, не угрожающее нормальному функционированию предприятия при трансформации структуры «толерантного» баланса в структуру «толерантного критического», если в качестве источника финансирования постоянных оборотных активов организация использует кредиторскую задолженность или иные виды краткосрочных обязательств, выполняющие функцию устойчивых пассивов. В этом случае во избежание потери ликвидности баланса, следуя положениям П. Герстнера, соблюдают следующие ограничения: величина устойчивых пассивов не должна превышать одной трети величины постоянных активов, а оставшиеся 2/3 источников постоянных активов распределяются поровну между собственным капиталом (1/3) и долгосрочными обязательствами (1/3). Для поддержания финансовой устойчивости предприятия доля собственного капитала в этом случае должна составлять не менее 50%, а доля долгосрочных обязательств – не более 50% по отношению к величине перманентного капитала.

Обозначенные уровни собственных и заемных источников финансирования в пассиве баланса выполняют роль допустимых пороговых значений количественных показателей, с помощью которых оценивают угрозы финансовых рисков на различных стадиях реализации инвестиционного проекта. Значения коэффициента концентрации собственного капитала и коэффициента самофинансирования инвестиционных активов за рамками обозначенных границ будут соответствовать одной из двух наиболее рискованных ситуаций, когда структура баланса становится либо «нетолерантной», либо «нетолерантной критической», а риски потери способности самофинансирования и финансовой устойчивости организации будут наиболее высокими (рис. 2).

Структура «толерантного критического» управленческого баланса (уровень способности самофинансирования инвестиционных активов «допустимый», финансовые риски инвесторов «умеренные»)	
Инвестиционные активы:	*Источники финансирования инвестиций:*
I Активы постоянные (внеоборотные)	III Капиталы собственников* (1/3)
II Активы оборотные 2.1 Постоянные, включая финансируемые за счет кредиторской задолженности (устойчивых пассивов)	IV Долгосрочные обязательства* (1/3) V Краткосрочные обязательства* (1/3) 5.1 Кредиторская задолженность (устойчивые пассивы)
2.2 Переменные	5.2 Краткосрочные кредиты и займы 5.3 Кредиторская задолженность (неустойчивые пассивы)

Структура «нетолерантного» управленческого баланса (уровень способности самофинансирования инвестиционных активов «низкий», финансовые риски инвесторов «высокие»)	
Инвестиционные активы:	*Источники финансирования инвестиций:*
I Активы постоянные (внеоборотные)	III Капиталы собственников* (20%) < 1/3
II Активы оборотные 2.1 Постоянные, включая финансируемые за счет кредиторской задолженности (устойчивых пассивов)	IV Долгосрочные обязательства* (55%) > 1/3 V Краткосрочные обязательства* (25%) < 1/3 5.1 Кредиторская задолженность (устойчивые пассивы)
2.2 Переменные	5.2 Краткосрочные кредиты и займы 5.3 Кредиторская задолженность (неустойчивые пассивы)

Структура «нетолерантного критического» управленческого баланса (уровень способности самофинансирования инвестиционных активов «очень низкий», финансовые риски инвесторов «очень высокие»)	
Инвестиционные активы:	*Источники финансирования инвестиций:*
I Активы постоянные (внеоборотные)	III Капиталы собственников* (20%) < 1/3
II Активы оборотные 2.1 Постоянные, включая финансируемые за счет кредиторской задолженности (устойчивых пассивов)	IV Долгосрочные обязательства* (25%) < 1/3 V Краткосрочные обязательства* (55%) > 1/3 5.1 Кредиторская задолженность (устойчивые пассивы)
2.2 Переменные	5.2 Краткосрочные кредиты и займы 5.3 Кредиторская задолженность (неустойчивые пассивы)

*Доля показателя определена по отношению к величине инвестиционных активов; по отношению к величине перманентного капитала доли капиталов собственников и долгосрочных обязательств составляют по 50% каждая в структуре «толерантного критического» баланса, 27% и 73%, соответственно, в структуре «нетолерантного» баланса, 44% и 56%, соответственно, в структуре «нетолерантного критического» баланса.
Источник: разработано автором по результатам исследования [5].

Рис. 2. Декомпозиция механизма трансформации структуры управленческого баланса при усилении риска потери способности самофинансирования инвестиционных активов организации

Таким образом, схематические теоретические описания индивидуальных моделей управленческого баланса позволяют систематизировать его структуры в зависимости от значений балансовых коэффициентов, выполняющих роль количественных индикаторов оценки финансовых рисков на различных стадиях инвестиционного цикла (табл. 2). Отметим, что в разработанный нами классификатор не включены варианты оценки структуры баланса при нулевых и отрицательных значениях собственного капитала (которые могут иметь место на практике, например, при наличии непокрытого убытка организации за отчетный год или прошлые отчетные периоды), так как в этих случаях по понятным причинам финансовые риски инвесторов однозначно следует оценивать как катастрофические.

Предложенный подход открывает новые возможности перед руководством организации и позволяет уточнять благоприятные и опасные значения коэффициентов концентрации собственного капитала, самофинансирования инвестиционных активов и угроз сопутствующих рисков в процессе анализа показателей финансовой отчётности и прогнозирования их желаемых значений для обеспечения инвестиционной привлекательности бизнес-структур и выбора оптимальных сценарных условий реализации инвестиционных проектов.

Таблица 2

Классификатор оценки финансового риска потери способности самофинансирования процесса потребления инвестиционных ресурсов организации при различных типах структуры баланса

Тип структуры управленческого баланса	Границы значений коэффициента концентрации собственного капитала (ск) в сумме перманентного капитала (пк)	Границы значений коэффициента самофинансирования инвестиционных активов (иа)	Границы значений коэффициента финансирования инвестиционных активов (иа) устойчивыми пассивами (уп)	Оценка финансового риска инвесторов
1. Идеальная	Кск/пк = 1	Кск/иа = 1	Куп/иа = 0	очень слабый
2. Толерантная	0,5 ≤ Кск/пк < 1	0,5 ≤ Кск/иа < 1	Куп/иа = 0	слабый
3. Толерантная критическая	0,5 ≤ Кск/пк < 1	0,33 ≤ Кск/иа< 0,5	Куп/иа ≤ 0,33	умеренный
4. Нетолерантная	0 < Кск/пк < 0,5	0 < Кск/иа < 0,33	Куп/иа ≤ 0,33	высокий
5. Нетолерантная критическая	0 < Кск/пк < 0,5	0 < Кск/иа < 0,33	Куп/иа > 0,33	очень высокий

Источник: разработано автором.

Использование данной методики, например, в системах текущего и среднесрочного бюджетирования, а также стратегического планирования позволит руководству организации не только предупредить ситуации высоких финансовых рисков, но и избежать их; сформировать доказательную базу для интеграции результатов прогнозного анализа с процессом выстраивания устойчивой к риску организационной структуры управления финансовыми и материальными потоками бизнес-структуры. Отметим, что рассмотренная методика обеспечивает реализацию целевых установок профессиональной деятельности специалистов, предусмотренных профессиональными стандартами Министерства труда и социальной защиты РФ «Специалист по управлению рисками», «Специалист по внутреннему контролю», «Внутренний аудитор». Необходимость широкого использования аналитической информации для оценки финансовых рисков специалистами обозначенных профессий объясняется, в частности, отставанием эффективности управления, которое наблюдается у российских компаний по сравнению с глобальными транснациональными компаниями (табл. 3).

По данным компании PwC, управление рисками позволяет организациям повысить эффективность бизнеса и обеспечить его рост. Так, например, в течение последних трех лет 55% компаний из числа лидеров в области управления рисками демонстрировали в своей отчетности рост рентабельности капитала, при этом у 41% компаний по данным годовой финансовой отчетности этот показатель

превысил 10%. Лидеры в области управления рисками, в первую очередь, активно применяют методы анализа финансовой информации для предупреждения неблагоприятных событий и возможных угроз, несмотря на то, что такие «упреждающие» методики являются наиболее сложными. Среди компаний-лидеров 46% отметили, что они тратят больше времени на количественную оценку рисков и подготовку превентивных мероприятий, чем на принятие ответных мер в ситуациях с уже наступившими негативными эффектами. Среди компаний, не входящих в группу лидеров, лишь 21% отметили аналогичный подход к управлению рисками. Компании-лидеры также используют широкий набор инструментов для эффективной интеграции результатов анализа, таких как выявление и прогнозирование новых рисков (96% компаний из числа лидеров и 59% компаний, не входящих в группу лидеров), «сканирование горизонтов» и применение системы индикаторов раннего предупреждения рисков (81% и 33%, соответственно), построение организационной структуры, устойчивой к риску (88% и 42%, соответственно) [8].

Таблица 3

Оценка эффективности управления ключевыми рисками компаний (в процентах от общего числа компаний-участников опроса по каждой подгруппе)

Оценка управления рисками по критерию эффективности	Стратегические риски		Финансовые риски		Репутационные риски	
	глобальные компании	российские компании	глобальные компании	российские компании	глобальные компании	российские компании
Эффективное управление	76	16	54	16	57	20

Источник: составлено автором на основе данных исследования PwC «Взгляд на риски: обеспечение конкурентного преимущества в условиях нестабильности» по результатам опроса топ-менеджеров и членов советов директоров 1200 глобальных и крупнейших российских компаний [8].

Научное обоснование и разработка методик комплексного анализа финансовых показателей значительно облегчают процесс интеграции разрозненных данных при проведении внутреннего аудита корпоративных структур, что позволяет на выходе сформировать мощный аналитический ресурс. Оценка значимости потенциальных возможностей и реального вклада специалистов служб внутреннего аудита в обеспечение исполнения положений программы по управлению рисками в ходе реализации стратегических и трансформационных инициатив руководства организаций представлена в таблице 4.

Таблица 4

Оценка значимости вклада служб внутреннего аудита (СВА) организаций в обеспечение эффективности выполнения положений программы по управлению рисками

Положение программы	Оценка значимости вклада СВА
Оперативное предупреждение руководства организации о потенциальных угрозах и возможных негативных последствиях вследствие возникновения рисков	СВА вносят ценный вклад в деятельность организации и участвуют в процессах преобразования бизнеса как минимум в два раза чаще своих коллег из других служб, заблаговременно предупреждая руководство о возникающих рисках. 56% СВА организаций из числа участников опроса занимают активную позицию в решении проблемы повышения эффективности бизнес-процессов и системного управления рисками, при этом только 12% из них удается оперативно реагировать на неблагоприятные сценарные условия развития организации и разрабатывать действенные превентивные меры, обеспечивающие минимизацию рисков
Обеспечение высокой информативности внутренних отчетов и повышение качества мониторинга бизнес-процессов за счет расширения палитры аналитической информации	СВА получают широкие полномочия использовать любую аналитическую информацию, чтобы обеспечить оперативное реагирование на возникающие риски. Тем не менее, информативность внутренних отчетов организации можно существенно улучшить, так как только 48% участников опроса используют аналитические данные в качестве доказательной базы для обоснования управленческих решений, из них 43% – в целях оценки рисков, при этом 27% СВА планируют начать использовать в своей работе методики анализа рисков

Окончание табл. 4

Положение программы	Оценка значимости вклада СВА
Повышение согласованности действий СВА с другими подразделениями организации – участниками программы по управлению рисками	Действия 87 % СВА, которые, по мнению заинтересованных лиц, приносят наибольшую пользу организации, согласуются с действиями других участников программы по управлению рисками, однако такая согласованность наблюдается в работе лишь 21% СВА, полезность которых для организации низко оценивается заинтересованными сторонами
Развитие профессиональных компетенций сотрудников СВА, обеспечивающих реализацию стратегических трансформационных инициатив руководства организации	По мнению участников опроса, когда бизнес смотрит в будущее, внутренним аудиторам необходимо обладать определенным перечнем компетенций для управления наиболее актуальными рисками в условиях конкуренции и ужесточения ресурсных ограничений. При этом 39% СВА считают необходимым и планируют активно развивать знания своих сотрудников в сфере финансового контроля, а 25% – в области использования и освоения новых методических инструментов анализа данных

Источник: составлено автором на основе данных PwC «Исследование состояния профессии внутреннего аудитора 2015» по результатам опроса руководителей СВА, руководителей высшего звена и членов советов директоров 1300 организаций [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бетге Й.* Балансоведение. М.: Бухгалтерский учет, 2000.
2. *Герстнер П.* Анализ баланса. М.: Экономическая жизнь, 1926.
3. *Губер Т.* Как читать баланс. М.: МАКИЗ, 1925.
4. *Дедюхина Н.В.* Влияние немецкой школы балансоведения на развитие теории и методологии финансово-инвестиционного анализа // Развитие методологии учета, анализа и контроля в условиях инновационной экономики. Декабрьские чтения имени С.Б. Барнгольц: сб. трудов Международной научно-практической конференции (Москва, 14-15 декабря 2010 года). Т. I. Тольятти: Изд-во ТГУ, 2010. С. 327-333.
5. *Дедюхина Н.В.* Управление финансовыми рисками организации на основе показателей структуры баланса // Информационно-аналитическое обеспечение управления: история и современность: материалы научно-практической конференции. Ч. II. М.: Фин. академия при Правительстве РФ; Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2009. С. 163-172.
6. *Ле-Кутре В.* Основы балансоведения. М.: МАКИЗ, 1925.
7. Официальный сайт глобальной сети компаний PwC. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/internal-auditor-survey.html (дата обращения 27.07.2016).
8. Официальный сайт глобальной сети компаний PwC. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2015/risk-in-review.html (дата обращения 25.07.2016).
9. Официальный сайт III Международной конференции по обеспечению роста инвестиций в России «Инвест-Рос 2016». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://russia-invest.ru/files/1.1.docx (дата обращения 05.07.2016)
10. *Плотников В.А., Сергин С.С.* Управление рыночными рисками деятельности предприятия на основе использования методов нечеткой логики // Экономика и управление. 2011. № 3 С. 79-82.
11. *Сигова М.В.* Консалтинговые услуги в обеспечении экономической безопасности бизнес-структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
12. Стратегическое развитие промышленных моногородов России: научное обеспечение и пути реализации / под ред. С.В. Кузнецова, А.Е. Карлика. СПб.: Изд-во ГУАП, 2013.
13. Сценарные условия и прогнозирование долгосрочного развития экономики региона / под ред. С.В. Кузнецова, В.Е. Рохчина. СПб.: ИПРЭ РАН; ГУАП, 2014.
14. *Шумпетер Й.А.* История экономического анализа: в 3-х т. СПб: Экономическая школа, 2001.
15. *Leitner F.* Die Selbstkostenrechnung industrieller Betriebe. Frankfurt a. M.: J.D. Sauerländer, 1906.
16. *Nicklisch H.* Allgemeine kaufmännische Betriebslehre als Privatwirtschaftslehre des Handels (und der Industrie). Leipzig: Poeschel, 1912.
17. *Richard J.* Analyse financiere et audit de performance. Paris: La Villeguerin Edition, 1993.
18. *Schmidt F.* Die organische Bilanz in Rahmen der Wirtschaft. Leipzig: G.A. Gloeckner, 1921.

Голохвастов Д.В., Курбанов Р.Н., Покровская Н.Н.

ДЕОФШОРИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ КОНТРОЛЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И НАЛОГОВОГО ПОВЕДЕНИЯ РЫНОЧНЫХ АГЕНТОВ

Аннотация. *В статье на базе данных официальной статистики анализируются закономерности и тенденции развития процессов деофшоризации в России и влияние на эти процессы как эволюции внешней среды, так и инструментов регулирования экономического поведения рыночных агентов. Показана актуальность контроля трансфертного ценообразования в условиях сокращения иных схем оптимизации налогообложения и его роль для развития ответственности налогоплательщика и эволюции модели налогового поведения.*

Ключевые слова. *Трансфертное ценообразование, рыночный агент, регулирование налогового поведения, деофшоризация.*

Golokhvastov D.V., Kurbanov R.N., Pokrovskaia N.N.

DE-OFFSHORING AND DEVELOPMENT OF CONTROL MECHANISMS ON THE TRANSFER PRICING AND OF REGULATION OF MARKET AGENTS' TAX BEHAVIOR

Abstract. *The paper identifies the patterns and trends of the de-offshoring' development in Russia, within the analysis of official data state statistics, taking into account the impact of the environment' evolution and changing tools for regulation of economic behavior of market agents. The article justifies the importance of the control on transfer pricing in the framework of variety of tax optimization schemes, and its role for the fostering the taxpayer's tax liability and the evolution of responsible and conscientious behavior.*

Keywords. *Transfer pricing, market agent, regulation of tax behavior, de-offshoring.*

Развитие государственного контроля экономических операций, включая международные, направлено на решение ряда задач: обеспечение прозрачных и справедливых рыночных условий для всех рыночных агентов, стимулирование их экономической активности, привлечение ресурсов в страну. Контроль трансфертного ценообразования содействует росту международных операций малого и среднего бизнеса, снижая эффективность схем ухода от налогообложения через функционирование подразделений и зависимых компаний с использованием нерыночных (заниженных или завышенных) цен при внутриорганизационных или внутригрупповых операциях.

В Федеральном послании Президента РФ 12.12.2013 были высказаны предложения о повышении прозрачности ведения бизнеса, возвращении средств российских лиц в российскую экономику (и соответствующих налогов – в бюджет РФ) и об ограничениях права на госгарантии и льготные условия

ГРНТИ 06.73.15
© Голохвастов Д.В., Курбанов Р.Н., Покровская Н.Н., 2016
Дмитрий Владимирович Голохвастов – кандидат экономических наук, заместитель заведующего кафедрой системной экономики Национального гуманитарного университета России (Санкт-Петербург).
Рамазан Нуруллахович Курбанов – аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Надежда Николаевна Покровская – доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Покровская Н.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 310-19057. E-mail: nnp@unecon.ru.

для компаний, которые затем уводят операции и прибыль за рубеж, в оффшорные юрисдикции. В течение ноября 2014 [7] – февраля 2016 гг. [8] произошли существенные изменения в регулировании налогового поведения рыночных агентов, включая статус налогового резидента РФ, правила предоставления информации, налогообложения сделок между взаимозависимыми лицами и др.

Анализ истории принятия в США закона FATCA [5] (принят в 2010 г., вступил в силу с 2014 г.), формирования и корректировки международной Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам 1988 г. (Протокол 2010 г.), в рамках ст. 6 которой разработаны Многостороннее соглашение компетентных органов об автоматическом обмене финансовой информацией (Multilateral Competent Authority Agreement, MCAA) и Единый стандарт отчетности по автоматическому обмену информацией о финансовых счетах (Common Reporting Standard, CRS), свидетельствует о серьезной заинтересованности стран с либеральной рыночной экономикой в совершенствовании регулирования налогового поведения резидентов (вне зависимости от декларируемого гражданства). Учитывая, что в мае 2016 г. Россия присоединилась к системе автоматического обмена данными между налоговыми администрациями, следует признать эффективность движения российской модели регулирования налогового поведения в направлении повышения прозрачности и справедливости рыночных условий для всех экономических агентов.

Вместе с тем, помимо ухода от налогов, важным фактором вывода активов в иностранные юрисдикции является недостаточное доверие к российской системе регулирования частной собственности [11]. Статистические данные свидетельствуют о существенной эволюции объемов (см. таблицу 1) и направлений (см. таблицу 2) российских иностранных инвестиций в зарубежные страны. Наиболее заметное снижение в период принятия новых законодательных документов коснулось участия российских экономических субъектов в капитале в зарубежных странах, что отражает возврат долей в собственности из, например, кипрской компании в российское экономическое пространство.

Таблица 1

Инвестиции из России за рубеж по типам (2007–2015, вплоть до 1 кв. 2016), млн долл. США

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	I кв. 2016
Всего	44801	55663	43281	52616	66851	48822	86507	57082	22188	7337
Участие в капитале (кроме реинвестирования доходов)	17789	29413	26738	20891	23510	31186	79500	22662	8438	3522
Реинвестирование доходов	15600	24654	7570	14049	15560	15558	11416	14455	6006	2363
Долговые инструменты	11412	1595	8973	17676	27781	2079	-4409	19965	7744	1453

Составлено авторами на основе данных ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/direct_investment/inv_out-country.xls (дата обращения 21.08.2016).

Отмеченная динамика связана не только с «бегством» капитала из России в связи с агрессивным налоговым планированием («налоговой оптимизацией») или защитой собственности в контексте нестабильности российской экономико-политической среды, но и с комплексом стремительно развивающегося изменения внешней среды: ввод санкций США и ЕС (с присоединением ряда стран Европы, а также Японии) в марте-июле 2014 г., вплоть до ареста активов по решению разнообразных судов (как непредвзятых, так и политически мотивированных), а также активная деятельность Европейского союза по попыткам стабилизировать финансовое положение таких стран, как Греция и Кипр, что, в частности, привело к ограничениям, наложенным на функционирование и движение капиталов в этих странах в 2012–2013 гг.

В таблице 2 показаны основные юрисдикции, изменение по которым было наиболее заметно, а также для сравнения приведены данные по ряду стран, которые могут характеризоваться как «обычные» партнеры. Так, в 2014 г. участие российских экономических агентов в капитале в Швейцарии составило 3,1 млрд долларов США, а в 2014 – лишь 74 млн, в то же время во взаимоотношениях с Францией этот показатель достиг максимума в объеме 1,5 млрд долл. в 2012 г., а в остальные годы находился в пределах от 40 до 600 млн долл., что в большей мере «похоже» на «обычную» внешнеэкономическую деятельность. Вместе с тем, такой «стабильный» партнер, как Финляндия, страна ЕС,

имеющая с Россией наиболее протяженную границу, в течение 2007–2015 гг. показывала весьма спокойную эволюцию показателя прямых инвестиций, но в 1-ом кв. 2016 г. продемонстрировала падение (в логике «актив-пассив») на 255 млн долл. США. Если же рассматривать наиболее заметные колебания, то, безусловно, лидером здесь выступают Британские Виргинские Острова (BVI), в которых показатель российского участия в капитале составлял 55,7 млрд долл. в 2013 г., затем произошло сокращение за 294 млн (отток капитала).

По некоторым юрисдикциям наблюдается ситуация, подобная Сент-Китс и Невис: в течение всего периода 2007–2015 гг. годовые данные по потокам прямых инвестиций достаточно скромны, но в течение 2011–2014 гг. в потоках инвестиций из России (согласно квартальным показателям) произошел сначала прирост долговых инструментов в 4-ом кв. 2011 г. на 4,4 млрд долл. США и их сокращение на 3,7 млрд в течение 2012 г., затем в 1-ом кв. 2013 г. произошло увеличение участия в капитале на 2,6 млрд, а во 2-ом кв. этого же года – его уменьшение на 4,1 млрд. Эта картина отчетливо свидетельствует о перетоке капиталов из одной формы в другую, что вызывает сомнения с точки зрения налогового контроля.

Таблица 2

Участие российских рыночных агентов в капитале за рубежом по странам (2007 – 1 кв. 2016), млн $

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	I кв. 2016
Всего участие в капитале	17789	29413	26738	20891	23510	31186	79500	22662	8438	3522
Австрия	225	274	456	713	305	1165	5321	963	655	411
Багамы	-195	-158	316	419	416	437	516	578	543	110
Белиз	1	45	67	29	30	4	97	527	7	-1
Бельгия	80	49	20	-14	3	25	30	20	-3	0
Бермуды	-118	1	29	-1	0	205	15	254	146	21
Виргинские Острова, Британские (BVI)	513	617	59	473	782	5129	55693	-294	290	55
Германия	217	542	423	601	837	760	821	1 168	351	4
Дания	21	6	-2	0	45	23	981	20	116	0
Джерси	5	5	-28	-18	50	155	114	153	111	0
Кипр	269	9 376	8 423	4 355	4 359	6 816	184	2 144	-2142	921
Люксембург	-31	217	110	1112	2369	1205	658	893	1592	90
Монако	81	81	46	79	362	117	268	496	3	0
Нидерланды	8649	2128	915	1626	702	978	3127	-540	559	255
ОАЭ	901	235	66	62	43	78	162	157	45	8
Острова Кайман	52	600	168	-36	-225	-98	609	555	479	3
Сингапур	1	0	0	18	155	1 241	274	759	375	407
Великобритания	1005	3423	1617	831	355	1186	1094	1569	157	45
США	683	3167	5010	637	861	834	1020	941	489	75
Турция	181	271	98	140	1135	3940	1619	825	1167	-10
Финляндия	83	163	110	81	141	133	120	271	88	-255
Франция	252	209	345	299	591	1483	476	514	46	13
Швейцария	1 340	1 384	771	1 066	2 274	487	1 708	3 071	74	-11

Источник: составлено авторами на основе данных ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/statistics/credit_statistics/direct_investment/inv_out-country.xls (дата обращения 21.08.2016).

В то же время, если рассмотреть инвестиционные потоки из зарубежных стран в Россию, то можно отметить не менее интересную динамику: согласно данным ЦБ РФ, финансовые потоки (участие в капитале, реинвестирование доходов и долговые инструменты) из Германии в Россию составляли в 2007 г. 7,6 млрд долларов, в то же время с Кипра поступило 11,9 млрд, с Бермуд 8,4 млрд, из Нидерландов направлено 10,3 млрд долларов США. В 2013 г. (до ввода в действие санкций ЕС) картина

распределения прямых инвестиций из стран-партнеров в РФ также интересна: Германия сократила инвестиции до 335 млн долларов, в то же время Виргинские острова инвестировали в РФ 9,4 млрд, Ирландия – 10,4 млрд, Кипр – 8,3 млрд, Люксембург – 11,6 млрд, Нидерланды – 5,7 млрд, Великобритания (Соединенное королевство) – 18,9 млрд.

Целесообразно рассмотреть также данные по тем российским экономическим агентам, которые обладают крупными зарубежными активами. Так, результаты исследования ИМЭМО РАН показали, что в 2009 г. у компании «Лукойл» было 28,0 млрд долл. США суммарных зарубежных активов, «Газпром» владел 19,4 млрд, «Евраз» – 10,4 млрд, «Северсталь» – 9,9 млрд, «Русал» – ок. 1,1 млрд. В 2011 г. суммарные показатели 20 ведущих российских нефинансовых ТНК, среди которых есть как частные, так и подконтрольные государству компании, были следующими [6, с. 4]: зарубежные активы – 111 млрд долл. США, продажи за рубежом – 383 млрд долл. США, персонал в зарубежных подразделениях – 229,4 тыс. чел. Наибольшие по объему потоки экспорта прямых инвестиций из России направлялись данными компаниями в дальнее зарубежье – 93,7%, в страны СНГ – лишь 6,3%. Результаты исследования ИМЭМО РАН показали, что существенно повысились не только инвестиции, но также задействованный за рубежом персонал в российских компаниях. Лишь в начале 2015 г. впервые российские компании объявили о сокращении персонала в своих зарубежных филиалах [10]. Эти данные говорят о существенной экономической активности крупных российских компаний, включая перевод части бизнес-процессов за рубеж.

Анализ проблем деофшоризации российской экономики обращает внимание на исследование реальных ресурсных потоков, финансовых и управленческих решений, которые затрагивают внутреннюю политику компаний, включая и потенциальные возможности трансфертных цен, которые возникают на основе появления взаимозависимых лиц за пределами России. Использование «офшорных схем» практикуется и в России, и в мире. Такие схемы связаны как с рационализацией направления денежных потоков, так и с вопросами налогообложения, перераспределением финансовых ресурсов, размещением собственности и гарантиями сохранения активов.

Проблематика трансфертного ценообразования не представляет исключительную заинтересованность государства, а скорее является следствием прогрессирующей интернационализации хозяйственной деятельности. Преимущество получают те субъекты (как со стороны государств, так и со стороны бизнеса), которые способны выстроить наиболее успешную стратегию как с правовой точки зрения, так и с точки зрения фискальной, систему финансового планирования и управления собственностью. Сегодня ситуация характеризуется большой свободой выбора «удобного государства» для регистрации компании, подачи отчетной финансовой и налоговой документации и т.д. Офшорные зоны, или «налоговые гавани» [4], можно разделить по территориальному принципу на три группы [2, с. 21]:

Европа: принадлежащий Великобритании остров Мэн, Гибралтар, Люксембург, Лихтенштейн, Монако, Кипр, Мальта, португальский остров Мадейра, Нидерланды, Ирландия;

Атлантика и Карибы: Бермудские острова, Багамские острова, Каймановы острова, Британские Виргинские острова, Гайана, Барбадос, Панама; а также штат Делавер (США), на территории которого действуют особые условия регистрации предпринимательских организаций;

Азия и Тихий океан: Гонконг, острова Кука, Науру, Вануату, Лабуан, Сингапур.

Вместе с тем, по данным, полученным в ИМЭМО РАН под руководством А.В. Кузнецова, «около ¼ российских прямых иностранных инвестиций «путешествуют по кругу», то есть псевдо-иностранные. Однако на «классические» ТНК приходится не больше 40% учтенных Центробанком России ПИИ – ведь десятками миллиардов исчисляются вложения россиян в зарубежную недвижимость, велик вклад и непрозрачных фондов прямого инвестирования, в том числе под контролем владельцев ведущих российских ТНК (например, металлургических)» [9]. Таким образом, вопрос деофшоризации касается не только и не столько проблемы увода активов за рубеж, сколько ставит, по мнению автора работы, актуальную задачу развития российского регулирования экономических процессов на отечественной территории под национальной юрисдикцией. Развитие инвестиционного климата будет способствовать решению проблемы возвращения капиталов, при этом уже данные 2014 г. дают основания для выводов об изменении инвестиционных потоков.

2014–2015 годы представляют собой период изменения условий функционирования международных компаний российского происхождения, что связано с переоценкой рисков. Сегодня перевод акти-

вов в развитые зарубежные юрисдикции, прежде всего, североамериканские и западноевропейские, более не обеспечивают стабильность и сохранение имущества в силу включения антироссийских санкций и действия судебных и административных органов соответствующих стран в отношении имущества российских организаций. Таким образом, по мнению авторов, в течение ближайших 1–2 лет можно будет наблюдать обратный вывод активов из-за рубежа в Россию. Соответственно, объем контролируемых сделок между взаимозависимыми лицами в ближайшие 1–2 года будет увеличиваться, что также определяет актуальность выявления направлений совершенствования государственного регулирования и налогового контроля трансфертного ценообразования.

Вместе с тем, может обостриться проблема контроля трансфертного ценообразования как одного из способов минимизации налоговых выплат предприятий и физических лиц. Трансфертные цены изначально возникли в результате усложнения технологических цепочек и международных связей как инструмент обоснования и принятия управленческих решений [3], поэтому само по себе трансфертное ценообразование не выступает источником налоговых махинаций. Данные, приведенные в таблице 2, свидетельствуют не только о влиянии санкций ЕС и США на снижение взаимодействия с оффшорными зонами (наибольшее снижение отмечалось во взаимоотношениях с Бермудами и Кипром), но также о переориентации ряда западноевропейских государств на прямое участие в 2014 г. в российском капитале – см. возросшее сальдо по Бельгии, Германии, Финляндии и положительное сальдо с такими странами, как Нидерланды и Франция.

Создание реально действующих международных предприятий с российским участием в капитале либо открытие новых мощностей на территории России, в обоих случаях, способно привести к более активному интересу компаний к применению технологий ухода от налогообложения через изменения внутренних трансфертных цен или расходов по операциям с взаимозависимыми лицами. Однако современный период развития геоэкономики требует более комплексного подхода к развитию налогового контроля, что позволяет авторам, на основе проведенного Р.Н. Курбановым исследования, выдвигать следующие аспекты в качестве ключевых компонентов развития регулирования налогового поведения российских граждан:

1) повышение доверия к налоговым органам на основе развития прозрачных процедур сбора и обработки информации и обоснования принимаемых решений (учитывая, что правоприменительная практика в России и в других странах – бывших республиках СССР, по-прежнему воспринимается населением как предвзятая), для бизнеса может быть особенно важной максимальная стандартизация и автоматизация процедур работы с данными, от предоставления сведения об организациях и сделках и до формирования отчетов и статистики с учетом защиты конфиденциальной информации;

2) лишь на основе доверия к государству в целом и к налоговым органам в частности может сформироваться поведенческая модель ответственного добросовестного налогоплательщика, который осознает значимость и необходимость честности и полноты налоговых выплат;

3) в условиях цифровой экономики, с одной стороны, удешевляется контроль за проводимыми операциями, но, с другой стороны, обостряется вопрос эффективности налогового контроля, в рамках которого стоимость самого налогового администрирования может значительно превышать затраты на уход от налогообложения. Стремление избежать сложных бюрократических процедур и затрат времени выступает одним из факторов ухода «в тень» электронных бизнесов, до тех пор пока объемы их оборотов не начинают позволять найм бухгалтеров или налоговых консультантов. Возможности заполнения форм и предоставления данных онлайн (через личный кабинет или на иных виртуальных площадках ФНС России) является одним из важнейших механизмов, которые упрощают и удешевляют корректное и честное налоговое поведение добропорядочных налогоплательщиков.

Алгоритмизация взаимодействий между рыночными агентами и государством выступает важнейшим элементом развития не только контроля трансфертного ценообразования «сверху», но и развития моделей налогового поведения рыночных агентов «снизу». Механизмы регулирования и экономико-управленческого воздействия государства на принимаемые экономическими субъектами решения должны постепенно уступать место регулятивным механизмам самостоятельного выбора вариантов поведенческих стратегий налогоплательщиками как рыночными агентами. Такая эволюция нуждается в формировании компетенций рыночного агента [1], что предполагает необходимость развития экономической, финансовой и налоговой грамотности населения.

Если налоговый контроль сегодня направлен, прежде всего, на корректировку налоговой базы с точки зрения российского бюджета и восстановления недополученных в результате различных схем трансфертного ценообразования налоговых выплат, то государственный контроль в большей мере может и должен быть нацелен на решение задач сохранения управляемости и подконтрольности как активов, так и технологических процессов. Важность последнего фактора особенно заметна с учетом санкций, запрещающих ввоз в Россию технологий и оборудования для добывающих отраслей и сырьевого экспорта, прежде всего, ограничивающих развитие добычи и продажи энергетических ресурсов. В результате этого комплекса факторов стимулируется структурная реформа российской экономики, необходимость которой четко осознавалась экспертным сообществом еще с начала 2000-х гг.

В связи с этим, для преодоления сырьевой зависимости, переориентации на высокотехнологичные отрасли экономики и импортозамещающие производства в реальном секторе, на территории России было принято решение о создании целого ряда (а именно, 19) особых экономических зон (промышленных – 6, технологических – 5, логистических – 2, туристических – 4, а также зоны в Калининградской и Магаданской областях). Вместе с тем, создание территорий с льготным налогообложением будет провоцировать применение разнообразных схем минимизации налогов, в частности, ОЭЗ могут стать «офшорными» юрисдикциями внутри российского экономического пространства, где будет возможно использование трансфертного ценообразования для перевода налогооблагаемой базы под низко-налоговые режимы.

Ключевой задачей совершенствования механизмов контроля в этих условиях будет выступать повышение прозрачности экономических операций для налоговых органов и достоверное отражение совершаемых экономических действий в налоговой отчетности. Учитывая сложность контроля реальных сделок и распределения функций, активов, ресурсов и рисков между рыночными агентами, особенно, в отношении нематериальных активов, интеллектуальной собственности, репутаций и брендов, создание ОЭЗ следует сопровождать более высокими требованиями к прозрачности не только данных, но и реально совершаемых экономически значимых (economically significant) действий налогоплательщиков. А открытость внутренней хозяйственной, технологической и интеллектуальной среды частных организаций налоговым органам возможна лишь при условии возрастания доверия рыночных агентов к государству в целом и к налоговой администрации в частности.

Таким образом, государственное регулирование в области применения трансфертного ценообразования может и должно включать не только налоговый контроль за суммарными объемами налоговых поступлений, но и систему стимулирования для регионального развития (внутри страны и во взаимоотношениях с внешними партнерами) и развития модели поведения налогоплательщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голохвастов Д.В., Покровская Н.Н.* Поведенческие модели, институциональные стратегии и управленческие инструменты профессионального роста рыночного агента: когнитивно-деятельностные компетенции в пространстве инновационного роста. СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2012. 108 с.
2. Доклад о мировых инвестициях. Транснациональные корпорации и интернационализация НИОКР. Обзор ООН. Нью-Йорк и Женева, 2010. 63 с.
3. *Иванова Н.Г., Петухова Р.А.* Методология и практика налогового регулирования трансфертного ценообразования // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2015. Т. 25. № 3. С. 464-470.
4. *Кожаев Ю.П.* Формы предпринимательства за пределами страны постоянного проживания или регистрации // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина. 2012. № 2.
5. *Кузнец И.М., Айдаева Д.З.* Автоматический обмен информацией о финансовых счетах: глобальный конец банковской тайны? // Вестник Арбитражного суда Московского округа. 2015. № 4. С. 36-47.
6. *Кузнецов А.В.* Российские прямые инвестиции за рубежом: предсанкционная картина и перспективы в новых международно-политических условиях: тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН 28 января 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.imemo.ru/files/File/ru/sc/2015/ 28012015_tez.pdf (дата обращения 22.08.2016).
7. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения): Федеральный Закон от 24 ноября 2014 года № 376-ФЗ: принят Гос. Думой 18 ноября 2014 г.; одобр. Советом Федерации 19 ноября 2014 г. // Рос. газ. 2014. 28 ноября.

8. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)». Федеральный закон от 15.02.2016 г. № 32-ФЗ: принят Гос. Думой 29 января 2016 г.; одобр. Советом Федерации 10 февраля 2016 г. // Рос. газ. 2016. 17 февраля.
9. Экспорт российских прямых инвестиций стабилизировался по мере окончания мирового кризиса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2009/09031.pdf (дата обращения 31.08.2016).
10. NEWSru.com: Новости экономики, суббота, 4 июля 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://palm.newsru.com/arch/finance/04jul2015/banks.html (дата обращения 19.08.2016).
11. *Pokrovskaia N.N.* National And Supra-National Financial Regulatory Architecture: Transformations Of The Russian Financial System In The Post-Soviet Period // Financial Development, Economic Crises and Emerging Market Economies / Ed. by Faruk Ulgen. London: Routledge 2017. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.routledge.com/Financial-Development-Economic-Crises-and-Emerging-Market-Economies/Ulgen/p/book/9781138123755 (дата обращения 22.08.2016).

Никифоров О.Н.

СТАТИСТИКА БЕЗ ПАРАДОКСОВ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы статистического образования в России, использования знаний экономической статистики в управлении. Обосновывается необходимость совершенствования статистического образования в условиях развития информационного общества и современных технологий обработки больших данных.*

Ключевые слова. *Статистика, профессиональный стандарт, управление.*

Nikiforov O.N.

STATISTICS WITHOUT PARADOXES

Abstract. *The article is dedicated to the statistical education in Russia and to the deployment of the economic statistics knowledge in management. The article also deals with the necessity of improvement of statistical education in the context of information society development and modern big data processing technologies.*

Keywords. *Statistics, professional standard, management.*

Введение

В нашей стране утрата многих традиций, которые складывались столетиями, быстро ощущается, но не всегда приводит к их быстрому восстановлению. Так происходит в последнее время и с государственной статистикой. За всю более чем 200-летнюю историю российской статистики, испытания, выпавшие на ее долю с нулевых годов текущего века, не покидают эту, казалось бы, спокойную гавань экономистов-профессионалов, существование которой в любом государстве признается одним из его статусных характеристик. Вряд ли кто-то подвергнет сомнению необходимость подготовки специалистов в сфере финансов, налогообложения и юриспруденции, а вот специализация в области статистики оказалась с некоторых пор ненужной в нашем государстве. Это подтверждается тем, что ее «потеряли» в перечне образовательных стандартов и сделали профилем направления «экономика». Правда, предполагается ее «возвращение» в 2017 году, в связи с утверждением приказом Минтруда России от 8 сентября 2015 г. № 605н профессионального стандарта «Статистик». В связи с изложенным, предметом рассмотрения в нашей статье будет подготовка специалистов в области статистики.

Обучение и работа статистика

В настоящее время в Федеральной службе государственной статистики насчитывается 20 тысяч служащих, профессиональной деятельностью которых является проведение регулярных статистических наблюдений в экономике и социальной сфере и представление, на основе получаемых сведений, официальной статистической информации органам власти всех уровней и обществу в целом. Но статистики – это не только работники Росстата. Информационно-статистической деятельностью занято

ГРНТИ 83.75.01
© Никифоров О.Н., 2016
Олег Николаевич Никифоров – кандидат экономических наук, руководитель Петростата.
Контактные данные для связи с автором: 197376, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, д. 39 (Russia, St. Petersburg, Professor Popov str., 39). E-mail: onik758@yahoo.com.

значительное число работающих во всех органах исполнительной власти федерального уровня и уровня субъектов федерации. Результаты этой работы становятся общедоступными благодаря размещению статистических материалов МВД, Федеральной таможенной службы, Центробанка и многих других организаций в СМИ и на просторах Интернета.

Будущие государственные служащие в рамках экономического образования должны приобретать знания основ статистической методологии. Раньше в нашей стране в рамках экономического образования было специальное статистическое образование, и выпускали специалистов – экономистов по направлению и специальности «Статистика». Это достижение утрачено в последние пять-семь лет, что вряд ли может быть оправдано ссылкой на «опыт развитых стран».

Первое заметное сокращение позиций статистики в высшей школе произошло примерно 15–20 лет назад, когда в вузах под давлением новых специальностей и дисциплин эпохи рыночной экономики программы преподавания экономической и социальной статистики стали стремительно сокращаться: с трех-четырех до одного семестра. Результат не замедлил сказаться на качестве подготавливаемых кадров, приходящих на работу в территориальные органы Росстата и органы исполнительной власти. Молодые специалисты стали плохо ориентироваться в системе показателей отраслевых статистик и методологии расчетов, с трудом понимали системы стандартов и классификаций, принятые в Российской Федерации. Как правило, такие специалисты начинали свою профессиональную деятельность со сбора отчетности по телефону или путём интервьюирования респондентов. Для всего остального требовалось время и терпение, с запасом не менее трех лет, по истечении которых молодежь нередко находила себя в другом качестве за пределами статистической системы.

Переход к представлению предприятиями статистической отчетности в электронном виде не уменьшил роли экономиста-статистика в процессе обработки информации. Необходимость интеграции информационных массивов из множества форм статистической отчетности, с использованием компетенций экономической статистики, предъявляет повышенные требования к молодым специалистам с высшим образованием. Теперь, наряду со знанием методологии, они должны хорошо разбираться и в нормативно-правовых актах, и в особенностях оформления и ведения хозяйственной деятельности организаций, чтобы уметь правильно проводить типизацию и классификацию предприятий и выпускаемой продукции. Они должны иметь хорошие знания о том, как организовано ведение первичного учета на предприятиях.

В статистике появляются новые направления в изучении инновационных технологий и процессов, использования рабочей силы, существенно расширилась тематика обследований уровня жизни населения на базе опросов домашних хозяйств. Знания, полученные в вузе и умноженные на опыт работы в органах статистики, позволяют рассчитывать на формирование универсального специалиста, свободно владеющего компетенциями, как в области статистики и экономики, так и математики, юриспруденции, менеджмента – вот что представляет из себя «идеальный» статистик. Настоящие статистики, равно как и экономисты с большой буквы, встречаются не так часто, как хотелось бы. Как правило, личность будущего аналитика можно «узнать» по дипломной работе. Однако с годами глубокие исследования в дипломных работах встречаются всё реже и реже.

Изучение экономической статистики в высшей школе в доперестроечный период давало будущим экономистам базовые знания о построении эмпирических исследований, методах их проведения и способах обработки данных, целях и задачах последующего анализа полученных результатов, общие представления о системе работы со статистическими данными, которые могут формироваться из самых разных источников информации. Пренебрежение законами статистики и подмена устоявшихся определений какими-то суррогатами только на первый взгляд выглядит мейнстримом информационного общества, а на поверку не выдерживает критики, как в части достоверности и репрезентативности результатов «слияний» многочисленных информационных источников, так и при детальном рассмотрении итогов конъюнктурных исследований под «государственный заказ», поскольку никогда работа статистиков не подменялась деятельностью социологов и аналитиков, но всегда являлась для них основой проводимых исследований.

Отметим и еще одно заблуждение. Среди IT-специалистов сложилось стойкое убеждение, что статистика устарела, остается консервативной и стала избыточным бременем для государства и предпринимательского сектора, она представляет собой, с этой точки зрения, что-то вроде «информационного налога». Всё чаще приходится слышать о том, что большую часть информации можно получить из

интернет-источников или путем слияния административных данных, используя технологии Big dates. Мы рассмотрим эту точку зрения в следующем разделе статьи.

Большие данные

Дискуссия на тему «Анализируй всё. Революция больших данных» [1] прошла17 июня 2016 г. на панельной сессии Петербургского международного экономического форума, участники которой отмечали, что «большие данные» на сегодняшний момент являются одним из ключевых драйверов развития информационных технологий. Это направление сегодня напрямую влияет на процессы планирования, прогнозирования, управления и контроля бизнес-процессов. Использование «больших данных» требует решения новых задач, связанных с обработкой огромных объемов информации, затрагивающей общественную безопасность, правовые отношения человека, бизнеса и государства. Примечательно, что выступивший на сессии руководитель Росстата А.Е. Суринов большую часть своего доклада посвятил собственно предметной области дискуссии. Он посвятил свой анализ проблемам и возможностям использования больших данных в российской государственной статистике, тогда как выступления других участников сводились в большей степени к декларации возможностей big dates и анонсированию тех или иных запасов накопленной информации, с которыми пока никто не знает, что делать в масштабах государства.

Учитывая сложившийся в России уровень развития IT-технологий и программного обеспечения, работа с большими данными действительно возможна, и это лучшее применение знаний законов статистики на практике. Но есть одно «но». Это было бы справедливо, а указанные возможности – реализуемыми, если бы в стране существовала система подготовки специалистов-статистиков, а в органах власти всех уровней и предпринимательском секторе использовались единые стандарты и классификации, утвержденные в Российской Федерации, применялась однозначная идентификация и типология деятельности юридических и физических лиц (о чем всё чаще и чаще приходится говорить в сослагательном наклонении).

Ведомственные источники

Примером крайне неэффективного расходования бюджетных средств и безграмотности специалистов, стоявших у истоков создания ведомственных информационных систем, являются существующие в Российской Федерации параллельно пять классификаторов (кодификаторов) административного деления страны: почтовые индексы Минсвязи, классификаторы территорий МВД, ОКАТО, ОКТМО, ТЕРСОН. К каким сложностям это приводит?

В каждой ведомственной информационной системе крупнейших держателей государственных информационных ресурсов (отметим специально: эти системы создаются за счет средств государственного бюджета) предприятиям и организациям присваивается идентификационный код, уникальный (!) для каждого ведомства (ФНС, ПФР, ФСС, Росстата, Центробанка), кроме того при регистрации каждый «новорожденный» метится номером ОГРН или ОГРНИП. Дальнейший учет хозяйствующих субъектов в ведомствах осуществляется «в полном соответствии с возложенными полномочиями и функциями», при этом в условиях глобализации экономики «правила» учета территориально обособленных подразделений корпораций и компаний в каждом ведомстве свои. Можно ли, в принципе, в этих условиях рассчитывать на получение сводной информации путем слияния административных данных в одной базе? Думаю, что тот, кто осуществит решение этой проблемы даже в части методически корректной постановки задачи, может претендовать в России на государственную премию (Нобелевскую премию за преодоление информационной безграмотности не присваивают).

Для лучшего представления объемов информации, циркулирующей в упомянутых министерствах и ведомствах о хозяйствующих субъектах, приведем некоторые данные. На 1 января 2016 г. в Статистическом регистре Росстата насчитывалось 5 044 тыс. предприятий и организаций, прошедших регистрацию в ФНС и включенных в ЕГРЮЛ. Из этого числа около 85% – это организации, осуществлявшие в последние три года хозяйственную или иную деятельность, определенную уставом, и представившие отчеты о результатах такой деятельности в один из органов власти, уполномоченных на сбор информации, в соответствии со своей компетенцией. Эта Генеральная совокупность юридических лиц и является основой для проведения сплошных и выборочных наблюдений в России. Однако, ввиду содержащейся в ней статистической информации (о численности работающих, выручке или обороте предприятия), доступ к перечню организаций ограничен в связи с необходимостью обеспечения конфиденциальности статистических данных, представленных респондентами.

Конечно, по нынешним меркам объемы информации невелики для существующих вычислительных мощностей, даже учитывая «содержимое» сведений по каждому из юридических лиц, содержащихся в ведомственных базах данных, но ключевой вопрос в их методологической совместимости остается нерешенным (да, впрочем, подобные вопросы совместимости даже не ставятся на уровне решений о создании и развитии описываемых систем).

Одним из ярких примеров несопоставимости межведомственных информационных ресурсов остается попытка, предпринятая специалистами ФНС более 10 лет назад, произвести в целом по России расчет средней заработной платы по видам экономической деятельности, исходя из информации, содержащейся в форме № 2-НДФЛ «Справка о доходах физического лица». Результаты этой работы даже были опубликованы в федеральных СМИ, хотя итоги существенно разошлись с аналогичными показателями Росстата. Одной из причин этих расхождений было то, что коды видов экономической деятельности (ОКВЭД), входящие в состав реквизитов предприятия в ЕГРЮЛ, в налоговых органах не используются и не актуализируются, в отличие от Росстата, для которого построение группировок по ОКВЭД и мониторинг показателей по видам экономической деятельности – одна из приоритетных функций формирования официальной статистической информации для органов власти.

Межведомственная разобщенность выражается и в том, что сегодня в России не применяются единые стандарты дизайна форм отчетности предприятий для представления в органы власти, и в том, что в ФНС электронный сбор составляет 100%, а в Росстате приближается к 70% от объема отчетности, собираемой от респондентов.

Проблемы учета межрегиональных компаний

Наибольшую обеспокоенность статистиков вызывают проблемы учета межрегиональных компаний. В условиях глобализации экономики и институционального единства внутристранового социально-экономического поля, субъект федерации давно перестал «существовать» в своих административных границах, а представляет собой открытую экономическую систему движения товаров, услуг и трудовых ресурсов, что особенно характерно для Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга. В этих условиях особенно важной для обеспечения достоверности статистической информации становится проблема единообразного учета ведомствами территориально обособленных подразделений, осуществляющих свою деятельность внутри региона.

Во многих крупных компаниях (сетевых розничных магазинах, компаниях-монополистах: транспортных, энергетических, водообеспечивающих и т.д.) принятая корпоративная система учета предполагает централизацию учетных функций в головном офисе с перераспределением по регионам объемов деятельности в отчетном периоде с периодичностью один раз в год. Это означает, что внутри года, например, квартальная информация об экономике региона носит неполный характер, а полноценные показатели (по полному кругу организаций с учетом неформального сектора) появятся спустя 4–5 месяцев после окончания отчетного года. Какие смогут принимать решения региональные органы власти на основе такой «оперативности» можно только догадываться.

В учете работающего населения при отсутствии государственного регистра населения (о необходимости которого много говорили 20 лет назад и снова вернулись к этому вопросу в июле 2016 года, подтвердив на высшем уровне необходимость создания регистра населения к 2025 году) аналогичные проблемы усугублялись по мере либерализации трудового и миграционного законодательства.

Создание «статистического портрета» региона

В настоящее время оценка любого явления, происходящего в социальной сфере, опирается на официальную статистику Росстата и отраслевых министерств, результаты социологических исследований и оценки экспертов. Тем не менее, ни один из указанных информационных источников не дает точной оценки, поскольку фиксируются только документально регистрируемые явления (обращения гражданина в государственные органы, осуществляющие регулирование социально-трудовых и гражданских отношений и т.д.), а скрытые процессы, проходящие бесконтрольно, носят, как правило, стихийный характер и не отражаются в учете. Так, например ни одно исследование не позволит оценить истинный масштаб скрытой безработицы, миграции населения, число беспризорных детей и бездомных граждан. Да, кстати, и задачу такую сегодня никто не ставит. А на все остальные случаи жизни существуют данные официальной статистики, постоянно критикуемые за низкую оперативность, недостоверность, ошибки. При этом нередко специалистом в статистике считает себя любой, освоивший четыре арифметических действия.

В отечественной статистике успешно решена задача сбора и формирования сводной информации о численности работающих на крупных и средних предприятиях, а также в целом по экономике, с учетом выборочного обследования малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, и досчета на неформальный сектор (занятых в домашних хозяйствах). В целом по России и субъектам федерации эти сведения сомнений не вызывают. Но стоит опуститься на субрегиональный уровень, а это могут быть, например, административные районы крупного города с полумиллионным населением, и объективность статистических данных вызывает сомнение в органах власти. Это объясняется тем, что в действующей методологии по статистике труда (равно как и во всех других) отсутствует возможность оценки числа работающих на районном уровне, так как выборка малого бизнеса, данные которой нужны для оценки занятых в этом сегменте бизнеса, строится только по субъекту федерации в целом (без выделения административных районов).

Очевидным решением этой проблемы могло бы стать использование данных налоговой службы, территориальные управления которой располагают сведениями о работающих, исходя из перечислений подоходного налога, но статистикам неизвестны случаи агрегирования данных о численности работников организаций, резидентного статуса занятых, при распределении их по районам или муниципальным образованиям субъекта федерации. Такие данные могли бы существенно расширить информационную базу органов власти о региональном потенциале населения и обогатить исследования о социальной структуре общества. При этом административные данные налоговой службы – не единственный источник подобной информации, в числе таких федеральных ведомств: МВД, ФМС, Минздрав, владеющие значительным объемом информации о гражданах, которая могла бы в агрегированном виде (исключающем персонификацию) предоставляться для межведомственного обмена и включаться в состав публикуемой официальной статистической информации.

Уровень взаимодействия министерств и ведомств сегодня можно наглядно проиллюстрировать, обратившись к сайту Единой межведомственной информационно-статистической системы (ЕМИСС) www.fedstat.ru, которая введена в эксплуатацию совместным приказом Минкомсвязи России и Росстата в 2011 году. На указанном интернет-сайте представлена информация 65 министерств и ведомств. Рубрики 62 ведомств содержат 4522 показателя (в том числе более половины показателей Росстата). В настоящее время показатели, предоставленные пятью ведомствам (МВД, Минсельхоз, ФМС, Росреестр, Росстат), содержат данные по субъектам федерации, правда, некоторые из них с большой инерцией опубликования. Число посетителей сайта ЕМИСС за 2015 год составило 340 тыс. человек.

В стране почему-то никого не беспокоит наличие ограниченного круга экспертов-аналитиков, хорошо разбирающихся в статистической информации. Общие декларации и отчеты, пестрящие цифрами, редко дают представление об истинном положении вещей, а исследования, проводимые «под заказ» обычно имеют предсказуемые результаты. Примечателен такой факт, что профессионально проводимые исследования Росстата собирают очень незначительное число заинтересованных пользователей. Приведу такой пример: в рамках Клуба деловой журналистики в Москве состоялась пресс-конференция заместителя руководителя Федеральной службы государственной статистики И. Масаковой на тему: «ВВП и система таблиц "затраты-выпуск"», – на которой присутствовал всего лишь один человек, а число просмотров видеоматериала на сайте составило к настоящему времени лишь 309.

Значение государственной статистики

Конечно, любому пользователю малоинтересны проблемы развития статистики, ему нужен результат деятельности Росстата – статистические данные и информация, размещенная на его сайте, а всё остальное – удел профессионалов. Но не следует забывать, что от качества статистической информации, достающейся пользователю, в конечном итоге, зависит качество государственного управления социальной сферой и распределение средств федерального бюджета, а значит и качество жизни.

Отличительной особенностью плановой экономики было сравнение достигнутых фактических значений показателей с плановыми, директивными значениями. За отклонения факта от плана многие партийные функционеры лишались должностей. Найденный эвфемизм «дорожной карты», заменившей план и целевые значения, не изменяет содержания работы органов власти – оценка явлений, происходящих в обществе, должна опираться на достоверную информацию, которая регулярно собирается (и не только Росстатом) на основе официальной статистической методологии и становится достоянием власти и общества.

Государственная статистика перестраивается. Внедряются стандарты и методология, в большей степени соответствующие требованиям европейской статистики. Но все еще мало в стране экономистов, понимающих разницу между ОКВЭД1 и внедряемым с 2017 года ОКВЭД2, или то, чем отличается «хозяйственный» вид деятельности организации от «чистого» вида деятельности. Ответ на эти и другие вопросы могут дать только специалисты-статистики, больше этому никого не учат. Приведенные примеры не охватывают и одного процента методологии статистики. Например, объем экономического описания по разработке статистической отчетности по форме № 1-предприятие (Основные сведения о деятельности организации), информация которой позволяет проследить производственные цепочки предприятий и разбросанные по нескольким регионам их территориально-обособленные подразделения, составляет 600 страниц! И если современный программист говорит о том, что этими правилами можно пренебречь, его квалификация становится понятной профессионалу-статистику.

Отсутствие профессионального сообщества– самая большая опасность для статистики. В последние два года Росстат и его территориальные органы в субъектах федерации создали Общественные советы. Наполнена новым содержанием работа Научно-методологического совета Росстата и отраслевого журнала «Вопросы статистики». Создана Российская ассоциация статистиков [2]. Но инерция сохраняется. В Росстате и его территориальных органах проходит болезненный процесс смены поколений статистиков – уходит послевоенное поколение, нередко на смену статистикам-профессионалам приходит молодежь с дипломами юристов и менеджеров. А статистика, как направление, и даже как профиль подготовки экономистов исчезла, а как дисциплина экономического образования сокращена до минимума.

В нынешнем состоянии экономики и общества, люди всё чаще недоверчиво относятся к данным официальной статистики; в поисках виновных критикуют методики расчета промышленного производства, инвестиций, уровня инфляции и производных от них показателей реальных масштабов изменения доходов, заработной платы и пенсий населения, которые, согласно «ощущениям» некоторых экспертов, не должны «так меняться». Однако, реальный масштаб явления – это не категория философии предположений. Только зная истинное положение можно правильно распределить ресурсы и прогнозировать последствия явлений, что становится особенно актуальным в условиях действующих политических и экономических ограничений на современном этапе развития страны. Забвение статистических законов сегодня равнозначно отказу от своей истории, а молчаливое согласие с оппонентами, демонтирующими статистическое образование в России, можно рассматривать и как инструмент подмены национальных приоритетов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализируй всё. Революция больших данных // ПМЭФ 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tass.ru/pmef-2016/article/3372392 (дата обращения 19.08.2016).
2. Российская ассоциация статистиков: официальный интернет-сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusasstat.ru (дата обращения 19.08.2016).

Офин В.П.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ

Аннотация. *Все государства, вне зависимости от степени развития рыночных институтов, осуществляют государственное инвестирование в ГЧП-проекты в транспортной инфраструктуре, имеющие существенное значение в развитии экономики страны и обеспечивающие достижение её политического и социально-экономического единства. Частные инвесторы реализуют такие проекты лишь на выгодных для себя условиях, обеспечивающих максимизацию прибыли за весь срок реализации ГЧП-проекта.*

Ключевые слова. *Государственно-частное партнерство, транспортная инфраструктура.*

Ofin V.P.

IMPLEMENTATION OF THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Abstract. *All states, irrespective of the degree of development of market institutions, carry out public investment in PPP-projects in transport infrastructure, which are essential in the development of the national economy and ensure the achievement of political, social and economic unity of the state. Private investors implement such projects only on favorable terms to ensure the maximization of profits over the life of a PPP-project.*

Keywords. *Public-private partnership, the transport infrastructure.*

В современных условиях глобального финансово-экономического кризиса и посткризисного развития национальной экономики, ориентированного на экономический рост, одной из острых и особо значимых проблем для государства является поиск нового механизма управления и финансирования инвестиционных ГЧП-проектов с учетом их региональной, отраслевой и международной специфики [10]. В настоящее время, из-за дефицита бюджетов всех уровней, существенно усложнилось выполнение общественно значимых функций, которые ранее были приоритетом государственной политики. При этом потребности экономики (прежде всего – инфраструктуры) в государственной поддержке существенно возросли [4, 8, 9]. Невозможность вливания огромных средств в инфраструктуру государства и его регионов и осознание недостаточности объемов бюджетных инвестиций требуют от властей поиска альтернативных решений по реализации механизма финансирования и эффективного управления крупными проектами.

В научной среде в России общепринятое определение ГЧП дано В.Г. Варнавским: «Государственно-частное партнерство – институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг» [2]. Государственно-частное партнерство представляет собой объединение финансовых, технологических, организационно-управленческих, инно-

ГРНТИ 06.71.05
© Офин В.П., 2016
Вениамин Петрович Офин – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики строительства Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.
Контактные данные для связи с автором: 196191, Санкт-Петербург, Бассейная ул., д. 17 (Russia, St. Petersburg, Basseinaya str., 17). Тел.: +8 921 927-96-29. E-mail: ofinv@mail.ru.

вационных, кадровых и иных видов ресурсов государства и бизнеса при создании и эксплуатации объектов государственной и муниципальной собственности, с целью предоставления комфортных, общественно значимых и конкурентоспособных услуг, ранее являвшихся исключительно функцией государства. Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех сферах деятельности, за которые государство несет ответственность: транспортная, коммунальная и социальная инфраструктура, жилищно-коммунальное хозяйство, образование и здравоохранение.

Поскольку во всем мире накоплен значительный опыт реализации ГЧП-проектов, исследованы факторы их позитивного и негативного влияния на социально-экономические процессы, необходимо учитывать их при адаптации механизмов применения ГЧП в современных условиях России [3]: свобода и взаимоответственность при выполнении договорных отношений сторон при реализации таких проектов; консолидация финансовых, материальных, организационных, информационных и инновационных ресурсов при условии их оптимального использования; равные условия доступа хозяйствующих субъектов к участию в проектах ГЧП с выбором победителя на выполнение работ на конкурсной основе, в соответствии с критериями, в наибольшей мере соответствующими их особенностям; разделение ответственности, возможных рисков, достигаемых результатов проекта между сторонами, зафиксированное в договорах и контрактах в заранее определенных объемах и пропорциях; максимальная эффективность использования средств бюджетов всех уровней и рентабельность для частных инвестиций; публичность и общественная направленность реализации проектов ГЧП.

Перспективы развития ГЧП для России с учетом ее территории, наличия большого объема ресурсов и высококвалифицированных кадров, представляются весьма значимыми. Возникающие потенциальные преимущества, которыми может воспользоваться каждая из сторон проекта, это: сформированная инновационная среда, усовершенствованная федеральная, региональная и отраслевая законодательная база, адаптированная к российским условиям правоприменительная практика; поддержка и предоставление гарантий государства и муниципалитетов своим партнерам из частного сектора. Потенциальные преимущества участия в таких проектов для государства и частных инвесторов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Положительные результаты участия в ГЧП-проектах

Для государства	Для частного сектора
Достижение бюджетного, социально-экономического и экологического эффектов. Привлечение частного капитала для создания объектов общественного назначения, создание новых рабочих мест. Перевод части возникающих рисков на частных инвесторов. Оплата предоставляемых услуг с возможностью сокращения объемов выплат в случае неудовлетворительного выполнения требований по качеству услуг. Привлечение научного потенциала частного сектора для эффективного управления проектом. Отсутствие бюджетных затрат на стадии эксплуатации объекта.	Участие и контроль государства на всех стадиях реализации проекта. Разделение рисков с государством при реализации проекта. Гарантии со стороны государства: минимальной доходности и оплаты труда, частичного или полного возврата средств инвестора при форс-мажорных обстоятельствах. Возможность привлечения заемных средств для финансирования проектов на льготных условиях. Гарантия соблюдения прав и обязанностей партнеров при реализации проекта с учетом установленных долей. Сохранение контроля за создаваемыми активами путем передачи регулятивных функций управляющей компании.

Становление и развитие международной интеграции, проявляющееся в мировом разделении труда, наличии национальных квалифицированных кадров, производственной и социальной инфраструктуры, благоприятного инвестиционного климата, обеспечивает создание для участников ГЧП-проектов возможностей для диалога с властью и профессиональным сообществом, создает благоприятные возможности для сотрудничества [6]. Можно выделить два основных типа взаимодействия властей и бизнес-сообщества, представленных в таблице 2.

Следует отметить, что в России наиболее распространена государственная поддержка национального капитала во внешнеэкономической деятельности, при которой инвесторам предоставляются го-

сударственные субсидии на финансирование экспортных кредитов, государственные гарантии по выполняемым контрактам, информационная поддержка участников внешнеэкономической деятельности. Это связано с традициями и менталитетом российского населения, малым сроком послеприватизационного периода в российской экономике, высоким уровнем ее монополизации и преобладающей долей государственных предприятий в ведущих отраслях национальной экономики.

Таблица 2

Модели реализации ГЧП с привлечением иностранных инвесторов

Модель	Тип		Сфера / характеристика
	финансирования и управления	собственности	
Операторский контракт	Ч	ГЧ	Переработка отходов; эксплуатация платных участков автодорог
Кооперация	ГЧ	ГЧ	Создание совместной проектной компании с участием государственных, региональных и муниципальных властей и частных инвесторов
Концессия	ГЧ	Г	Отрасли производства и инфраструктуры, связанные с длительным сроком реализации проектов
Контракт жизненного цикла	ГЧ	Г	Дорожная инфраструктура (генеральный подрядчик за счет собственных и заемных средств проводит работы по проектированию, строительству и эксплуатации объекта, а государство в процессе эксплуатации оплачивает услуги по платному проезду)
Договорная модель	Ч	ГЧ	Энергетика, где инвестиции ориентированы на снижение текущих издержек частных инвесторов
Лизинг	ГЧ	Ч	Строительство общественных зданий и сооружений

Примечание: Ч – частный, Г – государственный, ГЧ – государственно-частный.

Анализируя состояние развития ГЧП в РФ, можно выделить особенности реализованных проектов в сфере ЖКХ, в инженерной и транспортной инфраструктуре, причем без акцента на внешнеэкономические факторы сотрудничества, как на уровне федерации, так и на уровне регионов. В значительной мере это связано с тем, что российское законодательство пока еще слабо гармонизировано с международными нормами, регулирующими экономическую систему. Среди иных влияющих факторов можно указать на то, что Россия недавно вступила в ряды Всемирной торговой организации, кроме того, начиная с 2014 года, на экономику ряда отраслей оказывают сильное негативное воздействие секторальные экономические санкции, которые влияют на ход реализации международных проектов и соглашений.

Заметим, что история ГЧП в форме концессий в России уходит корнями еще в дореволюционную пору. В это время на основе концессий строились все крупные железные дороги, что свидетельствует о существовании взаимодействия между государством и частным капиталом в этой сфере деятельности. Использовались концессии и в послереволюционный период. Применяемые сегодня формы ГЧП представлены на рисунке (отметим, что мы рассматриваем ГЧП не в узкой трактовке, приводимой в соответствующем федеральном законе, а в широкой).

Особую актуальность концессионный механизм сегодня ГЧП приобретает в развитии транспортной инфраструктуры [7], что определяется большой территорией страны и разным уровнем социально-экономического развития регионов. В основе транспортного каркаса Российской Федерации лежит сеть железных дорог, преимущественно радиальной структуры, построенных еще в советское время. Сеть автомобильных дорог страны, которая не сформирована даже в таком виде, а хордовые линии имеются только в европейской части России, включает в себя:

- федеральные трассы, формирующие базовую автодорожную сеть страны, на которые приходится около 10% всей сети дорог общего пользования, обеспечивающие при этом свыше половины объемов перевозок грузов;
- региональную сеть автодорог, находящуюся в ведении субъектов федерации, на которую приходится около 70% всей сети автомобильных дорог общего пользования, которая решает задачи социально-экономического развития экономики регионов и обеспечения мобильности их населения;

- сеть местных дорог, на которую приходятся оставшиеся около 20% протяженности сети дорог общего пользования. Она формируется, в том числе, путем передачи дорог региональной сети в собственность муниципалитетов, имеющих на своем балансе необходимые средства на их содержание. В связи с дефицитом средств в большинстве местных бюджетов, этот процесс муниципализации автодорожной сети займет, по нашему мнению, значительное время.

Практически все крупные проекты ГЧП в дорожной отрасли реализуются на сети федеральных дорог. У транспортной отрасли сегодня появляется необходимый опыт реализации ГЧП-проектов. В настоящее время главный вопрос состоит в том, чтобы придать начавшемуся процессу сближения экономических интересов государства и бизнеса устойчивый и долгосрочный характер, разработать научно-методическую базу оптимизации их интересов для участия в таких проектах. В качестве наиболее распространенных моделей ГЧП-проектов в транспортной инфраструктуре можно назвать концессии и контракты жизненного цикла [5].

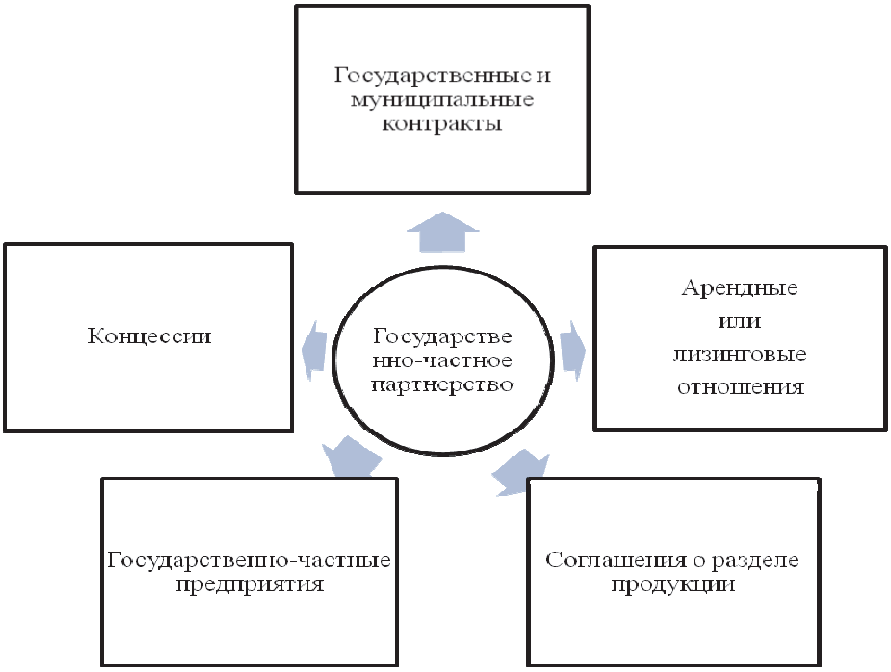

Рис. Формы ГЧП в СССР в 1920–1930 годы

Поскольку проекты в дорожном хозяйстве отличаются высокой капиталоемкостью и длительным периодом окупаемости, наиболее интенсивно они реализуются в Москве и Санкт-Петербурге, имеющих наибольший уровень загрузки дорожной сети и относительно высокий уровень доходов населения, готового обеспечить загрузку платных участков автодорог. В большинстве российских регионов отмечаются слабые темпы развития экономики и низкий уровень спроса на перевозки, а также отсутствие региональных законов о ГЧП. Пока еще низок уровень осведомленности бизнес-сообщества и властных структур о потенциале государственно-частного партнерства, что не позволяет эффективно использовать такой вариант партнерства.

В то же время, Россия с ее необъятными просторами, остро нуждается в создании развитой транспортной и социальной инфраструктуры. Именно ГЧП может стать фундаментом для устранения инфраструктурных проблем и сокращения разрыва в социально-экономическом положении различных регионов [1]. Ведущую позицию в рейтинге регионов РФ по уровню развития ГЧП в России занимают города Москва и Санкт-Петербург. Это обусловлено не только развитым законодательством в сфере ГЧП, но и большим опытом практической реализации таких проектов.

В сфере транспортной инфраструктуры наиболее значимым для Москвы являются проекты скоростной платной автодороги (СПАД) Москва – Санкт-Петербург и Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД), а также создание Северо-Восточной хорды, которая пройдет от начала

СПАД Москва – Санкт-Петербург до МКАД. В Санкт-Петербурге наиболее значимыми проектами в области транспорта являются строящаяся платная дорога Западный скоростной диаметр (ЗСД) и СПАД Москва – Санкт-Петербург.

На сегодняшний день в России по количеству реализуемых проектов ГЧП на транспорте лидируют автодороги, мосты и тоннели. Другим важным направлением инвестирования являются проекты по импортозамещению продукции, ранее закупавшейся за рубежом. Этот процесс вызван принятием экономических санкций против отдельных секторов экономики РФ, а также введением антисанкций со стороны России. В результате государственные и муниципальные органы власти стали уделять большее внимание развитию проектов в энергетической, нефтехимической и машиностроительной отраслях национальной экономики, а также на транспорте. Таким образом, проекты ГЧП в транспортной инфраструктуре получили приоритетное значение из-за их высокой капиталоемкости, значительного влияния на развитие экономики и мобильность населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антюшина Н.* Норвежская модель управления ресурсами // Экономист. 2005. № 11. С. 63-74.
2. *Варнавский В.Г.* Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005.
3. Государство в переходной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 2. С. 20-31.
4. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере. СПб.: Лема, 2012. 200 с.
5. *Дао Тунг Бать, Гасилов В.В., Офин В.П., Провоторов И.А.* Реализация проектов государственно-частного партнерства в строительстве. Воронеж: ВГУИТ, 2015. 189 с.
6. *Курбанов А.Х., Плотников В.А.* Государственно-частное партнерство и аутсорсинг: сравнительный анализ структуры и характера отношений // В мире научных открытий. 2013. № 4 (40). С. 33-47.
7. *Левитин И.Е.* Развитие государственно-частного партнерства на транспорте. М.: ВИНИТИ РАН, 2010.
8. *Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.* Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России // Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
9. *Пролубников А.В.* Институциональные формы гармонизации интересов публичных и частных субъектов управления // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 3 (25). С. 42-48.
10. Формы стратегического партнерства: модели взаимодействия в регионе / Юго-Западный государственный университет. Курск, 2013. 298 с.

Соколов Р.В., Лобанов В.И.

ПРОЦЕССНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНФОРМАТИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье рассматривается регламентированный поэтапный процесс планирования портфеля проектов предприятия информатизации. Представлена CASE-модель процесса в нотации EPC и даны методические рекомендации по выполнению каждого этапа. Приведены результаты практической проверки предложенных рекомендаций.*

Ключевые слова. *Портфель проектов, процессное планирование, предприятие информатизации, управленческая гибкость, оценка стоимости проекта.*

Sokolov R.V., Lobanov V.I.

PROCESS PLANNING OF PROJECT PORTFOLIO OF INFORMATIZATION ENTERPRISE

Abstract. *The article discusses the gradual process of regulated portfolio planning of the projects of informatization enterprise. CASE-process model in EPC notationis presented and guidelines for the implementation of each stage are given. The shows the results of the practical testing of proposed recommendations.*

Keywords. *Project portfolio, process planning, informatization enterprise, managerial flexibility, project cost estimation.*

Одной из основных проблем в управлении современными предприятиями информатизации является проблема планирования портфеля заказов. Портфельному планированию заказов посвятили свои исследования многие отечественные и зарубежные ученые: И.В. Ильин [1], М.А. Лимитовский [2], M. Amram и N. Kulatilaka [3], Ф. Брукс [4], У. Ройс [5] и др. В указанных работах, однако, не рассмотрена последовательность формирования портфеля заказов с учетом процессного подхода с использованием эталонных моделей, управленческой гибкости, применения математических оптимизационной моделей, учета специфических проектных рисков, связанных с проектированием информационных систем (ИС).

Использование регламентированного процесса планирования портфеля заказов позволит проектному руководству предприятий информатизации:

- повысить эффективность формирования портфеля проектов из числа возможных;
- снизить затраты на выполнение проектных работ за счет применения эталонных CASE-моделей выполнения заказов на проектирование ИС и научно-обоснованной оценки трудозатрат;
- повысить эффективность распределения материальных, денежных и трудовых ресурсов между программами/проектами портфеля на основе применения экономико-математических методов;

ГРНТИ 06.81.12
© Соколов Р.В., Лобанов В.И., 2016
Роман Владимирович Соколов – доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, профессор кафедры информационных систем и технологий Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вячеслав Игоревич Лобанов – ведущий разработчик ООО «СофтЛаб» (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Лобанов В.И.): 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.

- повысить экономическую эффективность проектов для заказчиков и финансовый результат для исполнителей за счет управленческой гибкости в процессе проектирования;
- сократить проектные риски.

Последовательность, регламентирующая порядок решения вышеперечисленных задач, представлена в виде бизнес-процесса планирования портфеля проектов предприятия информатизации (см. рисунок). Для представления бизнес-процесса нами выбрана нотация EPC, позволяющая наглядно связать задачи с их исполнителями и сопроводительными документами. Этапы планирования оптимального портфеля заказов в соответствии с приведенной моделью вынесены в таблицу. В таблице систематизированы методические рекомендации по формированию и управлению портфелем заказов, представленные в более ранних публикациях авторов.

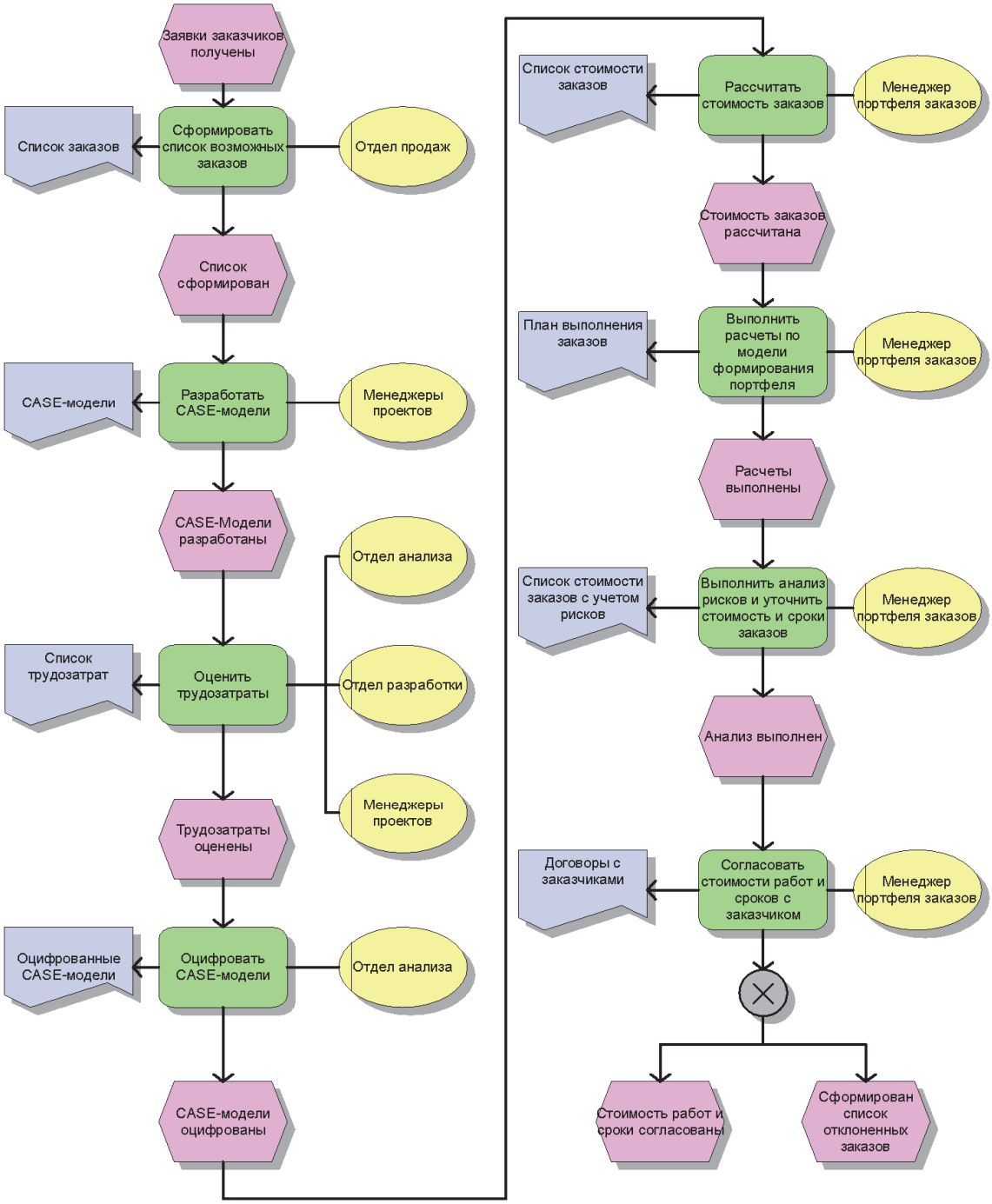

Рис. Модель бизнес-процесса планирования портфеля проектов предприятия информатизации

Таблица

Этапы планирования оптимального портфеля заказов

Этап	Наименование работ	Исполнители	Информация, необходимая для выполнения этапа	Методические рекомендации
I.	Формирование списка возможных заказов	Отдел продаж	Заявки (пожелания) заказчиков	Формирование списка заказов с предварительной оценкой стоимости проекта на основе декомпозиции заказа по технологии исполнения (типовая, индивидуальная, автоматизированная, аутсорсинг) с привлечением экспертов [13]
II.	Разработка CASE-моделей	Менеджеры проектов	Список возможных заказов с учетом требований заказчика к функциональности ИС	С использованием эталонных элементов бизнес-процессов формируется CASE-модель бизнес-процесса заказа клиента. Наличие типовых элементов бизнес-процессов является основой формирования нормативной базы управления проектированием ИС [6, 7]
III.	Оценка трудозатрат на выполнение элементов бизнес-процессов	Отдел анализа, отдел программирования, менеджеры проектов	Материалы обследования объектов информатизации	Оценка трудозатрат основана на комбинированном методе, отличительной особенностью которого является вероятностный подход к составу функциональных блоков ИС. Предложенный метод используется в количественной оценке элементов графических CASE-моделей [8, 9, 10, 11]
IV.	Оцифровка CASE-моделей	Отдел анализа	Разработанные CASE-модели бизнес-процессов по возможным заказам клиентов с пожеланиями заказчиков по срокам их выполнения	На основе оценочных данных о трудозатратах на выполнение бизнес-процессов заказов клиентов, полученных с использованием рекомендаций предыдущего пункта (III), CASE-модели бизнес-процессов выполнения заказов клиентов подлежат оцифровыванию[13] для придания наглядности исходным данным и их привязки к подпериодам планирования
V.	Расчет стоимости заказов на проектирование ИС с учетом расширенной приведенной стоимости проектов	Менеджер портфеля заказов	Трудозатраты на выполнение элементов бизнес-процессов и стоимостные тарифы, пожелания заказчика по срокам проектирования и качеству ИС	Используется подход к установлению стоимости заказов для предприятий информатизации и расширенной приведенной стоимости для заказчика, учитывающий управленческую гибкость в процессе проектирования [12, 16]
VI.	Выполнение расчетов по оптимизационной модели формирования портфеля принятых к исполнению заказов	Менеджер портфеля заказов	Оцифрованная CASE-модель заказа	Расчеты производятся на основе экономико-математической модели, приведенной в работе [13]. Структура модели включает в себя целевую функцию в виде максимизации чистой приведенной стоимости выполнения заказов для исполнителя и ограничения на финансовые и трудовые ресурсы. В качестве переменных фигурируют сроки начала выполнения заказов клиентов
VII.	Анализ рисков	Менеджер портфеля заказов	Результаты выполнения этапа III	Провести анализ рисков, связанных с нарушением договорных сроков, превышением суммарной трудоемкости по видам работ, потерей требуемой абсолютной ликвидности предприятия информатизации, отклонением планируемого общего финансового результата в меньшую сторону. Уточнить стоимость работ с учетом результатов анализа рисков [14, 15]

Окончание табл.

Этап	Наименование работ	Исполнители	Информация, необходимая для выполнения этапа	Методические рекомендации
VIII.	Согласование с заказчиками полученных плановых сроков начала и окончания проектов	Менеджер портфеля заказов	Скорректированные на этапе IV результаты выполнения этапа III	Оформление договоров с заказчиками с уточнением стоимости заказов на проектирование ИС с учетом расширенной приведенной стоимости проектов [12, 16]

Практическая проверка изложенного подхода к формированию и планированию портфеля проектов проводилась на основе пакета MATLAB для годового планирования портфеля из пяти возможных проектов, в которых заняты пять видов ресурсов. Расчеты показали, что один из проектов включать в портфель не целесообразно. Также с помощью модели найден оптимальный порядок начала работы над проектами, который учитывает загрузку ресурсов и ограничения по сальдо накопленных денежных средств на расчетном счете предприятия информатизации. Формирование портфеля заказов на основе предлагаемого подхода позволило в данном примере повысить на 12% экономическую эффективность деятельности предприятия информатизации.

Таким образом, в статье получены следующие результаты:

- регламентирован порядок планирования работы предприятий информатизации по выполнению портфеля заказов на основе процессного подхода;
- систематизированы методические рекомендации по выполнению каждого этапа работы над портфелем заказов;
- приведены результаты экспериментальной проверки предлагаемого подхода к процессному планированию заказов предприятий информатизации, которые свидетельствуют об экономической эффективности данного подхода.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ильин И.В., Лёвина А.И.* Интеграция проектного подхода в модель бизнес-архитектуры предприятия. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2013. № 6-2 (185). С. 74-82.
2. *Лимитовский М.А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. М.: Юрайт, 2011. 486 с.
3. *Amram M., Kulatilaka N.* Real options. Managing strategic investment in an uncertain world. Harvard Business school, 1999.
4. *Брукс Ф.* Мифический человеко-месяц или как создаются программные системы. СПб.: Символ-Плюс, 1999. 304 с.
5. *Ройс У.* Управление проектами по созданию программного обеспечения. Унифицированный подход. М.: Лори, 2002. 434 с.
6. *Колтунова Е.В.* Моделирование бизнес-процессов в ARIS: референтные модели ИТ-компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.koltunova.com/Publications/IT_Process_models.pdf (дата обращения 01.08.2016).
7. *Лобанов В.И.* Разработка состава типовых элементов бизнес-процессов предприятий информатизации в сфере проектирования информационных систем // Приоритетные направления развития науки и образования: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 21 авг. 2016 г.). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016.
8. *Алиев Х.Р.* Комбинированная модель оценки трудоемкости разработки программного обеспечения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2010. № 3.
9. *Гольфанд И.Я., Хлебутин П.С.* Оценка трудозатрат разработки программной компоненты // Труды ИСА РАН. 2005. Т. 15.

10. *Михайловский Н.Э.* Сравнение методов оценки стоимости проектов по разработке информационных систем. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002/ 15.shtml (дата обращения 01.08.2016).
11. *Лобанов В.И.* Комбинированный метод формирования временных нормативов выполнения элементов бизнес-процессов проектирования информационных систем // Инновационные технологии в науке и образовании: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 24 июля 2016 г.). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 271-273.
12. *Лобанов В.И.* Оценка стоимости заказа на проектирование информационной системы с учетом расширенной чистой приведенной стоимости проекта // Известия СПбГЭУ. 2016. № 3 (99).
13. *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.
14. *Румянцева Е.Е.* Анализ рисков проектов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/risk_analysis.shtml (дата обращения 01.08.2016).
15. *Лобанов В.И.* Анализ риска выполнения плана комплекса бизнес-процессов информационной консалтинговой фирмы // Известия СПбГЭУ. 2014. № 2 (86).
16. *Соколов Р.В.* Оценка гибкости управления проектами информационных систем с учетом концепции маркетинга взаимодействия // Проблемы современной экономики. 2015. № 4.

.

Галенко В.П., Табелова О.П.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЙ БИЗНЕС-ШКОЛЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы конкурентоспособности и устойчивого развития университетской бизнес-школы. Представлена классификация комплекса услуг в сфере бизнес-образования и раскрыто их содержание применительно к целевым группам заказчиков, рассмотрены вопросы рыночного позиционирования образовательных программ и смежных услуг. В рамках SWOT-анализа показаны конкурентные преимущества и проблемы функционирования университетской бизнес-школы.*

Ключевые слова. *Бизнес-образование, бизнес-школа, образовательные услуги, MBA, профессиональная переподготовка, конкурентоспособность, устойчивое развитие.*

Galenko V.P., Tabelova O.P.

COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A UNIVERSITY BUSINESS-SCHOOL

Abstract. *The article examines the issues of competitiveness and sustainable development of a university business-school. It represents classification of a wide range of services provided in field of business-education and describes their content in view of target-groups, examines issues of market positioning of educational programs and related services. Within the framework of a SWOT-analysis the article illustrates competitive advantages and problems in functioning of the university business-school.*

Keywords. *Business-education, business-school, educational services, MBA, professional retraining, competitiveness, sustainable development*

Одним из важнейших направлений деятельности Санкт-Петербургского государственного экономического университета (СПбГЭУ) является развитие дополнительного профессионального (бизнес) образования. Для реализации соответствующих программ в структуре СПбГЭУ действует специальное подразделение – Высшая экономическая школа (ВЭШ), являющаяся бизнес-школой университета.

Важно иметь в виду, что, согласно «Закону об образовании в РФ», дополнительное образование является платной услугой. Поэтому естественно, что любое образовательное учреждение, работающее в этой сфере, должно быть самоокупаемым, но, в то же время, обязано осознавать свою социальную ответственность и, следовательно, ориентироваться не только на финансовые результаты. Именно социальная ответственность положена в основу миссии ВЭШ, наряду с обеспечением роста конкуренто-

ГРНТИ 06.77.01
© Галенко В.П., Табелова О.П., 2016
Валентин Павлович Галенко – доктор экономических наук, профессор, научный руководитель Высшей экономической школы Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Ольга Павловна Табелова – менеджер международных проектов Высшей экономической школы Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Галенко В.П.): 191023, Санкт-Петербург, наб. кан. Грибоедова, д. 34 (Russia, St. Petersburg, Griboedova emb., 34). Тел.: +7 (812) 310-18-21. E-mail: emba_hes@mail.ru.

способности компаний за счет повышения уровня компетентности персонала и, конечно, руководителей, из числа которых в большинстве своем формируется российский средний класс.

Однако не менее важным является понимание того, что конкурентоспособность и устойчивое развитие бизнес-школы представляют собой необходимое условие ее нормальной работы. В то же время, особое внимание необходимо уделять соблюдению основополагающих принципов работы бизнес-школы, связанных со спецификой обучения специалистов и руководителей, а именно: максимальной адаптации обучения к привычке взрослых действовать, использование метода «обучение действием»; обмену опытом и его систематизации как неотъемлемой части учебного процесса. Этими же принципами, по нашему мнению, определяется и системный подходу к управлению, обеспечивающий результативность ведения бизнеса. Компании заинтересованы не только в локальном решении какой-либо проблемы, но и в комплексном преобразовании управленческих процессов на основе формирования группы единомышленников: менеджеров и специалистов, поскольку любые изменения (нововведения) в сфере управления предприятием требуют решения ряда взаимосвязанных задач.

Все это во многом определяет требования к бизнес-школам, как к разработчикам и поставщикам образовательных услуг для компаний и организаций, а также к обеспечению конкурентоспособности бизнес-школ на рынке образовательных услуг. ВЭШ строит свою работу и стратегию развития исходя именно из вышеупомянутых принципов и требований. Системная деятельность бизнес-школы может быть представлена в двух аспектах: горизонтальном и вертикальном [1, с. 18]. Горизонтальный аспект определяется широтой охвата функций экономики и управления, в которых бизнес-школа предлагает образовательные услуги. В самом общем виде программы и иные услуги бизнес-образования могут быть классифицированы по признакам, приведенным в таблице 1.

Таблица 1

Классификация услуг бизнес-образования

Признак классификации	Содержание признака
Назначение	• профессиональная переподготовка • повышение квалификации • стажировки • консалтинг
Продолжительность	• долгосрочные • краткосрочные
Рыночное позиционирование	• открытые • корпоративные
Специфика содержания	• дженералистские • функциональные • тренинговые
Источники финансирования	• индивидуальное • корпоративное • государственное

Что касается образовательных услуг, то ВЭШ предлагает на рынок весьма обширный спектр программ различных уровней подготовки: от программ EMBA/MBA и профессиональной переподготовки до краткосрочных программ повышения квалификации, тренингов и семинаров. Специалисты и менеджеры всех областей и уровней управления компаниями, проходящие обучение в ВЭШ, приобретают не только современные знания и навыки решения практических задач, но и проникаются идеологией ведения бизнеса.

Вместе с тем, современное бизнес-образование должно предоставлять заказчикам не только образовательные услуги, но и развивать смежные услуги. Наиболее востребованными из них являются консультирование и профессиональные стажировки. Этим, по нашему мнению, определяется вертикальный аспект системного видения услуг бизнес-школы. Представляется, что консультирование становится одним из важнейших факторов успешности бизнес-школы на рынке образовательных услуг [9]. Во-первых, это связано с тем, что консалтинговая работа весьма существенно повышает квалификацию преподавателей. А, во-вторых, участие преподавателей и персонала бизнес-школы в консал-

тинге позволяет непосредственно, так сказать «в поле», выявлять потребности компаний и организаций в повышении уровня компетентности руководителей и специалистов. Впрочем, важно подчеркнуть, что консалтинг может представлять собой достаточно серьезную статью доходов, что подтверждается практикой работы ВЭШ. Трудно переоценить и значение профессиональных стажировок, поскольку их наличие в продуктовом портфеле бизнес-школы существенно дополняет учебный процесс, позволяя слушателям расширить свой профессиональный кругозор, обмениваться опытом с коллегами из аналогичных и смежных в отраслевом смысле компаний и организаций – как в России, так и за рубежом.

Особо следует остановиться на рыночном позиционировании программ бизнес-школы. Жизненно необходимо, чтобы бизнес-школа присутствовала на открытом и корпоративном рынках образовательных услуг одновременно. Однако необходимо учитывать, что работа по предоставлению образовательных услуг в этих сегментах рынка существенно различается – как по методам продвижения, так и по методам реализации программ обучения [8].

Прежде всего, присутствие на корпоративном рынке программ бизнес-образования требует серьезной аналитической работы по изучению компании (организации) заказчика с целью максимальной адаптации программы обучения под его потребности. Важно ясно отдавать себе отчет в том, что работа с корпоративным заказчиком подчас осложняется трудностями в разъяснении целей, задач и методов обучения, поскольку руководители компаний зачастую весьма условно разбираются в необходимости системного подхода к обучению. Очень часто они считают возможным достижение целей наиболее простыми способами, например, в виде обучения (читай – «натаскивания») сотрудников с помощью предоставления им набора алгоритмов действий в конкретных ситуациях. В этом смысле, важной отличительной чертой реализации корпоративных программ является создание атмосферы «раскрепощенности» слушателей-сотрудников компании при работе над кейсами, их участии в деловых играх и тренингах, так как совместная работа неизбежно приводит к необходимости анализа деятельности своей компании, и, следовательно, возможной критике решений ее руководства.

Нужно отметить, что при реализации программ бизнес-образования на открытом рынке вышеупомянутая проблема почти отсутствует. Очевидно, что слушатели, пришедшие учиться по собственному решению, более мотивированы к расширению своего профессионального кругозора, а также, как правило, открыты к дискуссиям. Вместе с тем, продвижение программ бизнес-образования на открытом рынке требует серьезных маркетинговых усилий и действий весьма квалифицированного персонала и является существенно более сложным процессом ввиду огромной конкуренции на рынке дополнительных образовательных услуг. По нашему мнению, устойчивость позиций бизнес-школы на рынке образовательных услуг во многом определяется соотношением между корпоративными и открытыми программами в продуктовом портфеле бизнес-школы, востребованном рынком. Опыт ВЭШ показывает, что в настоящее время близким к оптимальному представляется соотношение 60% на 40% в пользу программ открытого рынка [4, с. 525].

Важной проблемой конкурентоспособности программ бизнес-образования является актуальность их содержания по отношению к целевым группам слушателей. В этом смысле, необходимо максимально точно определиться с тем, на какие целевые группы слушателей может ориентироваться бизнес-школа, а, значит, насколько широким может быть потенциальный спектр предлагаемых программ. Представляется, что с этой точки зрения ВЭШ, как университетская бизнес-школа, имеет очевидное конкурентное преимущество, поскольку СПбГЭУ, представляя собой многопрофильный экономико-управленческий вуз, обладает потенциалом, позволяющим выводить на рынок весьма дифференцированный пакет программ бизнес-образования.

Университет располагает квалифицированным профессорско-преподавательским составом (ППС), что позволяет делегировать лучшую его часть в ВЭШ, где преподаватель одновременно повышает свое мастерство во взаимодействии с реальными руководителями, совершенствуя методы работы со «взрослой», весьма специфичной аудиторией, и распространяет полученный опыт в студенческой среде. В то же время, к работе на программах бизнес-школы привлекаются и лучшие преподаватели других российских и зарубежных вузов и бизнес-школ, практикующие менеджеры и эксперты. За более чем 25 лет ВЭШ накопила огромный опыт работы на рынке бизнес-образования. Еще раз подчеркнем, что бизнес-образование, осуществляя, в первую очередь, образовательные функции, является одной из важных составляющих процессов формирования российского среднего класса, способствующих становлению успешных менеджеров и специалистов.

Следует особо отметить, что важнейшим показателем уровня развития бизнес-школы является наличие в ее продуктовом портфеле программ уровня Master of Business Administration, как вершины пирамиды бизнес-образования. В связи с этим, важнейшим приоритетом СПбГЭУ стало создание в ВЭШ первой международной программы уровня Executive Master of Business Administration (EMBA) в Санкт-Петербурге. Уже в 1994 г. был осуществлен первый выпуск по совместной российско-французской программе EMBA «Управление предприятием», которая действует и поныне. Кроме того, в настоящее время ВЭШ также реализует две корпоративные программы MBA по заказу ПАО «Газпром».

Возвращаясь к специфике содержания программ по отношению к целевым группам слушателей, подчеркнем, что программы бизнес-образования, по нашему мнению, могут быть подразделены на три основные группы: дженералистские, функциональные, тренинговые (таблица 1). Целевые группы дженералистских программ, содержание которых ориентировано на развитие у слушателей компетенций и навыков управленческого характера, включая стратегическое видение развития компаний (организаций), представлены, прежде всего, их высшим и средним управленческим персоналом [6]. К числу таких дженералистских программ в ВЭШ относятся программы EMBA, MBA, а также программа «Менеджмент организации» и Президентская программа аналогичной направленности.

Если для программ EMBA и MBA целевой группой является высший и средний управленческий персонал компаний (организаций), уже имеющий достаточный опыт управленческой деятельности, то для программы «Менеджмент организации» целевая группа шире и может включать в себя специалистов, желающих выстроить свою управленческую карьеру в будущем. Целевые группы программ функционального типа, таких как, например, «Корпоративные финансы», «Маркетинг», «Управление персоналом» и др., аналогичны программе «Менеджмент организации». Что же касается тренингов, то их целевые группы чаще всего состоят либо исключительно из руководителей, либо из специалистов, но также могут быть и смешанными, т.к. содержание тренингов зависит не только от ориентации непосредственно на целевую группу, но и от тех навыков, которые предполагается развивать в процессе групповой работы [4].

Финансирование бизнес-школ, как было показано выше, осуществляется из трех основных источников (таблица 1), однако соотношение между ними по объему получаемого дохода изменяется как в зависимости от состояния экономики компаний, так и от их приоритетов в области кадровой политики. Так, например, программу EMBA в ВЭШ в разные годы из личных средств оплачивали от 70% до 90% слушателей. Это связано не только с тем, что программа EMBA самая дорогая в продуктовом портфеле бизнес-школы, но и с тем, что значительная часть слушателей предпочитает скрывать от работодателей факт своего обучения на программе EMBA. Программы EMBA являются серьезным трамплином для карьерного роста, а это означает, что работодатель может резонно заподозрить своего сотрудника в желании покинуть компанию и не захочет оплачивать его обучение. Та же тенденция прослеживается при оплате слушателями программ профессиональной переподготовки и повышения квалификации (соотношение личных средств и средств компаний – 60% к 40%).

Не менее важным источником финансирования бизнес-школы являются доходы от консалтинга, а также средства, полученные в результате участия школ в отечественных и зарубежных конкурсах на проведение образовательных и исследовательских программ и разработку проектов. Следует отметить, что участие в конкурсах существенно повышает имидж бизнес-школы, однако требует исключительно серьезных творческих усилий и кропотливой технической работы [7, с. 11].

Рассмотрим несколько примеров, характеризующих вертикальный аспект деятельности бизнес-школы, понимаемый нами как расширение и углубление основной образовательной составляющей ее работы. Во-первых, это касается организации профессиональных зарубежных стажировок, которые существенно дополняют учебный процесс. Дело в том, что слушатели отчетливо осознают необходимость и проблемы глобализации бизнеса в современном мире, поэтому для успешной работы необходимо не только хорошо знать российские бизнес-реалии, но и ориентироваться на иностранных рынках, знать специфику кросс-культурных коммуникаций, а также использовать в своей работе передовой международный опыт и практики. Разумеется, верно и то, что «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Необходимо учитывать, что зарубежная профессиональная стажировка, чаще всего не являясь напрямую частью учебного процесса, в то же время способствует решению задачи повышения уровня его практической направленности за счет непосредственного общения с руководством и специалиста-

ми зарубежных компаний [5]. В этом смысле, особо важным, более того – идеальным, представляется привлечение к организации стажировки зарубежной партнерской бизнес-школы / университета. С одной стороны, зарубежный партнер может организовать цикл занятий и мастер-классов, ориентированных на изучение бизнес-среды страны пребывания и особенностей кросс-культурных коммуникаций, а с другой – обеспечить подбор компаний, визиты в которые в наибольшей степени соответствуют деловому профилю участников стажировки. В общем виде целью организации и проведения стажировок за рубежом является изучение передового опыта и совершенствование практических навыков в области управления, ведения бизнеса и кросс-культурных коммуникаций в глобальной среде, а также установление деловых контактов. Организация зарубежной стажировки – процесс достаточно сложный и трудоемкий, включающий в себя ряд этапов:

- выявление потребностей слушателей бизнес-школы в содержании стажировки;
- выбор зарубежного партнера (бизнес-школа / университет) и информирование его о предпочтениях участников стажировки;
- определение руководителей и координаторов стажировки с российской стороны и со стороны зарубежного партнера;
- разработка проекта программы стажировки совместно с зарубежным партнером, включая темы аудиторных занятий, перечень компаний, в которые предполагаются визиты, а также формат этих визитов, содержания культурной программы;
- формирование группы стажеров;
- обсуждение проекта программы с участниками стажировки, внесение в нее корректировок при необходимости;
- подготовка к выезду на стажировку: составление плана-графика работ, заключение договоров с участниками, визовая поддержка, организация международного и локальных трансферов и т.д.;
- сопровождение участников стажировки во время ее проведения, взаимодействие с зарубежным партнером по решению текущих вопросов;
- проведение анкетирования участников стажировки с целью выявления удовлетворенности содержанием и результатами зарубежной стажировки.

Отметим, кстати, что организация двухнедельной зарубежной стажировки требует не менее четырех месяцев кропотливой подготовительной работы. Рассмотрим в качестве примера стажировку группы выпускников и слушателей программы EMBA «Управление предприятием» в США, проведенную ВЭШ совместно с вузом-партнером – Университетом Висконсин-Парксайд.

Университет Висконсин-Парксайд – партнер для ВЭШ новый, но очень интересный и перспективный. Этот университет является одним из ведущих государственных вузов США и, будучи частью Консорциума Висконсинских Университетов, входит в десятку лучших инновационных вузов мира, согласно рейтингу Reuters [10]. Вуз представляет собой образец классического университета, выпускающего бакалавров и магистров по более чем 30 направлениям, а также предлагающего своим слушателям высококачественную программу MBA, аккредитованную самой престижной в мире ассоциацией университетов и бизнес-школ AACSB. Университет Висконсин-Парксайд также характеризуется и прекрасным географическим положением. Он находится между городами Кеноша и Расин на берегу озера Мичиган прямо в центре «экономического коридора» Чикаго-Милуоки, где расположены штаб-квартиры и производства многих всемирно известных компаний, что и стало решающим фактором для выбора места стажировки.

В стажировке «Стратегии предпринимательства: как делается бизнес в США» приняли участие представители ВЭШ – слушатели и выпускники программы EMBA «Управление предприятием» и других программ и проектов, а также слушатели и выпускники программ MBA из Montpellier Business School (г. Монпелье, Франция) и самого Университета Висконсин-Парксайд, что позволило российским участникам получить дополнительный опыт взаимодействия с французскими и американскими менеджерами. Следует отметить, что участники стажировки представляли самые разные сферы деятельности – от розничной торговли и социальных услуг до строительства и железнодорожного проектирования – поэтому организаторы с обеих сторон приложили все усилия, чтобы стажировка охватила возможно больший спектр управленческих проблем и сфер бизнеса.

За время стажировки слушатели приняли участие как в мастер-классах топ-менеджеров компаний, так и в ряде интересных лекций и семинаров ведущих преподавателей и консультантов Университета

Висконсин-Парксайд по темам, касающимся предпринимательства, бизнес-среды, особенностей лидерства и межкультурных коммуникаций в США, а также другим аспектам организации бизнеса. Однако ключевой составляющей стажировки, безусловно, стали визиты на предприятия всемирно известных компаний, расположенные в городах этого региона: Harley Davidson, Case New Holland, FedEx, Badger Meters, Marriott, Miller Coors, а также в чикагское отделение Федерального резервного банка США.

На наш взгляд, очень важно то, что участники стажировки смогли увидеть не только процесс производства и «внутреннюю кухню» компаний собственными глазами, но и обсудить различные вопросы во время встреч и деловых ланчей с руководством этих предприятий. Это дало возможность участникам стажировки пообщаться с ведущими топ-менеджерами в неформальной, доверительной обстановке. Разумеется, знакомство с американской средой было бы неполным и без культурной программы. В целом, необходимо подчеркнуть, что наиболее значимым результатом международных стажировок в бизнес-образовании, прежде всего, является расширение профессионального кругозора слушателей, связанного с работой российского бизнеса в глобальном мире, а также возможность понять особенности иной бизнес- и культурной среды. Очевидно, что стажировки вообще и зарубежные, в частности, существенно способствуют повышению конкурентоспособности через демонстрацию имеющихся возможностей и, следовательно, обеспечению устойчивости функционирования бизнес-школы.

Второй пример также связан с международной деятельностью ВЭШ и касается выигранного школой гранта в рамках Европейского инструмента соседства и партнерства – программы ENPI. Подчеркнем еще раз – развитое международное сотрудничество весьма положительно отражается на имидже бизнес-школы, а победы в конкурсах международных проектов показывают наличие серьезного научного потенциала и опыта работы в прикладных областях. Одной из таких областей является совершенствование региональных социальных инфраструктур, серьезное значение которому придается во всех развитых странах мира и, в частности, в Финляндии.

Наш северный сосед является продвинутой страной в области функционирования социальной сферы. В то же время, Финляндия весьма заинтересована в контактах с приграничными районами России, в том числе и по причине обмена позитивным опытом и конкретными практиками, включая развитие предприятий и организаций малого бизнеса, поскольку проблемы, связанные с социальной сферой, весьма схожи в содержательном смысле с теми, которые приходится решать в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Вот почему в 2012–2014 гг. ВЭШ совместно с финскими партнерами – Университетом прикладных наук г. Лахти и Университетом прикладных наук Кюменлааксо (г. Котка, г. Коувола), а также Выборгским филиалом Российской академии народного хозяйства и государственной службы – разработал и реализует совместный проект «Движение к благополучию», финансируемый ЕС, Финляндией и Россией [2].

Цель проекта состоит в том, чтобы организовать приграничное сотрудничество в нескольких взаимосвязанных направлениях:

- сотрудничество российских и финских компаний и организаций для обмена опытом в области здравоохранения и социальной сферы, а также поиск возможностей для создания совместных проектов;
- сотрудничество российский и финских университетов-партнеров в области развития и реализации программ обучения предпринимательству в здравоохранении и социальной сфере (как для студентов, так и для действующих предпринимателей);
- консультирование компаний и организаций по разработке и продвижению проектов и организации взаимодействия с властными структурами;
- создание интерактивной среды (образовательно-консультационный портал) для непосредственного общения предпринимателей, студентов и представителей вузов-партнеров.

В проекте приняли участие более 30 компаний и организаций из Санкт-Петербурга и Ленинградской области. С финской стороны к проекту подключились около 25 компаний из регионов Кюменлааксо и Пайят-Хяме. В рамках проекта проводились конференции, семинары и круглые столы, осуществлялись визиты в наиболее продвинутые компании и организации регионов, где происходило непосредственное общение предпринимателей и специалистов, обмен лучшими практиками и передовыми методами работы. Не менее важным стал и обмен опытом по взаимодействию с властными структурами с целью организации частно-государственных партнерств.

Образовательная составляющая проекта нашла свое выражение в разработке совместного курса «Развитие предпринимательских компетенций», ориентированного как на предпринимателей, так и на студентов [11]. Особенность этого курса состоит в том, что он проводится в дистанционном режиме, однако ключевой его частью являлась стажировка финских слушателей в российских компаниях и организациях, а российских слушателей – в финских. Учитывая, что обучение заканчивается разработкой мини-проекта по развитию соответствующей компании, по нашему мнению, курс обеспечивает достижение двух целей: совершенствование предпринимательских компетенций в области здравоохранения и социальной сфере, а также развитие навыков кросс-культурного взаимодействия.

Совместная работа в рамках проекта показала, что российские и финские участники не только обменялись опытом и передовыми профессиональными практиками, но и перешли к разработке и реализации совместных бизнес-проектов. Этим примером мы хотели подчеркнуть два обстоятельства: во-первых, участие бизнес-школы в публичных международных проектах существенно повышает ее имидж, а, во-вторых, показывает компетентность бизнес-школы как игрока на глобальном рынке не только в образовательном смысле.

Еще одним примером, характеризующим вертикальный аспект деятельности бизнес-школы, является участие в конкурсах по реализации государственных программ дополнительного образования, что играет существенную роль в повышении конкурентоспособности, улучшении имиджа и финансовой устойчивости университетского бизнес-образования. Так, в 2013 г. Минэнерго РФ был проведен очередной конкурс на разработку и реализацию программ повышения квалификации в области энергосбережения и энергоэффективности, одним из победителей которого стала ВЭШ [3].

Необходимо подчеркнуть, что проект по повышению квалификации осуществляется в рамках государственной программы «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденной распоряжением Правительства РФ № 512-р от 03.04.2013 г. Согласно этой программе, энергосбережение и энергоэффективность входят в число приоритетных стратегических направлений технологического развития нашей страны, а ее основная цель в состоит в том, чтобы к 2020 году сократить энергоемкость российской экономики на 40%. Важной составляющей вышеупомянутого документа является акцент на повышении квалификации руководителей и специалистов на всех уровнях управления и во всех отраслях народного хозяйства.

При этом особое внимание в программе уделяется бюджетному сектору российской экономики, потребляющему существенную долю энергии всех видов и включающему в себя предприятия и организации, представляющие различные сферы народного хозяйства: производство, образование, медицина, организации сферы государственного и муниципального управления и связанной с ними инфраструктуры. В связи с этим, согласно государственной программе, с 2011 по 2020 гг. необходимо повысить квалификацию не менее 450 тысяч руководителей и специалистов, ответственных за энергосбережение и повышение энергоэффективности в организациях бюджетной сферы.

Поскольку главной целью обучения является повышение энергоэффективности в организациях бюджетной сферы как комплексной проблемы, основными задачами проекта стали: повышение энергетической эффективности бюджетных организаций; совершенствование системы эффективного энергетического менеджмента; привлечение внимания общественности к вопросам ресурсосбережения среди всех слоев населения. Что же касается результатов обучения, то они сводятся, во-первых, к формированию целостной картины реализации потенциала энергосбережения и повышения энергетической эффективности с учетом специфики деятельности конкретных организаций, учреждений и предприятий, а, во-вторых, к приобретению практических навыков разработки и реализации конкретных проектов, связанных с решением задач энергосбережения и повышения энергоэффективности.

Масштабность проекта характеризуется тем, что, в соответствии с госконтрактом, с марта по сентябрь 2014 года повышение квалификации прошли более 6500 человек из трех федеральных округов (СЗФО, ЮФО, ДВФО). Очевидно, что силами только одного университета выполнить работу такого объема не представлялось возможным. В связи с этим, СПбГЭУ, как основным исполнителем проекта, на основе конкурсного отбора было организовано сетевое взаимодействие региональных университетов с целью реализации проекта в каждом из федеральных округов. Всего в реализации программы в рамках сетевого взаимодействия в трех федеральных округах участвовало 17 вузов [3].

Кроме того, учитывая практическую направленность проекта, для реализации программ повышения квалификации вузами-партнерами были привлечены эксперты региональных центров энерго-

эффективности и новых технологий, а также представители компаний и организаций, обладающих передовыми технологиями в области энергосбережения. В основу университетского взаимодействия были положены следующие принципы: масштабность проекта и широкий круг привлеченных университетов; единая методическая, организационная и техническая база; создание пула преподавателей и экспертов, обладающих специальными компетенциями; обратная связь во взаимодействии с вузами-партнерами; возможность для развития профильных программ ДПО университетов-партнеров.

Следует отметить, что обе программы повышения квалификации создавались на единой методической базе, разработанной ВЭШ СПбГЭУ. В связи с этим, с целью обеспечения унифицированного методического подхода к организации программ, ВЭШ СПбГЭУ до начала обучения провела повышение квалификации ППС и экспертов вузов-партнеров, а в процессе реализации проекта организовывала онлайн-семинары для обсуждения наиболее актуальных текущих проблем в сфере энергоэффективности.

В целом проект включал две программы повышения квалификации, различавшиеся по целевым группам обучавшихся, а именно: руководители региональных органов власти, ответственные за энергоэффетивость (программа А), а также руководители и специалисты бюджетных предприятий и организаций, ответственные за энергоэффективость и энергосбережение (программа Б). При этом для каждой целевой группы были определены ключевые компетенции слушателей, которые должны были быть развиты в процессе обучения. Естественно, ключевые компетенции слушателей программы Б, которые необходимо было развивать, отличались от компетенций слушателей программы А. Обе программы методически и организационно были построены по принципу соединения очной и дистанционной составляющих. Важной частью очного обучения стали визиты слушателей программ на предприятия и в организации, где уже используются передовые технологии энергосбережения. По результатам этих визитов вузами-партнерами были организованы круглые столы, где слушатели могли в интерактивном режиме обменяться опытом не только друг с другом, но и с менеджментом компаний, которые они посетили.

Дистанционная часть реализовывалась посредством использования информационно-образовательной платформы TeachBase, на которой были размещены методические, нормативные и информационные материалы, разработанные ВЭШ, а также вузами-партнерами. В процессе дистанционной части обучения слушатели могли также в режиме онлайн участвовать в видеоконференциях, проводимых преподавателями и экспертами ВЭШ, представителями Минэнерго РФ. Кроме того, для каждого слушателя программы на платформе был создан личный кабинет, где он мог размещать выполненные контрольные задания, а также консультироваться как с ППС и экспертами в целом (из любого федерального округа, задействованного в проекте), так и с закрепленным за ним куратором. Это позволило не только обеспечить постоянный контроль за работой слушателей, но и способствовало повышению качества усвоения знаний, уровня выпускных проектов.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что в целом реализация этого крупного проекта будет способствовать сохранению энергетических ресурсов и повышению энергоэффективности в экономике РФ. Подтверждением тому служит признание проделанной работы на III международном форуме по энергоэффективности и энергосбережению ENES 2014, где лучшие проекты слушателей, а также ВЭШ СПбГЭУ – как разработчик и организатор сетевого взаимодействия университетов, были удостоены грамот от Минэнерго РФ.

Что касается влияния участия ВЭШ в конкурсах по реализации государственных и международных программ на ее конкурентоспособность, то реализация таких программ существенно повышает известность бизнес-школы в соответствующих секторах экономики и, следовательно, ее возможности по привлечению клиентов из этих секторов. Подводя итоги вышеизложенному, мы попытались использовать SWOT-анализ для выявления особенностей деятельности университетской бизнес-школы (на примере ВЭШ СПбГЭУ) на рынке услуг дополнительного образования (таблица 2) [4, с. 527].

Обобщение материалов, изложенных авторами статьи, позволяет сделать следующие основные выводы:

- следует подчеркнуть, что, исходя из опыта ВЭШ СПбГЭУ, главное конкурентное преимущество университетской бизнес-школы синергетически выражается в возможности разрабатывать и реализовывать проекты любой сложности;

- конкурентоспособность и устойчивость деятельности университетской бизнес-школы может быть обеспечена только в условиях предложения рынку комплексного и дифференцированного по целевым группам пакета программ бизнес-образования различных уровней и форм реализации;
- важным фактором обеспечения финансовой устойчивости работы бизнес-школы является ее присутствие как на открытом, так и на корпоративном рынках образовательных услуг;
- повышение конкурентоспособности бизнес-школы во многом зависит от ее способности предоставлять заказчикам смежные с образовательными услуги;
- экспресс-анализ матрицы SWOT показывает, что в силу ряда причин организационного характера, потенциал университетского бизнес-образования используется далеко не в полной мере.

Таблица 2

SWOT анализ конкурентоспособности университетской бизнес-школы

Strengths / Сильные стороны	*Weaknesses / Слабые стороны*
• Высокий научно-исследовательский потенциал • Репутация бренда на рынке бизнес-образования • Развитые международные связи • Развитые связи с бизнесом и властными структурами • Участие в российских и международных конкурсах и грантах • Возможность привлечения наиболее квалифицированных преподавателей • Обеспеченность учебного процесса собственными методическими разработками и учебниками • Наличие фундаментальной библиотеки • Материальная оснащенность учебного процесса • Местоположение (центр города) • Доступ к университетской инфраструктуре	• Внутренний бюрократизм университета • Отсутствие развитой системы проектного управления • Отсутствие организационно-финансовой самостоятельности • Недостаточная скорость разработки новых программ и реакции на запросы клиентов • Недостаточное использование дистанционных технологий обучения • Недостаточно широкий спектр международных программ • Недостаточная мотивация и системность участия в российских и международных конкурсах и грантах • Отсутствие международной аккредитации • Недостаточная агрессивность в продвижении образовательных услуг • Недостаточность неформальных внешних коммуникаций с клиентами • Недостаточная активность в работе с выпускниками и отсутствие эндаунмент-фонда • Отсутствие паркинга
Opportunities / Возможности	*Threats / Угрозы*
• Продвижение услуг бизнес-школы в регионы • Продвижение услуг бизнес-школы в страны ближнего зарубежья • Расширение спектра совместных международных программ • Расширение использования технологий дистанционного образования • Получение международной аккредитации • Сетевое взаимодействие с российскими и зарубежными бизнес-школами, профессиональными объединениями и органами власти • Интенсификация работы по участию в конкурсах и привлечение российских и международных грантов • Поддержка органов власти и бизнеса через специальные программы и проекты	• Неустойчивость экономики страны и мира в целом • Изменчивость законодательной базы • Бюрократизм государственной системы образования • Отмена дипломов государственного образца о дополнительном образовании • Экспансия непрофессиональных игроков на рынок образовательных услуг • Недостаточная информированность потенциальных слушателей обо всем спектре экономико-управленческих образовательных программ • Отток части потенциальных слушателей в магистратуру и программы второго высшего образования

Таким образом, рассмотренные нами возможности развития и достаточно высокая конкурентоспособность услуг бизнес-образования подтверждают необходимость наличия в структуре экономико-управленческого вуза многофункциональной бизнес-школы, работающей на повышение качества учебных процессов разных уровней и, конечно, на дальнейшее улучшение имиджа университета в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Галенко В.П., Русинов В.М.* От института повышения квалификации – к бизнес-школе // Бизнес-образование. 2007. № 2 (23).
2. *Галенко В.П., Табелова О.П.* Опыт российско-финского сотрудничества в развитии социальной сферы приграничных регионов // Актуальные проблемы управления: опыт, проблемы, перспективы: материалы Международной заочной научно-практической конференции. Тверь: Твер. гос. ун-т, 2013.
3. *Галенко В.П., Табелова О.П.* Опыт сетевого взаимодействия университетов при реализации крупных образовательных проектов в области энергоэффективности // Стратегия развития профессиональной карьеры в регионе: материалы Международной научно-практической конференции, 27 ноября 2015 г. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2016.
4. *Галенко В.П., Табелова О.П.* Университетская бизнес-школа: вопросы конкурентоспособности на рынке образования взрослых // Образование через всю жизнь: Непрерывное образование в интересах устойчивого развития: материалы 14-й международной конференции в 2 ч. Ч. 1. СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2016.
5. *Генг В.А.* Влияние образовательных интересов бизнес-структур на формирование территориального комплекса профессионального образования // Экономика и эффективность организации производства. 2009. № 10.
6. *Евенко Л.И.* Совершенствование бизнес-образования под влиянием потребностей бизнеса и предпринимательства // Креативная экономика. 2012. № 9 (69).
7. *Мау В.А.* Тенденции развития бизнес-образования // Бизнес-образование. 2008. № 2 (25).
8. *Мисикова З.В.* Тенденции рынка и ценность услуги бизнес-образования // Проблемы современной экономики. 2009. № 2 (30).
9. *Свекатовски Р.В.* Консалтинговая деятельность как индикатор научной и деловой активности вуза // Известия СПбГЭУ. 2012. № 1.
10. *Ewalt D.* The world's most innovative universities. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.reuters.com/article/idUSL1N11K16Q20150915 (дата обращения 11.06.2016).
11. *GalenkoV., Tabelova O.* Moving Towards Wellbeing is going on. The experience of Russian-Finnish cooperation // Collection of articles «Moving Towards Wellbeing – cross-border cooperation in entrepreneurship». Lahti: Lahden Ammattikorkeakoulu / Lahti University of Applied Sciences, 2014.

Алексанков А.М., Черненький А.В.

ПРОРЫВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ВЫЗОВ СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ И МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА УНИВЕРСИТЕТОВ

Аннотация. *В статье рассмотрены возможности использования прорывных технологий в качестве платформы для реформирования системы подготовки кадров и менеджмента качества университетов. Показано, что экономический эффект возможен как за счет прямого использования технологий, так и за счет косвенного использования результатов конвергенции существующих и новых технологий. Представлен анализ проблем, присущих российской системе образования, в сравнении с зарубежными системами. Предложены пути решения выявленных проблем и рекомендации по развитию систем менеджмента качества университетов.*

Ключевые слова. *Прорывные технологии, экономический рост, система менеджмента качества университета, подготовка кадров.*

Alexankov A.M., Chernenkii A.V.

BREAKTHROUGH TECHNOLOGIES AS A CHALLENGE TO THE SYSTEM OF SPECIALISTS' TRAINING AND QUALITY MANAGEMENT OF UNIVERSITIES

Abstract. *The possibilities for using of breakthrough technologies are considered in the article, which should be a platform for reforming of the system of specialists' training and Quality management of Universities. It is proved that the economy could be earned as by the direct using of technologies, as well as by indirect using of the results of convergence of existing and modern technologies. Well-reasoned explanation of problems in Russian system of education in comparing with foreign systems is introduced. The ways for solving of explored problems and recommendations on the development of Universities' Quality management systems are proposed.*

Keywords. *Breakthrough technologies, economical growth, Quality management system of the University, training of specialists.*

Проблема возвращения мировой экономики к темпам докризисного роста является всеобщей, особенно с учетом того, что возвращение среднегодового роста ведущих экономик мира на уровень 1,5-2,0% нивелируемся ростом долговых обязательств. По оценкам экспертов, доминировавшие до настоящего времени технологии пятого технологического уклада исчерпали свою возможность обеспечить соответствующий рост, и мировая экономика находится в фазе спада очередного цикла Кондратьева. Предполагается, что выход на фазу устойчивого роста может быть обеспечен разработкой и внедрением новейших прорывных технологий, созданием на их базе новых продуктов и услуг [1]. Экономический эффект возможен как за счет прямого использования технологий, так и за счет косвенного использования результатов конвергенции уже существующих и новых технологий.

ГРНТИ 81.81.05
© Алексанков А.М., Черненький А.В., 2016
Андрей Михайлович Алексанков – кандидат экономических наук, директор Института международных образовательных программ Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Андрей Владимирович Черненький – инженер Высшей инженерной школы Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.
Контактные данные для связи с авторами (Алексанков А.М.): 195251, Санкт-Петербург, ул. Политехническая, д. 29 (Russia, St. Petersburg, Polytechnicheskaya str., 29). Тел.: +7 (812) 322-00-33. E-mail: alexankov@spbstu.ru.

Конвергенция технологий создает новую парадигму участия человека в производственном, технологическом и инжиниринговом процессах [2], что, в свою очередь, выявляет новые требования к квалификации кадров и системе качественной оценки этих квалификаций. Содержание знаний и компетенций отличается для разных групп работников. Наибольший уровень дифференциации знаний и навыков требуется для инженерных работников, он должен быть обеспечен как на индивидуальном уровне, так и групповом (командном) уровне. Рассмотрим указанные требования более детально.

1. Уровень владения ИКТ.

В настоящее время основой для развития абсолютного большинства технологий является уровень владения информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), когнитивными технологиями и способность решения проблем с их использованием. Данные исследования ОЭСР свидетельствуют о существенных возможностях роста уровня владения ИКТ в разных странах, т.к. уровень знаний и навыков в сфере ИКТ и когнитивных технологий является неудовлетворительным для 2/3 взрослого населения стран ОЭСР в возрастной категории (16–65) лет [3]. Лидерские позиции занимают Финляндия, Швеция и Голландия, у которых (по усредненным оценкам) первым квалификационным уровнем владения ИКТ и когнитивными технологиями владеют около 50%, вторым уровнем – около 32-34% и третьим (высшим) уровнем владеют не более 8-10% населения данной возрастной группы.

Средние значения уровней владения для стран ОЭСР составляют, соответственно, для первого уровня – 58%, для второго уровня – 27%, для третьего – 5%. Ниже усредненной границы находятся, например, такие страны с развитой экономикой, как США, Австрия, Южная Корея. Уровень владения ИКТ в России достаточно низкий и может быть охарактеризован позицией России по рейтингу индекса экономики знаний (KI – Knowledge Index) Всемирного Банка за 2012 год, в котором Россия занимает 55-ю позицию (KI = 6,96), уступая другим странам. Например, Швеция имеет 1-ю позицию 1 (KI = 9,38), Германия – 8 (KI = 8,83), США – 12 (KI = 8,89), Япония – 22 (KI = 8,53), Польша – 38 (KI = 7,20).

2. Квалификационные навыки работников.

Представляют интерес исследования ОЭСР по вопросу соответствия квалификационных навыков работников их собственным ожиданиям, а также их соответствие требованиям работодателей. По результатам исследования, такие ведущие экономики мира, как США, Германия и Япония, находятся в зоне существенного разрыва между востребованным и существующим уровнем знаний и навыков работников. Этот разрыв выявляется как по оценке самих работников, идентифицирующих несоответствие своих знаний и навыков выполняемым работам, так и по оценке работодателей, осознающих несоответствие квалификации персонала поставленным задачам компании.

Наибольший индекс неудовлетворенности квалификацией работников существует в Японии (около 80%), далее следуют такие развивающиеся экономики, как Индия, Бразилия и Турция (около 60%), в США, Германии и Австрии этот показатель составляет около 40%. Достаточно высокая неудовлетворенность работодателей в развивающихся экономиках говорит о возможном отставании системы подготовки кадров при слабой возможности замещения зарубежными кадрами.

3. Кадровое обеспечение инженерных разработок.

Кадровый потенциал будущих периодов определяется многими факторами, в частности, количеством студентов, поступающих на инженерно-технические, научные специальности и специальности охраны и сохранения здоровья, а также долей этих студентов в общей численности студентов. По данным ОЭСР, в 2012 году среднее значение доли студентов по этим странам, поступающих на специальности обеспечения здоровья и благосостояния (H), научные (S) и инженерные (E) специальности, оставило 40%, с распределением по группам специальностей HSE 14-10-16%, соответственно. Выше указанного медианного уровня находятся Финляндия (HSE 19-9-26%); Германия (HSE 18-13-18%); Великобритания (HSE 16-15-10%) (рис. 1) [4]. Аутсайдерами являются Аргентина (HSE 13-9-9%) и Люксембург (HSE 12-9-8%).

Россия по данному показателю имеет крайне несбалансированные показатели с явным перевесом в сторону направлений инженерной подготовки: HSE 6-6-30%, что практически идентично соотношению для Индонезии. Доля гуманитарных и экономических специальностей превалирует над HSE-направлениями и оставляет около 58%. Более сбалансированный долевой состав позволит создать кадровое обеспечение для прорывных научных исследований и качественной работы междисциплинарных исследовательских групп. К сожалению, к настоящему моменту в нашей стране во многом

утрачен престиж научного труда, и сокращаются объемы финансирования научных исследований. В России финансирование научных разработок составляет 1,09% ВВП и существенно уступает ведущим экономикам мира, выделяющим более 2% ВВП на научные исследования.

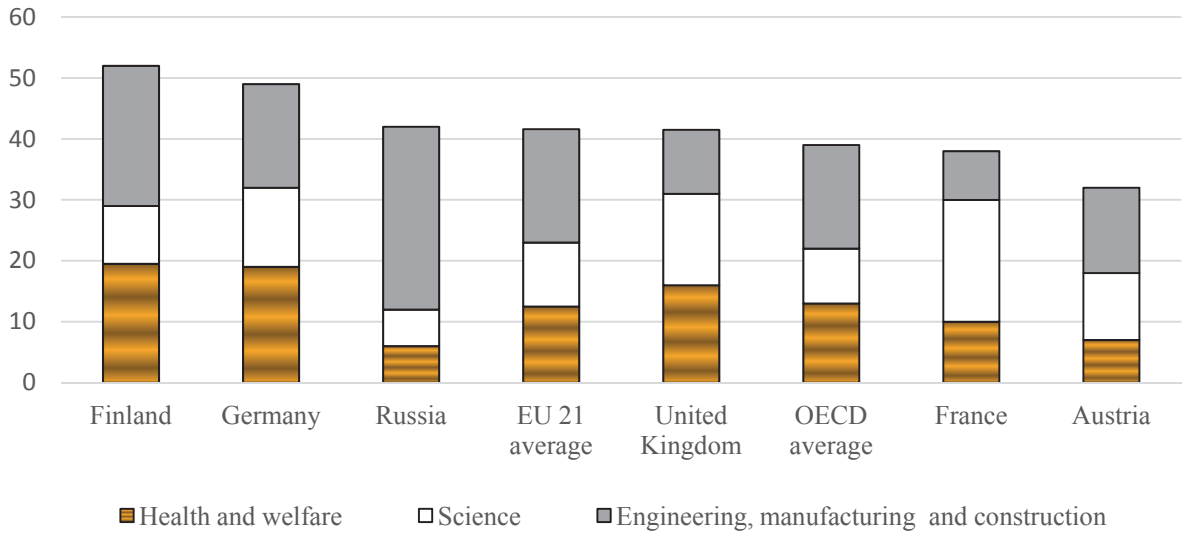

Рис. 1. Долевое соотношение численности студентов, получающих высшее образование в области инженерии, науки и здравоохранения, %, 2012 г. (по данным ОЭСР)

4. Кадровый ресурс научных исследований.

В среднем по странам Европы в 2012 году доля студентов, поступающих на исследовательские программы высшего уровня, составляла 3%. Лидером является Германия (5,4%). Показатели развивающихся экономик близки к среднеевропейскому уровню и составляют в Китае и Корее около 3%, в России – 2,1%. Лидерами по привлечению иностранных студентов являются Швейцария (2,6%), Австрия (1,2%) и Дания (1,4%). Относительно невысокий суммарный показатель Японии (около 1%) объясняется переносом центра исследований из университетского в корпоративный сектор.

Ситуация в России характеризуется существенным (около 30%) уменьшением общей численности аспирантов в 2015 году по отношению к максимуму, достигнутому в 2010 году (табл. 1) [5]. Это обусловлено, по мнению авторов, снижением популярности научного труда и неоднозначностью финансовых перспектив для молодых ученых. Очевидными проблемами России также являются низкая доля защищающих диссертации выпускников аспирантуры (18% в 2015 году) и практически двукратное снижение численности защищаемых диссертаций по инженерным и естественно-научным направлениям за последние 4 года (табл. 2).

Таблица 1

Количество аспирантов в Российской Федерации

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число аспирантов, тыс. чел	143	146	148	148	154	157	156	147	132	120	110
Число студентов, тыс. чел	7065	7310	7461	7513	7419	7050	6490	6075	5647	5209	4767
Соотношение численности аспирантов и студентов, %	2,0	2,0	1,9	1,9	2,1	2,2	2,4	2,4	2,5	2,3	2,3

Недостаток высококвалифицированных кадров может быть компенсирован за счет привлечения иностранных студентов, однако это вызывает необходимость создавать для них дополнительные условия и мотивацию для дальнейшей работы в стране обучения. Для большинства развитых образова-

тельных систем приоритетным становится привлечение иностранных студентов, квалификационный отбор и вовлечение лучших из них в научно-производственную деятельность в стране обучения. Для развивающихся экономик в современных условиях возникает проблема создания программ возвращения выпускников на родину и создания для них адекватных альтернатив. Конкуренция за квалифицированные кадры вынуждает создавать на национальном уровне специализированные программы и фонды, обеспечивающие привлечение этих кадров в свои экономики.

Таблица 2

Выпуск аспирантов в РФ, в том числе с защищенными диссертациями

	Выпуск из аспирантуры, чел.					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего, в т.ч. по отраслям наук:	33763	33082	35162	34733	28273	25826
физико-математические	1771	1910	2106	2069	1669	1230
химические	878	806	935	919	694	497
биологические	1680	1750	1763	1740	1371	1235
технические	7761	7547	8491	8738	7282	6723
экономические	5887	5507	5800	5479	4040	3839
медицинские	2798	2865	2671	2883	2429	2611
	Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации, чел.					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего, в т.ч. по отраслям наук:	9611	9635	9195	8979	5189	4651
физико-математические	437	476	472	481	311	272
химические	306	283	259	315	158	146
биологические	439	469	442	458	241	232
технические	1903	1963	1945	2129	1246	1093
экономические	1754	1676	1690	1490	703	582
медицинские	1225	1175	1009	1161	761	722

По данным ОЭСР, в 2013 году в мире насчитывалось более 4 млн студентов, обучающихся в зарубежных странах. Лидерами среди европейских стран по доле иностранных студентов являются Люксембург (44%), Великобритания, Швейцария, Австрия, Голландия, Дания, Бельгия (10-18)%. В среднем по странам ОЭСР доля иностранных студентов составляет 9%, причем значение показателя растет в зависимости от уровня получаемого образования. Для программ подготовки магистров и PhD значение показателя в среднем составляет уже 24% (рис. 2).

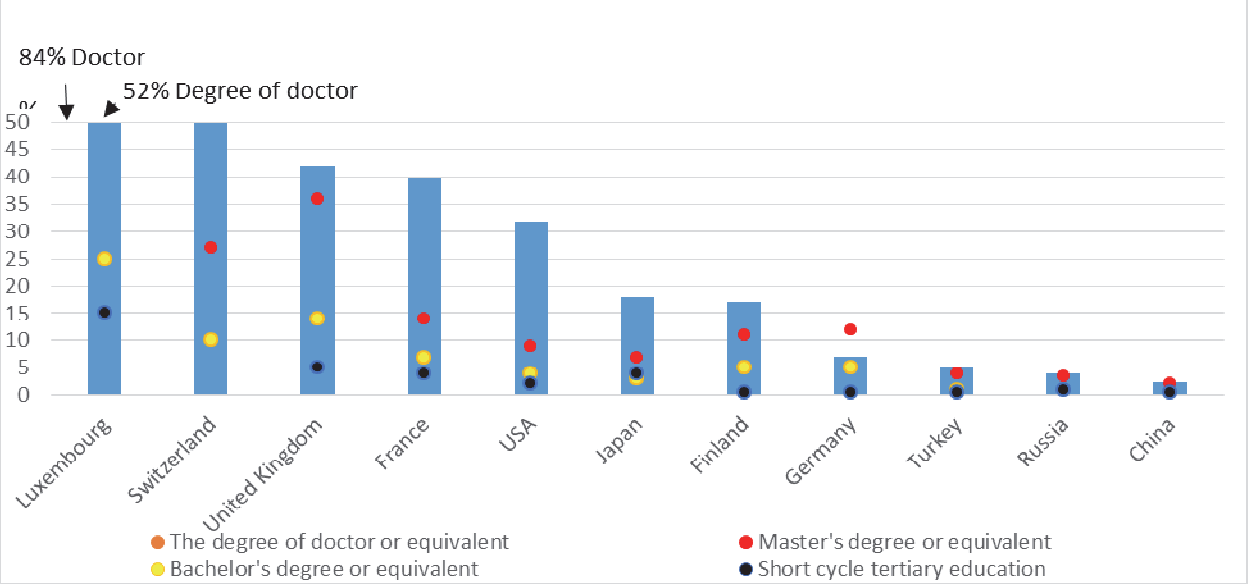

Рис. 2. Доля иностранных студентов по ступеням высшего образования, %, 2013 г. (по данным ОЭСР)

Для Российской Федерации усредненная по уровням обучения доля иностранных студентов составляет 2%. Распределение иностранных студентов по ступеням образования в вузах РФ имеет практически обратную картину: с повышением уровня образования доля иностранцев в составе студентов уменьшается. Так, в 2013 году на программах бакалавриата обучалось 38,1% иностранных студентов, по программам специалитета – 27,7%, а по программам подготовки магистров – всего 7,0% от общего числа иностранных студентов [6]. Вузы РФ являются, по сути, центрами первичного цикла подготовки для иностранных студентов. При этом практически все иностранные выпускники, в соответствии с российским законодательством, должны покинуть территорию РФ. Для сравнения: до 50% иностранных выпускников высших ступеней образования в Германии и США, 70% выпускников в Финляндии трудоустраиваются в странах обучения после окончания учебы, компенсируя недостаток высококвалифицированных специалистов.

Каковы же возможные пути решения выявленных проблем? Позитивное изменение ситуации, по нашему мнению, возможно при условии реализации следующих мероприятий: развитие системы дополнительного образования для обеспечения гибких маршрутов формирования требуемых компетенций как студентов, так и уже работающего персонала, в том числе с использованием технологий удаленного доступа; расширение программных инициатив по развитию отдельных навыков обучающихся на всех уровнях образования, внедрение проектно-программного подхода в программах обучения; реформирование университетов и других образовательных структур с целью оперативного реагирования на потребности промышленного сектора экономики; качественное изменение характера обратной связи от промышленного сектора экономики к образовательным структурам.

В качестве возможного варианта решения проблемы кадрового дефицита представляет интерес европейская инициатива, определяющая стратегию развития образования в странах Европейского союза (ET 2020) и однозначно идентифицирующая необходимость развития образования через всю жизнь, возможность постоянного совершенствования знаний и навыков для лучшей адаптации к вызовам окружающей среды, построение образовательных программ разных уровней на основе конвергенции инновационной деятельности, науки и образования, развитие компьютерной грамотности населения.

Ряд национальных инициатив направлен на устранение разрывов в навыках и знаниях выпускников. Так, например, Национальная инновационная стратегия Дании (Denmark’s National Innovation Strategy) – 2012 г. – ставит приоритетной задачей внедрение инновационного и предпринимательского образования на всех без исключения уровнях образования. Бельгия в 2011 году начала реализацию плана Creative Wallonia Action Plan, направленного на интеграцию традиционного образования и инновационности и креативности. Корея в 2013 году инициировала пятилетний план, направленный на усиление практических навыков и навыков решения проблем на уровне начального и среднего образования. Коста-Рика разработала программу Innovation at Home, направленную на поощрение родителей заниматься развитием креативности своих детей. Также можно упомянуть Action Plan for Entrepreneurship in Norway, Portugal’s National Strategy for Industrial Development for Growth, программы развития образования в Швеции, Финляндии, Эстонии.

Приоритетное внимание уделяется группе дисциплин science, technology, engineering and mathematics (STEM). В соответствии с Five-Year Strategic Plan for STEM Education, принятым в США в 2013 году, планируется увеличить количество студентов этих направлений на треть и довести до 1 млн человек. Бельгия, Латвия, Южная Африка имеют национальные планы развития STEM-дисциплин на уровне среднего и высшего образования. Политика развития STEM-дисциплин базируется на увеличении финансирования высшего образования, продвижении среди студентов направлений подготовки и специальностей в сфере технологии и науки, создании волонтерских сетей по работе со школами (Великобритания) и специальных профессиональных групп (Финляндия). Особого внимания требует подготовка учителей по дисциплинам STEM. Для решения этой проблем Япония, например, разработала Super Science High School program для реформирования учебных планов и внедрения инновационных технологий обучения в школах.

Для подготовки аспирантов национальные системы образования создают специальные программы. Например, Australian Research Training Scheme выделяет около 600 млн долларов для поддержки исследовательских работ магистров и аспирантов. Австрия, Чехия, Германия, Финляндия и некоторые другие страны провели реформу аспирантуры. Австралия, Канада и Чехия имеют специальные про-

граммы привлечения иностранных аспирантов и исследователей. Исключительное значение приобретает также способность исследователей работать на основе междисциплинарного принципа (особенно в связи с активным внедрением концепции «дизайнерского мышления» в высшем образовании). Для поддержки этой концепции Япония создала Leading Graduate School для оказания финансовой поддержки междисциплинарных исследований. В Австрии университеты создают новые программы для развития междисциплинарного подхода. В Финляндии междисциплинарность и возможность трансфера навыков и знаний стали неотъемлемой частью национальной программы развития образования.

Программный подход в России, в основном, реализуется через Федеральные целевые программы, в частности, Федеральную целевую программу развития образования. Основные приоритеты Программы направлены на структурное и качественное развитие всей системы среднего и высшего образования с акцентом на развитие технического обеспечения обучения и квалификации преподавателей. Так, Программа «5-100-2020» приоритетно ориентирована на выход российских вузов в сотню лучших университетов в мировых рейтингах. В качестве аналогов зарубежным стипендиальным программам можно отметить Программу поддержки молодых ученых и исследователей.

Однако объем финансирования этой программы составляет не более 240 млн руб. в год, что по текущему курсу оставляет менее 4 млн долл. США (ранее мы приводили пример Программы поддержки аспирантов в Австралии с объемом финансирования 600 млн долл.). В качестве относительного новых программ можно отметить программу Глобальное образование, ориентированную на поддержку обучения около 1500 магистров и аспирантов в ведущих зарубежных университетах с обязательным трудоустройством в России на срок не менее 3 лет. К сожалению, на настоящий момент количество и объем финансирования проектно-ориентированных программ представляются недостаточными. Слабо поддерживается развитие STEM-дисциплин на уровне средней и высшей школы.

Следует отметить, что до настоящего времени концепция обучения иностранных граждан базировалась на принципе подготовки кадров для зарубежных стран и предполагала обязательный отъезд выпускников на родину после окончания обучения. Очевидно, что на сегодняшний день такая концепция себя полностью исчерпала, однако, новая концепция не создана, что усиливает неопределенность в понимании целей и задач обучения иностранцев, стоящих перед образовательными учреждениями. Запретительный механизм миграционного учета не позволяет оставлять наиболее талантливых выпускников-иностранцев в России и компенсировать, тем самым, недостаток высококвалифицированных научных кадров. Очевидно, что кадровый, интеллектуальный и научный потенциал иностранных учащихся явно недооценен. Требуется разработка экономически, политически и социально обоснованной концепции присутствия России на глобальном рынке образования с серьезными изменениями нормативно-правовой базы.

Требуется также усиление комплексности в развитии компетенций. Развитие технологического и информационного пространства приводит к необходимости диверсифицировать знания современного инженера и включать такие компетенции, как владение базовыми знаниями; профессиональные знания и навыки; изобретательство, творческая работа и развитие креативности; умение анализировать проблемы; понимание проблем социума и умение взаимодействовать с ним; профессиональные навыки работы в команде; способность к коммерциализации инженерно-технических разработок.

Наиболее эффективным методом решения здесь представляется организация групповой работы над проектами, инициированными реальным промышленным сектором. В этом случае от каждого участника требуются знания и навыки по своей специализации, базовые междисциплинарные знания, умение работать в команде. Реализация такой деятельности может быть организована в специализированных междисциплинарных подразделениях университетов, ориентированных на развитие навыков групповой работы над проектами. Примером такого подразделения может служить Design Factory в Aalto University (Финляндия), основным принципом работы этого подразделения является создание особой инновационной среды для студентов инженерных направлений, дизайнеров, экономистов и маркетологов, обеспечивающей решение задач реального промышленного сектора (например, компании Nokia).

Имеют значение и организационные принципы функционирования такого университетского подразделения. По своему внутреннему содержанию оно ближе к предприятиям среднего бизнеса, а не к академическим структурам, что позволяет студентам эффективно адаптироваться к бизнес-среде. Создание подобных структур в России возможно путем расширения академических свобод и гибкости

образовательных маршрутов с одновременным усилением административной вертикали, обеспечивающей разумную степень централизации принятия решений и управления.

Также требуется развитие систем менеджмента качества (СМК). «Уникальный опыт управления качеством в различных социально-экономических системах показывает, что при изучении вопросов качества необходимо рассматривать всю систему экономических отношений, разрабатывать и исследовать процессы управления всей деятельности предприятия, обращать внимание на такие аспекты деятельности, как финансы, ресурсы, человеческий фактор и т.д.» [7]. Реформирование российских университетов, повышение их конкурентоспособности, подготовка квалифицированных специалистов невозможны без развития СМК вузов [8, 9] и гармонизации зарубежных и российских образовательных стандартов. Сравнение Федеральных образовательных стандартов и рамочных стандартов инженерных программ EUR-ACE говорит о принципиально сходных позициях при наличии некоторых расхождений.

Так, результаты обучения в РФ и Европе оцениваются в разных «системах координат»: в РФ результаты обучения классифицированы по видам деятельности (научно-исследовательская, проектно-конструкторская, организационно-управленческая и т.д.), а в европейских стандартах они подразделены на этапы (знание и понимание, инженерный анализ, инженерное проектирование, исследование, инженерная практика). В образовательных стандартах РФ, в отличие от стандартов EUR-ACE, не содержится описания периодичности и требований мониторинга запросов потребителей, оценки работодателей, качественного состояния ресурсов и системы управления. Позитивным развитием образовательных стандартов РФ можно считать перенесение в будущей редакции этих стандартов профессиональных навыков в сферу профессиональных стандартов, обновляемых не реже 1 раза в год. Представляется целесообразным введения критерия, характеризующего способность образовательного учреждения подстраивать в кратчайшие сроки содержание образовательных программ под требования всех заинтересованных сторон образовательной деятельности: государства, промышленности, рынка, потребителя.

Преподавателя, по нашему мнению, следует рассматривать как менеджера знаний, при этом критерии оценки качества преподавания и квалификации преподавателей должны учитывать возможность получения достоверных знаний в условиях временных ограничений, а также конвергенции с другими знаниями на основе междисциплинарного подхода. Активное развитие распределенных исследований и систем удаленного доступа к информационным источникам, создание межуниверситетских интернациональных центров постепенно снижает роль университета как производителя знаний и существенно повышает его роль как интегратора знаний. Целесообразно введение агрегированного показателя, характеризующего способность университета к созданию новых продуктов, знаний и технологий, стимулированию к творчеству и изобретательству студентов и сотрудников.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы:

1. Внедрение прорывных технологий требует развития как специализированных профессиональных навыков разработчиков, так и базовых навыков пользователей, в особенности в сфере информационно-коммуникационных и когнитивных технологий.

2. Развитие компетенций на различных уровнях невозможно без осуществления программных инициатив, обеспеченных финансовыми ресурсами.

3. Кадровый потенциал прорывных технологий обеспечивается сбалансированной структурой направлений подготовки в сфере науки, инжиниринга и охраны здоровья, а также достаточным количеством программ исследований высшего уровня.

4. Недостаток исследователей на национальном уровне может быть компенсирован за счет привлечения на высшие ступени образования студентов из-за рубежа. Эффективность замещения недостающих кадров определяется наличием программ поддержки иностранцев, привлекательностью потенциального развития научной или профессиональной карьеры, либерализацией миграционного законодательства для выпускников высших уровней образования.

5. Эффективное кадровое обеспечение прорывных технологий невозможно без развития систем менеджмента качества университетов, предполагающего системное внедрение студентоориентированного подхода наряду с постоянным мониторингом потребностей промышленного сектора и адекватного реагирования на вызовы внешней среды через изменения учебных планов и программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акаев А.А., Рудской А.И.* Анализ и прогноз влияния шестого технологического уклада на динамику мирового экономического развития // Мировая динамика, закономерности, тенденции и перспективы. М.: КРАСАНД, 2014. С. 142-166.
2. *Окрепилов В.В.* Роль экономики качества в устойчивом социально-экономическом развитии России // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. № 1-2 (46-47). С. 41-51.
3. Education at a Glance 2015: OECD Indicators. Paris: OECD Publishing, 2015.
4. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014. Paris: OECD Publishing, 2014.
5. Сведения о науке и инновациях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (дата обращения 12.08.2016).
6. *Арефьев А.Л., Шереги Ф.Э.* Обучение иностранных граждан в высших учебных заведениях Российской Федерации: Статистический сборник. Выпуск 12. М.: Центр социологических исследований, 2015. 196 с.
7. *Окрепилов В.В.* Многоуровневая система управления качеством как инструмент модернизации экономики России // Научно-технические ведомости СПбПУ. Серия «Экономические науки». 2014. № 1 (187). С. 9-19.
8. *Алексанков А.М., Магер В.Е., Черненькая Л.В.* Управление качеством как основа реформирования российских университетов // Стандарты и качество. 2016. № 4 (946). С. 91-94.
9. *Черненький А.В.* Управление конкурентоспособностью организаций на основе совершенствования мониторинга систем менеджмента качества // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 142-146.

Каныгин Г.В., Хорева Л.В.

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЗГЛЯД НА СФЕРУ УСЛУГ: ОНТОЛОГИИ СЕРВИСА

Аннотация. *В статье рассмотрены отличительные черты информационных онтологий применительно к задачам моделирования сферы услуг. Сфера услуг рассматривается как междисциплинарная предметная область, находящаяся в стадии формирования своего концептуального аппарата. Проанализирован опыт применения унифицированного языка моделирования (unified modeling language) для создания концептуального аппарата сферы услуг. Показаны преимущества и ограничения практического применения онтологий для целей изучения и развития сферы услуг.*

Ключевые слова. *Онтология, предметная область, сервис и услуги, концептуальное моделирование.*

Kanygin G.V., Khoreva L.V.

AN INNOVATIVE VIEW OF THE SERVICE SPHERE: ONTOLOGICAL APPROACH

Abstract. *The article considers the features of information ontology in relation to the tasks of the service sector modeling. The sphere of services is seen as an interdisciplinary subject area, which is in the stage of formation of its conceptual apparatus. Special attention is devoted to the application of Unified Modeling Language to create the conceptual apparatus of the service sector. The article discusses the advantages and limitations of the practical application of ontologies for the purposes of the study and development of services.*

Keywords. *Ontology, subject field, services, service sector, conceptual modeling.*

Введение

Философский термин «онтология» в современных компьютерных методах находит развитие под двумя научными брендами – «информационная онтология» [6] и «концептуальное моделирование» [25]. В обоих случаях речь идет о «спецификации концептуализации» [19] или аналитических процедурах, позволяющих их приверженцу описывать предметную область с помощью явно указываемых понятий и отношений между ними [27]. Правила построения, администрирования и применения онтологий составляют основу онтологических методов (далее словосочетания «онтологические методы» и «концептуальное моделирование» мы употребляем в качестве синонимов), которые стали магистральным направлением развития современной научной методологии [8, 15]. Онтологический инструментарий и средства концептуального моделирования воплощены в виде многообразных программных средств, обычно называемых онторедакторами [10; 28].

ГРНТИ 06.81.23
© Каныгин Г.В., Хорева Л.В., 2016
Геннадий Викторович Каныгин – доктор социологических наук, заведующий сектором теории и методологии Социологического института РАН (г. Санкт-Петербург).
Любовь Викторовна Хорева – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Каныгин Г.В.): 190005, Санкт-Петербург, ул. 7-я Красноармейская, д. 25/14 (Russia, St. Petersburg, 7th Krasnoarmeiskay str., 25/14). Тел.: 8 (812) 316-32-70. E-mail: g.kanygin@gmail.com.

Онтологические методы нашли сегодня применение во многих предметных областях, среди которых: компьютерные науки, управление бизнес-процессами, юриспруденция, имитация событий и мн. др. [20] Одной из актуальных областей прикладного применения концептуального моделирования, привлекшей внимание исследователей из разных стран, является сфера услуг (services) [26; 35]. Следуя общей логике онтологического подхода, целью обращения к онтологиям в данном случае является, в первую очередь, анализ, структурирование и реконфигурация понятийного аппарата соответствующей предметной области. Достижение такой цели рассматривается как необходимый этап, закладывающий основу дальнейшего моделирования и практического применения онтологий для стандартизации, сертификации, монетизации, совершенствования правовой основы и других составляющих услуг.

Укажем, что сферу услуг мы считаем сложным социально-экономическим явлением, которое является объектом рассмотрения таких наук как экономика, социология, психологи, право, маркетинг, менеджмент, информатика и другие. В рамках исследовательских парадигм, каждая из которых актуализирует отдельные аспекты услуги, наиболее значимые для той или иной научной области, разрабатываются подходы и принципы согласования понятийного аппарата, формирования систематизированного представления о внутрипредметных связях, определяются методологические основания построения базовых концепций. Не вызывает сомнения перспективность онтологического аппарата для целей моделирования объектов, отношений и процессов в области сферы услуг, который могут рассматриваться как инновационный инструментарий исследования этой сферы. Однако следует иметь в виду, что сам онтологический аппарат находится в стадии развития и не свободен от ряда особенностей, которые могут оказаться ограничениями в его практическом применении в экономике и гуманитарной сфере.

В анализе этих особенностей мы исходим из того, что онтологический подход еще не нашел широкого распространения среди российских исследователей сферы услуг. Поэтому в дальнейшем изложении мы стремимся подчеркнуть ключевые аспекты онтологических построений, принципиальная важность которых может ускользнуть при начальном знакомстве с практическим применением анализируемых методов.

Онтологические методы как инструмент моделирования предметной области

Приведем ряд примеров описаний предметной области сферы сервиса / сферы услуг (в статье эти термины используются как синонимы), которые помогут понять особенности концептуального моделирования. Во-первых, словесный рассказ, который может быть сделан любым из нас на основе общей эрудиции. Например, такой: предметной областью исследований сферы услуг является практика обменов занятых в ней субъектов деятельности (агентов). Объектами обменов служат отдельные услуги. Практика сложилась и поддерживается в результате коллективной деятельности агентов. Во-вторых, теоретические работы, скажем, фундаментальный труд К. Лавлока [7], более чем на 1000 страницах расширяющий и детализирующий вербальную картину сервиса. В-третьих, нормативные документы: постановления правительства, подзаконные акты, нормативы, стандарты, разнообразные инструкции, которые служат практическим руководствами для всех агентов (хозяйствующих субъектов), занятых в сфере услуг. В-четвертых, специфические описания функциональной деятельности агентов, которые выполняются ими самими. Например, предприниматели – наряду с прочим – описывают свою деятельность в бизнес-планах предприятий, в блок-схемах бизнес-процессов и т.п. В-пятых, большинство агентов сферы сервиса в качестве описаний своей деятельности используют отчеты разных видов (бухгалтерские, финансовые, налоговые, социальные и др.).

За каждым видом описания стоят конкретные действующие лица – социальные акторы (рядовой гражданин, ученый, чиновник, предприниматель, работник и т.п.), которые выполняют определенные социальные роли. Успешное выполнение этих ролей лежит в основе функционирования всей сферы сервиса. Каждое из приведенных описаний подпадает под определение документа [13]. В современных условиях практическим средством организации взаимодействия акторов в социально-экономической сфере является документооборот. Обычно достоинства и недостатки документооборота анализируются авторами, исходя из его конкретного вида: бумажный – электронный; бухгалтерский – налоговый; на уровне подразделения – на уровне предприятия и т.д. Но общей основой документооборота любого вида служит использование естественного языка в качестве средства коммуникации

социальных акторов. С помощью языка в составе документов акторы описывают, что такое социальные объекты, нормы, предписываемые действия, ответственность за принятие и исполнение решений и многое другое, составляющее смысл социальной, экономической, маркетинговой и прочих видов коммуникации.

Недостатки и трудности сложившейся системы описаний сферы услуг

Принципиальные трудности естественного языка при описании с его помощью предметных областей известны специалистам по языку – лингвистам [16]. Трудности возникают из-за существенного использования в качестве средств социальной коммуникации неясных механизмов смыслообразования – метафор, метонимии и др. [2] Результатом оказывается описание предметной области каждым актором в виде «литературной» теории [1], которую любой из них имеет возможность трактовать по своему усмотрению.

Вне зависимости от особенностей документооборота, социальная природа любой предметной области, в том числе сферы сервиса, такова, что для ее практического функционирования акторам постоянно приходится обращаться за знаниями друг к другу. Предпринимателю консультироваться у своего бухгалтера, чиновнику обращаться к предпринимателю, рядовому гражданину писать запрос чиновнику и т.д. И в процессе такого обращения необходимо преодолевать разного рода нестыковки (расхождения) смыслов: разночтения в определениях; подмены понятий, с помощью которых акторы описывают предметное поле и происходящие в нем изменения; ничем не подкрепленные утверждения; нечетко очерченный круг ответственных за обоснование и выполнение тех или иных функций и задач и т.п. Следует указать, что в сфере услуг сегодня наблюдается довольно большие разночтения в части понятийного аппарата, описывающего предметное поле исследований, а также практики управления предприятиями сферы услуг, что как раз подчеркивает актуальность использования онтологического подхода как исследовательского инструментария для согласования различных позиций.

В основе онтологического подхода лежит убеждение, что расхождения во мнениях акторов по поводу общей для них предметной области можно нивелировать путем разработки концептуальной схемы, которая выражает семантику, общую для всей предметной области. Такая схема может называться по-разному: онтологическая семантика [15], лексическая сеть текста [9], когнитивная карта [21] и т.п. Неизменным в рамках онтологического подхода является предъявляемое к концептуальной схеме требование – все акторы предметной области должны строить свои высказывания о ней с помощью одной и той же предварительно согласованной схемы обозначений (символов, терминов, логических структур).

Специфика онтологических методов как исследовательского подхода

В любом случае концептуальная схема представляет собой множество отдельных обозначений (слов, дескрипторов, тэгов), связанных между собой с помощью явных отношений. В случае социальной предметной области, например, сферы услуг, обозначениями должны быть слова естественного языка – услуга, товар, потребитель, производитель, доход, прибыль, и т.д. Отношения между этими терминами в современных онтологических методах – это аналог отношений между переменными, которые приняты в программировании. Такие отношения не должны строиться и не строятся с помощью естественного языка как раз для того, чтобы исключить неясные механизмы переноса смыслов, присущих этому средству коммуникации – метафоры, метонимию и др.

Онтологические отношения – это ряд правил, регулирующих возможности пользователя соподчинять обозначения при описании предметной области. Этих правил обязан придерживаться каждый из акторов, использующих онтологию. Каким образом сформулированы эти правила, как пользователь получает доступ к их использованию и другие инструментальные особенности зависят от конкретной реализации онтологических методов. Но их соблюдение с помощью того или иного ресурса (программы, системы управления базами данных, web-сайта и т.п.) означает для пользователя доступ к инструментальной функциональности инновационных IT-технологий, с помощью которых построено современное информационное общество.

Вместе с тем, для актора гуманитарной (социальной) предметной области естественный язык является настолько привычным средством ее описания, что любые предложения заменить язык в этом качестве встречают недоумение. Поэтому идеи концептуального моделирования воспринимаются в среде «гуманитарных» ученых как нечто надуманное и практически бесполезное. Однако практиче-

ское применение онтологических идей знакомо каждому пользователю компьютера. Когда человек формирует и поддерживает структуру папок на своем электронном рабочем столе, он создает и администрирует описание некоторой объективной реальности (своего компьютера, текущей работы, документов и т.п.), которое полностью подпадает под понятие онтологии. Обозначениями служат названия папок, а отношения между обозначениями выстраиваются с помощью графовой структуры, известной как дерево.

Функциональность и различия существующих онтологических методов

Принципиальный вопрос состоит в том, каким образом устанавливать отношения между обозначениями, введенными в состав онтологии? В приведенном нами ранее примере отношения между папками на рабочем столе задаются с помощью привычной древовидной структуры и являются наглядными. Это утверждение подтверждается повсеместностью применения такого способа организации текстов и данных, используемых пользователем с помощью различных компьютерных инструментов – файловых систем, браузеров и т.п. Однако практический опыт использования подобных инструментов подсказывает, что процесс коллективного формирования знаний гуманитарной предметной области трудно описать как совместную работу сообщества лиц по созданию узлов древовидного графа и дуг между ними. При таком подходе пользователи вводят одни и те же обозначения, имея в виду разные «сущности»; путаются в связях обозначений; противоречат сами себе в определениях того, что они имеют в виду и т.д. Требуется инструментарий, который мог бы проверять концептуальные усилия пользователей, работающих в команде по разработке общего знания. И такой инструментарий уже существует в виде отношений модульности, инкапсуляции, видимости, наследования, типизации и других, созданных в области программирования.

Именно благодаря этой компьютерной функциональности возникло современное информационное общество. В практике функционирования онтологических методов и языков программирования высокого уровня компьютерная функциональность помогает своим адептам устанавливать рамки используемых обозначений, разграничивать компетентности пользователей, проверять согласованность концептуальных действий аналитиков при работе в команде и т.п. Однако в большинстве современных онтологических методов компьютерную функциональность не удается совместить с наглядностью средств, которые позволяют аналитику ею воспользоваться.

Онтологические методы, в подавляющем большинстве, определяются с помощью формального языка спецификации [14], который представляет собой текст, структурированный по определенным правилам. В отличие от наглядных древовидных структур, конструкции формального языка, во-первых, требуют от своего адепта значительных усилий по освоению. Во-вторых, принципиально уступая в наглядности, оказываются практически неэффективным способом наделения пользователя предметной области возможностями современных компьютерных технологий.

Насколько непривычно устроен формальный язык для актора предметной области, например, в сфере услуг, можно судить по результатам знакомства с фактическим сегодняшним стандартом онтологической спецификации – ontology web language (OWL) [29]. В попытках решения проблем наглядности компьютерной функциональности предложен унифицированный язык моделирования UML [34], использующий диаграммы для введения онтологических отношений между предметными понятиями. Описываемый ниже опыт применения онтологических методов для концептуального моделирования в сфере сервиса позволяет увидеть принципиальные достоинства и ограничения онтологического подхода.

Онтологические методы и документооборот

Онтологические методы мыслятся средством объединения концептуальных усилий некоторого сообщества акторов, функционирующих в предметной области. Как было указано, сейчас целостное описание предметной области создается с помощью естественного языка в виде документов. В состав любого документа может быть включена какая-либо «нетекстовая» структура или модель. Скажем, в файл современного текстового редактора пользователь может включать таблицы, рисунки, гиперссылки и другие объекты, существующие в виде структур, отличных от текста. Такая «документоориентированная» технология оставляет в полном ведении ее последователя ответы на вопросы об оценке возникающего описания. Практическим критерием адекватности описания, выполненного на естественном языке в виде текста, служит наличие соответствующего документа, убедительного для того, на кого он рассчитан [5].

При онтологическом подходе документ и включенный в него структурный объект как бы меняются местами. Технология заставляет своего адепта предварительно создать связную концептуальную структуру, проверяя его действия в рамках соглашений, общих для всей предметной области. Наличие такой структуры не ограничивает возможность пользователя описывать происходящее в ней в виде текстов. Но каждое такое текстовое описание мыслится соотнесенным с некоторым местом в единой структуре, предварительно построенной с помощью концептуальных усилий акторов предметной области. Таким образом, вытеснение документооборота в качестве основного средства коммуникации социальных акторов не означает исключение естественного языка из сферы предметной коммуникации акторов. Формализация в виде онтологических методов является средством повышения ответственности акторов за выполняемое ими описание своих действий и их условий в рамках определенной предметной области. Формализация означает возможность воспроизведения специфического опыта каждого актора, но с помощью средств, единых для всех участников сообщества.

Опыт практического применения онтологических методов в конкретной предметной области

В области концептуального моделирования открытым остается вопрос, насколько семантика, выражаемая с помощью концептуальных обозначений, может считаться общей, т.е. относится к естественному языку в целом (как к социальному феномену). Или семантика существенно определяется предметной областью? Вторая возможность обосновывается следующими рассуждениями, использующими сферу услуг для наглядности. Каждый из акторов в рамках сферы услуг имеет свои социальные особенности: опыт, мотивацию, интересы, взгляды на происходящее и т.д. Будем называть компетентностью актора его обусловленную социальными особенностями способность действовать в рамках определенной предметной области.

Социальный опыт подсказывает, что акторы одной и той же предметной области имеют различные компетентности, что постоянно наблюдается на практике. Например, рядовой гражданин не осведомлен о налогах, которые должен предприниматель уплачивать в бюджет. Поэтому заведомо некомпетентен при решении вопросов налогообложения конкретного предприятия. В то же время, этот гражданин вполне может описать, как его обслужили в магазине, сделав акценты на скрытых для собственника этого магазина аспектах. Чиновник сможет перечислить общие документы, которые регламентируют деятельность учреждения, но не сможет им руководить из-за отсутствия отраслевых профессиональных компетенций и т.д.

Тем самым целью практического применения онтологических методов можно считать не выявление общей семантики, идущей от естественного языка, а совершенствование средств выражения и согласования компетентностей всех акторов, сообщество которых обеспечивает эффективное функционирование определенной сферы деятельности (или ряда связанных между собой социально-экономических областей активности). Отсюда возникает одна из трактовок базового понятия: «онтология – это формальное описание договоренности группы людей о том, что и как у них называется, какими свойствами может обладать, в каких отношениях участвует и каким ограничениям удовлетворяет» [3].

Разумеется, что отмеченные терминологические нестыковки, обусловленные неодинаковостью компетентностей акторов предметной области, могут быть выявлены не только для сферы услуг. Однако именно сфера услуг оказалась в современной науке концептуальным полигоном, на котором последователи онтологических методов стремятся нивелировать терминологические рассогласования, возникающие у социальных и экономических акторов в процессе их коллективных практик, связанных со сферой услуг [23; 33]. Следует отметить, что до сих пор не существует завершенной теории услуг, которая систематизировала бы имеющиеся методологические и практические подходы к изучению и управлению данной сферой. Речь скорее идет о ряде теоретических положений, освещающих данный феномен с разных точек зрения [12].

Опыт применения онтологических методов в сфере услуг

В научной литературе, посвященной сфере услуг, можно найти разнящиеся трактовки базисного для всей отрасли понятия «услуга». Услуга как деятельность (service as behavior) [31]. Услуга как взаимодействие (service as interaction) [17; 36]. Услуга как совместное создание ценности (service as value co-creation) [24]. Услуга как определенная способность ее поставщика (service as capability) [22]. Услуга как применение компетенций (service as application of competences) [35]. Услуга как сервис,

получаемый с помощью компьютерной программы (service as software) [37]. Услуга как товар (service as a commodity) [11]. Услуга как сфера инноваций (services as an area of innovation) [18; 32]. Услуги как объект управления [30]. И др.

Дж. Нарди с соавторами поставили задачу уточнения существующей терминологии [26]. Решение этой задачи осуществлялось с помощью унифицированного языка моделирования UML [34]. Выбор этого онтологического инструментария объяснятся развитой функциональностью языка и наглядностью его диаграмм, с помощью которых вводятся онтологические отношения. Проанализируем основные пункты выполненного моделирования сферы услуг:

1. Обоснование предметных понятий сферы услуг через более общие понятия. Концептуальная модель сферы услуг состоит из трех онтологий. Одна из них, названная базовой онтологией сервиса (core reference ontology for services или иначе – unified fundamental ontology, сокращенно UFO-S), содержит термины, релевантные предметной области сферы услуг – потребитель, производитель, услуга, свойство несохраняемости и т.п. Две другие UFO-A и UFO-B [26] являются собраниями терминов и их отношений, через которые UFO-S получает свое обоснование. Другими словами, любой термин базовой онтологии сервиса, скажем, отдельная услуга или сфера услуг в целом, разъяснен с помощью значительных объемов терминологии, предварительно накопленной в «более общих» онтологиях UFO-A и UFO-B. Любая из трех онтологий представляет собой множество понятий, связанных между собой с помощью диаграмм [26].

2. Абстрактность наглядных диаграмм концептуализации. Термины, вводимые в составе UFO-онтологий, не предназначены непосредственно для какого-либо практически ориентированного использования, например, вычислений по группе предприятий или типологизации услуг с оценкой их важности для потребителей. Наполнение онтологий решает задачу соподчинения терминов между собой с тем, чтобы в дальнейшем предметные понятия (товар, услуга, ценность, потребитель и др.) могли быть легитимированы через свои связи с фундаментальными представлениями (endurant – существующий, intrinsic mode – внутреннее представление, relator – коммуникативный агент, etc.). Обратим внимание на следующие особенности процесса определений с помощью онтологии UFO-S. Предметные понятия вводятся Дж. Нарди от имени акторов, занятых в области сервиса. А отношения между предметными понятиями – describes (описывает), defines (определяет), instance of (экземпляр чего-то) и другие, создаваемые с помощью диаграмм, считаются осмысленными вне предметной области сервиса путем указания слов естественного языка.

3. Трудности выражения социального контекста, определяющего понятия предметной онтологии. Дж. Нарди с соавторами делают принципиально важные оговорки о контексте проводимых ими терминологических построений: «То, что называется «предложением услуги» (service offer) всецело зависит от социального контекста (social context), в рамках которого это предложение осуществляется» [26, с. 5]. Это означает, что предложенная концептуальная модель всегда лишь частично описывает ситуацию. На наш взгляд, такая «недосказанность» формируемой онтологии сферы услуг объясняется тем, что в предложенном подходе не решена известная проблема наполнения онтологии (проблема «бутылочного горлышка») [14]: из-за неопределенности социального контекста остается неясным, кто именно осуществит адекватное концептуальное моделирование.

4. Нарушение принципов концептуализации. Цитированные авторы рассматривают услугу как «наблюдаемое поведение [компьютерного агента] в контексте обмена данными с помощью коммуникационных протоколов» (observable behavior in the context of data communication protocols) [26, с. 8]. С одной стороны, мы понимаем стремление получить концептуальную модель «действующего начала» в области сервиса, которое сводит представление о «человеческом» агенте к его компьютерному «аналогу». С другой стороны, известно положение М. Вебера о том, что социологические определения должны основываться на представлении об индивиде [4].

Заключение

Понятно применение UML в качестве средства концептуального моделирования области сервиса по соображениям наглядности. Однако, наглядность должна сочетаться в приложениях с другими достоинствами компьютерной функциональности. В том числе: модульностью и масштабируемостью.

Концептуальный язык должен давать неподготовленному пользователю (непосредственному участнику происходящего) возможность создавать локальные, по конкретным обстоятельствам возни-

кающие описания. Причем требование локальности выражается, в частности, в учете особенностей конкретного индивида, относительно которого рассматриваются создаваемые терминологические конструкции. Диаграммы, хотя и являются визуально наглядными моделями, но построены на абстрактных отношениях («зависит от», «экземпляр типа» и т.п.), которые не опираются на объекты и связи конкретной предметной области. Актор должен иметь возможность определять отношения между понятиями «по месту в предметной области», а не в виде сведения понятий к их общеузнаваемым интерпретациям.

Таким образом, онтологическая идея сведения вновь создаваемых терминов к уже существующим аналитическим дефинициям приобретает новый вид. Предметная онтология формируется не как продолжение или уточнение «общей» онтологии. Предметная онтология – это связный способ выражения прагматики отдельных локальных ситуаций, которые накапливаются благодаря совместным действиям акторов, работающих, например, как в нашем случае, в области сервиса. Наполнение предметной онтологии организуется на основе прагматики коллективного участия акторов в функционировании предметной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алле М.* Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. Вып. 4. С. 11-19.
2. *Арутюнова Н.Д., Журинская М.А.* Теория метафоры. М.: Прогресс, 1990. 512 с.
3. *Бениаминов Е.М., Лапшин В.А.* Уровни представлений онтологий, языки, математические модели и проект Веб-сервера онтологий в стиле Веб 2.0. // НТИ. Серия 2. Информационные процессы и системы. 2012. № 3.
4. *Вебер М.* О некоторых категориях понимающей социологии // Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 494-546.
5. *Каныгин Г.В., Полтинникова М.С.* Контекстно-ориентированная онтология как основа документооборота в социальном управлении // Интернет и современное общество. Труды XVIII объединенной конференции – IMS-2015. СПб.: Университет ИТМО, 2015. С. 94-103.
6. *Константинова Н.С., Митрофанова О.А.* Онтологии как системы хранения знаний. СПб.: СПбГУ, 2008. 54 с.
7. *Лавлок К.* Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии. М.: Вильямс, 2005. 1008 с.
8. *Лапшин В.А.* Онтологии в компьютерных системах. М.: Научный мир, 2010. 224 с.
9. *Лезин Г.В.* Онтологическая семантика текста: форматирование лексики в семантическом словаре // Электронные библиотеки: перспективные методы и технологии, электронные коллекции: Труды XI Всероссийской научной конференции RCDL'2009. Петрозаводск: КарНЦРАН, 2009. С. 141-147.
10. Онторедактор Proteger-2000. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://protege.stanford.edu (дата обращения 10.10.2013).
11. *Петров А.Н., Хорева Л.В.* Сущностная характеристика услуг как специфического товара в рыночной экономике // Вопросы экономики и права. 2015. № 88. С. 76-81.
12. *Петров А.Н., Карпова Г.А., Хорева Л.В.* Концептуализация подходов к формированию целостной теории услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 1. С. 40-50.
13. Понятие документа и делопроизводства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002545 (дата обращения 01.12.2015).
14. *Рубашкин В.Ш., Пивоварова Л.М.* Методология наполнения онтологий – практика без теории? // Труды Второго Симпозиума «Онтологическое моделирование», г. Казань, 11-12 октября 2010 г. М.: ИПИ РАН, 2011.
15. *Рубашкин В.Ш.* Онтологическая семантика. Знания. Онтологии. Онтологически ориентированные методы информационного анализа текстов. М.: Физматлит, 2012. 348 с.
16. *Фрумкина Р.М.* Психология и лингвистика как контексты социального познания // Пути России: Проблемы социального познания / Под общ. ред. Д.М. Рогозина. М.: МВШСЭН. 2006. С. 128-144.
17. *Fischer A., Eastwood A.* Coproduction of ecosystem services as human-nature interactions – An analytical framework // Land Use Policy. 2016. Vol. 52. P. 41-50.
18. *Castaño M.-S., María-Teresa Méndez M.-T., Galindo M.-A.* Innovation, internationalization and business-growth expectations among entrepreneurs in the services sector // Journal of Business Research. 2016. Vol. 69. Issue 5. P. 1690-1695.
19. *Gruber T.* A Translation Approach to Portable Ontology Specifications // Knowledge Acquisition. 1993. Vol. 5 (2). P. 199-220.
20. *Guizzardi G., Wagner G., Almeida J.P.A., Guizzardi R.S.* Towards Ontological Foundations for Conceptual Modeling: The Unified Foundational Ontology (UFO) Story. 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1 (дата обращения 12.06.2015).

21. *Kitchin R.M.* Cognitive Maps: What Are They and Why Study Them? // Journal of Environmental Psychology. 1994. Vol. 14 (1). P. 1-19.
22. *Kulvatunyou B., Lee Y., Ivezic N., Peng Y.* A framework to canonicalize manufacturing service capability models Original Research Article // Computers & Industrial Engineering. 2015. Vol. 83. P. 39-60.
23. *Lee J., Yoon J., Seo W., Kim K., Kim C.-H.* A fact-oriented ontological approach to human process modeling for knowledge-intensive business services // Expert Systems with Applications. 2011. Vol. 38. Issue 10. P. 12281-12292.
24. *Maglio P.P., Spohrer J.* Fundamentals of Service Science // Journal of the Academy of Marketing Science. 2008. Vol. 36. № 1. P. 18-20.
25. *Mylopoulos J.* Conceptual modeling and Telos // Conceptual Modeling, Databases, and Case: An integrated view of information systems development. NY: Wiley. 2008. P. 49-68.
26. *Nardi J.C., de Almeida Falbo R., Almeida J.P.A., Guizzardi G., Pires L.F., van Sinderen M.J., Guarino N., Fonseca C.M.* A Commitment-based Reference Ontology for Services // Information Systems, Elsevier. 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inf.ufes.br/~gguizzardi/paper%20EDOC%202013.pdf (дата обращения 30.04.2016).
27. *Noy N.F. McGuinness D.L.* Ontology Development 101: A Guide to Creating Your First Ontology. 2000. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://protege.stanford.edu/publications/ontology_development/ontology101.html (дата обращения 01.10.2008).
28. Ontolingua: a distributed collaborative environment to browse, create, edit, modify, and use ontologies. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ksl.stanford.edu/software/ontolingua (дата обращения 10.09.2015).
29. OWL Web Ontology Language Reference. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.w3.org/TR/2004/REC-owl-ref-20040210 (дата обращения 15.05.2016).
30. *Pugh S.D., Subramony M.* Taking services seriously: New directions in services management theory and research // Human Resource Management Review. 2016. Vol. 26. Issue 1. P. 1-3.
31. *Quartel D.A.C., Steen M.W.A., Pokraev S., van Sinderen M.J.* COSMO: A conceptual framework for service modelling and refinement// Information Systems Frontiers. 2007. Vol. 9. №. 2-3. P. 225-244.
32. *Scupola A., Zanfei A.* Governance and innovation in public sector services: The case of the digital library // Government Information Quarterly. 2016. Vol. 33. Issue 2. P. 237-249.
33. *Skillen K.-L., Chen L., Nugent C.D., Donnelly M.P., Burns W., Solheim I.* Ontological user modeling and semantic rule-based reasoning for personalisation of Help-On-Demand services in pervasive environments // Future Generation Computer Systems. 2014. Vol. 34. P. 97-109.
34. UML2.5: OMG Unified Modeling Language TM (OMG UML) Version 2.5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.omg.org/spec/UML/2.5/PDF (дата обращения 15.05.2016).
35. *Vargo S.L., Lusch R.L.* Evolving to a new dominant logic for marketing // Journal of Marketing. 2004. Vol. 68. P. 1-17.
36. *Voynov I.S.* Social services as the system of interaction with customer // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2010. Т. 16. № 2. С. 383-388.
37. W3C, Web services architecture W3C: Working Group Note 11. 2004. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.w3.org/TR/ws-arch (дата обращения 15.05.2016).

Алиев И.М.

НЕПРЕРЫВНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы непрерывного профессионального образования во взаимосвязи с деятельностью современной компании. Проанализированы характерные особенности непрерывного профессионального образования, его отличия от образования на протяжении жизни и непрерывного образования взрослых. Выявлены основные отличия от дополнительного профессионального образования. Автором проанализирована необходимость становления системы непрерывного профессионального образования на уровне организации. В качестве доводов приводятся причины неспособности выпускников вузов эффективно работать, а также негативное влияние неквалифицированных кадров на работу организации. Кроме того, систематизированы формы и виды корпоративного обучения и выделены формы частно-государственного партнерства, приведены реальные примеры таких коллабораций. На основе проведенного исследования автор приходит к заключению, что несмотря на то, что развитие системы непрерывного профессионального образования хоть и эффективная мера, но точечная. В то время, необходимо создание и развитие государственной, федеральной системы непрерывного профессионального образования.*

Ключевые слова. *Непрерывное профессиональное образование, образование на протяжении жизни, рынок труда, корпоративное образование, частно-государственное партнерство в сфере образования.*

Aliev I.M.

CONTINUOUS PROFESSIONAL EDUCATION

Abstract. *This article deals with the problems of inherence of continuing professional education in the modern company activity. Analyzed the characteristics of continuing education in the treatment of continuing professional education, it differs from lifelong learning and continuing education for adults. Identified the basic difference from the additional professional education. The author analyzed the necessity of formation of the system of continuing professional education on the base of an organization. As arguments are the reasons for the inability of graduates to work as well as, the impact of unskilled labor on the business. In addition, systematized forms and types of corporate training and isolated forms of public-private partnership between the state and the market, and provides real-world examples of such collaborations. On the basis of the research the author comes to the conclusion that despite the fact that the development of continuous professional education system, though effective measure, but a point. While the need for the creation and development of the state system of continuous vocational training.*

Keywords. *Continuous professional education, lifelong learning, labor market, corporate education, public-private partnerships in education.*

Актуальность вопроса развития непрерывного профессионального образования обусловлена ускорением научно-технического прогресса, постоянным появлением новых технологий и их проникновением в большинство сфер человеческой жизнедеятельности. Это требует новых навыков и знаний, по-

---

ГРНТИ 06.77.59
© Алиев И.М., 2016
Исмаил Магеррамович Алиев – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 195220, Санкт-Петербург, пр. Непокоренных, д. 10, кор. 1, кв. 27 (Russia, St. Petersburg, Nepokorennikh av., 10/1, 27). Тел.: 8 (921) 960-69-80. E-mail: aliev.06@mail.ru.

стоянного обновления имеющихся, получения надпрофессиональных навыков и универсальных, системных знаний. Эта тенденция тесно соседствует с проблемой функциональной неграмотности, когда человек оказывается неподготовленным к своим профессиональным обязанностям или изменившимся условиям. Кроме того, качество персонала влияет на менеджмент фирмы, качество которого является одним из основных факторов выживания на высоконкурентных рынках.

В отечественной литературе существуют 3 трактовки непрерывного образования: непрерывное образование как образование на протяжении всей жизни; непрерывное образование как образование взрослых; непрерывное образование как непрерывное профессиональное образование [1].

Непрерывное образование на протяжении всей жизни – очень обширное понятие, которое может включать в себя и ранее развитие ребенка, и самообразование пожилых людей с помощью книг или Интернета. Оно дает возможность адаптироваться к изменяющимся условиям жизни. Уместно разделение непрерывного образования на институционализированное (образовательные учреждения, курсы, кружки и пр.) и неинституционализированное (самообразование). В свою очередь, институционализированное образование можно разделить на формальное и неформальное. Формальное образование – это образование в рамках некой системы, в результате которого человек получает аттестат, диплом или сертификат, подтверждающий присуждение квалификации или степени. Все остальное институционализированное образование может считаться неформальным, где также по окончании обучения может выдаваться документ, который, однако, не свидетельствует о присуждении квалификации или степени.

Непрерывное образование как образование взрослых имеет свои особенности, и они лежат в плоскости запросов, технологий образования и временных рамок. Это может быть и изучение английского языка для себя, и получение водительских прав, и освоение профессионального программного обеспечения, и т.д. В то время как непрерывное профессиональное образование нацелено на постоянную актуализацию профессиональных навыков и знаний. Чтобы понять отличия непрерывного профессионального образования от дополнительного профессионального образования, необходимо изучить таблицу 1.

Таблица 1

Отличие дополнительного профессионального образования от непрерывного профессионального образования

Дополнительное образование	Непрерывное образование
Должно логично вытекать и дополнять основное образование. Соответствует линейному развитию технологий и линейному представлению о карьере	Возводит обучение в постоянную величину без отрыва от производства. Связано с представлением о быстрой смене технологий и необходимости для работника часто (время от времени) менять сферу деятельности, профессии или специальности. Получение нескольких высших образований, различные курсы повышения квалификации и переподготовки с возможностью смены образовательных траекторий, связанных с развитием карьеры (например, от линейного работника до управленческого звена)

Составлено автором.

Понятие «непрерывное образование» впервые появилось в 1968 г. в материалах ЮНЕСКО. В России с трактовкой этого термина нет единства, законодательно оформленное определение непрерывного образования было зафиксировано лишь в сентябре 2005 г. До этого момента оно, в основном, выступало как принцип государственной политики в области образования, а не в сфере труда и занятости. В советское время непрерывное образование понималась как восхождение по образовательной лестнице, апогеем которой являлось бы получение степени доктора наук. В начале 90-х гг. XX века непрерывное образование представляло собой подобие системы постоянного повышения квалификации. С принятием Федерального закона «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» этот принцип обрел форму преемственности и ступенчатости, отсутствия перерывов в получении профессионального образования. То есть непрерывное образование в СССР и затем в России понималось как непрерывное профессиональное образование.

Рассмотрим в этом контексте корпоративное образование. Ускорение НТП, технологические сдвиги поставили компании перед необходимостью постоянного повышения квалификации сотрудников.

Высокие темпы развития ИКТ изменили само содержание труда и технологии рабочей деятельности. Поэтому профессиональное образование становится непрерывным процессом. Для того, чтобы быть конкурентоспособным, компании нужно производить современные товары и предоставлять актуальные услуги, внедрять новые технологии, использовать передовое программное обеспечение, совершенствовать систему менеджмента и пр. Для всего этого нужны соответствующим образом подготовленные кадры.

На данный момент наблюдается огромный разрыв между уровнем спроса на высококвалифицированных работников и уровнем квалификации подавляющего числа соискателей. На рынке труда развитых стран и больших городов существует структурное противоречие, которое заключается в том, что при наличии огромного числа безработных имеется не менее существенная нехватка квалифицированных кадров. Например, в США в 2010 году, при количестве безработных 9,3 млн человек, потребность в квалифицированных работниках исчислялась 7 млн чел. А к 2020 году прогнозируется увеличение нехватки специалистов до 21 млн человек [2].

Основные причины, почему выпускники не могут эффективно работать, следующие: неумение выпускника применить полученные знания на практике; несоответствие знаний рабочей специфике; несоответствие знаний изменившейся среде (устаревание информации); отсутствие в компании системы отбора, обучения персонала и ротации кадров; неправильный выбор специальности (отсутствие или неэффективность профориентационных программ в школах).

Результатом неэффективной работы является неэффективная деятельность компании. Влияние низкоквалифицированных кадров на деятельность компании осуществляется посредством: снижения производительности; изменения производственных процессов; невозможности использования высоких технологий; снижения качества продукции и услуг; отсутствия внутреннего потенциала для взращивания кадров на управленческие должности; увеличения затрат на подбор и адаптацию персонала.

Следует признать, что государственная система образования – огромная неповоротливая машина. В текущих условиях разрыва между результатами работы системы образования и потребностями рынка, компании вынуждены решать проблему обучения кадров самостоятельно. На наш взгляд, изменить эту ситуацию в компаниях может построение системы непрерывного профессионального образования на базе конкретной фирмы (см. табл. 2). Нынешняя тенденция такова, что корпоративное образование на крупных предприятиях приобретает форму образовательных центров. Среди таких предприятий УГМК, Уралвагонзавод, ТМК, ЧТПЗ, «Русал» и др. Тем не менее, следует признать, что работодатели с большей охотой вкладываются в новые технологии и аутсорсинг, чем в развитие и обучение персонала.

Таблица 2

Обучение в фирме: основные элементы организации

Виды обучения	Подготовка нового персонала. Повышение квалификации. Переподготовка
Типы обучения	Внутри фирмы. Вне фирмы. Самостоятельное обучение
Формы обучения	С отрывом от работы. Без отрыва от работы
Предмет обучения	Знания. Навыки. Умения. Коммуникация
Методы обучения	Лекции, семинары. Тренинги. Деловые игры. Производственный инструктаж. Ротация (смена рабочего места). Наставничество. Стажерство, ассистирование. Совместные проекты. Круглые столы. Моделирование и др.

Составлено автором.

Какие задачи решает корпоративное образование? Прежде всего, это снижение затрат, связанных с наймом и адаптацией персонала; сокращение текучести кадров; поддержание актуальности знаний и навыков работников; внедрения передовых технологий; управление мотивацией постоянных работников и пр. Особенностью корпоративного образования является то, что оно не является «быстродействующим лекарством». Образование внутри фирмы является длительным процессом, комплексной системой, которая дает свои плоды через определенное время. Поэтому оттягивать создание системы обучения – это означает создавать очаги будущей нестабильности организации.

На данный момент, дефицит квалифицированных кадров приобрел затяжной характер и зачастую потребности крупной промышленности невозможно покрыть собственными силами, отдельно от го-

сударственной системы образования. Эту проблему пытаются решить с помощью частно-государственного партнерства, которое формируется в виде:

- инновационно-образовательных кластеров (например, Технический университет УГМК – проект Уральской горно-металлургической компании и Уральского федерального университета при поддержке губернатора и правительства Свердловской обл.);
- ресурсных центров на предприятиях и в университетах (например, 22 ресурсных центра СПбГУ, такие как «Культивирование микроорганизмов», «Центр диагностики функциональных материалов для медицины, фармакологии и наноэлектроники», «Центр инновационных технологий композитных наноматериалов» и др. [2]);
- учебно-производственных комплексов (например, корпоративные университеты РУСАЛа, Газпрома и других крупных промышленных комплексов);
- научно-образовательных центров (например, такой центр при Сибирском государственном университете телекоммуникаций и информатики создан правительством Новосибирской области, самим вузом и новосибирскими предприятиями, производящими телекоммуникационное оборудование);
- центров развития компетенций (например, Центр развития компетенций Казанского федерального университета Universum+);
- заводов-втузов (например, Институт машиностроения ЛМЗ-ВТУЗ) и др.

Как отмечается в Комплексной программе «Уральская инженерная школа» на 2015–2034 гг., «такие структуры призваны решать задачу совместной реализации программ среднего профессионального образования, прикладного бакалавриата, проектной и технологической магистратуры, широкого спектра программ переподготовки и повышения квалификации технологической направленности» [3]. Такие меры хоть и эффективны, но являются точечными, локальными и способны скорее «залатать дыры», чем улучшить внешнюю среду конкретного предприятия – условия, в которых бизнесу необходимо вести хозяйственную деятельность. То есть эти меры, конечно же, не могут изменить конкурентоспособность страны в целом, социально-экономические условия жизнедеятельности. Поэтому необходима системная работа в рассмотренной области.

Подытоживая, следует отметить, что в современных реалиях ускоренного развития науки и техники, смены технологий, формальное образование не заканчивается с получением диплома о высшем образовании. Непрерывное образование в разных формах становится неотъемлемой частью успешной реализации человека, конкурентоспособности компании и накопления национального человеческого капитала. В 21 веке, в эпоху экономики знаний, непрерывное профессиональное образование в виде корпоративной системы обучения и развития персонала становится самой важной частью организационной структуры предприятия. Оно способно в долгосрочном периоде решить проблемы конкурентоспособности компании, ведь несмотря на тенденции автоматизации бизнес-процессов, именно человеческий фактор по-прежнему определяет вектор, динамику и жизнеспособность фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Непрерывное образование. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/230/695/1219/glava_1.pdf (дата обращения 14.04.2016).
2. Список ресурсных центров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ias.spbu.ru/?a=list_resource_centers (дата обращения 07.06.2016).
3. Комплексная программа «Уральская инженерная школа» на 2015–2034 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/422448790 (дата обращения 07.06.2016).
4. New source of growth. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.oecd.org/sti/50498841.pdf (дата обращения 10.05.2016).
5. Whose Responsibility Is it to Erase America's Shortage of Skilled Workers? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.theatlantic.com/business/archive/2015/09/whos-responsible-for-erasing-americas-shortage-of-skilled-workers/406474 (дата обращения 03.05.2016).
6. *Ratzenberger J.* America`s skilled workers crisis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.centerforamerica.org/pledge/gr/AAMGA_Magazine_Ratzenberger_CFA_Article_8-11.pdf (дата обращения 25.04.2016).

Соколова И.Б.

ФЕНОМЕН КУРАТОРА В ПРОСТРАНСТВЕ КУЛЬТУРЫ: ЭВРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

Аннотация. *В статье рассматривается феномен куратора в пространстве культуры. Анализу подвергается современное представление о кураторской деятельности в ее философской и социокультурной интерпретации. Куратор как посредник становится инновационным социальным агентом в культуре.*

Ключевые слова. *Куратор, посредничество, культура, эмерджентность, медиа.*

Sokolova I.B.

THE PHENOMENON OF CURATOR IN CULTURAL SPACE: HEURISTIC POTENTIAL

Abstract. *The paper deals with phenomenon of curator in cultural space in case of understanding curator as media. The figure of curator works as an innovative social agent in culture.*

Keywords. *Curator, media, culture, emergence, art.*

Введение

Фигура куратора в пространствах культуры неоднозначна. Во многом это связано с многообразием истолкований феномена, которому современность дала определение «куратор», но в истории культур и цивилизаций он существовал и неявленным, и остросоциальным (политическим), и духовным, и художественным типом творческой энергии, выходившим на поверхность в специфических способах бытия субъекта.

Понимая кураторскую деятельность как особый тип субъективной активности, направленный на трансляцию оригинальной концепции культурного посредничества, на формирование законов функционирования окружающей среды, на эстетизацию реальности, можно утвердить бытие феномена куратора как в современной, так и в исторической реальности. Способы подхода к анализу феномена куратора многообразны, но объединяет их один принцип: в основу метода ложится вид деятельности, в котором находит себя куратор. Именно вокруг действия выстраивается картина субъективности куратора. Можно выделить: кураторскую деятельность в художественной среде, работу куратора в социально и политически активном пространстве.

Обращение к общефилософской и феноменологической терминологии открывает перспективу анализа смыслов, образующихся вокруг фигуры куратора и его форм активности. В контексте кураторской деятельности это означает две линии исследования: анализ «генетической» формулы куратора; истолкование внешних расширений ресурсов куратора. Феноменология, с момента своего возникновения, например, в работах Э. Гуссерля, была, прежде всего, феноменологией сознания. Главной задачей же феноменологической дескрипции был анализ динамических изменений потока смыслов

ГРНТИ 04.51.51
© Соколова И.Б., 2016
Ирина Борисовна Соколова – кандидат культурологии, старший преподаватель кафедры музейного дела и охраны памятников Санкт-Петербургского государственного университета.
Контактные данные для связи с автором: 194100, Санкт-Петербург, Лесной пр., 61-1-25 (Russia, St. Petersburg, Lesnoy av., 61-1-25). Тел.: 8-905-209-27-10. E-mail: i_sokolova@bk.ru.
Работа осуществлена при поддержке гранта РГНФ № 15-04-00400.

сознания, то есть, по сути, реконструкция работы сознания (как формулы движения) и обращение к результатам этой работы [5].

Феноменологическое описание строится как «разворачивание» положенного в сознании по мере познания. Анализируемый феномен куратора уникален, поскольку представлен пример раскрытия заложенного в сознании по мере самопознания (актуализации рефлексивного поля), так и в историческом времени. В точке совпадения кристаллизуется «бытийный горизонт» феномена – «кажущего себя бытия сущего, его смысла, его модификаций и дериватов» [14, с. 35]. Именно модусы, способы существования феномена обеспечивают процессуальность как режим описания кураторской деятельности, позволяющий фиксировать не только логические, но и вне-логические его проявления [11].

«Генетическая» формула куратора

Обращение к генетической терминологии не случайно, поскольку именно исследование логики закономерностей и изменчивостей внутри феномена куратора позволяет сделать выводы о специфике деятельности и типе субъективности, ее определяющих. Можно предположить, что некоторые грани феномена обеспечивают хранение и передачу генетической формулы куратора, другие же отвечают за разнообразие признаков. Обобщая, изменяющееся и неизменное можно представить следующим образом: наследственность (тип субъективности, витальность, эстезис), изменчивость (вид деятельности (активности), интерсубъективность [4, с. 433-515], горизонт, нормативность). Выделенные параметры носят подвижный характер и, как в случае с растениями, животными, микроорганизмами и человеком, могут подвергаться мутациям (спонтанным и индуцированным). В случае с кураторской деятельность спонтанной мутацией можно назвать, например, полет основателя и руководителя канадского Cirque du Soleil Г. Лалиберте в космос в качестве космического туриста (2009 г.), а индуцированной – цикл современных художественных стратегий, направленных на воскрешение идеологии в контексте арт-акционизма (пример: деятельность арт-группы «Война»).

Изменения и трансформации внутри феномена ценны, поскольку маркируют его динамичность, однако, более значимым является иное свойство, представляющее генетическую формулу куратора не только как сумму изменчивых и стабильных характеристик, но как проявление внутренней целостности системы – эмерджентность [6, с. 100-101; 7; 9, с. 290-292; 12, с. 290-293]. Эмерджентность объясняет возникновение в системе новых интегративных качеств, не свойственных ее компонентам. В случае с феноменом куратора можно говорить о том, что именно самость обеспечивает системный эффект, превосходящий каждое из вышеперечисленных свойств и любую из их сумм. Самость представляет собой онтологически неизменную, целостную субстанцию, непрерывно сопровождающую индивида и самотождественную. Расширяя истолкование самости, можно охарактеризовать ее как полифоническое образование, открывающее эмерджентное ядро: самость – интегрированная, качественная характеристика человека, в которой сохраняются самобытные черты индивида, манифестируется его открытость и безграничность. Самость предстоит любым изменениям сознания куратора, но при этом насыщает их потенциалом для обновления внешних и внутренних связей.

В контексте осмысления природы и специфики самости куратора важно определить также тип субъективности, характеризующийся особым образом действий по отношению к себе и другим. Главными особенностями кураторской деятельности как типа субъективной активности становятся: событийность; перформативность; самоконституирование. Вышеописанные принципы типа субъективности, свойственного куратору, лежат в основе круга внешних расширений ресурсов кураторской деятельности, нашедших воплощение в различных социальных и культурных практиках.

Внешние расширения ресурсов куратора

Для исследования аспектов внешнего расширения деятельности куратора важно, прежде всего, определить общий план трансформаций, происходящих при перемещениях фигуры куратора внутри поля культуры. В таблице нами представлены обобщенные сведения о том, как изменяющиеся составляющие генетической формулы куратора видоизменяются в зависимости от вида деятельности субъекта. В таблице выборочно представлены виды деятельности внутри культурного пространства. Выбор обусловлен личными предпочтениями и степенью показательности. Безусловно, данная таблица может быть существенно расширена. Помимо изменчивых параметров, в таблицу добавлен «эстезис», поскольку решающее значение для описываемой концепции кураторской деятельности имеет ее эстетический эффект, присутствие которого независимо от вида активности, но может усиливаться или меркнуть под воздействием описываемых изменяющихся компонентов.

Таблица

Внешние расширения феномена куратора

Вид деятельности	Политическое высказывание	Художественный проект	Научная работа
Интерсубъективность	Взаимодействие куратора с субъектами и объектами политического пространства осуществляется как содружество и как противостояние. Конечная цель: системный эффект, изменение политической картины с подключением различных способов художественного воздействия. Актуальный образ: борец, партизан	Тактики и стратегии взаимодействия куратора с участниками художественного процесса многообразны, определяются ролью куратора в сценарии действий. Конечная цель: от сопровождения арт-процесса к доктрине куратора. Актуальный образ: «анти-куратор», куратор без художника	Взаимодействие куратора с учеными обусловлено институционально, но может носить несистемный, ситуационный характер. Конечная цель: обмен опытом, познание и манифестация нового. Актуальный образ: «универсальный человек», полимат
Горизонт	Внешний и внутренний горизонт тяготеют к сочетанию, своего рода «выворачиванию» внутреннего, образованию «складки», упрощающей внутреннее и внешнее	Расширение «жизненного мира» (Э. Гуссерль)	Внутренний горизонт бесконечно открыт, поскольку отсылает к новым потенциальностям сознания
Нормативность	Фигура куратора в политическом пространстве в историческом контексте и современности нормативна, на позицию вне нормы претендуют девианты, поведение которых вскоре рассеивается средой	Граница нормативности подвижна, переход от отклонения: куратор=художник? к утверждению нормы: куратор и есть художник! происходит быстро, поскольку утверждается только в художественном пространстве, избегая других инстанций	Границы нормативности определяются научным сообществом и труднопроницаемы, работа куратора может быть ориентирована, скорее, на оценку будущим, а не настоящим
Эстезис	Эстетический эффект политического высказывания сильный, может быть оценен как в настоящем, так и в будущем	Эстетический эффект обусловлен средой	Эстетический эффект сильный, может быть оценен как в настоящем, так и в будущем, благодаря полимодальности научной работы

Куратор художественного

Тип субъективности, свойственный куратору, наравне с изменяющимися и неизменными составляющими его генетической формулы, существенно влияет на механизмы производства и потребления смыслов и в той части культурной среды, где осуществляется кураторская деятельность. Область художественного наиболее показательна, поскольку, во-первых, именно она назвала куратора «куратором», превратив это в социальный и культурный статус личности, во-вторых, сила эстетического эффекта в арт-пространстве удваивается, поскольку, помимо привнесенного (куратором), эстетическое (и антиэстетическое) заложено там генетически.

Степень важности кураторской деятельности в арт-среде непропорциональна ни эпохе, ни значению, отводимому феномену куратора в культуре в целом. Можно привести примеры актуализации работы куратора в художественной среде XVIII–XXI вв., но невозможно назвать их системой (как, например, логику и историю формирования феномена художественной критики). Переходной, в смысле обращения к фигуре куратора в ее расширенном понимании, стала эпоха неоавангарда, концептуальным наследием которой являются многие художественные феномены современности. Нео-

авангард – тип художественного мышления и этап в развитии художественных процессов в США и Западной Европе 60–80 гг. XX века (термин введении П. Бюргером).

Основные характеристики субъективности куратора – событийность, перформативность, самоконституирование, заложенные в основах самости, также проявлялись постепенно, утверждая важный тезис: решающее значение в формировании куратора могут иметь структуры бессознательного, работа которых постоянна, но выходить на поверхность может операционально. Другими словами, куратор может быть куратором и бессознательно, проявляя себя, например, только через язык. Событийность, наверное, самая популярная характеристика современного типа мышления, но для понимания особенностей кураторской деятельности важна не столько концепция событийного мышления [1, 2], а лишь некоторые понятия философии события, а именно – трансверсальность и метанойя [13].

Трансверсальность дает сознанию куратора возможность воспринимать и анализировать реальность в ее целостности, несмотря на ее современный событийный характер, то есть, по сути, трансверсальность гарантирует возможность остановки потока смыслов: «Эксклюзивная доминанта по обнаружению переходов между гетерогенными парадигмами заставляет разум действовать диалектически и трансверсально, исключая возможность линейных и континуальных отношений между ними» [7]. Метанойя же означает возможность трансформации сознания и готовность к поступку, т.е. внутреннюю перемену, являющуюся причиной и следствием события. Примером художественного воплощения событийности (т.е. трансверсальности и метанойи) можно считать понятие «художественной идеологии» и различные стратегии кураторской деятельности, выработанные современной арт-средой. Так, творчество Олега Кулика последнего времени представляет попытки воплощения специальных тактик кураторской работы, направленных на построение знаковой системы, выводящей зрителя к необходимости разрешения культурных дихотомий. «Метод «шока и ошеломления» может стать техникой преобразования субъективности, – пишет Антонио Негри, – открывающей возможность для превращения социального контекста в его тотальности в место сопротивления» [8].

Именно такой способ работы куратора выбирает О. Кулик, представляя на Третьей Московской биеннале современного искусства работу «Пространственная литургия № 3». Формальная идея проекта состояла в представлении истории российского перформанса с 1960-х гг. до сегодняшнего момента. Формат мероприятия, заданный куратором, существенно расширяет область художественного действа, вовлекая туда примеры превращений обыденного в сакральное. Фигуры власти становятся фантомными, теряющими авторитет перед неким «высшим», запредельным опытом, который переживают зрители. Отходя от традиции формальной критики существующей системы власти, куратор предлагает «воспринимать окружающую действительность как художественную акцию» [15], снимая, тем самым, любые социальные противоречия.

Перформативность – сложное и многоуровневое понятие, так же многомерно открывающееся и при анализе особого типа субъективности – кураторской деятельности. В лингвистической теории перформатив – это высказывание, эквивалентное действию, поступку; входя в контекст событий жизни, перформатив моделирует ситуации. Феномен куратора плотно увязывает перформативность и событийность, поскольку именно постоянная смена событий дает возможность для реализации и самопредставления куратора. Первичность действия – главная перформативная установка, воплощением которой могут служить примеры современного измерения арт-акционизма (выхода искусства в расширенное пространство борьбы, к фактическому (физическому) художественному жесту (действию)).

Фигура куратора в этом случае смещается со своей привычной для искусства позиции в триаде зритель-куратор-художник, воплощаясь в новый тип художника-активиста: борца, ведущего явную или скрытую войну с господствующей системой (не обязательно политической, может быть, системой культуры в целом). Сознательно отказываясь от услуг сопровождения (социального, финансового, концептуального) своих проектов, то, чем раньше занимался куратор, художник «доверяет» функции распространения, извещения и курирования медиасреде. Пассивность, отсутствие интереса к социальному и культурному отклику у художника компенсируется высокой степенью перформативности его высказывания, сила которого удваивается, поскольку несет в себе послание и творящего, и представляющего. Сила действия – создание ситуации – последствия: слагаемые успеха куратора, действующего в потоке смыслов и обладающего властью для сопротивления. Примером реализации перформативной установки можно считать творчество Ивана Ушкова – homo sacer последнего десятилетия. В 2007 г. работы Ушкова были сняты с выставки «Молодые художники России», причиной стал фото-

проект автора Welcome to Russia, где объектом художественной критики выступила современная российская массовая культура и формы ее типизации.

Самоконституирование – самый сложно поддающийся унификации субъективный опыт, главная цель которого состоит в глубоком самоанализе и испытании себя. Самоконституирование куратора происходит в процессе познания среды и может быть описано как «схватывание «себя» как Я, как самотождественный полюс переживаний» [3]. Примером простого воплощения процесса самоконституирования куратора можно представить проект Павла Шугурова «Мастерская монументального искусства 33+1», воплотивший множество субличностей куратора, дав каждой из них возможность развиться в полном объеме. Микромифы, созданные Шугуровым, сложились в живую художественную материю, представляющую всёобновляющийся опыт «схватывания себя».

Выводы.

Сложные составляющие самости куратора – событийность, перформативность и самоконституирование – увиденные в свете художественных проектов, демонстрируют генетическую связь куратора художественного с куратором политическим и научным. Проявления энергии, направленной на трансляцию оригинальной концепции культурного посредничества, на формирование законов функционирования окружающей среды, на эстетизацию, постоянно происходят на всех уровнях реальности. Нерешенным остается только один вопрос: кто же осуществляет интерпелляцию? Кто «окликает» куратора? В противовес теории Дж. Батлер, мы можем утвердить, что куратор будет функционировать даже если его никто не окликает [16].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бадью А.* Манифест философии. СПб.: Machina, 2003. 184 с.
2. *Грякалов А.А.* Письмо и событие. СПб.: Наука, 2004. 488 с.
3. *Гуссерль Э.* Картезианские размышления. СПб.: Наука, 2001.
4. *Гуссерль Э.* Логические исследования. Картезианские размышления. Кризис наук и трансцендентальная феноменология. Кризис европейского человечества и философии. Философия как строгая наука. Мн.-М., 2000. 752 с.
5. *Гуссерль Э.* Феноменология // Логос. 1991. № 1. С. 12-20.
6. *Качала В.В.* Основы теории систем и системного анализа. М.: Горячая линия-Телеком, 2007. 210 с.
7. *Кузьмин А.А.* Трансверсальный разум и стратегии социально-гуманитарного познания // Вопросы социальной теории. 2008. Том II. Вып. 1 (2). С. 375-384.
8. *Пензин А.* Диалектика и субъективность: вместо введения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://chtodelat.org/wp-content/uploads/2013/09/27_metod_rus.pdf (дата обращения 18.08.2016).
9. *Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П.* Введение в системный анализ. М.: Высшая школа, 1989. 367 с.
10. *Рикер П.* Я-сам как Другой. М.: Изд-во гуманитарной литературы, 2008. 416 с.
11. *Сартр Ж.-П.* Воображаемое. Феноменологическая психология восприятия. СПб.: Наука, 2001. 319 с.
12. *Сурмин Ю.П.* Теория систем и системный анализ. Киев: МАУП, 2003. 368 с.
13. *Чухрукидзе К.К.* Генезис события у Жиля Делеза: от множественного к Всеобщему // Вопросы философии. 2012. № 8. С. 145-154.
14. *Хайдеггер М.* Бытие и время. СПб.: Наука, 2006. 466 с.
15. *Янкина С.* Кулик представил кураторский проект «Пространственная литургия № 3». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/culture/20090918/185594639.html (дата обращения: 18.08.2016).
16. *Butler J.* Bodies that Matter. Routledge, 1993. 288 p.

Родина В.В.

ПРИМЕНЕНИЕ СЕМАНТИЧЕСКОГО ДИФФЕРЕНЦИАЛА ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНЦЕПТА «РОССИЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» У ЦЕЛЕВЫХ АУДИТОРИЙ

Аннотация. *В данной статье раскрыты основные преимущества применения методов психосемантики в изучении концепта «российская промышленность». Произведен анализ семантического пространства концепта «российская промышленность», построенного на материале семантического дифференциала. В процессе исследования удалось зафиксировать коннотативные значения и получить групповое семантическое пространство, обозначающее представления респондентов о стереотипных характеристиках концепта «российская промышленность». Определены также целевые аудитории, приоритетные для проведения информационной кампании, и выявлены ключевые параметры ее контента, необходимые для изменения представления о данном концепте.*

Ключевые слова. *Промышленность, имидж, конкурентоспособность, СМИ, семантический дифференциал, целевые аудитории.*

Rodina V.V.

APPLICATION OF THE METHOD OF SEMANTIC DIFFERENTIAL FOR EVALUATION OF THE CONCEPT "RUSSIAN INDUSTRY" AT TARGET AUDIENCE

Abstract. *This article reveals the main advantages of using psychosemantics methods for evaluating of "the Russian industry" concept. The author analyzed the semantic space of "the Russian industry" concept, built onmaterial of semantic differential.The study was able to fix the connotative meanings and get a group semantic space, indicating the submission of the stereotypical characteristics of the respondents "the Russian industry" concept. Target audiences aredefined as priorities for the information campaign, and key parameters are identified for forming its content, necessary to change the presentation of this concept.*

Keywords. *Industry, image, competitiveness, mass media, semantic differential, target audience.*

В условиях недостатка темпоральных и организационных ресурсов, эффективность государственной информационной политики зависит, прежде всего, от правильного выбора аудитории, которая станет приоритетным объектом влияния информационной политики. Характеристики аудитории и понимание ее отношения к предмету коммуникационной кампании позволит сформировать необходимый контент, который будет максимально точно отвечать целям и задачам продвижения российской промышленности. Следовательно, задача, стоящая перед коммуникантами, состоит в том, чтобы определить именно те ключевые параметры концепта «российская промышленность», которые необходимо вербализовать у приоритетной аудитории, а также подобрать такие коммуникативные коды, которые сформировали бы необходимый имидж на основе транслируемой информации.

ГРНТИ 19.00.00
© Родина В.В., 2016
Валерия Владимировна Родина – кандидат политических наук, референт заместителя Министра промышленности и торговли Российской Федерации.
Контактные данные для связи с автором: 109074, Москва, Китайгородский проезд, д. 7 (Russia, Moscow, Kitaygorodsky str., 7). Тел.: 8 (495) 632 88 88. E-mail: velnews@mail.ru.

Понимание особенностей аудитории в восприятии концепта и дифференциация механизмов проведения информационной кампании в значительной мере способствует повышению ее эффективности. Поэтому первый и важнейший этап в процессе анализа концепта – выявление семантических особенностей, имеющих общественное значение, вызывающих положительные или отрицательные эмоции, у различных аудиторий.

При исследовании семантики концепта «российская промышленность» автором был применен экспериментальный метод психолингвистики – семантический дифференциал – для построения семантического пространства заданного концепта. Этот метод позволяет выявить с математической точностью не только семантические закономерности, но и то, каким значением наделен или категоризован тот или иной концепт в воспринимаемом социумом образе мира. Построение семантического пространства является эвристическим методом исследования индивидуальной системы значений и сознания субъекта, а также формой его модельного представления о мире. Построение семантического пространства представляет собой переход от языка, содержащего больший набор признаков описания, к более простому и емкому языку формализации, содержащему меньшее число категорий-факторов и выступающему своеобразным метаязыком по отношению к первому [1, с. 118].

По мнению ряда исследователей, используя метод семантического дифференциала, можно выявить глубинные, неосознаваемые характеристики сознания респондентов и получить количественные меры их оценки [2, с. 80]. Другими словами, он позволяет выявить, что человек действительно чувствует по поводу конкретного концепта, а не то, что он говорит об испытываемых им эмоциях. В свою очередь, релевантность данной проективной методики, прежде всего, основывается на том, что преодолевается внутренний самоконтроль респондента, нейтрализуется его стремление ответить «как надо» [2, с. 74]. Данную точку зрения разделяет и известный российский социолог А.И. Антонов: «Техника семантического дифференциала привлекает своей способностью снять самоконтроль Я, нейтрализовать активизацию защитной мотивации личности, возникающую при любом опросе» [3, с. 265]. При помощи семантического дифференциала информация переводится с когнитивного на аффективный уровень, где она закодирована не языковыми формами, а разнообразными ощущениями, что позволяет выявить бессознательные ассоциативные связи в сознании людей. Выбор автором именно этого метода обусловлен тем, что методика семантического дифференциала позволяет при исследовании концепта выявить эмоциональное отношение к нему, не отягощенное рационализирующими мотивами. Выявление аффективного компонента аудитории позволяет прогнозировать ее реальное поведение.

В начале данного исследования автор провел «пилотаж» с целью составления ассоциативных рядов на словосочетание «российская промышленность» с использованием метода ассоциативного эксперимента [4]. В результате него был выявлен набор дескрипторов – пересекающихся ассоциаций, из чего были составлены семантические пары для изучения представлений о концепте «российская промышленность». Выделенные списки дескрипторов были обработаны, некоторые были дополнены антонимами и объединены в бланк семантического дифференциала. Результатом этого этапа стало построение матрицы сходства (расстояний) анализируемого концепта. Данный этап исследования необходим для определения правомерности использования семантических пар в предстоящем психолингвистическом эксперименте. Так как метод семантического дифференциала представляет собой комбинацию процедур шкалирования [5, с. 92] и метода контролируемых ассоциаций, включение в комплексное исследование свободного ассоциативного эксперимента является закономерным этапом, цель которого адекватна поставленным экспериментальным задачам [6, с. 207]. Кроме того, проведение семантического дифференциала в совокупности с ассоциативным экспериментом позволяет определить не только содержание и особенности стереотипизированного образа, закрепленного в языковой картине мира, но и определить «отношение субъекта к миру вещей, социальному окружению» [7, с. 92].

В исследовании принимали участие 773 человека. Структура выборки следующая: респонденты женского пола – 397, мужского пола – 396; имеющие принадлежность к промышленной сфере – 310, не имеющие такой принадлежности – 463; имеющие среднее профессиональное образование – 218, высшее образование – 522, ученую степень – 33; входящие в младшую возрастную группу (средний возраст 27,98) – 565, в старшую возрастную группу (средний возраст 52,68) – 199. Исследование проводилось весной 2016 г. в России. Для диагностики отношения к концепту «российская промышленность» каждому участнику эксперимента необходимо было сначала заполнить анкету – ответить на

вопросы, касающиеся информации о респонденте (пол, возраст, образование, принадлежность к промышленному сектору), затем последовательно описать свое отношение к предлагаемым 15 антонимичным шкалам (30 параметрам) [8], как это показано в таблице 1. В рамках исследования были использованы опросные листы и специальная on-line программа (https://anketolog.ru/primvox). В результате было определено усредненное представление о российской промышленности в виде средних индексов восприятия концепта (таблица 2).

Таблица 1

Оценочная шкала семантического дифференциала

1	Хорошая	2	1	0	-1	-2	Плохая
2	Развитая	2	1	0	-1	-2	Отсталая
3	Сильная	2	1	0	-1	-2	Слабая
4	Крупная	2	1	0	-1	-2	Малая
5	Сложная	2	1	0	-1	-2	Простая
6	Безопасная	2	1	0	-1	-2	Аварийная
7	Богатая	2	1	0	-1	-2	Бедная
8	Экологичная	2	1	0	-1	-2	Вредная
9	Военная	2	1	0	-1	-2	Гражданская
10	Самостоятельная	2	1	0	-1	-2	Зависимая
11	Качественная	2	1	0	-1	-2	Сомнительная
12	Российская	2	1	0	-1	-2	Советская
13	Отечественная	2	1	0	-1	-2	Иностранная
14	Сырьевая	2	1	0	-1	-2	Перерабатывающая
15	Государственная	2	1	0	-1	-2	Частная

Таблица 2

Средние индексы концепта «российская промышленность»

Дескрипт	Средний индекс	Дескрипт	Средний индекс
Военная	1,07	Советская	0,43
Сырьевая	0,89	Аварийная	0,22
Крупная	0,82	Хорошая	0,22
Вредная	0,75	Отсталая	0,17
Государственная	0,62	Бедная	0,05
Сложная	0,55	Слабая	0,03
Зависимая	0,46	Сомнительная	0,008
Отечественная	0,46		

В восприятии концепта содержатся как положительные оценки, так и отрицательные, также они содержат разную степень интенсивности. Таким образом, можно заключить, что главенствующее значение на формирование стереотипного портрета российской промышленности оказывают преобладающие в социуме представления, что российская промышленность: *военная, сырьевая, крупная, вредная* и *государственная.* То есть, нами получена усредненная картина представлений о концепте «российская промышленность», не отягощенная индивидуальными пристрастиями. Далее анализировалось восприятие российской промышленности в зависимости от особенностей аудитории.

Данные анализировались по всей выборке по следующему общему плану: проводился факторный анализ методом максимального правдоподобия с последующим варимакс-вращением с нормализацией Кайзера; вычислялись факторные оценки как новые переменные для всей выборки; подвыборки сравнивались по вычисленным факторным оценкам с использованием параметрического Т-критерия Стьюдента или / и непараметрических (ранговых) аналогов. Обработка результатов проводилась методами математико-статистического анализа данных с использованием статистического пакета SPSS. Результаты факторного анализа данных представлены в таблице 3. Для каждого фактора указан номер (№) и наименования пунктов, имеющих максимальные по модулю факторные нагрузки (ФН). Факторам присвоены названия, объединяющие по смыслу входящие в них пункты. Рядом с названием фактора в скобках указан процент суммарной дисперсии для этого фактора [6, с. 58].

Таблица 3

Факторный анализ концепта «российская промышленность»

Фактор	% дисперсии	Переменная фактора	Факторная нагрузка
Ф1 Фактор Силы	20,979	Развитая	0,775
		Сильная	0,760
		Хорошая	0,745
		Крупная	0,562
		Богатая	0,506
		Сложная	0,456
Ф2 Фактор Технологичности	14,008	Безопасная	0,715
		Экологичная	0,660
		Самостоятельная	0,545
		Качественная	0,516
Ф3 Фактор Государства	6,764	Советская	0,482
		Военная	0,481
		Сырьевая	0,474
		Государственная	0,382

Для удобства организации исследования автор использовал структурный подход для интерпретации результатов, основываясь на том, что для всех групп выделяются общие семантические универсалии, однако степень их выраженности варьируется в зависимости от аудитории. Математическая обработка результатов позволила сократить число переменных таким образом, чтобы были выявлены наиболее информативные и важные для дифференциации шкал данные. Иными словами, факторный анализ позволил выделить три независимых конструкта, индикаторами которых выступают пучки взаимосвязанных исходных признаков. В результате факторизации исходных данных были получены результаты, согласно которым размерность пространства (количество факторов) составило 3 ортогональных фактора. Поскольку факторы – это критерии восприятия того или иного исследуемого явления, автор интерпретировал сгруппированные характеристики следующим образом: Ф1 – фактор силы, Ф2 – фактор технологичности, Ф3 – фактор государства. Максимальный процент дисперсии наблюдается у первого фактора.

Исследование показало, что семантические поля концепта «промышленность» имеют свои особенности в зависимости от изменения параметров выборки, например, по полу и возрасту, образованию и принадлежности к промышленному сектору. В частности, как показал анализ, половые различия при восприятии концепта «российская промышленность» статистически достоверны только по Ф1 (сила). При этом, у женщин выраженность фактора силы статистически значимо выше, чем у мужчин. Более глубокий анализ подтвердил статистически достоверные различия восприятия концепта «российская промышленность» у мужчин и женщин только по Ф1 (сила) и показал, что для Ф2 и Ф3 статистические различия недостоверны.

Кроме того, нами анализировалась зависимость влияния факторов от принадлежности аудитории к сектору промышленности. Анализ показал, что статистические различия по этому признаку недостоверны. Выраженность факторов анализировалась и для разных возрастных групп. Зависимость от возрастных особенностей аудитории опять выявила статистически значимый результат только для Ф1 (сила). Углубленный анализ подтвердил статистически достоверные различия восприятия концепта «российская промышленность» у разных возрастных групп по Ф1 (сила) и показал, что фактор Ф2 (технологичность) лишь немного не достигает статистической достоверности.

Также нами было установлено, что младшая возрастная группа положительно оценивает Ф1, а старшая возрастная группа, напротив, отрицательно. Далее выявлялись связи между факторами и уровнем образования аудитории с использованием однофакторного дисперсионного анализа. Он показал, что зависимость от образования респондента присутствует в каждом факторе. Связь факторных оценок и образования статистически достоверна для каждого из факторов. Производились множественные (парные) сравнения средних. Это позволило определить, являются ли различия статистически достоверными для каждой пары средних. Как показал анализ, респонденты, имеющие среднее образование, положительно оценивают Ф1 (сила) и Ф2 (технологичность), при этом выражают отрицатель-

ное отношение к Ф3 (государство). Респонденты, имеющие высшее образование и ученую степень, напротив, высказывают отрицательные оценки в отношении Ф1 (сила) и Ф2 (технологичность). Ф3 (государство) у этой группы респондентов имеет положительные коннотации.

Для подготовки информационной кампании по продвижению российской промышленности с учетом дифференцированности мнений аудиторий необходимо оценить, как трансформируется представление о концепте «российская промышленность» при сочетании в выборке различных целевых групп. Для этого нами был проведен многофакторный анализ. В частности, сравнивались мужчины младшей и старшей возрастной группы, имеющие среднее образование. Анализ показал, что различия статистически достоверны. Кроме того, был добавлен дополнительный вид анализа, который подтвердил статистические различия. Сравнение показало, что мужчины старшей возрастной группы негативно воспринимают Ф1 (сила) концепта «российская промышленность», в то время как младшая аудитория склонна к его положительной оценке. Сравнение оценок женщин младшей и старшей возрастной группы, имеющих среднее образование, показало, что статистически достоверные различия у данных групп не обнаружены.

Результаты итогового исследования в данной выборке представлены на рисунке. Он показывает, что существуют различия в восприятии только по Ф1 (сила), при этом отрицательные значения обнаружены только у мужчин старшей возрастной группы. Аналогичное сравнение было проведено для мужчин старшей и младшей возрастной группы, имеющих высшее образование. Статистически достоверные различия у данных групп не обнаружены. Аналогичный результат получен и для женщин старшей и младшей возрастной группы, имеющих высшее образование.

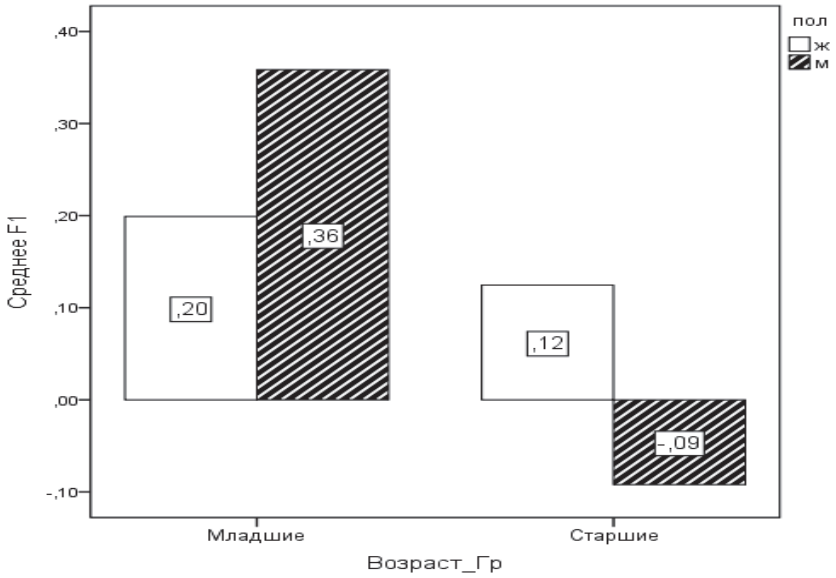

Рис. Среднее значение фактора в зависимости от пола, возраста и образования

Итак, при обобщении параметров концепта «российская промышленность» заметна изменчивость и интенсивность выраженности выделенных факторов. В семантической структуре представлений о российской промышленности было выделено три фактора: фактор силы, фактор технологий, фактор государства. При этом фактор силы имеет ведущее значение и оказывает большее влияние на категоризацию концепта «российская промышленность». На основании веса дисперсий факторов можно заключить, что фактор силы лежит в основе ядра данного концепта. Переменные именно этого фактора необходимо использовать для вербализации концепта «российская промышленность». Влияние других факторов меньшее: они имеют слабую побуждающую силу и осуществляют меньшее влияние на концепт.

Исследование показало, что отношение к промышленности у разных аудиторий имеет как общие черты, так и заметные различия: существуют уровневые различия между выборками, различающимися по возрасту, полу и уровню образования. При этом половые и возрастные характеристики аудито-

рии дифференцированы только в отношении лишь фактора силы. По остальным факторам статистически достоверных различий не наблюдается. Это свидетельствует о том, что наполнение имиджевой матрицы концепта «российская промышленность» должно, прежде всего, проходить по первому фактору – фактору силы, поскольку он обладает максимальной дисперсией и имеет различия в восприятии практически в каждой выборке. При этом мужская аудитория более пессимистично оценивает концепт «российская промышленность» по фактору «сила», чем женская. Так же, как и аудитория старшей возрастной группы негативно оценивает семантические универсалии, входящие в фактор силы данного концепта. Как показало исследование, молодое поколение склонно к более позитивному взгляду на характеристики российской промышленности, объединенные в фактор силы.

Исследование выявило, что причастность к промышленной сфере не оказывает никакого влияния на восприятие факторов. Это свидетельствует о том, что информационная политика по формированию концепта «российская промышленность» может быть универсальна для таких аудиторий. Анализ показал разное содержание семантических пространств для испытуемых в зависимости от уровня образования. Так, фактор силы положительно оценивает только аудитория со средним образованием. Отрицательные характеристики возрастают в зависимости от уровня образования. Аудитория, обладающая ученой степенью, показывает высокую долю негатива. Аналогичная ситуация наблюдается относительно фактора технологичности. Таким образом, результаты исследования показали, что дифференциация отношения к промышленности проходит, прежде всего, по уровню образования аудитории. Она разделена принципиально на две категории: среднее профессиональное и высшее. Выборка по ученой степени демонстрирует аналогичные результаты, только с более высокой степенью интенсивности.

Все изложенное позволяет лучше представить «портрет» российской промышленности, который сформировался на пересечении данных факторов и особенностей аудиторий. Самые предвзятые оценки к концепту «российская промышленность» выявлены среди респондентов, имеющих высшее образование. В целом мужчины гораздо критичнее оценивают концепт «российская промышленность» по фактору «сила», причем с возрастом данные негативные оценки возрастают. Поскольку процент дисперсии максимальный у фактора силы и фактора технологичности, информационная кампания, прежде всего, должна учитывать формирование контента, основываясь на семантических универсалиях первых двух факторов. Отрицательные показатели этих двух факторов наблюдаются у мужчин старшей и младшей возрастной группы, имеющих высшее образование и ученую степень.

Таким образом, содержание информационных материалов, направленных на формирование положительного имиджа национальной промышленности, прежде всего, должно быть направлено на данную аудиторию. Имиджформирующая информация должна содержать в себе сведения, категоризирующие национальную промышленность в качестве: развитой, сильной, хорошей, крупной, богатой, сложной, безопасной, экологичной, самостоятельной, качественной.

Исследование позволило определить приоритетную целевую группу, у которой требуется коррекция отношения к российской промышленности. Данная целевая аудитория определяет не только контент распространяемой имиджформирующей информации, но и каналы коммуникации. Кроме того, должны быть подобраны соответствующие референтные группы, являющиеся лидерами мнений и обладающие информационным весом именно в этой аудитории. Применение полученных результатов позволяет лучше понять, какую информационную стратегию и для какой аудитории необходимо применять. Это требует дифференциации методов, механизмов и контента в зависимости от особенностей аудитории. Полученные результаты, по мнению автора, являются принципиальными для формирования стратегии информационной политики в Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Климова Г.В.* Экспериментальные методы: построение семантического пространства // Вестник МГЛУ. 2012. № 21. С. 115-119.
2. *Надеина Т.М., Гончарова Л.М., Чубина Е.А.* Туристский бренд Подмосковья: проективные методики построения и исследования // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 4. С. 72-80.
3. *Антонов А.И.* Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов). М.: NOTA BENE, 1998. 360 с.

4. *Родина В.В.* Вербализация концепта «российская промышленность» в языковом сознании граждан // Вестник Московского государственного областного университета (электронный журнал). 2016. № 3.
5. *Гуз Ю.В.* Исследование коннотативного значения цвета методом семантического дифференциала на примере русского, китайского, немецкого и английского языков // МНКО. 2009. № 3. С. 92-93.
6. *Бутакова Л.О., Гуц Е.Н.* Психолингвистический эксперимент: к проблеме верификации результатов // Вестник ОмГУ. 2015. № 1 (75). С. 203-207.
7. *Петренко В.Ф.* Основы психосемантики. М.: Эксмо, 2010. 480 с.
8. Психосемантические методы в исследованиях бренда. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.advertology.ru/article10921.htm (дата обращения 20.04.2010).

Абаев А.П.

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

Аннотация. *В статье поставлена задача разработать и обосновать перспективные пути развития фондов целевого капитала в современных условиях. Рассматривается два варианта государственной поддержки фондов целевого капитала. Первый заключается в государственном софинансировании пожертвований физических лиц. Второй способ подразумевает создание государственных фондов целевого капитала.*

Ключевые слова. *Фонд целевого капитала, государственное софинансирование, государственные фонды целевого капитала*

Abaev A.P.

POSSIBLE WAYS OF ENDOWMENT FUNDS DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract. *The article tasked to develop and substantiate the perspective path of development endowment fund in the current conditions. Two variants of the state support of the endowment fund. The first is the state co-financing contributions of individuals. The second method involves creating a state endowment funds.*

Keywords. *Endowment funds, state co-financing, state endowments.*

Некоммерческие организации в современных российских условиях не всегда могут работать эффективно и выполнять свои общественные обязанности в связи с нехваткой ресурсов для осуществления своей деятельности. На данном этапе остро стоит вопрос о поиске возможных резервов для дальнейшего развития фондов целевого капитала, как ресурсного источника для такого рода организаций, в частности – действующих в системе образования. В ходе исследования инвестиционных стратегий фондов, анализа законодательной базы и других источников информации о деятельность фондов целевого капитала, нами были сформулированы возможные пути развития эндаументов в будущем в российских условиях, которые представлены в данной статье.

Одним из возможных путей модернизации механизма финансового инструмента целевого капитала может стать включение в расчет рейтинга ВУЗов показателя наличия фонда целевого капитала у учебного заведения. На данный момент в России не существует комплексного рейтинга ВУЗов, то есть аналога «Шанхайского рейтинга», рейтинга «THE» или др. Однако существует ряд независимых и хорошо зарекомендовавших себя рейтингов. Например, рейтинг ВУЗов от рейтингового агентства RAEX или национальный рейтинг университетов от группы «Интерфакс» [2, 3]. Возможно, в будущем на их базе или используя накопленный ими опыт, будет создан национальный рейтинг ВУЗов. Такой подход с одной стороны обострит здоровую конкуренцию среди ведущих ВУЗов, а с другой придаст дополнительный стимул руководству для скорейшего внедрения фонда целевого капитала. Но это возможно только если за основу брать образовательную систему, которая стремится постоянно

ГРНТИ 06.71.45
© Абаев А.П., 2016
Алан Павлович Абаев – преподаватель Калининградского филиала Московского финансово-юридического университета МФЮА.
Контактные данные для связи с автором: 236010, Калининград, ул. Глазунова, 7-12 (Russia, Kaliningrad, Glazunova str., 7-12). Тел.: +7 911 464-76-96. E-mail: alan-abaev@yandex.ru.

повышать уровень предоставляемых услуг и осознает всю социальную ответственность, которая на неё возложена [10].

На данный момент то или иное место в рейтинге присваивается на основании анализа статистических показателей и результатов опросов (студентов, выпускников, представителей различных компаний и др.). Следовательно, введение данных в рейтинг о наличии целевого капитала возможно в категорию статистических показателей, извлекаемых из открытых источников. Предлагается два варианта внедрения показателя целевого капитала в структуру оценки:

1. Как один отдельный показатель, свидетельствующий о наличии фонда целевого капитала. Такой поход предпочтителен в первые этапы развития института целевых капиталов в России, когда само их наличие говорит о понимании стратегии ВУЗа, дальновидности руководства, а также способности быстро адаптировать и внедрить в деятельность новшества, которые предлагает государство.

2. Как группу показателей, включенных в ресурсное обеспечение и инновационную инфраструктуру. Например: доля целевого капитала в бюджете вуза; объем финансовых средств, выделяемых из фонда целевого капитала на одного студента; объем финансовых средств, выделяемых из фонда целевого капитала на стипендии для студентов, аспирантов и т.д.; объем выделяемых средств на развитие инфраструктуры для научных исследований и др.

Таким образом, с помощью вышеизложенного предложения будут отчасти решены задачи, связанные с популяризацией целевых капиталов среди ВУЗов, так как их администрации будут дополнительно мотивированы и заинтересованы во внедрении такого финансового инструмента. Несмотря на наличие в структуре рейтингов от 35 до 48 пунктов, включение дополнительных 1-2 пунктов будет более полно отражать действительную картину в сфере высшего образования. При этом если информация будет поступать из открытых источников (например, с сайта ВУЗа), то включение новых пунктов не внесет дополнительной сложности ни для ВУЗа, ни для составителей рейтинга. Кроме того, информация из открытых источников предполагает определенный уровень прозрачности организации, а это влияет и на отношение людей к ней и, опять-таки, повышает популярность ВУЗа. К косвенным выгодам можно отнести и то, что абитуриенты, которые просматривают рейтинги ВУЗов перед поступлением, смогут узнать о передовых финансовых инструментах, которые применяются в учебном заведении, а, следовательно, впоследствии смогут быть готовыми к соучастию в социально значимых проектах в ВУЗе.

Региональные ВУЗы не торопятся использовать фонды целевого капитала в качестве эффективного инструмента для финансирования своей деятельности. Для этого имеется две причины. Первая кроется в сложности, а иногда и в осознании невозможности сбора средств как стартового уровня (три миллиона рублей), так и необходимой суммы для начала эффективного использования (около 25-30 миллионов рублей). Вторая имеет свои корни в незнании, непонимании и отсутствии побудительных стимулов со стороны государства использовать эндаумент-фонды.

В качестве решения данной проблемы предлагается использовать механизм государственного участия. Он заключается в софинансировании пожертвований физических лиц. Наиболее ярким примером государственного софинансирования в России является так называемая программа «тысяча на тысячу» в пенсионной системе. По схожей методике предлагается задействовать государство в поддержке системы образования через фонды целевого капитала. Таким образом, например, на каждые 1000 рублей пожертвований от физического лица государство добавляет 1000 рублей, которые также могут использоваться для налогового вычета. Нами был проведен анализ структуры жертвователей эндаумент-фондов ряда российских университетов. За основу взяты фонды целевого капитала ВУЗов, в отчетах которых были данные о структуре меценатов:

1. Фонд целевого капитала ЮФУ (Ростов-на-Дону). По данным за 2008–2012 годы сложилась такая структура жертвователей: 11% – юридические лица, 89% – физические лица [7].

2. Фонд развития МГИМО (Москва). За 2014 год поступило пожертвований на сумму 333 921 080 рублей. Из них 31 450 000 рублей (9,42%) от юридических лиц. От физических лиц поступило 302 471 080 рублей (90,58%), в том числе от попечительского совета – 249 374 900 рублей (82,45% от пожертвований физических лиц) и от частных жертвователей – 53 096 180 (17,55% от пожертвований физических лиц). Всего было 150 жертвователей-физических лиц за всё время существования фонда [6].

3. Фонд управления целевым капиталом «Развитие Санкт-Петербургского государственного университета» (Санкт-Петербург) [8]:

2010 год – поступило пожертвований на сумму 320 000 рублей, все от физических лиц;

2011 год – поступило пожертвований на сумму 60 370 940 рублей, из них 60 133 000 (99,6%) от юридических лиц и 237 940 (0,4%) от физических лиц;

2012 год – поступило пожертвований на сумму 185 806 600 рублей, из них 185 282 500 (99,7%) от юридических лиц и 524 100 (0,3%) от физических лиц;

2013 год – поступило пожертвований на сумму 15 778 265,43 рублей, все от физических лиц;

2014 год – поступило пожертвований на сумму 2 662 418,85 рублей, из них 1 015 000 (38,12%) от юридических лиц и 1 647 418,85 (61,88%) от лиц физических.

Всего в указанном эндаументе было около 774 жертвователей-физических лиц за всё время существования фонда.

4. Фонд целевого капитала НИУ ВШЭ (Москва). Всего сформировано 3 фонда целевого капитала, в двух из которых по одному жертвователю-учредителю. Третий фонд обладает 35 жертвователями, однако публичный сбор средств был организован только с 01.09.2015 года [4].

5. Данные о фонд целевого капитала ТюмГУ (Тюмень) приведены в таблице [5].

Таблица

Структура пожертвований фонда целевого капитала ТюмГУ, тыс. руб.

Год	Пожертвования физических лиц	Пожертвования юридических лиц	Пожертвований всего
2009	5 535 (10 человек) – 55,7%	4 400 (8 компаний) – 44,3%	9 935
2010	1 019,404 (86 человек) – 65,8%	530 (7 компаний) – 34,2%	1 549,404
2011	495 (13 человек) – 55,3%	400 (2 компании) – 44,7%	895
2012	269 (9 человек) – 64,2%	150 (2 компании) – 35,8%	419
2013	600 (2 человека) – 100%	-	600
2014	112,8 (4 человека) – 100%	-	112,8
2015	-	30 (1 компания) – 100%	30

По результатам анализа полученных данных сделан вывод, что донор фондов целевого капитала в России чаще всего – физическое лицо. Между тем, ситуация в разных эндаумент-фондах не так однозначна. Например, в МГИМО в 2014 году доля пожертвований от юридических лиц составляет 9,42% (31 450 тыс. рублей), а доля средств, поступивших от физических лиц – 90,58% или 302 471 080 рублей. В то же время в СПбГУ за всё время существования фонда было 17 меценатов-юридических лиц (14 из них пожертвовали более 1 миллиона рублей) и 774 меценатов-физических лиц. При этом доля пожертвований от юридических лиц с 2010 по 2013 годы составила 98,3% (246 430 500 рублей), а от физических лиц – 1,7% (4 307 724 рублей). Средняя величина пожертвования в фонд СПбГУ за 2013 год составила 17 749 рублей. В фонде целевого капитала Тюменского государственного университета средний размер пожертвования с 2009 по 2015 год равняется 64 768 рублям. При этом на современном этапе пожертвования физических лиц нельзя назвать массовым. Например, за 6 лет в фонд ТюмГУ пожертвовало всего 124 человека. То есть в среднем по 20 человек в год. Для университета с количеством обучающихся в 27 425 человек и численностью профессорско-преподавательского состава 1 200 человек (плюс ещё большее количество выпускников) это – ничтожно малая доля частных жертвователей, привлеченных в фонд университета. К сожалению, провести похожие расчеты по другим учебным заведениям не представляется возможным ввиду отсутствия подробной информации в их отчетах.

С точки зрения финансовой составляющей предлагаемая мера по софинансированию пожертвований физических лиц должна брать за основу государственную пенсионную программу «1000 на 1000» с определенными доработками:

Во-первых, срок пенсионной программы для её участников равняется 10 годам. По мнению автора, фонд целевого капитала несравним по масштабам с количеством представителей пенсионного сообщества и уж тем более вызывает меньше треволнений у народа. Поэтому в порядке эксперимента срок действия такой программы может быть установлен на период 5 лет. Такой срок обусловлен и тем, что по итогам 5 лет можно сделать качественные и количественные выводы. Меньший срок будет менее информативен, так как количество людей что-либо знающих о фондах целевого капитала крайне низкое. То есть, помимо софинансирования требуется информационная поддержка, социальная реклама, которая бы простым языком объясняла основные принципы деятельности эндаумент-

фондов. По итогам пробного периода действия программы софинансирования можно будет делать вывод о ее эффективности и необходимости продления.

Во-вторых, в пенсионной программе софинансирования максимальный годовой взнос был ограничен 12 тыс. рублей. Это было обусловлено большим количеством вовлеченных в эту программу людей. Проведенный анализ показал, что средний размер пожертвования физических лиц в СПбГУ составил 17 749 рублей, а в ТюмГУ – 64 768 рублей. Таким образом, средний размер пожертвований в фонды превышает планку в 12 000 рублей. По мнению автора, данное ограничение стоит повысить хотя бы до 30 тыс. рублей.

Согласно законодательству, налоговый вычет с пожертвования составляется 13%, при условии, что сумма пожертвования не превышает 25% налогооблагаемой базы дохода. Для простоты расчета возьмем размер дохода, с которого подлежит к уплате НДФЛ, равным 1 000 000 рублей. Сумма подоходного налога (13%) будет равняться 130 000 рублей. При этом 25% налогооблагаемой базы – 250 000. Именно отметку в 250 000 в данном примере нельзя превышать при пожертвовании для максимального налогового вычета. Допустим, донор в нашем примере пожертвовал 30 000 рублей. Эта сумма не превышает 250 000 рублей, следовательно, налоговый вычет будет равен 30 000×13%=3 900 рублей. При реализации предлагаемой программы фонд целевого капитала получит дополнительные 30 000, а в общей сложности – 60 000 рублей. Физическое лицо получит налоговый вычет в размере 7 800 рублей.

Просчитать с высокой долей точности реально требуемый размер программы невозможно в связи с отсутствием исходных данных. Например, в МГИМО за все время существования фонда было 150 жертвователей-физических лиц, в ТюмГУ – 124, ВШЭ – 37, МИСиС – 350, СПбГУ – 774, СФУ – 179. При этом количество сформированных на данный момент времени университетских фондов около 50. Предлагаем брать по «максимальной планке» по 500 жертвователей на фонд, получается 25 тыс. физических лиц, задействованных в программе. Таким образом, максимальный объем финансирования находится на уровне 750 млн рублей в год. Сумма внушительная, но, в тоже время, реальная для российского бюджета.

К тому же, по подсчетам автора, это – максимальная сумма, а также эти средства не будут израсходованы окончательно, а останутся в системе фонда целевого капитала ВУЗа и будут работать многие годы. В результате осуществления программы софинансирования пожертвований физических лиц в 2013 году в СПбГУ удалось бы дополнительно привлечь около 1 млн рублей, в ТюмГУ в 2010 также около 1 млн рублей. Описанный механизм, в первую очередь, должен послужить массовости пожертвований. «Крупный жертвователь» в российских фондах целевого капитала уже есть и во многом за счет него происходит формирование и деятельность фондов. Но следующим этапом развития должно стать массовое привлечение «мелких жертвователей». Этому и должен способствовать предлагаемый автором механизм софинансирования со стороны государства.

В-третьих, в пенсионной программе речь во многом шла о том, насколько выгодно участнику членство в ней. Часто дискуссия велась вокруг того, что в долгосрочной перспективе банковский вклад выгоднее. В случае с фондами целевого капитала выгода жертвователя в фонд заключается лишь в увеличенном налоговом вычете. То есть предлагаемый механизм не преследует цели только улучшить финансовое положение жертвователя.

По нашему мнению, предлагаемая программа способствует: вовлеченности большего количества людей в благотворительность нового вида; популяризации фондов целевого капитала и благотворительной деятельности; снижению бюджетной социальной нагрузки в сфере высшего образования в будущем; увеличению суммы налогового вычета, а, следовательно, и увеличению суммы самого пожертвования; наращиванию средств целевого капитала; ускорению процесса формирования и становления фондов целевого капитала в России.

По итогам опроса общественного мнения, которое провели фонд «Истоки» и «Форум доноров» [9], выявлены следующие результаты: участие в благотворительности готовы принять 95% опрошенных, среди них 39% готовы помогать денежными средствами, а 56% предпочли оказывать содействие личным участием. Это говорит о высокой степени готовности общества к пожертвованию, однако многие из опрошенных не могут найти "точки приложения" своего желания. Поэтому необходима целенаправленная работа по повышению информированности населения и по упрощению процедур пожертвования.

Ещё одним решением данного вопроса может стать новшество в формировании фонда целевого капитала, а именно создание государственных фондов на базе ведущих или федеральных ВУЗов стра-

ны. Государство тратит колоссальные суммы на финансирование федеральных ВУЗов, которые, безусловно, имеют целевой характер, но при этом затраченные средства расходуются окончательно. Принципиально иной подход предполагает финансирование из бюджета в эндаумент-фонд ВУЗа. При таком способе финансирования деньги не тратятся за год или два, а используются бесконечно долго, пока существует сам фонд. Данный метод способствует повышению прозрачности деятельности учебного заведения, соответствует целевому характеру расходования средств, а также отчасти решает проблему долгосрочного финансирования сферы высшего образования и снижает бюджетную нагрузку государства в будущем. Внедрение такого подхода нами было разделено на несколько этапов:

1. Определение государством, в лице Министерства образования и науки РФ, приоритетных направлений для поддержки ВУЗов, которые соответствуют долгосрочному плану развития страны.

2. Определения срока исполнения программы. Автором предлагается пятилетний срок исполнения такой программы, по истечении которого можно будет говорить об её успехе или неудаче.

3. Определения объёма финансирования на 5 лет. Объем финансирования на 5 лет видится автору на уровне финансирования проекта повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров «5-100» (60 млрд рублей [1]).

4. Определение количества ВУЗов – участников программы. За основу предлагается взять сорок пять ВУЗов, при этом нежелательно повторять список учебных заведений программы «5-100». Необходимо как можно больше внимания обратить на региональные учебные заведения. При отсутствии ВУЗа, соответствующего критериям в определенном регионе, целесообразно обеспечить доступ к государственному фонду целевого капитала нескольким учебным заведениям. Это даст ощутимый толчок развитию сферы высшего образования в регионе и всем смежным отраслям.

5. Распределение средств. При распределении средств в равных пропорциях в фонды целевого капитала каждого ВУЗа за 5 лет поступит 1,3 млрд рублей. Это те объемы финансирования, которые может себе позволить бюджет нашей страны, и эти средства не будут израсходованы моментально, а будут работать на благо ВУЗов и всего государства не один десяток лет.

6. При введении такого способа финансирования важно предусмотреть возможность возврата денежных средств обратно в бюджет. Главной причиной тому может послужить нецелевое или неэффективное использование средств.

Предлагаемые автором возможные пути модернизации деятельности эндаументов способствуют совершенствованию условий функционирования фондов целевого капитала в сфере высшего образования в современных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа 5-100. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://5top100.ru (дата обращения 07.07.2016).
2. Рейтинг ВУЗов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.univer-rating.ru (дата обращения 07.07.2016).
3. Рейтинг ВУЗов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.raexpert.ru/rankings/vuz (дата обращения 07.07.2016).
4. Фонд целевого капитала ВШЭ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://endowment.hse.ru (дата обращения 07.07.2016).
5. Фонд целевого капитала ТюмГУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.utmn.ru/partneram/fond-tselevogo-kapitala-tyumgu (дата обращения 07.07.2016).
6. Фонд целевого капитала МГИМО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fund.mgimo.ru (дата обращения 07.07.2016).
7. Фонд целевого капитала ЮФУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.endowment.sfedu.ru/organization/endowment.html (дата обращения 07.07.2016).
8. Фонд целевого капитала СПбГУ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fund.spbu.ru (дата обращения 07.07.2016).
9. Форум доноров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://endowment.donorsforum.ru (дата обращения 07.07.2016).
10. *Чаплыгин В.Г., Алибеков Ш.И.* Экономические и учетные дисциплины в системе высшего профессионального образования: к вопросу о методике преподавания // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2015. № 1 (39). С. 95-98.

Белов А.С.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЛИКВИДНОСТЬ ОБЛИГАЦИЙ: АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Аннотация. *В данной работе изучается объем торгов и ликвидность корпоративных облигаций российских эмитентов по данным 95 облигаций за период с июня 2012 г. по ноябрь 2014 г. Наши данные позволяют изучить влияние характеристик эмитента и рынка на ликвидность соответствующих облигаций, а также проверить результаты предыдущих авторов (Edith Hotchkiss с соавт., 2002; Alexander, 2000) для российского рынка.*

Ключевые слова. *Рынок облигаций, ликвидность облигаций, тобит модель, анализ панельных данных.*

Belov A.S.

FACTORS DETERMINING THE LIQUIDITY OF BONDS: ANALYSIS OF THE RUSSIAN MARKET

Abstract. *In this paper I study the trading volume and liquidity of corporate bonds of Russian companies according to 95 bonds for the period from June 2012 to November 2014. Our data allow us to examine the impact of the various characteristics of the issuer and the market on liquidity of the respective bonds and also check the results of previous authors (Edith Hotchkiss et al., 2002; Alexander, 2000) for the Russian market.*

Keywords. *Bonds market, liquidity of bonds, tobit-model, panel data analysis.*

Ликвидность – одна из трех ключевых характеристик любого финансового актива, в том числе облигации. O'Hara (1995) определяет ликвидность как способность торговаться быстро с низкими издержками [16]. Неверная оценка ликвидности приобретаемого актива может привести к дополнительным издержкам в будущем или значительно повысить риск по сделке. В связи с этим, участники финансовых рынков и ученые постоянно пытаются определить факторы, оказывающие ключевое влияние на ликвидность финансовых инструментов.

На самом деле, вопрос изучения ликвидности начинается не с определения факторов, а с определения показателя ликвидности. В работах Sarig и Warga (1989), Blume и соавт. (1991), Crabbe и Turner (1995) в качестве прокси ликвидности бумаг использовался спрэд доходности или объем эмиссии [17; 2; 6]. Но недостаток данных не дает никакой возможности определить прямое влияние размера эмиссии на ликвидность облигаций. В работах Stoll (1989), Ho и Stoll (1981) утверждается, что ликвидность зависит от стоимости бумаг у дилера [20; 10]. Кроме того низкая ликвидность вызывает следующие последствия: высокий bid-ask спрэд и низкий объем торгов. Но высокое значение спрэда может следовать не только из показателя ликвидности, а также быть компенсацией дилеру за иные риски и расходы. Кроме того, Kamara (1994) высказывался о том, что существует риск неблагоприятного изменения цены в период проведения сделки [14]. Он напрямую зависит и от ликвидности и времени проведения сделки. Следовательно, высокий объем торгов снижает риск неблагоприятного изменения цены и времени сделки.

ГРНТИ 06.73.35
© Белов А.С., 2016
Антон Сергеевич Белов – аспирант кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с автором: 196634, Санкт-Петербург, пос. Шушары, Колпинское шоссе, 34, 1, 274 (Russia, St. Petersburg, Shushary, Kolpinskoe sh., 34, 1, 274). Тел.: 8 (981) 804 05 18. E-mail: abelov@eu.spb.ru.

У объема торгов, как показателя ликвидности, существует определенная критика. Во-первых, Madhavan и Cheng (1997) утверждают, что объем крупных сделок лучше, чем общий объем торгов, позволяет рассчитывать ликвидность актива [15]. Но, как показывают некоторые расчеты, корреляция между объемом торгов по крупным, средним, мелким сделкам и общему объему торгов близка к единице [13]. Во-вторых, если еще раз посмотреть на определение ликвидности O'Hara, которое мы берем за основу, то мы увидим, что объем торгов не совсем соответствует этому определению. Объем торгов не включает в себя расходы, которые несут участники сделки. В-третьих, некоторые авторы считают, что изменению ликвидности способствует не изменение объема торгов, а спекулятивные соображения участников рынка, которые рождаются из различного восприятии новостей этого рынка [9]. Чтобы учесть спекулятивные влияния на ликвидность в расчетах, в состав переменных нами включен кредитный риск и изменение доходности по рыночным показателям, что соответствует результатам Hotchkiss и соавт. (2002).

В качестве анализируемых данных были взяты недельные данные, где зависимой переменной будет являться объем торгов за неделю по отношению к сумме эмиссии. Так как часто торги за неделю не проводились ни разу по конкретной облигации, то выборка имеет множество нулей. Поэтому пришлось рассчитать тобит модель, которая объясняет изменения в еженедельных объемах торгов. Также автор рассчитал предельные эффекты по различным переменным, которые покажут размер влияния факторов на изменение ликвидности. Не все факторы, которые оказывают существенное влияние на облигации зарубежных эмитентов и описаны в статьях иностранных авторов, оказались значимы в рамках российского рынка.

В модели использованы следующие параметры:

- размер эмиссии. Объем активов должен иметь значимое положительное влияние на ликвидность облигаций, так как дилер при большом объеме эмиссии несет меньшие затраты на управление таким объемом активов [10; 20];
- возраст облигаций. Warga (1992) утверждает, что чем дольше облигации обращаются на рынке, тем большее их количество оседает в пассивных портфелях и не обращается на рынке [21]. Следовательно, показатель ликвидности должен снижаться. Эти предположения уже не раз были подтверждены в различных исследованиях [11; 17; 18; 21];
- кредитный риск. На первый взгляд, кажется, что большая ликвидность свойственна безрисковым облигациям, но это не так. Облигации с большим кредитным риском больше подвержены спекуляциям, а, следовательно, по ним чаще происходят сделки. В исследовании Alexander (2000) было обнаружено, что увеличение риска по высокодоходным облигациям ведет к увеличению их ликвидности [1];
- волатильность облигаций. Harris и Raviv (1993) выдвинули гипотезу о том, что объем торгов облигациями положительно зависит от скачков доходности по ним, так как волатильность рождает спекуляцию, откуда и происходит увеличение объема торгов [9]. Однако, Hotchkiss и соавт. (2002) выявили, что торговля облигациями снижается при увеличении волатильности [13];
- наличие акций в публичном обращении. В нашей выборке есть два типа компаний: те, акции которых прошли листинг и торгуются в открытом доступе, и те, акции которых отсутствуют на публичном рынке. Как следствие, инвесторы имеют гораздо больше информации о первом типе компаний, чем о втором. Поэтому можно предположить, что объем торгов облигациями компаний первого типа будет выше, так как у инвесторов будет меньше издержек неблагоприятного отбора [13];
- состояние фондового рынка. Шоки на фондовом рынке должны подвигать инвесторов на переформирование своего инвестиционного портфеля. В результате объем торгов облигациями должен возрастать. Но по этому поводу в литературе есть два противоположных мнения: Gallant и соавт. (1992) наблюдали положительную корреляцию между волатильность рынка и ликвидностью облигаций [8]. Chordia и соавт. (2000), Engle и Lange (1997) придерживаются иной точки зрения [4; 7];
- встроенные в облигации опции. В некоторых облигациях предусмотрены такие опции, как право досрочного гашения (putable) и право досрочного выкупа (callable). Первая опция защищает инвестора, так как дает возможность погасить облигацию в определенный(-е) момент(-ы) времени по оговоренной в проспекте эмиссии цене. Вторая – эмитента, так как дает право выкупить облигацию по аналогичным условиям. Такие опции должны увеличивать ликвидность облигаций, так как

в первом случае снижается цена на облигации, а во втором снижается риск от неблагоприятного движения ключевой ставки;

- сфера деятельности. Данный фактор добавлен из соображений того, что торговля облигациями компаний из различных сфер может различаться.

В своем исследовании мы использовали данные по 95 облигациям 33 российских эмитентов за период с 20 июня 2013 года по 22 ноября 2015 года. Для дневных данных по всей выборке существует ряд проблем: во-первых, торги по облигациям проводятся крайне нерегулярно, поэтому количество нулей составляло порядка 80%; во-вторых, в выборку вошли выходные и праздничные дни, что создает немало проблем при расчете доходностей (в том числе не учитывается gap). Для решения данных проблем дневные данные были агрегированы в недельные.

Большая часть данных была взята из базы Bloomberg. К ним относятся все данные по облигациям, акциям и их эмитентам. Данные по рыночным индексам ММВБ и РТС были взяты из базы данных Московской Биржи. Возраст облигаций в годах AgeBond рассчитывался исходя из даты эмиссии облигации следующим образом:

$$AgeBond = \frac{(\text{дата на день расчета} - \text{дата эмиссии})}{365}.$$

Переменной BondVal был обозначен объем торгов облигациями за неделю относительно размера эмиссии. Считается этот параметр следующим образом:

$$BondVal = \frac{\text{Объем торгов за неделю}}{\text{Сумма эмиссии}}.$$

Кроме того, были использованы следующие параметры: AmOutst –размер эмиссии облигаций в рублях; BondRet – недельная доходность облигаций в процентах за неделю (в уравнении регрессии используются абсолютные значения BondRet, так как нас интересовало не движение цены облигации, а ее волатильность); Callable – логическая переменная (если Callable = 1, то эмитент имеет право при оговоренных условиях отозвать облигацию); Putable – логическая переменная (если Putable = 1, то инвестор имеет право при оговоренных условиях продать облигацию эмитенту); RTS – недельная доходность индекса РТС (RTSI); MICEXind – недельная доходность индекса ММВБ (MICEX).MICEX фондовый индекс, основной индикатор российского фондового рынка.

Расчет RTSI и MICEX производится на основе 50 ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленным в ЗАО «Фондовая биржа ММВБ». Они имеют единую базу расчета, но MICEX рассчитывается в рублях, а RTSI – в долларах США. Доходности всех индексов включены в регрессионное уравнение в абсолютном значении и отражают волатильность фондового рынка.

Обозначение Rating в модели – это значение кредитного рейтинга для облигаций, которое отражает кредитный риск по ним; значения кредитного рейтинга присвоены компанией S&P. Maturity – это количество лет, оставшееся до погашения облигации. Чем выше значение данной переменной, тем выше риск изменения доходности из-за изменения процентной ставки. EqRet – недельная доходность акций компании-эмитента. В уравнение она включена также в абсолютном выражении. Eq – логическая переменная (Eq = 1, если компания имеет акции в публичном обращении).

В отличие от рынка акций, на рынке облигаций торги происходят нерегулярно. Поэтому в нашей выборке наблюдается 27% нулей. То есть в 27% случаев за неделю не было продано ни одной облигации. Следовательно, зависимая переменная является цензурированной слева и большое количество наблюдений равно нулю. Оценки с применением метода наименьших квадратов для моделей с цензурированием в общем случае несостоятельны. Поэтому было решено использовать Тобит модель. Модель имеет следующий вид:

$$y_{it}^* = \beta X_{it} + v_{it} v_{it} = u_i + \varepsilon_{it},$$
$$u_i \sim N(0, \sigma_u^2) \varepsilon_{it} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2),$$
$$y_{it} = y_{it}^* \ \ if \ \ y_{it}^* > 0 \quad ,$$
$$y_{it} = 0 \ \ if \ \ y_{it}^* < 0 \quad ,$$

где y – зависимая переменная (матрица ixj для каждого момента времени t); X – набор независимых переменных, каждая из которых имеет размерность аналогично y; u_i – случайный индивидуальный эффект; ε_{it} – остаточное возмущение; β – набор коэффициентов.

Мы вводим случайный индивидуальный эффект, так как облигации могут сильно отличаться ненаблюдаемыми свойствами, такими как уровень квалификации дилера, размещающего облигации на рынке, способ размещения (с полным выкупом, частичным или без принятия дилером ответственности за результаты размещения) и т.д. Для оценки модели используется метод максимального правдоподобия. Оценки этого метода состоятельны, асимптотически эффективны и асимптотически нормальны. Функция правдоподобия имеет вид:

$$L(\beta|X_{it}) = \prod_{y_{it}=0} \Phi\left(\frac{-\beta X_{it}}{\sigma}\right) \prod_{y_{it}>0} \varphi\left(\frac{y_{it}-\beta X_{it}}{\sigma}\right),$$

где Φ – функция стандартного нормального распределения, φ – функция плотности стандартного нормального распределения.

Полученные оценки позволяют судить о значимости тех или иных факторов, а также положительной или отрицательной зависимости между зависимой и независимой переменной. Однако не позволяют определить величину влияния фактора на зависимую переменную. Для данных целей будет рассчитан средний предельный эффект. Полученные коэффициенты позволят сказать намного больше о влиянии переменных на ликвидность облигаций и позволят определить влияние на вероятность того, что торги произойдут. Также были проведены расчеты LRT-теста, который проверяет, отличается ли результат линейной регрессии от результата панельных данных.

В нашей работе представлено две спецификации модели: в одну включены все возможные факторы, во вторую лишь те, которые оказались значимы. Из первой модели были исключены следующие факторы: размер эмиссии, сфера деятельности фирмы, количество лет до погашения, а также индекс ММВБ. Трудно объяснить такие результаты, так как теоретически они должны быть значимы, и даже были значимы в исследованиях, на которые автор ссылался выше и на которых строил собственную методику анализа.

Был проведен LRT-тест на сравнение Тобит модели со случайным эффектом для панельных данных и для pool модели. Нулевая гипотеза теста состоит в том, что модель панельных данных ничем не отличается от pool, и проверяет, являются ли индивидуальные эффекты незначимыми. Для всех построенных моделей нулевая гипотеза о равенстве индивидуальных эффектов нулю отвергается, что говорит о наличии и значимости таких эффектов.

Индекс ММВБ не имеет сильного влияния, так как облигация – это классический инструмент консервативной стратегии и защиты от движения рынка. Если учесть, что волатильность российского фондового рынка всегда достаточно высока и что выбор облигаций с высоким кредитным рейтингом невелик, то можно предположить, что объем облигаций в крупных инвестиционных портфелях остается стабильным и редко пересматривается. Остальное же трудно объяснить чем-то, кроме специфики рынка.

Если говорить о значимых переменных, то в их список вошли: возраст облигации, опции Putable и Callable, кредитный рейтинг, логическая переменная Eq (торгуются/не торгуются акции на открытом рынке), волатильности облигации и индекса RTS. Таким образом, получены следующие результаты:

- AgeBond. Возраст облигации, как и предполагалось выше, имеет существенное отрицательное влияние на объем торгов. Это подтверждает гипотезу о том, что часть облигаций с течением времени все больше оседает в неактивных портфелях. Если говорить о предельных эффектах, то можно говорить о том, что с каждым годом объем торгов снижается в среднем на 22%, а вероятность того, что торги произойдут, – на 6,7%;
- Callable. Включение в облигацию права на досрочный отзыв со стороны эмитента, как и предполагалось, увеличивает объем торгов. Если такая опция предусмотрена, то объем торгов возрастает на 47%, а вероятность торгов – на 14%;
- Putable. Аналогичное влияние имеет и опция на досрочное гашение. Если такая опция включена в проспект эмиссии, то объем торгов в среднем по данной облигации должен увеличиться на 34%, а вероятность торгов – на 10%;
- Rating. Кредитный рейтинг также подтвердил теоретические предпосылки, описанные выше. Рейтинг имеет значительное негативное влияние на ликвидность облигации. При увеличении рейтинга объем торговли по облигациям снижается на 9,7%, а вероятность торгов – на 2,9%;
- Eq. Результат по данной переменной соответствует выдвинутой гипотезе о том, что инвесторы с большей охотой осуществляют сделки с компаниями, чьи акции представлены на бирже. Лис-

тинг акций компании существенно увеличивает ликвидность ее облигаций, а именно увеличивает объем торгов на 24,5% и вероятность – на 7,4%;

- AbsBRet. Волатильность цен на облигации компании, согласно нашим предположениям, должна стимулировать торговлю по ним и увеличивать объем торгов. Но существуют исследования, согласно которым это правило не выполняется [13]. В нашем случае, для российского рынка гипотеза не была отвергнута. Волатильность облигаций имеет существенное влияние на их ликвидность. Изменение доходности на 1% приводит к увеличению объемов торгов на 8,4%, а вероятности – на 2,5%;
- AbsRTS. Согласно нашим предположениям, шоки на рынке способствуют увеличению торговли облигациями. Наша гипотеза не нашла своего подтверждения в результатах модели. Согласно расчетам, волатильность индекса RTS имеет существенное отрицательное воздействие на объем торгов. При изменении доходности индекса на 1%, объем торгов снижается на 1,3%, при этом вероятность того, что за неделю будет продана хотя бы одна облигация, снизится на 0,4%. Данные результаты были получены не только в рамках авторского исследования, но также Hotchkiss, Warga, Jostova (2002), Chordia, Roll, Subrahmanyam (2000), Engle и Lange (1997). Такой результат может быть связан с тем, что при увеличении волатильности рынка инвесторы стараются удержать облигации, как актив с гарантированной доходностью, и переждать таким образом «бурю». Необходимо отметить, что существенным оказался индекс, выраженный в долларовом эквиваленте. Автор полагает, что это связано в большей степени с тем, что инвесторы на российском рынке зачастую являются нерезидентами, а резиденты привыкли учитывать в своих решениях курс валюты.

Таким образом, в данном исследовании сделана попытка представить репрезентативные результаты по факторам, влияющим на торговлю и ликвидность корпоративных облигаций. Работа основана на выборке из 95 облигаций 33 компаний за период с 20 июня 2013 года по 22 ноября 2015 года, причем агрегированной по неделям со среды до среды. Анализ показал, что в 27% случаев торги по облигациям не проводятся ни разу за всю неделю. В противном случае средний объем сделок за неделю составляет всего лишь 2% от суммы эмиссии.

Построив тобит модель для цензурированной переменной, автор выяснил, что инвесторы больше склоны торговать облигациями компаний, чьи акции прошли листинг на бирже и имеют дополнительные опции, такие как callable и putable. К тому же, росту объема торгов способствует увеличение волатильности облигаций и их кредитного риска. С другой стороны, инвесторы снижает свою активность на российском рынке облигаций при увеличении волатильности индекса RTS. Также следует отметить, что чем дольше облигации обращаются на рынке, тем меньше объем сделок по ним.

Установленные в данном исследовании закономерности влияния различных факторов на торговлю облигациями имеют, по мнению автора, важное практическое значение. Для фондов, эмитирующих индексы неликвидных облигаций, анализ ликвидности имеет огромное значение для отслеживания точности и издержек. Для фондов с активной стратегией большое значение имеет информация по ликвидным облигациям для проведения оперативных и обоснованных сделок. Также это важно для организаторов торгов, которые могут отслеживать эффективность существующих торговых систем и вносить в них необходимые изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Alexander G., Edwards A., Ferri M.* The determinants of the trading volume of high yield corporate bonds // Journal of Financial Markets. 2000. № 3. P. 177-204.
2. *Blume M., Keim D., Patel S.* Returns and volatility of low-grade bonds 1977–1981 // Journal of Finance. 1991. № 46. P. 49-74.
3. *Chordia T., Roll R., Subrahmanyam A.* Market liquidity and trading activity // Journal of Finance. 2001. № 56 (2). P. 501-530.
4. *Chordia T., Roll R., Subrahmanyam A.* Commonality in liquidity // Journal of Financial Economics. 2000. № 56. P. 3-28.
5. *Chordia T., Subrahmanyam A., Anshuman R.* Trading activity and expected stock returns // Journal of Financial Economics. 2001. № 59. P. 3-32.
6. *Crabbe L., Turner C.* Does the Liquidity of a Debt Issue Increase with Its Size? Evidence from the Corporate Bond and Medium-Term Note Markets // Journal of Finance. 1995. № 50. P. 1719-1734.

7. *Engle R., Lange J.* Measuring, forecasting, and explaining time-varying liquidity in the stock market / Working paper; University of California; San Diego; Department of Economics. 1997.
8. *Gallant R., Rossi P., Tauchen G.* Stock prices and volume // Review of Financial Studies. 1992. № 5. P. 199-242.
9. *Harris M., Raviv A.* Differences of opinion make a horse race // Review of Financial studies. 1993. № 6. P. 473-506.
10. *Ho T., Stoll H.* Optimal dealer pricing under transactions and return uncertainty // Journal of Financial Economics. 1981. № 9. P. 47-73.
11. *Hong G., Warga A.* An empirical study of bond market transactions // Financial Analysts Journal. 2000. № 56 (2). P. 32-46.
12. *Hotchkiss E., Ronen T.* The informational efficiency of the corporate bond market: an intraday analysis / Working paper; Boston College and Rutgers University. 1999.
13. *Hotchkiss E., Warga A., Jostova G.* Determinants of Corporate Bond Trading: A Comprehensive Analysis. 2002.
14. *Kamara A.* Liquidity, taxes, and short-term treasury yields // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1994. № 29 (3). P. 403-417.
15. *Madhavan A., Cheng M.* In search of liquidity: block trades in the upstairs and downstairs markets // Review of Financial Studies. 1997. № 10 (1). P. 175-203.
16. *O'Hara M.* Market Microstructure Theory. Cambridge, MA: Blackwell Publishers, 1995.
17. *Sarig O., Warga A.* Bond price data and bond market liquidity // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1989. № 24. P. 367-378.
18. *Schultz P.* Corporate bond trading costs: A peak behind the curtain // Journal of Finance. 2001. № 56. P. 677-698.
19. *Shane H.* Comovements of low-grade debt and equity returns of highly leveraged firms // Journal of Fixed Income. 1994. № 3. P. 79-89.
20. *Stoll H.* Inferring the components of the bid-ask spread: Theory and empirical tests // Journal of Finance. 1989. № 44. P. 115-134.
21. *Warga A.* Bond returns, liquidity, and missing data // Journal of Financial and Quantitative Analysis. 1992. № 27 (4). P. 605-617.
22. *Warga A.* A fixed income data base: Manuscript / University of Houston, College of Business Administration. 1998.

Гончарук Е.А.

РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: СТРУКТУРА И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Аннотация. *В статье определены особенности современной структуры рынка ссудных капиталов как основного источника финансирования развития частного сектора экономики, выделены взаимосвязи между сегментами рынка, охарактеризована его инфраструктура, обобщены принципы функционирования.*

Ключевые слова. *Рынок ссудных капиталов, рынок ценных бумаг, привлечение капитала.*

Goncharuk E.A.

LOAN MARKET AT THE CURRENT STAGE: THE STRUCTURE AND PRINCIPLES OF FUNCTIONING

Abstract. *The article provides analysis of the market loan capital as the main source of financing for development of the private sector. We present structure of the market loan capital, as well as from the point of view of institutional separation, and from the point of view of the division into segments with subsequent analysis of the relationship between them. The analysis reveals the principles of loan capital market functioning.*

Keywords. *Loan market, stock markets, capital raising.*

На современном этапе развития в условиях рыночной системы отношений частному сектору для обеспечения расширенного воспроизводства необходим доступ к внешним источникам финансирования, поскольку собственных источников, как правило, недостаточно. Сложившимся источником финансирования является рынок ссудных капиталов (РСК), который определяет развитие частного сектора экономики, формируя механизмы привлечения необходимых для развития бизнеса финансовых ресурсов, а также хеджирования рисков, возникающих в процессе финансово-экономической деятельности предприятий.

Традиционно РСК понимается как совокупность рынка ценных бумаг и кредитного рынка, каждый из которых, безусловно, имеет свои особенности, но при этом то, что для частного сектора экономики они являются основными источниками привлечения свободных финансовых ресурсов, обусловливает единство их рассмотрения. В свою очередь, методы заимствования, объемы заимствований и финансовые инструменты, выбираемые частным сектором для этих заимствований, в значительной степени зависят от того, какой сегмент РСК выбран, что определяет необходимость в рамках нашего исследования определить современную структуру РСК и выявить его особенности.

Проведенный анализ подходов к структурированию РСК [1, 2, 3 и др.] позволил сделать вывод, что, во-первых, не существует единых подходов к рассмотрению структуры РСК; во-вторых, в качестве сегментов РСК чаще рассматриваются отдельные инструменты, а не система отношений по поводу их обращения. Таким образом, на основании проведенного исследования структуры РСК, мы считаем, что в ее основе лежит характеристика сегментов на базе специфических отношений, которые

ГРНТИ 06.73.75
© Гончарук Е.А., 2016
Егор Александрович Гончарук – аспирант кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли 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.: +7 921 415-07-27. E-mail: Egorgoncharuk@yandex.ru.

определяются финансовыми инструментами. Следовательно, по нашему мнению, целесообразно и необходимо в рамках традиционного деления РСК на рынок ценных бумаг и рынок кредитов выделить для каждого из указанных рынков сегменты, которые характеризуются своими специфическими чертами и определяют совокупность методов и инструментов, используемых организациями частного сектора экономики для осуществления заимствований на соответствующих рынках в целом, и в частности, на их сегментах (см. рис.).

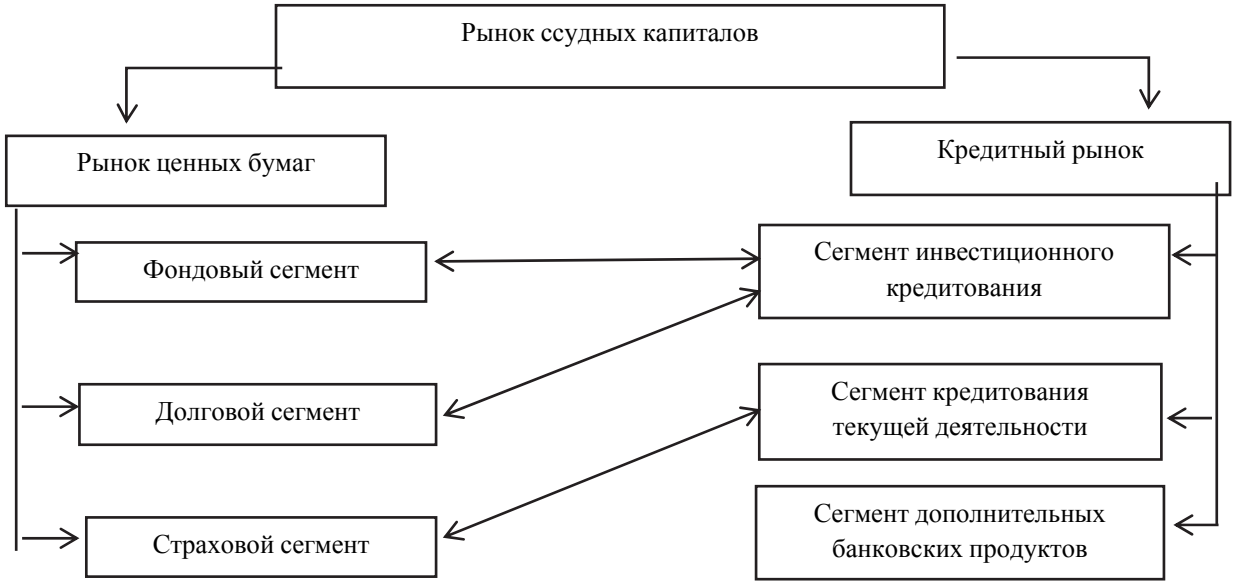

Рис. Структура рынка ссудных капиталов

Основными сегментами рынка ценных бумаг (РЦБ) являются: долговой сегмент, представленный отношениями, связанными с куплей/продажей облигаций (биржевые, субординированные, секьюритизированные, субстандартизированные, еврооблигации и др.); фондовый сегмент, представленный отношениями, связанными с куплей/продажей акций (обыкновенных и привилегированных); страховой сегмент, представленный отношениями, связанными с куплей/продажей производных ценных бумаг (фьючерсы, опционы, свопы).

Для кредитного рынка (КР) основными сегментами выступают: сегмент инвестиционного кредитования, представленный отношениями, связанными с необходимостью привлечения дополнительных ресурсов для обеспечения расширенного воспроизводства за счет вложения в основные фонды и имеющими, как правило, долгосрочный характер (проектное, инвестиционное кредитование, среднесрочное и долгосрочное кредитование); сегмент кредитования текущей деятельности, представленный отношениями, связанными с необходимостью привлечения дополнительных ресурсов для обеспечения простого воспроизводства за счет вложения в оборотные фонды и имеющими, как правило, краткосрочный характер (краткосрочное кредитование, овердрафт); сегмент дополнительных банковских продуктов, представленный отношениями, связанными с банковскими услугами для осуществления отдельных видов деятельности предприятий (факторинг, банковские гарантии, форфейтинг, выдача аккредитивов и т.д.).

Такой подход позволяет выявить взаимосвязи между РЦБ и КР и, тем самым, определить особенности взаимодействия этих двух рынков на современном этапе. При этом мы выделяем три вида взаимосвязи между РЦБ и РК: сильную, среднюю, слабую.

1. Сильная взаимосвязь реализуется в рамках процесса формирования на РЦБ финансовых инструментов на основе банковских продуктов, таких как секьюритизированные облигации (долговой сегмент), обеспеченные траншами по кредитам, и деривативы (страховой сегмент), базисным активом по которым выступают инвестиционные долгосрочные и среднесрочные кредиты. Сильная взаимосвязь рынков и их секторов наглядно проявляется в период существенной волатильности конъюнктуры, ко-

гда предложение капитала на РЦБ превышает спрос, который может быть увеличен за счет трансформации финансовых инструментов РЦБ и объединения их с финансовыми инструментами КР.

2. Средняя взаимосвязь реализуется в рамках процесса предоставления на КР ссудного капитала, когда одним из условий выдачи кредитов в сегментах инвестиционного кредитования и/или кредитования текущей деятельности является хеджирование рисков на страховом сегменте РЦБ и/или предоставление в качестве обеспечения ценных бумаг (долговой, фондовые сегменты).

3. Слабая взаимосвязь реализуется в рамках процесса функционирования рынков и их сегментов на основе использования участниками РСК (финансовыми институтами и частным сектором экономики) его финансовой инфраструктуры. Так, коммерческие банки выполняют функции андеррайтеров/соорганизаторов выпуска ценных бумаг, эмитентов и/или инвесторов на рынке ценных бумаг и одновременно выполняют функции заемщика или кредитора на кредитном рынке.

Кроме того, в структуру современных финансовых рынков в целом и рынка ссудного капитала в частности обязательным элементом входит соответствующая финансовая инфраструктура, которая сформировалась и развивается как необходимый элемент обеспечения эффективного взаимодействия субъектов РСК и которая включает в себя консалтинговые, информационные, лицензирующие компании, а также СРО, которые одновременно могут выполнять все инфраструктурные функции.

Консалтинговые компании, как основной институт инфраструктуры рынка капитала, выполняют информационно-консультационные услуги для участников рынка, разрабатывают стратегии их взаимодействия с РСК, помогают обеспечивать выполнение целевых показателей посредством предоставления аналитических отчетов и рекомендаций в рамках соответствующего сопровождения проектов (E&Y, PwC, Deloitte, KPMG и др.).

Рейтинговые компании как институты инфраструктуры осуществляют на основе постоянного мониторинга оценку как состояния РСК, так и его сегментов на всех уровнях (глобальный, национальный, локальный), а также проводят оценку компаний частного сектора и финансовых институтов – участников РСК (S&P, Moody's, Fitch, Эксперт РА и др.).

Информационные компании, являясь институтом инфраструктуры рынка капитала, обеспечивают текущей аналитической и справочной информацией участников РСК в соответствии с их профессиональной деятельностью и представлены как медиа-компаниями, так и непосредственно информационными терминалами (Reuters, Bloomberg, Спарк-Интерфакс и др.).

Лицензирующие компании, являясь институтом инфраструктуры рынка капитала, осуществляют контроль за соблюдением участниками рынка требований регулятора РСК на момент предоставления лицензии; на основании этого регулятор принимает решение о выдаче лицензий на осуществление отдельных операций на рынке капитала (Скрин, ЭрКью, ГрандКапитал и др.).

Одним из относительно новых институтов инфраструктуры являются саморегулирующие организации (СРО), которые выполняют консалтинговые, информационные, рейтинговые, лицензирующие, обучающие функции, и, кроме того, регулятор может передавать часть своих функций по контролю и надзору за РСК и его участниками соответствующим СРО (например, Ассоциация банков Северо-Запада, Ассоциация Российских Банков, Ассоциация Региональных Банков России, НАУФОР).

Проведенный нами анализ позволил выделить принципы, являющиеся основополагающими для современного РСК, основные из которых следующие.

- принцип свободы заключения сделок на РСК. Процесс движения ссудного капитала на РСК может происходить только при соблюдении свободы волеизъявления участников рынка;
- принцип правовой регулируемости РСК. Свобода заключения сделок на РСК дополняется механизмами регулирования РСК в целом и поведения его отдельных участников, определяющими права и ответственность участников РСК;
- принцип конкурентности на РСК. Согласно данному принципу, каждый участник может выбрать для себя лучшие финансовые инструменты и условия заимствований, а инвесторы и/или кредиторы предложить эти лучшие финансовые инструменты и условия заимствований;
- принцип эффективности для участников РСК. Этот принцип проявляется, по нашему мнению, многопланово. Так, чем эффективнее деятельность организаций частного сектора экономики, тем лучше для них могут быть условия привлечения финансовых ресурсов на РСК. Чем эффективнее финансовый институт, предоставляющий финансовые ресурсы, тем привлекательнее для частного

сектора экономики может быть взаимодействие с ним по поводу привлечения финансовых ресурсов. Чем эффективнее финансовый инструмент, тем, как правило, выше его ликвидность и, тем самым, он более привлекателен для участников РСК;

- принцип транспарентности участников РСК. Поскольку РСК испытывает влияние многих внутренних и внешних факторов, поэтому, с целью максимального снижения рисков участников РСК, все его участники должны быть готовы к максимальному раскрытию информации, касающейся их деятельности, и гарантировать ее достоверность.

Выделенные структура и принципы функционирования, характеризующие современное состояние рынка ссудных капиталов, позволяют, по мнению автора, повысить уровень обоснованности принимаемых частным сектором экономики решений при реализации стратегий привлечения финансовых ресурсов в интересах развития бизнеса и увеличения его стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Григорьев Э.Г., Кравцов Н.И.* Финансовые рынки. СПб.: СПбГЭУ, 2014. 79 с.
2. *Ключников И.К., Молчанова О.А., Ключников О.И.* Рынок ссудных капиталов и биржи: история и закономерности. СПб.: СПбГУЭФ, 2007. 87 с.
3. *Мингалиев И.Р.* Особенности трансформации рынка ссудного капитала в постиндустриальной экономике // Сегодня и завтра российской экономики. 2013. № 57. С. 41-44.

Глонь В.Я.

ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ВИРТУАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. *В статье предлагается авторский подход к формированию маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве, рассмотрены факторы, способствующие формированию маркетинговой компетентности, классифицированы ресурсы виртуального пространства организации. Показаны основные задачи при формировании маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве и приведена схема процесса формирования маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве.*

Ключевые слова. *Маркетинговая компетентность, маркетинговые знания, виртуальное пространство.*

Glon V.Y.

FORMATION OF MARKETING COMPETENCE OF COMMERCIAL ENTERPRISE IN VIRTUAL SPACE

Abstract. *The article proposes an author's approach of formation of marketing competence in virtual space, factors contributing to the formation of marketing competence are considered, resources of organization of virtual space are classified. It shows main problems of formation of marketing competence and a scheme of the process of formation of marketing competence in virtual space.*

Keywords. *Marketing competence, marketing knowledge, virtual space.*

Информация и сформированные на её основе знания становятся важнейшими ресурсами коммерческого предприятия, обеспечивающими развитие предприятия в динамично развивающейся внешней среде. Успешно применяемые в практической деятельности маркетинговые знания формируют маркетинговую компетентность. В масштабе организации, маркетинговая компетентность трактуется исследователями, как процесс или процессы, с помощью которых организация генерирует и интегрирует маркетинговые знания [4, 6], как совокупность маркетинговых знаний, навыков и технологий, с помощью которых обеспечиваются конкретные преимущества для потребителей, которые являются источником конкурентного преимущества коммерческого предприятия [5, 7]. Согласно профессору кафедры маркетинга СПбГЭУ Ю.Н. Соловьевой, маркетинговая компетентность организации – «это знания, использование которых обеспечивает ее долгосрочную конкурентоспособность за счет поиска соответствия между ее возможностями согласования предложения и потребительского спроса» [2].

Развитие маркетинговой компетентности позволяет коммерческому предприятию расширять горизонты своей деятельности и формировать новые рынки, занимая на них лидирующее положение, вместо того, чтобы тратить свои ресурсы на адаптацию к существующим рынкам, лидеры которых в течение длительного периода времени прочно удерживают свою позицию, а также проводить эффективную маркетинговую политику в целом, за счет лучшего знания целевого рынка и своих потребителей, разрабатывая только те товары и услуги, которые гарантированно будут пользоваться спросом,

---

ГРНТИ 06.81.55
© Глонь В.Я., 2016
Валентин Ярославович Глонь – аспирант кафедры маркетинга 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) 602-23-72. E-mail: GEmp.SP@gmail.com.

совершенствуя систему обслуживания потребителей и завоёвывая их лояльность. Согласно О.У. Юлдашевой, возможности компании по формированию рынка потенциальных потребителей определяются компетентностью маркетологов, знаниями рынка, возможностями компании и её опытом маркетинговой деятельности [3].

В настоящее время множество коммерческих предприятий интегрируется в виртуальное пространство, где полностью или частично осуществляют предпринимательскую деятельность. Виртуальное пространство открывает следующие возможности для организаций: охват неограниченного количества потенциальных клиентов; осуществление коммерческой деятельности в глобальном масштабе; снижение стоимости товаров посредством экономии издержек на персонале, покупке или аренде торговых площадей, складских помещений; влияние на отдельные сегменты потребителей и/или отдельных потребителей путём таргетированных маркетинговых коммуникаций; сбор обширной маркетинговой и статистической информации посредством специального программного обеспечения; предложение индивидуализированных товаров и услуг с помощью полученной маркетинговой информации; организация обслуживания клиентов на протяжении круглых суток; выход на рынок с наименьшими затратами.

Автором, на основе проведённого качественного исследования, выявлены факторы, формирующие маркетинговую компетентность в виртуальном пространстве: наличие ресурсов виртуального пространства; эффективное управление и развитие ресурсов виртуального пространства; наличие компетентных сотрудников в отделе маркетинга компании, способных управлять и развивать ресурсы виртуального пространства; обеспечение возможности взаимозаменяемости сотрудников; обеспечение систематическое поступления актуальной, релевантной и достоверной маркетинговой информации; аккумулирование и агрегирование всей поступающей информации в компании в едином хранилище, наличие оперативного доступа к информации для сотрудников; формирование базы знаний компании; использование и развитие методов извлечения маркетинговых знаний из имеющейся информации и сотрудников; анализ маркетинговой деятельности компании, выявление причин её неэффективности; значительное влияние отдела маркетинга на стратегическую деятельность компании.

Формирование маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве предполагает использование ресурсов виртуального пространства в маркетинговой деятельности коммерческого предприятия, с одной стороны, с целью сбора маркетинговой информации, на основе которой впоследствии извлекаются знания, являющиеся уникальным активом организации, с другой стороны, ресурсы виртуального пространства, принадлежащие компании, служат не только каналом продаж, но и инструментом позиционирования компании, формирования определенного имиджа и ассоциаций. Автором классифицированы ресурсы виртуального пространства организации (рис. 1); критерием классификации выступил вид среды, в которой данный ресурс используется. При этом формирование маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве сводится, по мнению автора, к задачам, перечисленным в таблице.

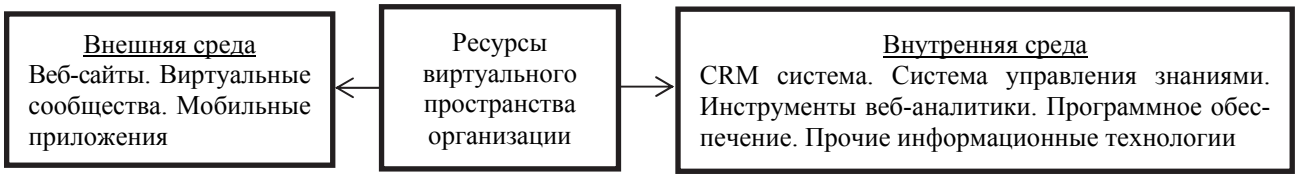

Рис. 1. Классификация ресурсов виртуального пространства организации с точки зрения маркетинговой деятельности

Ресурсы виртуального пространства могут быть использованы для достижения целей коммерческого предприятия наряду с традиционным маркетинговым инструментарием, либо являться основными ресурсами предприятия, с помощью которых достигаются цели организации. Ни конкуренты, ни покупатели не обладают сведениями о наличии ресурсов виртуального пространства компании, использующихся во внутренней среде коммерческого предприятия. Партнеры организации также не располагают подобными сведениями, если между организациями не предусмотрен обмен информацией или сотрудниками.

Таблица

Основные задачи при формировании маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве

Задача	Функция	Результат	Подразделения, осуществляющие задачу
Построение IT-инфраструктуры предприятия	Создание внутренних корпоративных сетей (интранет) для обмена и хранения информации между маркетологами и другими сотрудниками предприятия	Наличие сети интранет в организации	Отдел информационных технологий
Создание системы управления маркетинговыми знаниями	Обеспечение системы сбора, структурирования, анализа, хранения и обмена информацией, на основе которой в дальнейшем происходит извлечение знаний	Наличие структурной единицы, отвечающей за систему управления знаниями. Наличие регламентов и документации, описывающих процедуры управления знаниями в организации. Наличие базы знаний	Менеджмент организации. Отдел информационных технологий. Все отделы организации (процессы использования и развития)
Создание, продвижение и администрирование ресурсов виртуального пространства	Формирование ресурсов виртуального пространства организации и их развитие	Наличие ресурсов виртуального пространства. Наличие метрик оценки развитости ресурсов виртуального пространства	Отдел информационных технологий. Отдел маркетинга
Осуществление маркетинговой деятельности в виртуальном пространстве, способствующей формированию маркетинговой компетентности	Использование ресурсов виртуального пространства с целью получения информации, способствующей формированию маркетинговой компетентности	Наличие регламентированных процедур маркетинговой деятельности в виртуальном пространстве. Наличие метрик оценки эффективности маркетинговой деятельности в виртуальном пространстве	Отдел маркетинга
Развитие компетенций маркетологов	Обеспечение маркетологов необходимыми знаниями, содействие руководством формированию требуемых навыков и приобретению опыта, которые позволят решать все поставленные перед отделом маркетинга задачи	Оценки внутренней аттестации в профиле развития компетенций сотрудников. Наличие дипломов и сертификатов, свидетельствующих о получении знаний, навыков, опыта	Отдел маркетинга. Отдел управления персоналом

Авторский вариант процесса формирования маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве представлен на рисунке 2. В данной схеме основной упор делается на способности предприятия эффективно использовать свои ресурсы виртуального пространства с целью извлечения детальной информации об их использовании потребителями и изучения потребителей, конкурентов и рыночной ситуации, на основе чего предприятие извлекает маркетинговые знания. Чем эффективнее используются ресурсы виртуального пространства предприятия, тем более качественную информацию можно собрать, аккумулирование, анализ и применение которой, в конечном итоге, приведет к формированию маркетингового знания. Способность применять маркетинговые знания для обеспечения высокого уровня эффективности маркетинговой деятельности, в итоге, и будет определять уровень маркетинговой компетентности коммерческого предприятия.

Ключевые вопросы, на которые необходимо ответить при формировании маркетинговой компетентности включают определение специфики требуемого знания, экономической целесообразности получения и/или создания такого знания и организации процессов, обеспечивающих эффективное использование нового знания. В процессе формирования маркетинговой компетентности увеличивается скорость распространения новых знаний среди сотрудников предприятия, что положительно сказывается на их личном уровне компетентности, а также увеличивается скорость принятия решений и организации маркетинговых мероприятий, что, в итоге, отражается на эффективности маркетинговой дея-

тельности. Руководство предприятия должно выработать алгоритмы поиска, распространения, обработки, анализа и использования информации для генерирования необходимых знаний, способствующих повышению маркетинговой деятельности и развитию предприятия. Важной задачей является обеспечение понимания маркетологами передаваемой информации [1].

Рис. 2. Процесс формирования маркетинговой компетентности в виртуальном пространстве

Накопление большого количества информации о потребителях при эффективных процессах извлечения знаний приведет к формированию знаний о модели потребления товаров и услуг различными сегментами потребителей компании с учетом различных факторов, например сезонности, каких-либо событий, экономической, политической ситуации в стране, о реакциях потребителей на различные маркетинговые мероприятия, на появление негативной информации, связанной с компанией, что позволит компаниям реалистично предсказывать действия и реакции своих потребителей, следовательно, позволит максимизировать эффективность использования собственных ресурсов и, в конечном итоге, сформировать маркетинговую компетентность коммерческого предприятия. Таким образом, формирование маркетинговой компетентности определяется способностями предприятия: кодификации знаний, абсорбции знаний, апробации сгенерированных знаний.

Маркетолог в своей деятельности при принятии решений руководствуется задачами, которые перед ним поставлены, и ресурсами, которые имеются у него в распоряжении. Маркетинговая компетентность, в свою очередь, влияет на то, как эти ресурсы будут использованы для решения задач. При удовлетворении потребностей потребителей наибольшей ценностью обладают знания о потребителях, которые могут быть искажены самими потребителями при проведении маркетинговых исследований. Однако в случае с маркетинговой деятельностью в виртуальном пространстве информация о потребителях фиксируется без влияния потребителя на её представление, т.е. видны конкретные действия потребителей, однако не очевидны мотивы совершенных действий, поэтому маркетинговые исследования не теряют своей актуальности, наоборот, в комплексе со сбором маркетинговой информации

о потребителях с помощью инструментов виртуального пространства подвергаются фиксации действия потребителей, анализируется их поведение в виртуальном пространстве, а с помощью маркетинговых исследований потребителей изучаются мотивы их действий и поведения, что при качественной реализации позволяет формировать маркетинговую компетентность. Организация, обладающая маркетинговой компетентностью, будет знать, какие цели она может поставить перед собой, сколько времени потребуется на их достижение и как эффективно распределять маркетинговые ресурсы, чтобы добиться поставленных целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мелентьева Н.И.* Коммуникативный капитал и маркетинг взаимодействия в современной экономике // Известия СПбГЭУ. 2007. № 1. С. 56-70.
2. *Соловьева Ю.Н.* Развитие маркетинговой компетентности как предпосылка внедрения маркетинга взаимоотношений // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2014. № 1. С. 150-165.
3. *Юлдашева О.У.* К вопросу теории и методологии формирования маркетингового потенциала компании // Известия СПбГЭУ. 2006. № 2. С. 95-110.
4. *Li T., Calantone R.J.* The impact of market knowledge competence on new product advantage: conceptualization and empirical examination // The Journal of Marketing. 1998. P. 13-29.
5. *Lynch R.* Strategia corporativă. Chişinău: ARC, 2002.
6. *Sztangret I.* Marketing competencies of enterprise and its partners, theoretical and practical approach // Global Journal of Commerce & Management Perspective. 2013. Vol. 2 (6).
7. *Webster Jr.F.E., Malter A.J., Ganesan S.* The decline and dispersion of marketing competence // MIT Sloan Management Review. 2005. Vol. 46. №. 4. P. 35.

Кирсанова В.В.

НАЛОГОВАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. *В статье освещены актуальные вопросы функционирования консолидированной группы, такие как: создание, нормативное регулирование и ведение бухгалтерского учета в компаниях группы. Проанализированы два варианта ведения бухгалтерского учета в части расчета и начисления налога на прибыль участниками консолидированной группы налогоплательщиков. Предложена схема организации расчетов по налогу на прибыль между участниками группы.*

Ключевые слова. *Консолидированная группа налогоплательщиков, налоговая консолидация, налоговая база, налог на прибыль.*

Kirsanova V.V.

TAX CONSOLIDATION: THE PROS AND CONS OF ESTABLISHMENT AND OPERATION IN THE CONDITIONS OF RUSSIAN REALITY

Abstract. *The article highlights the current issues of the functioning of the consolidated group, such as aspects of the creation, regulation and accounting in the group companies. Author analyzed two variants of the accounting with regard to the calculation and accrual of income tax members of a consolidated group of taxpayers. The article contains a visual scheme of calculation of profit tax among the group members.*

Keywords. *Consolidated group of taxpayers, tax consolidation, tax base, income tax.*

С 2012 года в РФ функционирует новый для нашего законодательства механизм налогового регулирования – консолидированная группа налогоплательщиков (КГН), введение которого было обусловлено рядом причин. Федеральный закон от 16.11.2011 г. № 321-ФЗ (Закон о КГН) позволил организациям, отвечающим определенным требованиям, объединяться в добровольные группы с целью уплаты налога на прибыль от деятельности всех компаний одним участником. Данный закон – явление для российской налоговой системы новое, поэтому на практике может вызвать немалое количество нюансов, требующих разъяснений, как от финансовых, так и налоговых органов.

Момент создания КГН, безусловно, актуален в сложившихся экономических реалиях. Интегрированные структуры играют ведущую роль в развитии экономики благодаря возможности использования единого совокупного результата своей деятельности, что позволяет повысить эффективность функционирования, как отдельной компании, входящей в состав объединения, так и всей группы в целом. К деятельности крупных коммерческих структур всегда приковано внимание внешних пользователей. В числе этих пользователей следует выделить налоговые органы, а также иностранных инвесторов. При изучении деятельности групп компаний у них возникает необходимость представления таковых в качестве единого субъекта. С целью проверки полноты и правильности исчисления налогов – у налоговых органов, с целью изучения эффективности и прибыльности – у потенциальных инвесторов.

Фактически результатом деятельности, как компании, так и КГН, является полученная прибыль, как следствие, налог на прибыль является налогом на финансовый результат всех действий налого-

---

ГРНТИ 06.35.00
© Кирсанова В.В., 2016
Валерия Вячеславовна Кирсанова – аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, г. Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 981 171 93 23. E-mail: kirsanovavaleriya@yandex.ru.

плательщика. Реализация фискальной функции налогообложения, в том числе за счет грамотного налогового контроля, обеспечивает преимущественную составляющую доходов государства. Согласно данным ФНС РФ за 2014–2015 гг. налог на прибыль является одним из основных налогов, обеспечивающих налоговые поступления в бюджет [5]. Вследствие изложенного, налог на прибыль играет ключевую роль, как для предприятий в качестве самостоятельных единиц экономики, так и для государства в целом. Таким образом, правильно выстроенный механизм контроля за исчислением и уплатой единого консолидированного налога на прибыль крайне важен.

Для понимания результативности КГН стоит более подробно рассмотреть «природу» данного объекта. Придя в Россию из зарубежной практики, консолидированная группа в РФ по своей структуре, требованиям к созданию, порядку учета отлична от существующих за границей. Согласно Налоговому кодексу РФ (ч. I), образовать консолидированную группу могут только организации, соответствующие следующим условиям: участие в уставном капитале друг друга более чем на 90%; совокупная стоимость активов организаций, входящих в группу, должна составлять не менее 300 млрд руб.; общая выручка участников группы должна составлять не менее 100 млрд руб.; налоговые обязательств по налогу на прибыль, НДС (налогу на добавленную стоимость), акцизам и НДПИ (налогу на добычу полезных ископаемых) должны быть не менее 10 млрд руб. Стоить отметить, что ряд компаний не имеет права участвовать в КГН. К таким относятся компании, применяющие спецрежимы, налоговые льготы, а также компании финансовой сферы (банковские, страховые, клиринговые и пр.). Таким образом, ограниченное количество компаний могут стать участниками КГН. По состоянию на 20.11.2015 г. в РФ было создано 16 КГН [1].

Порог доли владения дочерними предприятиями, установленный для КГН в размере 90%, является своего рода ограничением, причем не совсем обоснованным, по мнению автора. Согласно НК РФ, взаимозависимыми признаются организации в случае, если одна прямо или косвенно участвует в деятельности другой при доле участия более 25%. Более того, НК РФ также предусматривает и другие критерии признания лиц взаимозависимыми. Критерии, которые предусматривают не столько доли прямого или косвенного участия, но которые свидетельствуют о наличии контроля и влияния деятельности одной организации на другую. Немаловажно, что в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) понятие контроля вовсе не регламентировано количественным порогом доли владения. Понятие контроля является ключевым фактором для обязательной консолидации компаний при составлении отчетности.

Необходимо отметить, что изначально российским законодательством предусматривалась доля владения не менее 80%. Вместе с тем, зарубежная практика свидетельствует о тенденции снижения пороговой доли участия: так, в Австрии данный показатель был снижен с 75% до 50%; в Испании – с 90% до 75%; в Нидерландах – с 99% до 95% [4]. Таким образом, установленная доля в РФ в размере 90% ограничивает возможности консолидации. Достаточным порогом в обеспечении возможности принятия решений головной организацией в отношении дочерних, управления финансовой и операционной деятельностью последних мог бы стать порог в размере 50% плюс одна голосующая акция, который обеспечил бы необходимый контроль в отношении зависимых обществ.

Принцип функционирования КГН подразумевает объединение на добровольной основе участников группы и выбор ответственного участника группы, на которого и возлагаются обязанности по исчислению и уплате налога на прибыль. При этом каждый участник остается самостоятельным юридическим лицом, сохраняет все права и обязанности налогоплательщика, предусмотренные НК РФ. В случае неисполнения обязательств ответственным участником, все участники КГН солидарно несут субсидиарную ответственность по исполнению обязанностей по уплате налога на прибыль, соответствующих пеней и штрафов.

Права и обязанности ответственного участника шире прав и обязанностей «стандартного» налогоплательщика налога на прибыль. Так, он вправе получать от налоговых органов информацию об участниках КГН, составляющую налоговую тайну, также обязан запрашивать у участников КГН документы и пояснения, необходимые для осуществления налоговыми органами предприятий налогового контроля. Вместе с тем, при нарушении ответственным налогоплательщиком обязанностей по уплате налога на прибыль, налоговая инспекция вправе взыскать его с участников КГН. При этом в первую очередь взыскание проводится за счет денежных средств ответственного участника. Таким образом, ответственный участник исполняет права и обязанности группы как налогоплательщика, действует от

имени КГН, является уполномоченным представителем участников КГН, подает налоговую отчетность, взаимодействует с налоговыми органами при проведении проверок. Нельзя не упомянуть, что факт взаимодействия налоговых органов с КГН через ответственного участника значительно упрощает налоговое администрирование со стороны государства в части правильности и полноты уплаты налога на прибыль, что, безусловно, можно рассматривать в качестве положительного аспекта функционирования КГН.

Наиболее существенным плюсом для взаимосвязанных компаний при создании КГН является отсутствие налогового контроля со стороны государства в части трансфертного ценообразования (ТЦО) [2]. Вся суть трансфертного ценообразования сводится к тому, чтобы цены на товары, услуги в сделках между взаимозависимыми компаниями соответствовали уровню рынка. Контроль со стороны налоговых органов за рыночностью цен между взаимозависимыми предприятиями совершенствуется из года в год. Установлены определенные критерии признания сделок контролируемыми. Минимизация рисков для целей ТЦО требует дополнительных затрат со стороны компаний, совершенной системы контроля за изменениями законодательства и риск-менеджмента по ТЦО. При этом даже незначительное отклонение цен от рыночного уровня в сделках между взаимозависимыми лицами может привести к существенным налоговым потерям для компаний. Вследствие изложенного, внедренный механизм КГН как раз позволяет группам компаний избежать нагрузки за контролем рыночности цен, дополнительных налоговых споров и тяжб в части ТЦО.

Нельзя не затронуть такой важный аспект, как отсутствие каких-либо правил/указаний отражения информации об исчислении/уплате налога на прибыль участниками КГН в сложившейся системе бухгалтерского учета. Несмотря на то, что с момента появления КГН в РФ прошло ряд трех лет, государством в лице уполномоченных органов не разработаны нормативные документы, содержащие правила и рекомендации организации учета в КГН. При всей прогрессивности политики государства по созданию КГН, все методологические вопросы организации учета, документооборота на уровне участников КГН остаются нерешенными. Иными словами, решение таких вопросов перекладывается на налогоплательщиков. Как результат, это приводит к дополнительным затратам на решение подобных вопросов, а также к отсутствию единообразия учета в разных КГН. Кроме того, для фискальных органов усложняется процесс налогового администрирования налога на прибыль, уплачиваемого КГН.

При этом у участников КГН на практике могут возникать различные вопросы. Должны ли все доходы и расходы в налоговом учете с целью исчисления налога на прибыль отражаться у ответственного участника группы, или каждый участник КГН рассчитывает сумму налога к уплате самостоятельно? Кто должен отражать обязательства по уплате налога на прибыль перед налоговыми органами? Если итоговую величину к уплате отражает ответственный участник, как будет отражена передача обязательств по уплате от участников группы к ответственному участнику? Какие риски в части искажения данных бухгалтерского учета при этом возможны? Как осуществлять контроль за правильностью и полнотой исчисления налоговой базы участниками группы? Как раскрывать в бухгалтерской отчетности информацию, связанную с расчетами по налогу на прибыль между участниками группы и бюджетом?

Возникает и множество других вопросов, требующих ответа. Все это приводит к выводу о необходимости разработки методики в части единообразного и корректного отражения всеми участниками группы обязательства по налогу на прибыль. В целях поиска оптимального варианта расчета и отражения налоговой базы по налогу на прибыль участниками КГН стоит более подробно рассмотреть преимущества и недостатки каждого.

1. Каждый участник самостоятельно рассчитывает налоговую базу и передает итоговую информацию ответственному участнику. Основной плюс: понимание на местах специфики учета тех или иных доходов и расходов, необходимости включения их в налоговую базу. Минусы: более высокие риски искажения правильности расчета налоговой базы вследствие возможных различных интерпретаций норм налогового законодательства и сути сделок каждым участником; риски «злоупотребления на местах».

2. Каждый участник передает ответственному участнику информацию о доходах и расходах, ответственный участник сам рассчитывает налоговую базу по каждому участнику, определяет сумму налога к уплате. Достоинство: единообразное толкование тех или иных сделок, норм налогового законодательства. Минусы: возможные ошибки в результате недостаточного понимания специфики деятельности и учета отдельных участников; увеличение трудозатрат для ответственного участника.

Наиболее приемлемым, на наш взгляд, является самостоятельное отражение понесенных расходов и доходов и передача данных о начисленном налоге на прибыль в своей части каждым участником группы ответственному участнику. В связи с этим, возникает вопрос о корреспонденции счетов при передаче обязательств остальными участниками ответственному участнику КГН. Учитывая характер взаимодействия между участниками КГН, для отражения операций между ними следует применять счет из раздела VI Расчеты действующей редакции Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности, утвержденного Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н (далее по тексту – План счетов). Счета указанного раздела предназначены для отражения информации по расчетам между различными юридическими лицами и пр.

В соответствии с Планом счетов, счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для сбора и обобщения информации в части обязательств по налогам и сборам каждой организации. До создания КГН каждый участник отражал начисление и уплату налога на прибыль на данном счете (начисление по кредиту и уплату по дебету, соответственно). Принимая во внимание обстоятельство взаимодействия КГН с налоговыми органами в части налога на прибыль через ответственного участника, необходимо отметить некорректность отражения задолженности всех участников группы перед ответственным участником по налогу на прибыль с помощью счета 68.

Счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты» предназначен для расчетов между обособленными подразделениями, выведенными на отдельный баланс, одного юридического лица. Ввиду природы КГН (добровольного объединения нескольких самостоятельных юридических лиц, хоть и взаимозависимых), использование данного счета также неприменимо для рассматриваемых целей. Таким образом, для передачи участниками группы данных о начисленном налоге на прибыль должен быть сформирован единый подход в части корреспондирующих счетов.

Ввиду предусмотренной возможности открытия дополнительных синтетических счетов с целью отражения специфических операций, наиболее рациональным, по мнению автора, является именно такой вариант. На данный момент уже несколькими авторами, в том числе Кондрашовой Н.А., предложено введение специального счета 78 «Расчеты с участниками консолидированной группы налогоплательщиков» [3]. Стоит отметить, что ранее счет 78 был рекомендован предыдущей версией Плана счетов для обобщения информации по дочерним обществам в целях составления сводной отчетности.

В целях представления достоверной отчетности необходима регулярная сверка между участниками КГН. В связи с чем, использование самостоятельного синтетического счета 78 для целей отражения расчетов по налогу на прибыль упростит задачу в данной части. Стоит отметить, что аналитический учет счета 78 целесообразно вести в разрезе каждого контрагента – участника КГН. Правомерность введения счета 78 для расчетов с участниками КГН также подтверждена позицией Минфина РФ в Письме № 07-02-06/56 от 16.03.2012 г.

К счету 78 организации могут открыть специальные субсчета с целью отражения: обязательства в виде начисленного налога на прибыль каждым участником, переданного ответственному участнику; перечисления участниками денежных средств на оплату налога на прибыль (в том числе авансовых платежей) ответственному участнику; отражения прочих сопутствующих начислений и платежей в ходе осуществления расчетов между участниками КГН. Схематично отношения между всеми участниками КГН и ведение расчетов между ними можно представить в виде схемы, приведенной на рисунке.

Стоит отметить, что, в целях совершенствования сложившейся у участников системы бухгалтерского учета, необходимо также грамотно составить учетную политику, положения которой в части отражения обязательств по налогу на прибыль для КГН и раскрытия данной информации в отчетности будут идентичны для каждого участника группы. Кроме того, необходимо предусмотреть сроки предоставления информации участниками группы ответственному участнику, выработать единую форму предоставления такой информации. Единообразие выбранных способов ведения учета компаниями группы и обмена информации между ними позволит упростить некоторые задачи в части своевременного и достоверного отражения расчетов, как между всеми участниками, так и между налоговыми органами и ответственным участником. Четко выстроенная модель ведения учета в части налога на прибыль позволит ускорить процесс регистрации данных в регистрах бухгалтерского учета, упростить процесс консолидации данных в целях составления отчетности группы в соответствии с МСФО. Данные аспекты способствуют повышению качества учета в целом на предприятии, снижению рисков

совершения ошибок, минимизации затрат участников группы по ведению учета, что, в свою очередь, будет способствовать увеличению прибыльности предприятий, и, как следствие, отвечать интересам государства в лице фискальных органов, акционеров и потенциальных инвесторов.

Рис. Учет расчетов по налогам между участниками КГН

Разработка методологии бухгалтерского учета в части обязательств по налогу на прибыль для участников КГН является приоритетным направлением совершенствования закона о КГН, по мнению автора, на данный момент. Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что, несмотря на относительно недолгий период времени функционирования, некоторые результаты по итогам деятельности групп уже намечены. Отметим основные аспекты функционирования КГН: наличие условий, ограничивающих возможность создания КГН; отсутствие методологии ведения учета компаниями группы; совершенствование механизмов налогового администрирования в части полноты и правильности уплаты налога на прибыль; отсутствие дополнительного налогового контроля со стороны налоговых органов в части ТЦО.

Важно понимать, что внедрение КГН привело к перераспределению налога на прибыль между субъектами РФ – увеличились поступления в регионы, где расположены участники с наиболее высокими производственными мощностями и большими штатами, за счет того, что при расчете на них перераспределяется доля прибыли организаций – центров прибыли. При этом выявлен итоговый спад поступлений налога на прибыль в регионы. Так, согласно докладу председателя Счетной палаты РФ, отмечен рост потерь регионами доходов в 2014–2015 гг. из-за созданных групп налогоплательщиков. Сальдированный результат по КГН за 2014 год составил 65 млрд руб., «потерянных» 31 регионом. За первое полугодие 2015 года – уже 53 млрд руб. и 47 регионов [9]. Обозначенная проблема оказывает серьезное влияние на принцип сбалансированности бюджетов регионов, предусмотренный Бюджетным кодексом РФ.

В связи с наметившейся тенденцией «выпадания» доходов в регионах из-за КГН, в 2015 году была приостановлена возможность создания новых КГН. Также Правительством РФ были введены изменения в правовую базу с целью усовершенствования администрирования КГН. Так, с принятием закона 325-ФЗ создание КГН с 2018 года становится возможным не менее чем на пять налоговых периодов подряд. Ранее Законом о КГН минимальный срок устанавливался длительностью в два налоговых периода. Наиболее важным изменением стала невозможность регистрации налоговыми органами КГН (фактически невозможность их создания). Согласно вышеупомянутому закону, в течение 2016–2017 годов договоры о создании КГН, а также изменения в договоры о создании КГН, связанные с присоединением к такой группе новых организаций (за исключением случаев реорганизации участников группы), регистрации налоговыми органами не подлежат, а договоры, зарегистрированные налоговыми органами в 2014-2015 годах, считаются незарегистрированными. Данный период отсрочки возможной регистрации КГН позволит Минфину рассмотреть возможность компенсации регионам потерь от КГН, что также было предложено Счетной палатой РФ.

Обобщая вышеизложенное, справедливо сделать вывод, что консолидированная группа налогоплательщиков является все еще новым институтом в российской экономике, до конца не изученным.

Функционирование КГН необходимо рассматривать со всех сторон, и некоторые преимущества и недостатки группы уже видны. Сложившаяся ситуация ставит новые задачи администрирования не только перед самими участниками КГН, но и перед налоговыми органами и правительственными учреждениями в части совершенствования норм НК РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Интервью с руководителем ФНС Мишустиным М. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2857932 (дата обращения 19.07.2016).
2. *Кондрашова Н.А.* Законодательство по трансфертному ценообразованию: взгляд со стороны крупнейшего налогоплательщика // Налоги и финансовое право. 2012. № 8. С. 304-309.
3. *Кондрашова Н.А.* Основные принципы и вопросы методологии отражения в бухгалтерском учете налога на прибыль организаций по консолидированной группе налогоплательщиков // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 33 (231). С. 37-44.
4. *Крохина Ю.А*. Консолидированная группа налогоплательщиков – новый субъект налогового права // Финансовое право. 2013. № 4. С. 28-33.
5. Налоговая аналитика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm (дата обращения 19.07.2016).
6. Счетная палата видит рост потерь регионов из-за КГН. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/economy/20151027/1309121624.html (дата обращения 19.07.2016).

Коларж В.В.

ЭНТРОПИЙНЫЙ ПОДХОД К РАССМОТРЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ КАК КОМПЛЕКСНОЙ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. *Настоящее исследование направлено на изучение предприятия как комплексной адаптивной системы, управление которой может осуществляться на основе энергоэнтропийного подхода. Цель: рассмотрение методов энергоэнтропийного подхода при управлении предприятием как сложной адаптивной системой. Задачи: изучить основные свойства комплексных адаптивных систем, а также рассмотреть методику оценки энтропии предприятия как системы. Методология: посредством общенаучных и общелогических методов познания рассмотрены основные свойства сложных адаптивных систем, а также методика оценки энтропии системы. Результаты: современные технологии менеджмента все больше отходят от видения организации как строго определенной системы. Одним из таких подходов к теории организации является представление компании как комплексной адаптивной системе, которая не только приемлет неопределенность, но также использует ее для собственного развития. Энтропия, таким образом, является одним из ключевых параметров для эффективного управления предприятием. Рассмотрение предприятия как комплексной адаптивной системы в совокупности с энергоэнтропийным подходом способно решить многие проблемы, связанные с неопределенностью при ведении деятельности.*

Ключевые слова. *Комплексная адаптивная система, аттрактор, неопределенность, энтропия.*

Kolarzh V.V.

THE DEVELOPMENT ANALYSIS OF ORGANIZATION AS COMPLEX ADAPTIVE SYSTEM

Abstract. *Modern managerial technologies are supposed to consider an organization as a system engaging some uncertainty. The conception of the organization as Complex Adaptive System, which is not only assume uncertainty, but also use it in order to develop itself, is the bright example of mentioned managerial technologies. Thus, entropy becomes an extremely important parameter for effective organizational management.*

Keywords. *Complex Adaptive System, entropy, attractor, uncertainty, chaos.*

Развитие науки и технологии все чаще сталкивается с необходимостью разработки междисциплинарных подходов к решению существующих проблем ввиду их сложности. Данное явление наблюдается и в естественных, и в технических, и гуманитарно-социальных науках [10-12 и мн. др.]. Менеджмент не является исключением. Ранее организация в менеджменте рассматривалась лишь как организационная форма, набор созданных человеком форм, связанных линейными связями. Организация как система считается строго определенной и упорядоченной. Но подобная жесткость в компании хороша при неизменных условиях среды, в которой она действует. То есть, в случае, когда внешняя среда также определена и упорядочена. В практике подобные явления встречаются редко и довольно быстротечны по времени.

ГРНТИ 06.39.41
© Коларж В.В., 2016
Вячеслав Вячеславович Коларж – аспирант Санкт-Петербургского государственного технологического института.
Контактные данные для связи с автором: 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26 (Russia, St. Petersburg, Moskovsky av., 26). Тел.: 8 (812) 316-13-12.

Далее, проводя аналогию с жизненным циклом живого организма, была разработана теория жизненного цикла организации, описывающая характерное поведение организации в зависимости от ее возраста и стадии, на которой она находится. В целом, к организации возникает два подхода: механистический и органистический. Первый рассматривал организацию как набор элементов-«шестеренок», аналогично прошлым воззрениям. Второй основывался на том, что организация подобна живому организму и, в случае изменений как внутри организации, так и во внешней среде, составные части поддерживают и до определенной степени могут исполнять функции друг друга.

Одним из современных подходов к теории организации является рассмотрение ее как комплексной (сложной) адаптивной системы (КАС или САС). КАС можно определить как большую совокупность подсистем (агентов), нелинейно взаимодействующих между собой и внешней средой и способную к адаптации и эволюции вместе с изменениями начальных условий существования. Это любая живая система, как природно-биологическая, так и социальная, например, человек, мозг, сердце, биосфера, рынок акций, колония насекомых, транснациональная корпорация, иммунная система человека, политические партии, общество, планета и т.д.

Следует также выделить понятие фрактала как первичного принципа организации, повторяемого на каждом следующем уровне сложности системы. Элементы КАС формируются вокруг аттракторов, связанных с потребностями системы и ее элементами. Ключевые принципы КАС представлены в таблице [5, 6, 7, 8].

Таблица 1

Ключевые принципы комплексных адаптивных систем

Принцип	Описание
Самоорганизации	Способность системы спонтанно, без прямого воздействия усложнять себя вокруг аттракторов в ответ на изменения начальных условий существования системы
Комплексности	Наличие большого числа элементов, взаимодействующих нелинейно между собой и другими системами
Эмерджентности	Нелинейные связи внутри КАС позволяют совокупности элементов показывать больший результат, нежели простая сумма элементов
Самоподобия	Вне зависимости от изменений, начальный посыл ее будет повторяться
Коммуникации	Наличие связей с элементами и системами, не входящими в КАС
Кооперации	Неконфликтное взаимодействие составных элементов системы
Неопределенности	КАС в силу своей сложности не может быть однозначно определена в будущем. Возможно лишь определение общего направления развития
Самообучения	Система самостоятельно определяет, какие шаги необходимо предпринимать в своем развитии, что позволяет самообучаться
Перевода хаоса к порядку	Через преодоление хаоса система усложняет себя, развивается и реализует новые возможности

Следует отметить, что КАС не только не отрицают хаос и неопределенность, но и нуждаются в них. Именно под влиянием хаоса появляются новые возможности для системы, которые, хоть и несут в себе определенные риски, являются импульсом для развития. В то же время, посредством хаоса осуществляется разрушение нежизнеспособных КАС, утративших способность к адаптации и самоорганизации. В период преодоления хаоса внутри системы конкурируют различные аттракторы. Хаос будет только нарастать до тех пор, пока не будет выработана новая самоидентификация системы, новое видение развития, базирующееся на наиболее сильном аттракторе.

Предприятие, являясь сложной системой, включает в себя множество подсистем различной сложности и иерархических уровней. Потому методы исследования и реализации изменений обретают высокую важность для управления организацией. Методы, предлагаемые теорией систем, с одной стороны, предназначены именно для подобных задач, но с другой – их применение труднореализуемо на практике в связи со сложностью исследования процессов сбора, хранения, обработки и передачи информации, а также из-за отсутствия глубоко разработанной методической базы. Синтез методов теории систем и системного анализа с такими науками как энергоэнтропика и теория информации позволяет избежать указанных трудностей [3,4].

Однако, одним из наиболее «узких» мест применения теории систем и теории информации является вероятностный характер ключевых критериев для системы, коими для организации чаще всего выступают целесообразность, назначение и вероятность сохранения целостности структуры предприятия. Мерилом в таком случае может выступать информация как функция процесса (связи) между двумя и более системами, в результате которого общая упорядоченность, задаваемая функцией S (энтропией), хотя бы одной системы, увеличивается (уменьшается) [9]. В качестве исходных предпосылок для определения количества информации и энтропии систем можно применять классические положения теорий информации и вероятности.

Тем не менее, определение обобщенной энтропии S позволяет избежать необходимости учета вероятностного фактора при взаимодействии многочисленных элементов системы между собой и внешней средой. Для расчета S и $S_н$, используемых далее для расчета обобщенной энтропии, предлагается следующая методика.

В качестве первого шага в процессе расчета данных показателей осуществляется анализ рассматриваемой системы на предмет установления ключевых ее элементов, связей между ними и с внешней средой, а также границ, отделяющих исследуемую систему от остальных. Особое внимание необходимо уделять тем связям, через которые система оказывает воздействие на внешнюю среду. Следующим шагом требуется определить те области системы, в которых существует потенциал для осуществления изменений, описываемых в качестве процесса, представленного в виде последовательности случайных зависимых событий, вероятность реализации которых считается постоянной величиной.

Так как процесс осуществления изменений в большинстве случаев связан с конфликтами, на третьем шаге определяются потенциальные источники конфликтных ситуаций, причем следует рассматривать в равной степени источники, расположенные как внутри, так и вне системы. Следующий этап связан с определением предназначения системы, или, иными словами, цели, ради достижения которой система была создана. Стоит особо подчеркнуть тот факт, что система может иметь несколько альтернативных целей существования, и, в таком случае, одной из ключевых задач управления системой становится определение наиболее существенных целей.

Степень достижения цели представляет собой вероятность ее выполнения и в полной мере отражает уровень эффективности системы, а значит, особое значение приобретают критерии, с помощью которых она оценивается. Также, посредством данных критериев осуществляется оценка вероятностей выполнения целей, или обобщенная энтропия системы S. Для эффективной работы с критериями, каждому из них присваивается определенный вес, исходя из его значимости. Совокупность взвешенных критериев используется для расчета совместного критерия выполнения целей. Определение совместного критерия выполнения цели не всегда является простой задачей. В сложных системах, взаимоотношения между подсистемами которых нелинейны, получение полной информации для вычисления вероятностей представляется крайне затруднительным. Так как простые системы достаточно редки, при работе со сложными системами используются приближенные энтропии и условные вероятности. В таком случае, расчет показателя обобщенной энтропии S принимает следующий вид:

$$\sum_{i=1}^{n} S(B|x_i) = -ek_i\ P(B|x_i)\log_2 P(B|x_i),$$

где P – вероятность достижения цели; B – критерий достижения цели; x_i – средние значения отдельных факторов; k – коэффициент рассеяния информации, применяющийся для учета конфликтов внутри системы и ведущих к росту энтропии (если k=1 – потерь информации из-за конфликтов не происходит; если k>1, то часть информации рассеивается [2]).

Следующий этап предполагает определение влияния каждого из факторов, учитываемых при расчете, и их ранжирование. Необходимо исключить незначимые факторы, имеющие низкое значение $S(B|x_i)$, а чересчур весомые факторы, имеющие высокое значение $S(B|x_i)$, следует подвергнуть более детальному анализу.

Далее, реализуется процедура улучшения составленной модели достижения цели через определение ключевых статистических характеристик для исследуемых факторов. Исследуются границы изменения факторов, после которых возникает неопределенность, а также взаимосвязи между ними, влияющие на конечный результат модели. Далее определяются возможные способы ее снижения. Как правило, снижение неопределенности ведет к росту затрат в системе, следовательно, необходимо определять баланс между приемлемым уровнем неопределенности и расходами. Затем, осуществляется

непосредственный расчет обобщенной негэнтропии $S_н$ для составленной модели. Для упрощения работы, мера упорядоченности системы или ее негэтропия оценивается исходя из некоторого максимального уровня энтропии $S_м$, который не увеличивается.

Для эффективной работы в определении обобщенной энтропии особую значимость приобретает оптимальная сложность системы. Так, если модель слишком простая, то изначально она характеризуется низким уровнем S, искажая тем самым оценку негэнтропии. При этом, велика вероятность того, что простая модель не будет в полной мере отражать действительность. В случае избыточной сложности модели, работа с ней будет требовать значительных объемов информации, полнота и достоверность которой не всегда достижима на практике. К тому же, в значительной степени возрастает сложность расчетов при использовании модели, а точность прогнозов, наоборот, снижается. Общей формулой расчёта обобщенной негэнтропии $S_{1н}$ модели является (если максимальная энтропия не увеличивается):

$$S_{1н} = S_м - S_ф.$$

Если в результате получения системой информации максимальная энтропия увеличивается, то:

$$S_{12н} = S_{ми} - S_ф,$$

где $S_ф$ – фактическая S модели системы; $S_м$ – максимально-возможная S модели системы, до получения информации; $S_{ми}$ – максимально-возможная S модели системы, после получения информации [1].

Особое внимание следует уделить коэффициенту рассеивания информации, так как с помощью него учитываются искажения во входящей информации. Коэффициент рассеивания информации зависит в первую очередь от разности в $S_н$ отправителя информации и принимающей стороны. Чем больше $S_н$ принимающей стороны, тем выше точность получаемой информации. В случае, если $S_н$ принимающей стороны выше $S_н$ стороны, отправляющей информацию, то в таком случае, влияние посторонних шумов снижается, а информация не рассеивается. Приближённую оценку прироста негэнтропийного потенциала даёт отношение разности $S_н$ (S_2) инфоприёмника к его начальной $S_н$ (S_1). Для этого применяется формула, аналогичная коэффициенту полезного действия тепловой машины, применяемой в термодинамике:

$$Z_И = \frac{S_2 - S_1}{S_2} = S_H,$$

где S_1 и S_2 – обобщённые энтропии системы до и после получения информации [2].

Величина, обратная $Z_и$, характеризует увеличение энтропии (рассеивания информации) при инфопередачах: $k = (1 - Z_и)$. Коэффициент k изменяется в пределах от 1 до 0. Если S1 = 0, т.е. если система-отправитель информации имеет максимальную S, то k = 1 и дополнительного увеличения энтропии при передаче информации не происходит. Если S2 = S1, или показатели близки по значениям, то k = R (бесконечности), информация передается с большими убытками.

Таким образом, можно сформулировать следующее правило: чем меньше разность S или $S_н$ между системами, участвующими в обмене информацией, тем больше рассеивается передаваемая информация. Использование обобщенной энтропии S и негэнтропии $S_н$ при исследовании систем представляется весьма целесообразным в силу универсальности подхода. Иными словами, данные показатели можно рассчитывать для любой объективно существующей системы, причем использование их будет целесообразным и применимым на практике. Особое значение же данные показатели обретают в случае анализа таких систем, как предприятия, так как результаты использования данного метода могут быть применены как для принятия управленческих решений, стратегического планирования, так и поиска новых путей развития предприятия, которые зачастую не являются очевидными.

Также, посредством анализа показателей обобщенной энтропии и негэтропии, возможно осуществление своеобразной настройки системы таким образом, что достижение цели будет осуществляться оптимальным путем. Так, для предприятия, это может быть решение задачи оптимизации, обеспечивающей максимальную прибыль при фиксированном уровне затрат, или же достижение фиксированного уровня прибыли при минимальных затратах. Одновременно с этим, использование методов энергоэнтропики позволяет выстраивать своеобразную иерархию целей, в зависимости от уровня, на котором находится система. Критерии достижения цели и сама цель могут отличаться диаметрально.

Так предприятие стремится максимизировать собственную прибыль, для чего могут применяться как ценовые, так и неценовые факторы. В свою очередь, основной целью государства является обес-

печение максимально возможного благосостояния граждан, что вступает в противоречие со стремлением предприятий к неограниченному применению ценовых методов повышения прибыли. Преобладание интересов какой-либо отдельной группы систем или уровня иерархии ведет к нарастанию противоречий между всеми существующими системами, что, в конечном итоге, имеет негативные последствия.

Оценка этропии и негэнтропии для систем, принадлежащих различным уровням иерархии, позволяет привести их цели в соответствие друг с другом, обеспечивая для каждой из них оптимальное состояние, которое как минимум не ухудшает состояние одной из сторон взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеев Г.Н.* Энергия и энтропия. М.: Знание, 1978.
2. *Алексеев Г.Н.* Преобразование энергии. М.: Наука, 1966.
3. *Кричевский М.Л.* Финансовые риски. М.: Кнорус, 2013. 248 с.
4. Физическая энциклопедия. В 5-ти томах / под ред. А.М. Прохорова. М.: Советская энциклопедия, 1988.
5. *Chan S.* Complex adaptive system // Materials of Research seminar in Engineering systems, ESD. Oct.-Nov., 2001.
6. *Holland J.* Studying complex adaptive system // Journal of System science and Complexity. 2006. Vol. 19.
7. *Gell-Mann M.* What is complexity? // Complexity 1995. Vol. 1. № 1.
8. *Gupta A., Amish S.* Insights from complexity theory: understanding organizations better // IIMB Management Review. Oct. 2009.
9. *Лийв Э.Х.* Инфодинамика: Обобщенная энтропия и негэнтропия. Таллин, 1998. 200 с.
10. *Зусев Г.Ю., Плотников В.А.* Социальные закономерности и роль человека в современном экономическом развитии // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 2 (119). С. 22-26.
11. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста: коллективная монография / Айрапетова А.Г., Алтухов Д.А., Аникеев С.В. и др. СПб., 2004.
12. *Волкова А.А., Горшкова Н.М.* Особенности функционирования компаний сферы услуг: роль стратегического планирования при организации развития предприятия сферы услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 80-83.

Косотурова А.С.

ВНУТРЕННИЕ ПРОБЛЕМЫ В ФОРМИРОВАНИИ 6-ГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *В настоящее время перед Россией остро стоит вопрос перехода к 6-ому технологическому укладу. Существенную роль в этом процессе играют факторы, препятствующие переходу отечественной экономики на инновационный путь развития. В статье выделяются наиболее значимые, по мнению автора, внутренние проблемы и факторы, тормозящие освоение новых технологий.*

Ключевые слова. *Технологический уклад, деиндустриализация, экономическая политика, технологические проблемы, кадровая политика.*

Kosoturova A.S.

INTERNAL PROBLEMS IN THE FORMATION OF THE 6TH TECHNOLOGICAL WAY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *Nowadays Russia faces acute problem of transition to the 6th technological mode. Significant role in this process is played by the factors that prevent the transition of domestic economy to an innovative path of development. The article highlights the most important, in the author's opinion, internal problems and the factors that impede the development of new technologies.*

Keywords. *Technological way, de-industrialization, economic policy, technological problems, personnel management policy.*

Формирование 6-го технологического уклада невозможно без целенаправленных и созидательных мер в экономической и промышленной политике. Необходимо развивать не только прорывные отрасли, но и равномерно заниматься модернизацией всей технологической базы России. Роль государства как источника власти в этом процессе значительна, т.к. с помощью инструментов регулирования экономики оно может осуществлять контроль за использованием ресурсов, развитием производства и расходованием финансов. Важнейшими внутренними проблемами, препятствующими развитию 6-го технологического уклада, по мнению автора, являются следующие:

1. Деиндустриализация российской экономики.

Понятие «деиндустриализация» в данной работе используется для обозначения процесса, отражающего не переход от индустриального общества к информационному, но падение уровня производства, спад выпуска промышленной продукции, рост импорта промышленных товаров и отсутствие отечественных аналогов. Петербургским профессором С.Д. Бодруновым была предложена емкая трактовка этого процесса, воплотившаяся в концепции «Деиндустриализация – эффект 4 Д» [1, с. 19]. Деиндустриализация – это: дезОрганизация процесса производства (снижение уровня организации производства и управления производством); деГрадация применяемых технологий (падение технологического уровня производства); деКвалификация труда в производстве; деКомплицирование (упрощение) продукта производства. Следствия деиндустриализации: деСтабилизация финансово-экономического состояния производственных компаний; дезИнтеграция промышленных структур и

ГРНТИ 06.03.15
© Косотурова А.С., 2016
Анастасия Сергеевна Косотурова – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: nasta-kmw@list.ru.

связей. Экономический результат – общий упадок и утрата базовых направлений производственной деятельности, секторов производства и индустрии, социально-политические последствия – негативные. Отсутствие диверсификации отечественной экономики было следствием имевших место до 2014 года тенденций: роста цен на нефть, укрепления рубля, повышения доли импорта во внешнеторговом обороте. Рос удельный вес ввозимых промышленных товаров потому, что в сложившихся условиях было выгоднее закупать зарубежные товары и мощности, чем развивать собственное производство.

2. Институциональные проблемы.

Бизнес проявляет интерес к инновациям, но ввиду ограниченности собственных и заемных средств только малая доля расходов приходится на исследования и разработки. Предприятия поставлены в такие условия, что у них попросту нет средств для приобретения новых технологий, ноу-хау, для модернизации оборудования. Также неэффективность правовой базы в области интеллектуальной собственности препятствует росту спроса производственного сектора экономики на новые отечественные разработки. Если предметно говорить о недостатках нашего законодательства, то нужно упомянуть об отсутствии единого комплекса понятий в сфере интеллектуальной деятельности и инноваций [7]. В частности, в статье 1246 ГК РФ обязанности по регулированию отношений в сфере интеллектуальной собственности возложены на различные федеральные органы исполнительной власти [10].

3. Парадигмальные проблемы.

У государства должна быть четкая и последовательная политика с ясно определенной и поддерживаемой большинством граждан единой целью и системой средств ее реализации и развития долго- и среднесрочных программ. Такая политика должна включать меры выборочного регулирования экономики, социальной политики и т.п. Россия является потребителем конечной продукции, произведенной в основном за рубежом, закупает больше половины всего оборудования у импортеров, строительство зачастую производят не российские подрядчики и т.д. Государственная промышленная политика сегодня должна формироваться как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества. На сегодняшний момент существует два документа, формирующих долгосрочное развитие – Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (КДР) [11] и Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, разработанная на основе КДР [8].

Оба указанных документа продемонстрировали несостоятельность в условиях последствий кризиса и изменения внешнеэкономической ситуации. Огромное внимание в КДР уделяется макроэкономической стабильности и практически ничего не говорится о задачах развития национальной промышленности. Так, авторы КДР стратегической целью называют рост ВВП в размере не менее 5% в год и снижение инфляции до уровня ниже 5%, и при этом предлагают многократно увеличить минимальный уставный капитал банков, что само по себе приведет к ослаблению отечественной финансовой системы, сократить расходы на оборону и прекратить поддержку «неэффективных предприятий, которые за счет госсредств не сокращают число рабочих мест» [9]. Ключевым условием успешного развития экономики является создание технологически передовой перерабатывающей промышленности – с мощным экспортным потенциалом, состоящей из высокотехнологичных и инновационно-активных компаний, которые получают основную часть доходов от продажи высокотехнологичной продукции [4, с. 24]. Выполнение этой задачи, по мнению автора, невозможно без целенаправленного и стратегического планирования со стороны государства.

4. Технологические проблемы.

Отсутствие желания или возможности у собственников крупных предприятий совершенствовать уровень технологического развития своих предприятий приводит к отсутствию или минимальным инвестициям в инновации. Гораздо проще получать стабильные рентные платежи от поддержания обычной деятельности предприятия. Низок удельный вес высокотехнологичных производств, их доля в общем объеме производственных мощностей промышленности составляет порядка 9%, а среднетехнологичных высокого уровня – 14%. За десятилетие структура мощностей производства почти не изменилась, что говорит о низком темпе развития экономики и промышленности в целом [5, с. 11]. Для сравнения, в России, по оценке экспертов, доля технологий пятого уклада составляет примерно 10%, а более 50% относится к четвертому укладу и почти треть (около 30%) – к третьему укладу, в то время как в США доля производительных сил пятого технологического уклада составляет 60%, четвертого –

20%, а около 5% приходится уже на грядущий шестой технологический уклад [3, с. 59]. В России малая доля вложений в инновации – на уровне 1% от уровня ВВП (аналогичный показатель в развитых странах находится на уровне 3-4%). Следствием этого является чрезмерно высокий импорт оборудования и машин [6, с. 70].

5. Кадровые проблемы.

Высококвалифицированные кадры и квалифицированные рабочие являются одним из факторов успешного освоения новых областей 6-го технологического уклада, т.к. их наличие позволяет предприятиям внедрять инновационные продукты и технологии. Для предстоящего прорыва необходимы работники, способные к самопрограммированию, самообразованию и мобильности вследствие появления новых нужд и сфер производства. На сегодняшний день главным социальным последствием кадровых реформ 1990-х годов является дефицит квалификационный и «демографический». Дефицит квалифицированных кадров тормозит производство, а отсталость производственной сферы блокирует приток молодежи на производство. Наибольший дефицит кадров наблюдается в области машиностроения и ОПК. Так, в 2015 году востребованность персонала составила [12]: представители рабочих специальностей – 45% открытых вакансий; представители инженерных профессий – 39%; управленцы среднего и высшего звена – 5%; специалисты финансовой сферы – 4%; специалисты других профессий (менеджеры, специалисты по снабжению и закупкам, административный персонал и т.п.) – 7%.

Выделенные проблемы требуют государственного вмешательства для их эффективного разрешения. Наиболее значимыми из них являются вопросы диверсификации экономики и государственной политики в области промышленности. Их решение позволит создать условия для дальнейшей модернизации предприятий, значительно сократить технологическое отставание и кадровый дефицит, что приведет к ускорению темпов экономического роста и технологического развития российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бодрунов С.Д.* Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации российской экономики // Экономическое возрождение России. 2015. № 1 (43). С. 7-22.
2. *Бодрунов С.Д.* К вопросу о реиндустриализации российской экономики в условиях ВТО // Экономическое возрождение России. 2012. № 3 (33). С. 44-62.
3. *Глазьев С.Ю.* Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010. 287 с.
4. *Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г.* О стратегии устойчивого развития экономики России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. №1. С. 23-35.
5. *Замараев Б., Маршова Т.* Производственные мощности российской промышленности: потенциал импортозамещения и экономического роста // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 5-24.
6. *Манушин Д.В.* Антикризисное государственное управление технологическим развитием России // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 1. С. 67-74.
7. *Матвиенко В.И.* Актуальные проблемы нормативно-правового регулирования защиты и использования интеллектуальной собственности в РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/25899 (дата обращения 18.04.2016).
8. Аналитический центр при Правительстве РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ac.gov.ru/projects/public-projects/04840.html (дата обращения 15.04.2016).
9. Без финансов в индустрии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expert.ru/2012/03/14/bez-finansov-i-industrii/ (дата обращения 01.06.2016).
10. Гражданский Кодекс РФ. Статья 1246. Государственное регулирование отношений в сфере интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gk-rf.ru/statia1246 (дата обращения 18.04.2016).
11. Официальный сайт компании «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134 (дата обращения 15.04.2016).
12. Рынок труда в тяжелом машиностроении и оборонно-промышленном комплексе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.job.ru/seeker/career/article/47607-ry (дата обращения 31.05.2016).

Кулаговский Е.В.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. *В статье предпринята попытка разработки методического инструментария оценки условий и результатов функционирования национального промышленного сектора с учетом неоднородности и неравномерности развития территорий России. Реализация предложенного авторами алгоритма оценки и анализа потенциала региональных промышленных комплексов способствует четкой формулировке целей промышленной политики территориальных образований и разработке на этой основе стратегий социально-экономического развития на длительную перспективу в нестабильной рыночной среде.*

Ключевые слова. *Анализ промышленности, региональный промышленный комплекс, потенциал, оценка, стратегии развития.*

Kulagovskiy E.V.

ASSESSING THE POTENTIAL OF INDUSTRIAL COMPLEXES AND THE DEVELOPMENT OF STRATEGIES FOR THEIR ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *The article attempted to develop methodological tools for assessing conditions and results of operation of the national industrial sector, given the heterogeneity and uneven development of Russian territories. Implementation of the proposed algorithm and the evaluation and analysis of the potential of regional industrial complexes is facilitated by a clear formulation of the objectives of the industrial policy of territorial units and the development on this basis of socio-economic development in the long term in a volatile market environment.*

Keywords. *The analysis of the industry, regional industrial complex, potential, assessment, development strategy.*

Как свидетельствуют официальные статистические данные, в последние годы в России резко падают основные показатели развития промышленности. В частности, индекс промышленного производства за шесть месяцев 2015 г. снизился на 5,9%. Национальное совокупное промышленное производство осталось на уровне 2007 года [1-4]. Наличие оптимального территориально-ресурсного фактора, обеспеченность значительными по масштабу производственными мощностями в сочетании с неэффективной конкурентной средой свидетельствуют о том, что в России слабо используется потенциал промышленных организаций и объединений. В результате возникает необходимость поиска и разработки новых подходов к управлению, анализу и оценке потенциала промышленных комплексов, как в масштабе отдельного региона, так и всей страны.

В экономической науке между учеными нет единства в отношении понятия «потенциал организации». В ряде литературных источников понятие потенциала отождествляется с совокупностью возможностей и средств в какой-нибудь области [5]. В других научных работах потенциал трактуется как уровень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств или возможно-

---

ГРНТИ 06.52.01
© Кулаговский Е.В., 2016
Евгений Валерьевич Кулаговский – аспирант кафедры экономического анализа и аудита Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь).
Контактные данные для связи с автором: 355000, Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 9 (Russia, Stavropol, Marshal Zhukov str., 9). Тел.: 8-905-414-37-08. E-mail: don1811@yandex.ru.

стей [6]. В советском энциклопедическом словаре дано следующее определение: «Потенциал – это источники, средства, возможности или запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели» [7].

Говоря о вопросах разработки стратегий на основе оцененного потенциала, следует отметить разрозненность мнений и трактовок ученых. Потенциал, который обеспечивает достижение целей организации в будущем, является главной задачей стратегического управления (с точки зрения его развития). В опубликованных работах нами выделен ряд определений, которые делают акцент на те или иные аспекты и особенности стратегического управления или же на его отличия от «традиционного» управления [8, 9]. Объектом исследования в данной статье выступают региональные промышленные комплексы (РПК) [10, 11]. Под РПК мы будем понимать совокупность территориально-пространственных, производственных, рыночно-инфраструктурных, финансовых и прочих ресурсов, обеспечивающих промышленный потенциал региона.

Предлагаемый инструментарий комплексного анализа потенциала РПК и возможности его использования представлены в виде схемы (рисунок 1), подробно описанной в [12]. На условия и результаты функционирования РПК оказывает разнонаправленное воздействие множество внутренних и внешних, объективных и субъективных факторов, изучение которых в работе [12] позволило выделить отдельные параметры и показатели комплексной оценки потенциала РПК. При дальнейших расчетах мы использовали семь параметров (ресурсный, производственный, рыночно-инфраструктурный, информационный, финансово-инвестиционный, экономический, инновационный) и 49 показателей потенциала РПК.

Анализ потенциала РПК основан на расчете следующих комплексных индексов: частной оценки определенного j-того параметра потенциала РПК; интегрального показателя потенциала РПК. Для расчета интегрального показателя потенциала РПК предлагаем использовать следующую формулу:

$$P_i = \sum_{j=1}^{4} g_j \cdot d_j , \qquad (1)$$

где g_j – уровень значимости j-го параметра категории потенциала РПК; d_j – вес j-го параметра потенциала.

Уровень значимости j-того параметра потенциала РПК считаем целесообразным определять с использованием метода Парето:

$$g_i = 0{,}8 - 0{,}2 \cdot (j - 1) . \qquad (2)$$

В соответствии с разработанной методикой была произведена дифференцированная оценка потенциала региональных промышленных комплексов РФ в рамках субъектов федерации на основе статистических данных 2013–2015 гг. Проведенный анализ позволил сравнить РПК на базе комплексных индексов, характеризующих отдельные параметры потенциала, и выделить четыре типологические группы субъектов РФ [10, 11] в зависимости от полученного значения интегрального показателя (см. табл.).

Проведенные расчеты свидетельствуют о достаточно негативной ситуации в части накопления и использования потенциала региональными промышленными комплексами: на регионы-аутсайдеры (депрессивные регионы) приходится 28% субъектов РФ, регионы с низким уровнем промышленного потенциала – 17%, в то время как на относительно развитые регионы приходится только 27%, а на регионы-лидеры – 28%.

Предложенная методика анализа и оценки потенциала региональных промышленных комплексов включает проведение многомерной оценки различных аспектов их формирования и функционирования в сложившейся конкурентной среде, которая может быть полезна для ряда пользователей. Особый интерес, на наш взгляд, представляет разработка стратегий для выделенных по уровню промышленного потенциала групп субъектов РФ.

Быстрые изменения внешней среды функционирования РПК стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению данными комплексами. Если внешняя среда практически стабильна, то нет особой нужды заниматься стратегическим управлением. Однако в настоящее время большинство РПК работают в быстро изменяющемся и трудно предсказуемом окружении, и, следовательно, нуждаются в методах стратегического управления.

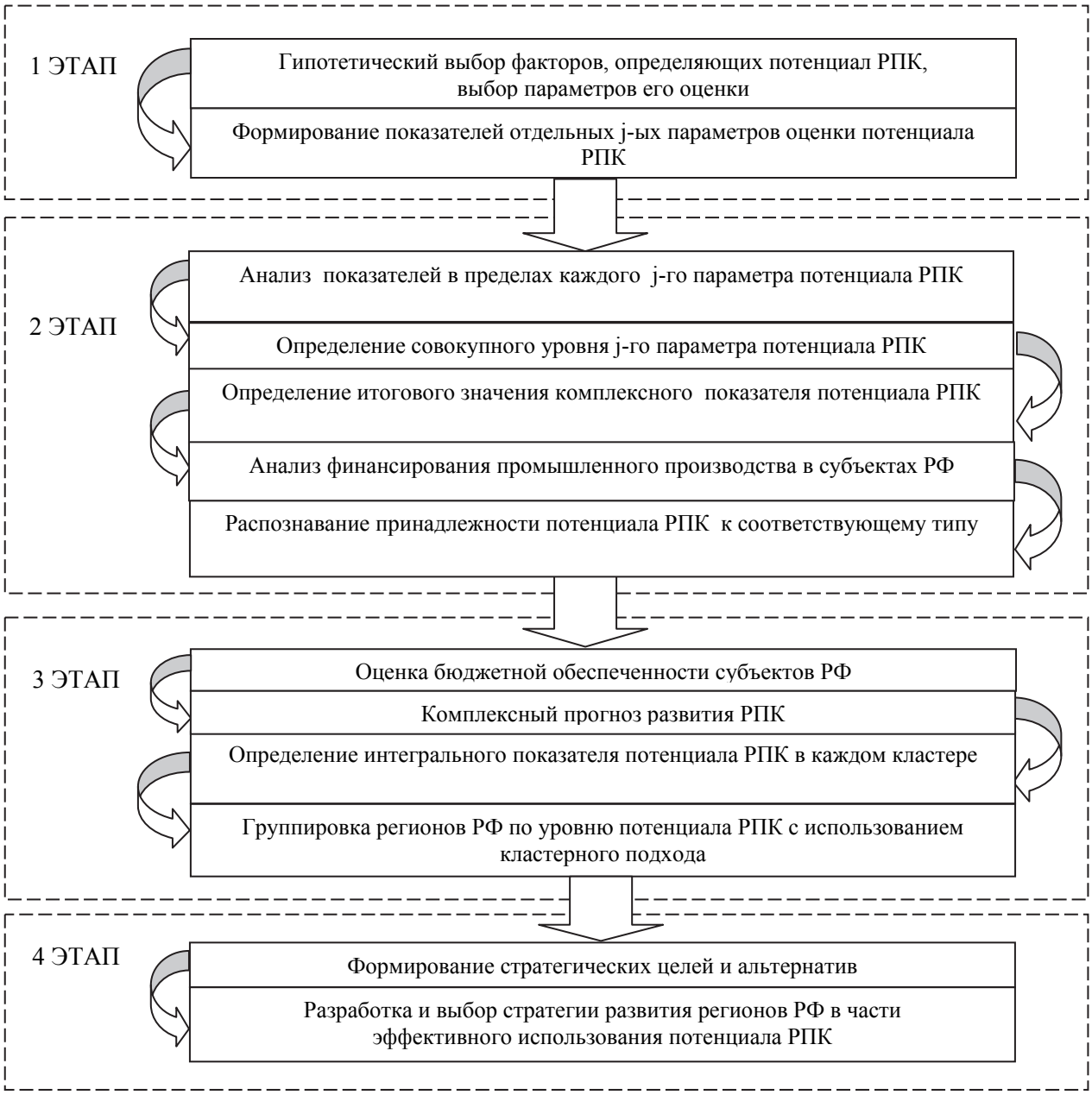

Рис. 1. Инструментарий комплексного анализа потенциала РПК

Оценить стратегические позиции РПК считаем целесообразным с использованием трех переменных: внешняя среда функционирования РПК; внутренний потенциал РПК; уровень риска осуществления промышленной деятельности в регионе. Произвести выбор стратегии развития РПК мы предлагаем с использованием широко известной в экономической литературе методики позиционирования. Сущность методики позиционирования заключается в следующем. Используется трехмерная матрица, координатами которой служат показатели: «стратегический климат», «стратегические преимущества» и «стратегический потенциал». Это сокращает n-мерное пространство состояний до трехмерного в целях упрощения и для наглядности моделирования.

В нашем случае будем принимать по осям значения переменных: «внешняя среда функционирования РПК», «внутренний потенциал РПК», «уровень риска осуществления промышленной деятельности в регионе». Внешняя среда функционирования РПК определяется оценкой бюджетной обеспеченности субъектов РФ и уровнем финансирования государством промышленных инициатив. Внутренний потенциал РПК – это значения рассчитанных значений интегральных промышленных потенциа-

лов (в соответствии с методикой приведенной на рис. 1) каждого субъекта РФ. Уровень риска осуществления промышленной деятельности в регионе оценивается путем сопоставления валового выпуска промышленного производства и продаж промышленной продукции по каждому региону и позволяет оценить стратегические преимущества промышленного производства в субъектах РФ.

Таблица

Авторская группировка субъектов РФ по уровню потенциала РПК в 2013–2015 гг.

Кластер	Субъекты РФ, входящие в кластер
Регионы-лидеры	Белгородская, Владимирская, Калужская, Костромская, Курская, Липецкая, Московская, Тульская области, Ненецкий автономный округ, Вологодская, Калининградская, Ленинградская, Волгоградская области, Республики Башкортостан, Татарстан, Пермский край, Нижегородская, Оренбургская, Самарская, Свердловская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Челябинская, Омская области, Чукотский автономный округ
Относительно развитые регионы	Ивановская, Рязанская, Смоленская, Тверская, Ярославская области, г. Москва, Республика Коми, Архангельская область без автономного округа, Мурманская, Новгородская области, г. Санкт-Петербург, Республики Мордовия, Удмуртская, Кировская, Ульяновская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Тюменская область без автономных округов, Республика Хакасия, Красноярский край, Иркутская, Кемеровская, Магаданская, Сахалинская области
Регионы с низким промышленным потенциалом	Брянская область, Республика Карелия, Псковская, Астраханская, Ростовская области, Карачаево-Черкесская Республика, Республики Марий Эл, Чувашская, Саратовская, Курганская области, Алтайский край, Новосибирская, Томская области, Республика Саха (Якутия)
Регионы-аутсайдеры (депрессивные регионы)	Воронежская, Орловская, Тамбовская области, Республики Адыгея, Калмыкия, Краснодарский край, Республики Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Северная Осетия – Алания, Чеченская, Ставропольский край, Пензенская область, Республика Алтай, Республики Бурятия, Тыва, Забайкальский, Камчатский, Приморский, Хабаровский края, Амурская область, Еврейская автономная область, Республика Крым, г. Севастополь

В дальнейшем результаты откладываются по осям трехмерной системы координат. По оси z откладывается комплекс факторов внешней среды $Z \in \{Z_1, Z_2, \dots Z_n\}$, по оси x – комплекс факторов внутреннего потенциала $X \in \{X_1, X_2, \dots X_n\}$, а по оси y – комплекс факторов, определяющих уровень риска осуществления промышленной деятельности в регионе $Y \in \{Y_1, Y_2, \dots Y_n\}$, которые определяют стратегическую позицию РПК $П=f(X, Y, Z)$. Основа матрицы представлена на рисунке 2. На основании попадания каждого отдельно взятого РПК в определенный квадрант матрицы, принимается решение о выборе соответствующей стратегии развития РПК в условиях быстроменяющейся экономической среды функционирования.

Предложенный нами подход к выбору стратегий развития региональных промышленных комплексов в условиях неопределенности экономической среды, включающий разработку как комплексных стратегий для каждого кластера РПК, так и ряда конкретизирующих подстратегий низшего уровня, учитывающих все многообразие комбинаций влияния факторов внешней и внутренней среды функционирования РПК и степени производственных рисков, позволяет учесть постоянные изменения в экономической конъюнктуре и повысить обоснованность выбора стратегии РПК. Т.е. мы получили единый комплекс инструментов управления РПК в быстроменяющихся условиях социально-экономической среды, охватывающий все функции управления и позволяющий адаптировать региональные промышленные кластеры, отдельные промышленные предприятия и стратегии их развития к возможным изменениям внешней и внутренней среды.

Практическая значимость исследования состоит в том, что выполненные обобщения и разработанные методические подходы к оценке потенциала региональных промышленных комплексов позволят выделить эталонные регионы-лидеры, также требующие особого внимания и поддержки со стороны государства регионы-аутсайдеры, предложить оптимальные направления реализации определенных программ их развития и, в результате, повысить эффективность функционирования национальной промышленности в целом.

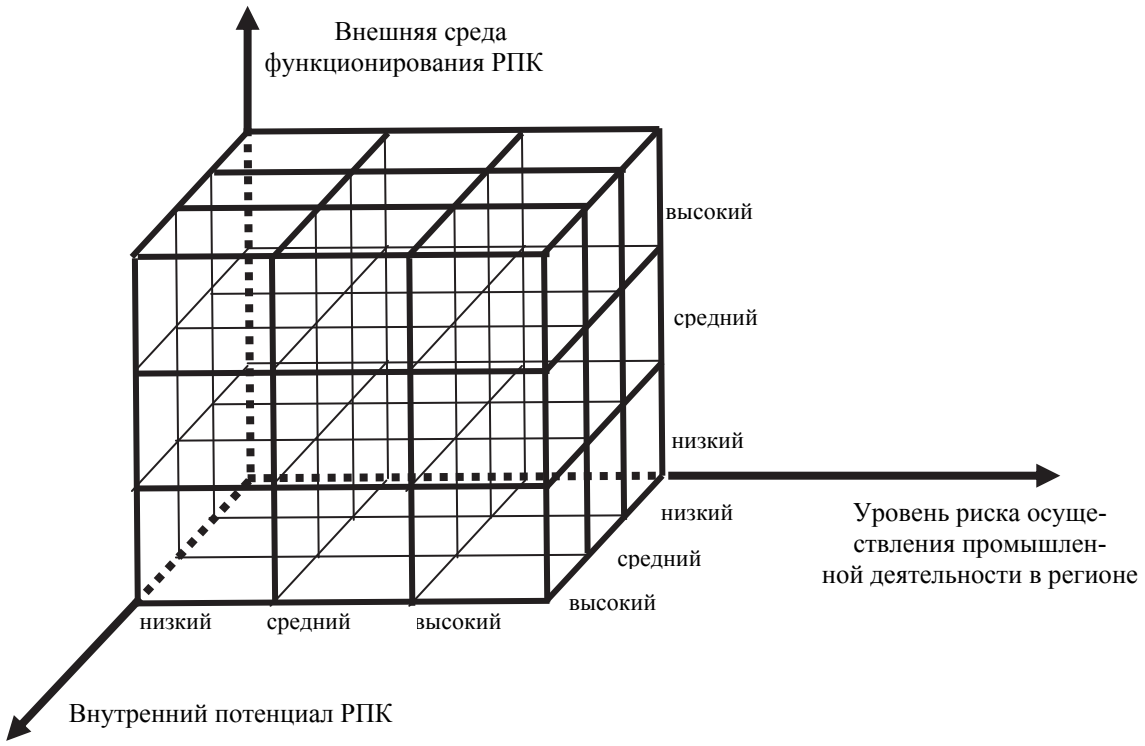

Рис. 2. Матрица определения стратегической позиции РПК

Таким образом, предложенный в статье методический подход к оценке потенциала региональных промышленных комплексов способствует трансформации понимания ряда процессов и тенденций современного развития российской промышленности, видоизменяет представления о рациональном разграничении властных полномочий и регулирующих функций в рамках проводимой активной государственной промышленной политики между федеральным, отраслевым, региональным и местным уровнями исполнительной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в цифрах: Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015.
2. Промышленность России: Стат. сб. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2015.
3. *Лафта Дж.К.* Теория организации. М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2003.
4. Современный словарь иностранных слов. Около 20000 слов. М.: Рус. яз., 1993. 740 с.
5. *Лопатин В.А., Лопатина Л.Е.* Русский толковый словарь. М.: Рус. яз., 2001. 882 с.
6. *Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.* Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
7. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: Сов. энциклопедия, 1987. 1600 с.
8. *Шафиков М.Т.* Потенциал: сущность и структура // Социально-гуманитарные знания. 2002. № 1. С. 236-246.
9. *Лапин Е.В.* Экономический потенциал предприятия: монография. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002.
10. *Фетисов Г.Г., Орешин В.П.* Региональная экономика и управление. М.: «Инфра-М», 2006.
11. *Андреев А.В.* Региональная экономика. СПб.: Питер, 2012.
12. *Ushvitskii L.I., Kulagovskaya T.A., Ter-Grigor'yants A.A., Solovyova I.V., Mezentseva E.S.* Methodological Tools for Risk Assessment in Industrial Enterprises // International Journal of Economics and Financial Issues. 2015. Vol. 5 (4). P. 1011-1016.

Лурикова К.К.

ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ-ЖУРНАЛИСТОВ

Аннотация. *В статье рассматриваются возможности использования деятельностного подхода для формирования базовых профессиональных компетенций, предусмотренных федеральным государственным образовательным стандартом. Затронутая проблематика обусловлена необходимостью модернизации учебного процесса в рамках подготовки кадров для СМИ, признаваемой и профессиональным журналистским, и научным сообществами. Современные условия функционирования СМИ требуют от выпускников факультетов журналистики и глубокой теоретической подготовки, и широких профессиональных компетенций.*

Ключевые слова. *Журналистика, образование, компетенции, деятельностный подход, СМИ.*

Lurikova K.K.

THE PROFESSIONAL ACTIVITY AS THE BASIS OF FORMATION OF COMPETENCE OF STUDENTS-JOURNALISTS

Abstract. *The article discusses the possibility of the activity approach to the formation of basic professional competencies provided by the federal state educational standards. These problems caused by the need to modernize the educational process. Professional journalistic community and scientists recognize the need to change the training system for media. Modern conditions QMS require graduates of journalism and deep theoretical training and broad professional competences.*

Keywords. *Journalism, education, competence, activity approach, media.*

Новые условия функционирования масс-медиа и измененные государственные образовательные стандарты высшего образования (ВО) влияют не только на содержание образовательных дисциплин, но и на формы учебного процесса, активизацию деятельности студентов, приближение изучаемых тем к реальной жизни и поиски путей решения возникающих проблем.

Теоретические и практические основы преподавания предмета «Выпуск учебной газеты» устарели. В 2007 году UNESCO создала «Модель учебной программы по журналистике» [2], основной смысл которой заключается в том, что необходимые навыки в работе журналиста должны развиваться уже у студентов начальных курсов. «В университетской программе, развитие журналистской практики на 1-ом семестре дополняется изучением журналистики в обществе» [3]. Так, студенты Университета Огайо после занятий идут на работу над студенческой газетой, которая выходит еженедельно и содержит 6-8 полос [4]. В европейской образовательной практике широко используются такие педагогические технологии как:

- метод кейсов (конкретных ситуаций, метод ситуационного анализа) – техника обучения, использующая описание реальных ситуаций [9];
- деловая игра – метод имитации принятия решений в различных производственных ситуациях, осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределённости [6];

ГРНТИ 19.41.07
© Лурикова К.К., 2016
Ксения Константиновна Лурикова – аспирант кафедры журналистики 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.: +7 960-274-15-88. E-mail: Lurikovakk@gmail.com.

- проектная деятельность – это познавательная, учебная, исследовательская и творческая деятельность, в результате которой появляется решение задачи, которое представлено в виде проекта [8].

В современной научной литературе активно обсуждаются две неразрывно связанные темы: проблемы компетентностного и деятельностного подходов, которые актуализировались после присоединения к Болонскому процессу (В.И. Байденко [5], В.А. Болотов [7], Н.Н. Нечаев [13] и др.). Формирование профессиональной компетенции специалиста исследуются с позиций деятельностного подхода – единства личности, сознания и деятельности, взаимосвязи процессов деятельности и общения [14]. Деятельностный подход основывается на постулате, что психика человека связана с его деятельностью и деятельностью обусловлена. Согласно данному подходу, целью обучения является не вооружение знаниями, не накопление их, а формирование умения действовать со знанием дела [11].

В работах по психологии и педагогике поднимается вопрос: для чего человек учится? Чтобы научиться что-либо делать, а для этого узнать, как это надо делать. Таким образом, конечной целью обучения является формирование способа действий, а знания должны стать средством обучения действиям [10]. По Леонтьеву, знания никогда не существуют сами по себе, они всегда являются элементом какой-то деятельности, умений, навыков, а человеческая жизнь – это совокупность, точнее система, сменяющих друг друга деятельностей [12].

Федеральный государственный стандарт ВО формулирует для выпускников ступени образования «бакалавриат» следующие профессиональные задачи [1]:

- авторская деятельность: выбор и формулирование актуальной темы публикации; сбор информации; создание материала с использование различных знаковых систем; редакторская деятельность: отбор, редактирование разных видов текстов, приведение их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями; селекция, редактирование, компоновка ретранслируемой информации, получаемой из Интернета;
- проектно-аналитическая деятельность: сбор и анализ предварительной информации, необходимой для разработки медиапроекта; участие в разработке и коррекции концепции СМИ, их модели, формата, разработка авторского проекта; участие в текущем планировании деятельности СМИ и планирование собственной работы; участие в коллективном анализе деятельности СМИ и анализ результатов собственной работы (профессиональная рефлексия);
- организационно-управленческая деятельность: участие в организации работы различных подразделений СМИ (в соответствии с должностными обязанностями); участие в продвижении медиапродукта на информационном рынке;
- социально-организаторская деятельность;
- производственно-технологическая деятельность: подготовка медиапродукта к печати, выходу в эфир в соответствии с технологическими стандартами разных каналов передачи информации; участие в процессе производства и выпуска печатного и интернет-издания, теле-, радиопрограммы (верстке номера или программы, монтаже аудио-, видеоматериала) в соответствии с технологическим циклом и на базе современных технологий.

Данные задачи сформулированы в 4 разделе «Характеристика профессиональной деятельности бакалавров» ФГОС ВПО 031300 [1]. Исходя из формулировки задач, поставленных перед выпускником-бакалавром, становится очевидно: студент должен не только получить теоретическую подготовку, но и уметь применять ее на практике, в производственном процессе. Процесс подготовки для решения задач должен происходить в рамках учебного процесса:

- обучение для выполнения задач в рамках направления «Авторская деятельность» – «Основы журналистской деятельности»;
- для выполнения задач по направлению «Редакторская деятельность» – «Стилистика и литературное редактирование»;
- для выполнения задач по направлению «Организационно-управленческая деятельность» – «Техника и технология СМИ»;
- для выполнения задач в рамках «Социально-организаторской деятельности» – «Основы рекламы и паблик релейшнз в СМИ»;
- выработка компетенций для решения задач «Проектно-аналитическая» и «Производственно-технологическая деятельность» предусмотрено в ФГОС в рамках «Профессиональных творческих студий».

Научное и профессиональное журналистское сообщество признает необходимость и значимость использования деятельностного подхода для образования по направлению «Журналистика», в ФГОС ВО декларирована практико-ориентированность высшего образования для журналистов, а также закреплены «Профессиональные творческие студии», но в практике большинства вузов, осуществляющих подготовку по данному направлению, отсутствует (или представлен формально) практический компонент в рамках образовательного процесса. Учитывая глубокую интегрированность учебных дисциплин, представляется целесообразным выдвинуть предложение по созданию и внедрению объединенной творческой студии – «Выпуск учебного СМИ», который детализируется по типовому признаку (печать, телевидение, радио): «Выпуск учебной газеты», «Выпуск учебной телепрограммы», «Выпуск учебного радио». Данные творческие студии позволят выработать следующие профессиональные компетенции установленные ФГОС:

- способность ориентироваться в современной системе источников информации в целом и по отдельным отраслям знаний и сферам общественной практики, знание и умение владеть основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, умение использовать различные программные средства, базы данных, работать в Интернете и использовать его ресурсы, пользоваться поисковыми системами, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-18);
- знание методов редактирования текстов СМИ, основанных на использовании новых технологий (ПК-29);
- выбирать и формулировать актуальную тему материала, сформировать замысел (или сделать сценарную разработку), определить дальнейший ход работы (ПК-39);
- готовить материалы к печати, выходу в эфир в соответствии с технологическими стандартами (ПК-57);
- участвовать в производственном процессе выхода издания, теле-, радиопрограммы (верстке номера или программы, монтаже аудио-, видеоматериала и т.п.) в соответствии с технологическим циклом на базе современных технологий (ПК-58).

Изменение медиа-реалий, совершенствование технических средств и повышение уровня доступности информации позволяют выдвинуть предложения по модернизации учебных программ по прикладным дисциплинам, в том числе в рамках существующих курсов «Выпуск учебной газеты», с использованием современных педагогических технологий (метод кейсов, деловая, проектная деятельность), результатом которых станет формирование профессиональных компетенций, основанное на деятельностном подходе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 031300 журналистика (квалификация (степень) «бакалавр»): приказ Министерства образования и науки РФ от 21.12.2009 № 775.
2. Accrediting Council on Education in Journalism and Mass Communication (ACEJMC). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www2.ku.edu/~acejmc (дата обращения 17.05.2016).
3. Series on journalism education, 12 UNESKO, World Journalism Education Council (WJEC). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wjec.ou.edu (дата обращения 17.05.2016).
4. *Mould D.* Journalism education – improvement of the quality of education and new technologies // 6th South Caucasus Media Conference. Tbilisi, Georgia, 2009.
5. *Байденко В.И.* Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006.
6. *Бельчиков Я.М., Бирштейн М.М.* Деловые игры. Рига: АВОТС, 1989.
7. *Болотов В.А. Сериков В.В.* Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе // Педагогика. 2003. № 10.
8. *Вохменцева Е.А.* Проектная деятельность учащихся как средство формирования ключевых компетентностей // Актуальные задачи педагогики: материалы междунар. науч. конф. Чита: Изд-во «Молодой ученый», 2011.
9. *Деркач А.М.* Кейс-метод в обучении // Специалист. 2010. № 4.

10. *Зотов Н.Н.* Персонифицированная модель повышения квалификации работников образования в современных социально-экономических условиях. М., 2015.
11. *Корнева О.С.* Деятельностный подход как основа формирования профессиональной компетентности экономистов // Теория и практика образования в современном мире: материалы V междунар. науч. конф. СПб.: СатисЪ, 2014.
12. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1977.
13. *Нечаев Н.Н.* Роль теории поэтапного формирования в развитии методологии деятельностного подхода // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 2012. № 4.
14. *Тенищева В.Ф.* Интегративно-контекстная модель формирования профессиональной компетенции: автореф. дис. ... д-ра пед. наук. М., 2008.

Макарейкина М.Р.

ОПЫТ МОДЕРНИЗАЦИИ КРУПНЫХ ПОЛУПЕРИФЕРИЙНЫХ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. *В статье приведены результаты исследования особенностей модернизации крупных полупериферийных стран (Китай, Индия, Бразилия) в условиях глобализации. Специфика модернизационных процессов указанных стран схожа со спецификой модернизации России, как в части исторических, политических, социальных, так и экономических аспектов. Изученный опыт модернизации крупных полупериферийных стран может сформировать источник систематизированных знаний для определения будущей модели модернизации экономики России с учетом принципов концепции миросиситемного анализа.*

Ключевые слова. *Модернизация, миросистемный анализ, периферия, переходная экономика, глобализация, транснациональные акторы.*

Makareykina M.R.

MODERNIZATION PROCESSES IN GREAT SEMI-PERIPHERY COUNTRIES WITHIN THE GLOBALIZATION

Abstract. *The article represents analytical review of modernization processes in great semi-periphery countries within the globalization, including China, India, Brasil. Specific of modernization processes of the countries is similar to Russia modernization. It is concerns to historical, economic, social, political aspects. That is why analysis of the experience can create systematical knowledge base for future model of Russian economy modernization within to principals of world-systems analysis.*

Keywords. *Modernization, world-systems analysis, periphery, transition economy, globalization, transnational actors.*

В современной политико-экономической литературе достаточно много исследований посвящено тем или иным аспектам модернизации переходных политических систем. Опыт Бразилии, Китая и Индии сегодня рассматривается как возможный пример для подражания в России. В этой связи актуальным является проведение исследования по его изучению и обобщению.

В результате глубоких социально-экономических и политических реформ, имевших целью переход от централизованно планируемой экономики к рыночной и интегрирование национальных экономик в мировое хозяйство, в начале 1990-х годов бывшие социалистические страны, а также другие страны полупериферии активно взаимодействовали с МВФ. Политика и рекомендации МВФ в отношении крупных стран полупериферии (Китай, Россия, Индия, Бразилия) неоднократно подвергались критике, суть которой состоит в том, что выполнение рекомендаций и условий, в конечном итоге, были направлены не на повышение самостоятельности и развитие национальной экономики, а на привязывание её к международным финансовым потокам.

В МВФ действует принцип «взвешенного» количества голосов, который предполагает, что возможность стран-членов оказывать воздействие на деятельность Фонда с помощью голосования опре-

---

ГРНТИ 06.51.01
© Макарейкина М.Р., 2016
Маргарита Романовна Макарейкина – стажер кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 921 900 1206. E-mail: makareykinamar@gmail.com.

деляется их долей в капитале МВФ. Самым большим количеством голосов в МВФ обладают США – 17,78%. С 2006 года доля Китая в квотах выросла в 2 раза, Индии, Бразилии – в полтора. Доля России – падает [3, с. 36]. Этим определяются возможности влияния рассматриваемых стран на решения Фонда. В таблице 1 кратко охарактеризовано отношение рассматриваемых полупериферийных стран к рекомендациям МВФ периода 90-х годов XX в.

Таблица 1

Отношение полупериферийных стран к рекомендациям МВФ

Страна	Отношение к реформам МВФ	Комментарий
Россия	Полная поддержка реформ	В 1990-е годы МВФ помогал провести трансформацию экономик стран Восточной Европы. В СССР предложенные реформы МВФ были поддержаны и полностью реализованы конкретными исполнителями реформ в лице первых лиц правительства страны того времени. Россия вступила в МВФ в 1992 г. Финансирование России было приостановлено Фондом в 1999 г., а уже к началу 2005 г. наша страна досрочно расплатилась с долгом МВФ. Таким образом, есть два субъекта «курса реформ»: заказчик – руководители США, «семерки», которые инициировали «курс реформ»; исполнитель – руководство СССР, согласившееся его исполнить и принять помощь Запада по установленным критериям
Китай	Отказ от реформ	В 1997–1998 гг. Фонд получил так называемую «китайскую подножку». КНР держала фиксированный курс юаня, проводила вполне самостоятельную денежно-кредитную политику, но не допускала ни малейшей либерализации движения капиталов. То есть Китай не сделал то, что сделали Малайзия, Южная Корея, Тайвань, Индонезия и т.д., не последовал курсу реформ МВФ
Индия	Вынужденная частичная поддержка	Стержнем экономического курса индийского правительства в 1990-е годы стала попытка совместить валютно-финансовую стабилизацию с оздоровлением и дальнейшей либерализацией экономики. Однако это потребовало крупных вливаний финансовых ресурсов извне, что во многом поставило экономическую политику страны в зависимость от рекомендаций МВФ как главного потенциального кредитора

Рассматриваемые страны полупериферии (Индия, Китай, Бразилия) в качестве теоретического ресурса для собственных концепций модернизации используют не только западные идеи и подходы. Они широко опираются на местные традиции, богатую культуру, особенности менталитета и трудовую этику, которая складывалась в этих регионах не одно тысячелетие. Сутью модернизации рассматриваемых стран является решение собственных проблем собственными методами. Все это придает модернизации особое, локальное своеобразие, что, в конечном итоге, разительно отличает развитие Индии, Китая или Бразилии от России. В частности, целями модернизации в исследуемых странах полупериферии являлись: выведение страны на постиндустриальный уровень развития технологий, общественных институтов, политической организации вне зависимости от того, какое экономическое прошлое имела страна, вставшая на путь переходной модернизации (социалистическое, как Китай и СССР, или капиталистическое, как Индия и Бразилия). Эти цели актуальны для стран периферии/полупериферии и должны достигаться, чтобы интеграция в мировое сообщество проходила с учетом их национальных интересов.

В целом Китай, Бразилия и Индия значительно улучшили свои фундаментальные показатели конкурентоспособности, особенно в части темпов экономического роста, что является важным фактором привлечения корпоративных инвестиций в экономик этих стран. В таблице 2 представлен сводный анализ основных аспектов модернизационных процессов в условиях глобализации по исследуемым странам БРИК (Индии, Китае, Бразилии). Отметим, что в целом в исследуемых странах наблюдался рост ВВП в 2012 г. по сравнению с 1988 г. Стоит лишь подробнее оценить степень роста исследуемых макроэкономических показателей. В частности, в Китае рост наблюдался примерно в 9 раз, в Индии – в 5 раз, в Бразилии – почти в 2 раза. Наиболее существенный рост ВВП зафиксирован в Китае.

Таблица 2

Сводный анализ модернизации экономики переходного периода в Индии, Китае и Бразилии

	Китай	Индия	Бразилия
Руководители	Дэн Сяопин, Мао Цзе Дун	Д. Неру, И. Ганди	Ф.Э. Кардозу, Л.И. Лула да Силва
Субъекты	Государство, национальный бизнес, иностранные инвесторы		
Специфика процессов модернизации	Постепенное реформирование («градуализм») с главенствующей ролью государства (эволюционный переход к рынку). Модернизация проходила на основе собственной идентичности, адаптационное использование Западного опыта и прямого привлечения инвестиций в экономику	Демократическая модернизация. Постепенный отказ от госрегулирования экономики при сохранении планирования в стратегических отраслях. Либерализация импорта, дерегулирование промышленного производства, развитие экспортно ориентированной индустрии, сокращение расходов в госсекторе, снижение налогов и т. д.	Роль государства ограничена и является контролирующей и регулирующей. Тем не менее, государство оказывает влияние на деятельность крупнейших бразильских корпораций. Внешняя торговля либерализирована.
Угрозы модернизации	Преимущественно экспортная ориентация и зависимость от внешних рынков. Технологическое отставание от Западных стран. Диспропорция в экономическом развитии восточных (приморских) и центральных китайских провинций	Значительная бюрократичность системы госуправления. Кастовая дифференциация общества. Рост населения и безработица. Зависимость от мировой конъюнктуры на дистанционные услуги. Слабое развитие транспортной инфраструктуры. Отставание от Западных стран в высоких технологиях. Бедность и неравенство в распределении доходов	Отсталость с точки зрения образования населения. Коррупция и высокий уровень преступности. Раздутый бюрократический аппарат, который существенно влияет на расходование средств госбюджета. Бедность и неравенство в распределении доходов
Схожесть с Россией	Социалистическое прошлое. Уровень технологий в базовых отраслях промышленности. Контроль государства за финансовыми институтами. Критический разрыв между богатыми и бедными	Критический разрыв между богатыми и бедными	Сырьевой фактор. Критический разрыв между богатыми и бедными
Отличия от России	В дореформенный период являлся аграрно-индустриальной страной с низким уровнем дохода на душу населения (Россия – индустриальная страна). Более привлекательный рынок для иностранного инвестирования. Банковская система как проводник и инструмент государственной стратегии	Присутствие государственного звена в координации экономической политики. Направленность экспортно ориентированных отраслей промышленности (текстиль, ювелирные изделия, инженерные продукты и программное обеспечение). Аутсорсинг персонала для ТНК. Протекание индустриализации на рыночной основе (в России – на нерыночной основе)	Успешно проведенная индустриализация и переход к развитию обрабатывающей промышленности. Хорошо развитый внутренний рынок при наличии экспортной компоненты. Протекание индустриализации на рыночной основе (в России – на нерыночной). Развитие в переходный период движений левого толка (в России – господство либерализма)
Результаты	Одна из самых быстрорастущих экономик мира, с перспективами выхода на лидирующие позиции. Проблемой является неуклонный рост населения	Несмотря на успешные шаги в модернизации, Индия остается страной с государственным планированием и забюрократизированным аппаратом	Страна, эффективно интегрированная в мировое пространство, с социально-ориентированной модернизационной стратегией

Также стоит отметить, что, несмотря на схожесть темпов роста ВВП Бразилии с Россией и незначительную разницу в количестве населения, в России процесс привлечения иностранных инвестиций вряд ли может стать в ближайшее время эффективным и успешным. Это связано с инвестиционными рисками иностранных и национальных инвесторов в нашей стране, а также условиями инвестирования и динамики развития национального бизнеса. Рост ВВП на душу населения за период с 1988 г. по 2012 г. по рассматриваемым странам имел динамику, аналогичную ВВП, несмотря на то, что в Индии, Китае и Бразилии наблюдался рост населения. Тем не менее, динамика роста населения была существенно ниже динамики роста ВВП в целом. Так, в Китае за рассматриваемый период ВВП на душу населения вырос в 7,5 раз, в Индии – почти в 3 раза, в Бразилии – в 1,3 раза.

Важная проблема российской модернизации состоит в том, что Россия существенно отстает от всех стран БРИК с точки зрения, прежде всего, эффективных институтов стратегического планирования, центрального государственного управления, эффективности межведомственной координации и в осуществлении исполнительной власти. Стоит также отметить общие черты для Бразилии, Индии и Китая, которые заключаются в существовании собственных региональных, национальных концепций и моделей развития, несмотря на различное политико-экономическое прошлое. Их создание требовало усилий национальных интеллектуальных сил, доступа последних к принятию политических решений, а не простых теоретических заимствований, близких менталитету власти.

Опыт стран бывшего социалистического блока стран Восточной Европы также полезен для разработки модели модернизации России. Страны Восточной Европы, в отличие от стран группы БРИК, следуют модели преобразований, навязанной в период перехода к рыночным экономическим отношениям Международным валютным фондом. Глубокие и масштабные связи с Европой, а также более подходящий для трансформации менталитет позволили обеспечить привлекательный режим для иностранных инвестиций, стабилизацию постиндустриальных тенденций в обществе, повысить долю обрабатывающих отраслей промышленности.

В сравнении с Европейским Союзом (прежде всего, странами центра миросистемы) можно сделать вывод об отсутствии у стран группы БРИК (стран полупериферии миросистемы) существенных преимуществ с точки зрения их экономического развития. Фактически, имеющиеся у них показатели стабильности и сравнительно высокие темпы роста национальных экономик достигаются, по большей части, благодаря существенному ограничению расходов на социальную сферу. По существу, ЕС и БРИК демонстрируют две разных модели экономического развития, первая из которых предусматривает достижение результатов за счет применения технологий, а вторая – эксплуатации рабочей силы и природных ресурсов.

Таким образом, в новом мире важным для модернизационных процессов является уже даже не сам факт и отдельные черты преобразований, а процесс поиска эффективных путей модернизации, а также избегание риска вступления на путь «модернизации по инерции» [1, с. 100]. В данном случае предполагается, что сам по себе инерционный характер модернизации (следование за странами-первопроходцами по инерции), прежде всего, имеет отношение к странам 2-ого эшелона модернизации, в том числе и к России. Страны со смешанной экономикой и развивающиеся страны двигаются по модернизационной траектории «по инерции» за странами центра и маловероятно, что они когда-то смогут преодолеть свое первоначальное положение и войти в состав первопроходцев модернизации (стран 1-ого эшелона).

Анализ опыта крупных стран полупериферии миросистемы с целью разработки модели модернизации России позволил нам сделать ряд выводов в отношении модернизации в России:

1. Китайский опыт целесообразен к рассмотрению для реформирования экономики России, учитывая, что эта страна, как и Россия, прошла социалистический путь развития. Однако, сумела достигнуть значительных успехов и к сегодняшнему дню стала претендовать на место следующего гегемона миросистемы (средние темпы роста ВВП Китая за последнее десятилетие XX в. составили около 10% [4], в результате, по паритету покупательной способности китайский ВВП стал крупнейшим в мире). Китайское «экономическое чудо» произошло на базе соединения концепции рыночного социализма с экспортно-ориентированной моделью ускоренного развития, ранее применяемой капиталистическими странами. В частности, важным моментом явилось то, что движущей силой модернизации в обществе стало государство и широкий класс предпринимателей. Модернизация была распропагандирована как национальная идея при поддержке государства.

2. Что касается индийской экономики, то она развивалась под действием капиталистических установок, а главным механизмом разработки стратегии модернизации Индии выступило социально-экономическое планирование, которое Индия заимствовала у СССР (средние темпы роста ВВП Индии за последнее десятилетие XX в. составили около 8%; страна занимает десятое место в рейтинге стран по ВВП на 2012 г.) [4]. Полезным также является индийский опыт создания внутреннего инновационного рынка, обеспечение притока иностранных инвестиций в нуждающиеся отрасли при сохранении контроля государства за стратегически важными направлениями.

3. Изучая процессы модернизации Бразилии – страны, чрезвычайно похожей на Россию с точки зрения относительно сырьевой структуры экспорта, количества населения, территориального положения и ряда других макропоказателей – необходимо отметить, что Бразилия выбрала собственную стратегию социально-ориентированного инновационного развития и модернизации. В Бразилии, аналогично Китаю и Индии, преобладало постепенное проведение реформ под контролем государства, в том числе развитие внутреннего рынка, проведение секторальной поддержки отраслей промышленности и отдельных нуждающихся регионов, финансирование научного сектора, привлечение иностранных инвесторов с учетом разумной доли государственного контроля (средние темпы роста ВВП Бразилии за последнее десятилетие XX в. составили около 10%, она занимает седьмое место в рейтинге стран по ВВП за 2012 год) [4].

Сегодня речь идет о качественно новом этапе развития нашей страны – выборе модели дальнейшей модернизации экономики, гражданского общества и государства. Модернизационный путь развития России на основе избранных приоритетов сегодня рассматривается как одно из важнейших направлений национальной политики. Успешно проведенная модернизация должна привести, в конечном итоге, к фазе хозяйственного подъема и к созданию подлинно современной инновационной экономики, к расширенному предложению конкурентоспособных товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках. В результате от привычной модели роста, где движущей силой остается экспортно-сырьевой сегмент, страна должна поэтапно перейти к другой – инновационной – модели экономического развития, основанной на знаниях и квалифицированном труде [2, с. 20].

ЛИТЕРАТУРА

1. Бразилия и Россия: различные траектории развития // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 10. С. 92-104.
2. *Рязанов В.Т.* Экономическое развитие России. Реформы и российское хозяйство в XIX-XX вв. СПб.: Наука, 1998.
3. *Андронова И.В.* Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра // Вестн. междунар. орг.: образование, наука, новая экономика. 2007. № 6. С. 34-53.
4. The World Bank: World Development Indicators, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?page=5 (дата обращения 05.12.2014).

Малышев А.М.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

Аннотация. *В статье автор анализируют основные тенденции развития событийного туризма в России.*

Ключевые слова. *Событийный туризм, MICE, въездной туризм.*

Malishev A.M.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF EVENT TOURISM IN RUSSIA

Abstract. *In this article the author analyze t rends in the development of event tourism in Russia.*

Keywords. *Event tourism, MICE, incoming tourism, event.*

В последнее время в сфере туризма наиболее быстрыми темпами развивается MICE-индустрия и, в частности, событийный туризм. Проведение крупных международных событий не только привлекает значительные туристские потоки, но и позволяет создавать дополнительные рабочие места. Так, например, Каннский фестиваль ежегодно создает около трех тысяч рабочих мест, фестиваль «Октоберфест» (Oktoberfest) создает почти 12 тысяч рабочих мест. При этом общий экономический эффект от проведения Каннского фестиваля составляет более двух тысяч миллионов евро, а экономический эффект фестиваля «Октоберфест» в Баварии составляет более четырехсот миллионов евро [1, с. 58].

К числу наиболее посещаемых международных событий относятся такие, как: карнавал в Рио-де-Жанейро (Carnaval do Brasil), карнавал в Венеции, театрализованный фестиваль «Spierlart» в Мюнхене, музыкальный фестиваль «Евровидение», фестиваль джаза в Стокгольме, «Томатный фестиваль» («La Tomatina») в Испании, фестиваль средневековья в Седане. Большое количество туристов привлекают крупные спортивные события, такие как: автомобильные гонки «Формула-1», Олимпийские игры, финал Лиги Чемпионов UEFA, Чемпионат мира по хоккею.

Роль событийного туризма в развитии экономики заключается в том, что проведение крупных международных событий привлекает внимание общественности к данному региону или стране в целом. Способствует формированию позитивного имиджа и продвижению данного региона на международном рынке туристских услуг. Позволяет содействовать развитию «депрессивных» регионов.

Очень важным фактором является то, что организация крупного события предусматривает развитие инфраструктуры данного региона, как за счет средств государственного бюджета, так и за счет привлечения частных инвестиций. Затем, правда, может возникнуть необходимость решения вопроса об использовании специализированных объектов. Так, например, возникает необходимость использования олимпийских объектов после того, как прошли очередные Олимпийские игры. Что же касается строительства дорог, гостиниц и других объектов инфраструктуры, то здесь проблемы дальнейшего использования не возникает.

Существуют различные виды событийного туризма. Он ориентирован на разные события, например: спортивные мероприятия; театральные фестивали; кино-фестивали; музыкальные фестивали;

ГРНТИ 71.37.75
© Малышев А.М., 2016
Александр Михайлович Малышев – аспирант 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.: 8 960 246 88 01.

карнавалы; гастрономические фестивали; показы мод; конкурсы красоты; специализированные выставки и ярмарки; национальные праздники и другие события. На наш взгляд их можно классифицировать по следующим признакам:

- по виду события: культурные события, спортивно-зрелищные мероприятия, научно-образовательные события, деловые и выставочно-ярмарочные мероприятия;
- по уровню организации события: международные, национальные, региональные;
- по периодичности проведения: ежегодные, один раз в два года (биеннале), один раз в три года, один раз в четыре года, один раз за пять лет.

В России событийный туризм стал развиваться сравнительно недавно и, по сравнению с другими странами, не приносит пока значительной прибыли. Для того, чтобы событие стало узнаваемым и привлекало большое количество туристов, должно пройти несколько лет. Однако к настоящему времени уже сформировался ряд событий, которые вышли на международный уровень и способны привлечь внимание туристов всего мира.

К таким событиям можно отнести театральный фестиваль «Золотая маска», фестиваль «Кинотавр» в Сочи, международный фестиваль искусств в Калининграде, «Праздник огурца» в Суздале, «Арбузный рай» на Тамани, национальный праздник Якутии «Ысыах», международный фестиваль-конкурс «Праздник топора», «Томский карнавал», гастрономический фестиваль «Праздник сыра в Барнауле», военно-исторический фестиваль «Поле Куликово» в Тульской области, военно-исторический фестиваль «День победы под Бородино» в Московской области. Определенный интерес вызывают также такие мероприятия, как [3]:

- театрализованные шоу: исторические реконструкции в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, Ганзейские дни в Великом Новгороде и т.д.;
- турниры по хоккею, футболу и теннису (Кубок Кремля), в том числе Международный Байкальский фестиваль зимних игр «Зимниада»;
- фестивали и выставки цветов в Анапе, Санкт-Петербурге и др.;
- музыкальные фестивали и конкурсы: конкурс П.И. Чайковского, русской классической музыки имени С.В. Рахманинова и т.д.

Особой популярностью, как внутренних, так и иностранных туристов пользуются такие события как: праздник выпускников в Санкт-Петербурге «Алые паруса», ярмарка воздухоплавателей «Небесная ярмарка Урала» в Пермском крае, фестиваль «Путешествие в Рождество» и военно-музыкальный фестиваль «Спасская башня» в Москве. Различные мероприятия, посвященные юбилеям, такие как 300-летие Санкт-Петербурга, 1000-летие Ярославля, также становятся событиями, которые привлекают туристов.

Надо отметить, что к настоящему времени сложилась такая тенденция развития событийного туризма в РФ, что лидерами событийного туризма являются Москва и Санкт-Петербург. При этом наибольшее количество культурных событий приходится на Санкт-Петербург и Москву, центром спортивного событийного туризма стали Казань и Сочи, центрами деловых и выставочно-ярмарочных мероприятий – Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Пермь, Новосибирск.

Несмотря на принятую федеральную целевую программу, направленную на развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации, существует различные факторы, сдерживающие рост событийного туризма в России, в том числе: недостаточно развитая туристская инфраструктура; низкая инвестиционная активность в регионах; визовый режим для иностранных туристов; высокие цены на авиа- и железнодорожные перевозки; труднодоступность некоторых регионов; недостаточное продвижение событийных мероприятий на внутреннем и международном рынках.

Однако в последнее время наметились и положительные тенденции: российские туристские компании организуют различные события самостоятельно; большое внимание стало уделяться событийному туризму на региональном уровне; развивается активное сотрудничество между регионами в сфере событийного туризма [2].

В целом в России за 2015 год показатели въездного событийного туризма увеличились на 1,5% по сравнению с показателями 2014 г. Немного изменилась и структура въездного потока, увеличилось количество туристов, приезжающих из Китая, Кубы, Кипра, Швеции, Турции – почти на 10%, а туристический поток из Эстонии, Японии и Туниса сократился примерно на 10% [4] (см. рисунок).

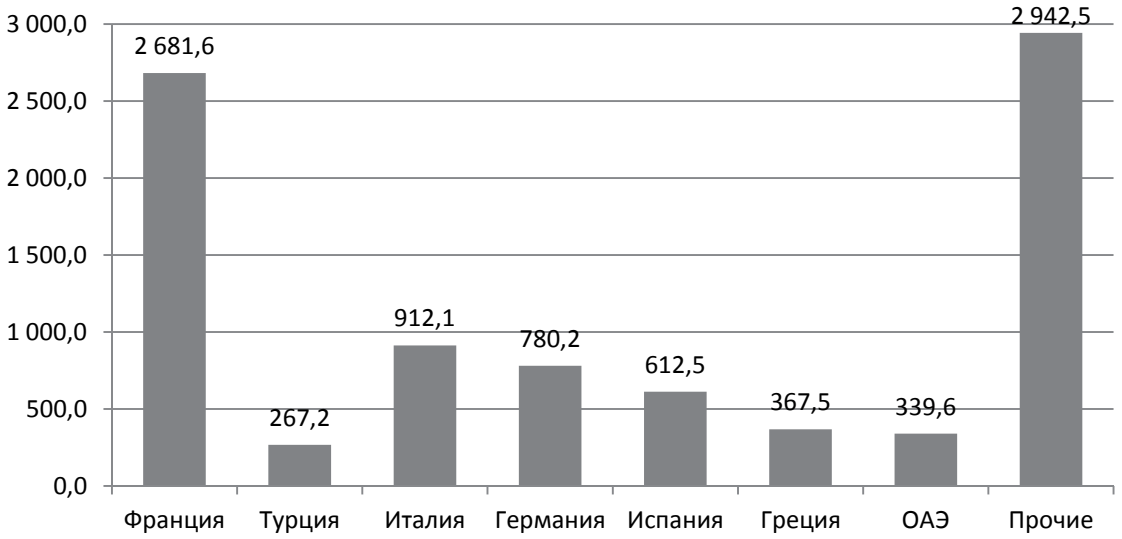

Рис. Структура въездного потока событийных туристов, тыс. чел. [4]

В целях стимулирования развития событийного туризма в Российской Федерации необходимо, по мнению автора, увеличить финансовые вложения в организацию событий и продвижение их на внутреннем и международном рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Биржакова М.Б.* Введение в туризм. М., 2011.
2. *Мозокина С.Л., Малышев А.М.* Перспективы развития MICE-туризма // Инновационные технологии в сервисе: сборник материалов IV Международной научно-практической конференции 18-19 декабря 2014 г. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.
3. Современное развитие туризма в России, Москве и Московской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intersever.ru/article.php5 (дата обращения 16.08.2016).
4. Обзоры рынков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://businesstat.ru (дата обращения 18.08.2016).

Малявкина И.В.

ОСОБЕННОСТИ АНГЛОЯЗЫЧНОГО ВОЗДЕЙСТВУЮЩЕГО ДИСКУРСА В СФЕРЕ БАНКОВСКИХ И СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Аннотация. *Статья содержит краткое описание выявленных особенностей англоязычного воздействующего дискурса в сфере банковских и страховых услуг. В тексте приведены примеры использования общеупотребительной и разговорной лексики в англоязычных PR-текстах, а также изложены ключевые характеристики воздействующего дискурса в этой сфере.*

Ключевые слова. *Англоязычный дискурс, PR-тексты, PR-технологии, финансово-банковская система, коммуникативная модель.*

Malyavkina I.V.

FEAUTERS OF THE ENGLISH-SPEAKING INFLUENCING DISCOURSE IN THE SPHERE OF BANKING AND INSURANCE SERVICES

Abstract. *This article contains a brief description of the revealed features of the English-language acting discourse in sphere banking and insurance services. The text gives examples of using vernacular and colloquial vocabulary in the English-speaking PR-text sand set out the key characteristics acting discourse in this sphere.*

Keywords. *English-language acting discourse, English-speaking PR-text, banking and insurance services, vernacular and colloquial vocabulary.*

Воздействующий дискурс в целом, и англоязычный, в частности, является предметом изучения когнитивной лингвистики. Изучая человеческую когницию как взаимодействие систем восприятия, представления и продуцирования информации в сфере нематериальной деятельности, мы понимаем дискурс согласно новейшим исследованиям европейского дискурсолога Тёна ван Дейка как актуализированный текст, в отличие от текста – формальной грамматической структуры [3]. Реальная практика современного дискурсивного анализа связана с изучением закономерностей перемещения информации в рамках коммуникативной ситуации [1]. Воздействующий дискурс подразумевает некий определенный промежуточный итог – реализацию намерений говорящего. В данной статье анализируются стилистические и лексические особенности англоязычного воздействующего дискурса в сфере банковских и страховых услуг.

В культурно обусловленных различиях в типах дискурса, предложенных в 1966 году, американский лингвист Роберт Каплан выделяет пять основных языковых групп, при этом английский язык стоит отдельно [9]. Английский язык представлен указанным автором как прямолинейный, логичный, последовательный, с четким вербальным выражением абсолютно всех компонентов высказывания. Из предложенных австралийским лингвистом Майклом Клайном культурно ориентированных параметров, отличающих англоязычный дискурс, мы выделим два. Первый: формальные аспекты играют доминирующую роль в структуре и оценивании дискурса. Основанием данного отличия Клайн считает то, что англоязычная культура традиционно считается низко контекстуальной и, следовательно, уде-

ГРНТИ 16.31.02
© Малявкина И.В., 2016
Ирина Вадимовна Малявкина – старший преподаватель кафедры коммуникационных технологий и связей с общественностью 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.: +7 911 276-83-79. E-mail: irina_teletrade@mail.ru.

ляет особое внимание форме. Другими словами, все основные и существенные элементы дискурса должны быть вербализованы и однозначны, а их связи представлены таким образом, чтобы не допустить различных толкований. Вторым параметром, который предлагает Клайн, является соотношение абстрактности и конкретности. В англоязычной культуре это выражается в большей конкретности высказывания, подкрепленной фактами [6].

Применение этих двух параметров для исследования в качестве воздействующего дискурса англоязычных рекламных и PR-текстов в сфере банковских и страховых услуг позволяет выявить структурную и стилистическую закономерность воздействия дискурса на объект коммуникации, т.е. целевую аудиторию. Субъектом в данной ситуации выступает банк либо страховая компания, которые размещают рекламные и PR-тексты на официальных сайтах в сети Интернет. Третьим дополнительным параметром может служить «тема». Руководствуясь типологией Н.Н. Мироновой (1997), мы относим исследуемый дискурс к «массово-информационному» [5]. Совокупность всех трёх параметров дает основание использовать в качестве эмпирической базы англоязычный воздействующий дискурс в сфере банковских и страховых услуг. Это соответствует «модели ситуации» ван Дейка, в соответствии с которой понятие «дискурс» связывается, прежде всего, с типовыми ситуациями общения [4, с. 42].

Современное информационное пространство характеризуется высокой концентрацией рекламных сообщений. Это обстоятельство приводит, по сути, к потере побудительной функции рекламного дискурса. Напротив, «назойливая реклама» вызывает протест у адресата, побуждая его к отказу от восприятия сообщения, к разрыву коммуникации. Данная ситуация в полной мере присутствует и в финансово-банковской сфере (ФБС). В настоящее время иностранные банки и страховые компании заметно сворачивают применение традиционной рекламы продуктов ФБС. Однако, полный отказ от неё нецелесообразен. Это продиктовано, в первую очередь, спецификой услуг в ФБС: они неосязаемы, и ключевую роль в процессе приобретения продуктов играет доверие, установленное между банком и клиентом. Также доверие тесно связано с устойчивой репутацией банка, от чего и зависит успех в данной сфере деятельности.

В этом заключается причина того, что большинство банков и страховых компаний в традиционных рекламных сообщениях акцентируют внимание на устойчивость их организации и позиционируют себя как наиболее стабильные. Таким образом, при использовании традиционного рекламного дискурса в модели ситуации Банк – Реципиент основную нагрузку несет информативная функция дискурса. В информативную составляющую вкладываются: наименование, фактические данные о дате основания организации, позиции в официальном рейтинге надёжности, география присутствия на рынке. Наглядным примером информативной функции рекламного дискурса могут выступать рекламные ролики ДжиМани (GE Money) банка.

ДжиМани банк является подразделением General Electric, оказывающим услуги потребительского кредитования, имеет представительства в 55 странах, его клиентами являются более 130 миллионов человек по всему миру. Банк был основан в 1930 году, носил название GE Capital. В настоящее время ДжиМани банк зарабатывает 75% дохода за пределами Англии, которая является местом расположения его головной конторы [2]. Основой информативной составляющей рекламного дискурса выступает имидж ДжиМани банка. С целью акцентирования внимания на универсальности банка, географическом охвате распространения филиалов, наряду с английским языком используются другие языки. В рекламном дискурсе также учитываются традиции и менталитет населения стран присутствия.

Крупнейшие банки США, такие как JP Morgan Chase, Bank of America, Citigroup, Goldman Sachs Group, Morgan Stanley, Wells Fargo [15] целенаправленно ориентируются в рекламной стратегии на новые группы потенциальных клиентов, так называемых «millennials», в США это больше, чем 75 миллионов человек в возрасте от 18 до 34 лет, которые тратят $ 1,3 трлн в год [13]. Американские маркетологи, финансовые аналитики, тщательно изучив специфические поведенческие характеристики данной целевой группы, получили результаты, позволившие развернуть принципиально новую PR-кампанию. В отличие от предыдущей, в которой воздействующим являлся инновационный контент, в новой кампании в качестве побудительного выступает полезный контент.

В частности, Bank of America, с целью создать интернет-ресурс финансового образования, привлек в качестве партнера некоммерческий образовательный проект Khan Academy [10]. Таким образом, модель ситуации «клиент – банк» была построена в адаптированном для клиента коммуникационном поле. В составе массовой аудитории Khan Academy немало пользователей, которые сталкиваются

с серьезными финансовыми решениями впервые – от получения заработной платы до ведения кредитного счета для выплат по студенческим ссудам или покупке дома. В дальнейшем Bank of America привлек в качестве партнера новый сетевой социальный интернет-ресурс Pinterest [12]. Ключевым фактором в выборе канала коммуникации стал фактор доверия.

Специалисты Bank of America разрабатывали специально для Pinterest контент, содержащий «pins» – идеи финансирования мероприятий личного характера (свадьба, ремонт дома и т.д.). Развитие новой PR-стратегии привело к разработке видео-контента, в котором PR-текст дополнен видеорядом. Например, в шоу-формате эксперты обсуждают финансовые вопросы, важные для молодой аудитории. Для воздействия на целевую группу был выбран популярный канал интернет-коммуникации с использованием web-технологий – информационное агентство Vice News [14]. Следует также отметить повышенное внимание менеджеров Bank of America к социальным потребностям молодежной аудитории. Представители поколения millennials отдают предпочтение компаниям, которые поддерживают в своей деятельности «корпоративную социальную ответственность». Молодежную аудиторию привлекает возможность «инвестировать в улучшение мира» [13]. Данное обстоятельство требует от банка-коммуникатора не только привлечения новых каналов коммуникации и новых технологий, но и создания новых типов PR-текстов, способствующих достижению маркетинговых целей, иными словами, требует создания воздействующего дискурса.

Принимая во внимание значительные достижения американской ФБС по преодолению финансового кризиса 2008–2009 годов и опережающее (в сравнении с Европой) развитие на современном этапе, представляет научный интерес и практическую значимость лексико-стилистическое исследование англоязычных PR-текстов, размещенных на интернет-ресурсах американскими и британскими банками и страховыми компаниями. Лексико-стилистический анализ PR-текстов, размещенных на более чем 20 англоязычных интернет-ресурсах, выявил ряд лексических и стилистических особенностей дискурса, которые позволяют говорить об эффективных языковых средствах создания воздействующего дискурса в финансово-банковской сфере.

Тексты на тему страхования автомобилей, размещенные в сети Интернет британским финансовым холдингом Lloyds TSB, состоят на 80% из слов и выражений, которые можно отнести к общеупотребительной и разговорной лексике. Например, the ideal balance of *(золотая середина между)*; to pay more than *(платить больше чем)*; you need to know *(очень важно знать)*; right cover *(надежная страховка)*; you will always be offered *(вам всегда будет предложено);* the lowest quote based on your needs *(основываясь на ваших предпочтениях)*; helpline *(горячая линия)*; on approved claims repairs *(одобренные заявки на починку)*; as long as your car's not been stolen or written off *(при условии, что ваша машина не была украдена или списана)*; you will always speak to insurance experts *(вы всегда будете общаться с экспертами в страховой области)*; professional advice *(профессиональный совет)*; the best price *(лучшее предложение)*; discounts *(скидки)*; 24 hour emergency *(служба поддержки 24 часа в сутки)*; accidents and damage *(несчастные случаи)*; take the car on holiday *(арендуйте машину на выходные)*; there's no extra cost *(без дополнительной платы)* [7].

Наглядным примером использования приема децентрации дискурса могут выступать PR-тексты, содержащие прямую речь популярных финансовых блоггеров. В качестве предмета для обсуждения выбран элементарный вопрос: What's The Best $20 You've Ever Spent? *(Как Вы потратили 20 долларов наилучшим образом?)*. В тексте рассмотренных интервью полностью сохранены стилевые характеристики устной речи говорящих, преобладает разговорная лексика. Приведем наиболее выразительные примеры [8]:

at the risk of *(рискуя тем, что)*; doesn't go as far as it used to *(не идет так далеко как могло бы)*; a few days later it's gone *(через пару дней ее уже нет);* we asked popular personal finance bloggers *(мы спросили популярных финансовых блоггеров);* here's what they came up with *(вот то что они нам ответили);* purchase *(купить)*; I had no idea that I would ever make any money off of it *(я не мог и представить себе, что когда-либо смог бы сэкономить на этом)*; but the more I started *(чем больше я начал)* ... the more I learned *(тем больше я узнал)*; income *(доход);* launched my journey toward financial freedom *(начал свое путешествие навстречу финансовой свободе);* to be considered *(чтобы быть в курсе);* a great online network tool *(крутой онлайновый инструмент)*; It's a good book *(это хорошая книга);* made it the best $20 I've ever spent *(самое лучшее мое приобретение за*

20 баксов); woke up *(проснулся);* when he had the same problem *(когда у него были те же проблемы)*; enough to stop *(достаточно, чтобы остановиться);* as soon as *(как только)*; a very proud big boy *(гордый большой мальчик)*; happy mama *(счастливая мама)*; started the tradition *(начал новую традицию)*; "Christmas kids" (*«Рождественские ребята»)*; elementary school *(начальная школа)*; surprisingly far! *(дело пошло на удивление хорошо)*; at least *(по крайней мере)*; in today's time *(в наше время)*; don't believe me? *(Вы мне не верите?)*; in your pocket *(в вашем кармане)*; to look around *(просто осмотреться)*; you can imagine *(можете себе представить)*; at the price it was probably a lemon *(по цене это было как лимон)*; hated it *(невзлюбил это)*; I like to think it saved our marriage *(мне хотелось бы думать, что это сохранило наш брак)*; it was time to really check out *(пришло время проверить)*; those two books set me on the path to fix my finances and change my life *(эти две книги заставили меня по менять мой взгляд на финансы и изменили мою жизнь)*; I had no idea *(я и представить себе не мог)*; this information inspired me *(эта информация вдохновила меня)*; struggles with debt *(борьба с долгами)*; it was awesome *(это было восхитительно)*; it came to *(это обошлось)*; completely free *(абсолютно бесплатно)*; what a disaster money could be *(какой же катастрофой могут быть деньги)*; money could buy a lot of really important experiences *(деньги помогают также приобрести опыт)*; I don't think I ever saw so much money at that time in my life *(не думаю, что я когда-либо до этого держал в руках такие деньги)*; I could make with that money *(куда потратить эти деньги)*; had introduced me to the idea of opening a savings account *(подала мне идею открыть сберегательный счет)*; I really didn't want to consider something *(я и не помышлял о таком)*; it seemed so boring *(казалось таким скучным)*; the last thing I wanted to do *(самое последнее, что я хотел бы сделать)*; a little bit of *(чуть-чуть)*; probably never make me happy *(возможно никогда бы не сделало меня таким счастливым)*; having a little money *(иметь немного денег)*; I took my mom's advice *(я послушался маминого совета)*; I slowly warmed up to the idea *(меня начинала греть мысль о том)*; were always broke *(всегда были на мели)*; spending lots of money on nothing *(тратили деньги попусту)*; rainy day *(черный день)*; I would make bad mistakes with money *(совершил глупые ошибки с деньгами)*; without a doubt *(без сомнений)*; there was no hope *(надежды не было)*; after a few weeks *(после нескольких недель)*; I finally sucked it up *(я плюнул на все)*; there is no better feeling than *(нет лучшего чувства чем)*; were extremely broke *(мы были на мели)*; I had no job at all *(не было работы вообще)*; we rented *(мы снимали)*; take the bus *(ехать на автобусе)*; gift card *(подарочная карта)*; generous *(щедрый)*; grateful *(благодарны)*; all we can afford *(все что могли себе позволить)*; happily *(с удовольствием)*; grabbed it *(заграбастали)*; one weekend *(однажды на выходных)*; were particularly bored *(скучали)*; after a bit of brainstorming *(после мозгового штурма)*; spend half on shopping *(потратили половину на шопинг)*; to take the money *(потратить деньги)*; the most ridiculous clothing *(самые классные шмотки)*; we were crying from laughter *(мы плакали от смеха)*; it was the worst *(это были худшие шмотки)*; in their right mind *(в здравом уме)*; it wasn't the money that made the night memorable, but the experience *(мы запомнили этот день по приобретенному опыту, а не по количеству потраченных денег)*.

Результатом прочтения PR-текста становится вполне закономерный, но никем не навязанный, как в рекламном тексте, вывод о том, что наилучший способ «потратить $20» – открыть сберегательный счет в банке. Таким образом, типовая ситуация общения между банком и потенциальным клиентом посредством новых каналов и технологий коммуникации приобретает побудительный характер. Сопоставляя достигнутые результаты американской ФБС по привлечению молодежной потребительской аудитории с примерами широкого применения новых коммуникационных технологий, можно отнести размещенные в сети Интернет ведущими банками США PR-тексты к категории воздействующего дискурса.

Ключевыми характеристиками англоязычного воздействующего дискурса в ФБС являются следующие: децентрация дискурса, готовность субъекта ФБС в типовой коммуникационной модели к принятию роли реципиента; выбор наиболее приемлемого для реципиента канала коммуникации; выбор делегата для передачи функции говорящего из числа «лидеров мнений» для данного сегмента целевой аудитории; делегирование функции говорящего неспециалисту в профессиональной ФБС, но представителю массовой аудитории, в частности блоггеру; сохранение всех речевых характеристик говорящего – лексических, стилистических, эмоциональных.

Как следует из проведенных наблюдений, основной акцент в коммуникационных кампаниях ФБС США и Великобритании делается не на продукты и услуги, а на формирование имиджа финансовой системы в целом как «корпоративно социально ответственной» сферы, отвечающей на насущные запросы всех слоев общества. В русле новой коммуникационной стратегии значительное внимание уделено разработке и распространению тематического контента, который, не являясь рекламным текстом, тем не менее, несет побудительную функцию, иными словами, является, в сущности, воздействующим дискурсом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андронкина Н.М.* Понятие «дискурс» в междисциплинарных исследованиях и его содержание в методике преподавания иностранных языков // Мир науки, культуры, образования. 2008. № 5. С. 87-91.
2. *Белобородов С.* Топ-5 крупнейших американских банков обновился новым участником. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wsjournal.ru/the-top-5-largest-us-banks-updated-new-member (дата обращения 28.04.2016).
3. *Ван Дейк Т.А.* Дискурс и власть. Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. М.: Либриком, 2013. 337 с.
4. *Ван Дейк Т.А.* Язык. Познание. Коммуникация. М.: Прогресс, 1989.
5. *Миронова Н.Н.* Дискурс-анализ оценочной семантики. М.: НВИ – ТЕЗАУРУС, 1997. 158 с.
6. *Clyne M.* Intercultural Communication at Work: Cultural Values in Discourse. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. 264 p.
7. GE Money. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gemoney.co.uk/en/help-and-information/about-ge.html (дата обращения 28.05.2016).
8. *Gentile M.* What's The Best $20 You've Ever Spent? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banks.com/articles/whats-the-best-20-youve-ever-spent (дата обращения 26.11.2015).
9. *Kaplan R.B.* Cultural Thought Patterns in Inter-Cultural Education // Language Learning. 1966. № 16. P. 1-20.
10. Khan Academy. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.khanacademy.org (дата обращения 26.07.2016).
11. Lloyds TSB Car Insurance Benefits. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.lloydsbank.com/insurance/home/car.asp (дата обращения 26.11.2015).
12. Pinterest. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://business.pinterest.com/ru/whats-pinterest (дата обращения 26.07.2016).
13. *Verdone M.* How to Be Hip: Big Banks Can Market to Millennials. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://adage.com/article/cmo-strategy/hip-ways-banks-market-millennials/299176 (дата обращения 26.05.2016).
14. VICE News. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://news.vice.com (дата обращения 26.06.2016).
15. Wells Fargo. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wbanks.ru/north-america/usa/wells-fargo.html (дата обращения 26.06.2016).

Мамедов Н.Ф.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МИГРАЦИЮ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. *Статья рассматривает изменения, произошедшие после распада Советского Союза, а также воздействие глобальных процессов на миграционные процессы в Каспийском регионе.*

Ключевые слова. *Каспийский регион, Каспийское море, Россия, Азербайджан, Иран, глобальная политика.*

Mamedov N.F.

GLOBAL PROCESSES AND FACTORS AFFECTING THE MIGRATION OF THE CASPIAN REGION IN MODERN CONDITIONS

Abstract. *The article examines the changes that occurred after the collapse of the Soviet Union, as well as the impact of global processes on migration processes in the Caspian region.*

Keywords. *Caspian region, the Caspian Sea, Russia, Azerbaijan, Iran, global policy.*

Со второй половины XX столетия миграционные процессы, вследствие протекающего процесса глобализации, приняли глобальный характер, охватили все основные континенты, социальные группы, культурно своеобразные сообщества и сферы людской жизнедеятельности. Справедливо, что прошедший век назвали «эрой миграции» [1]. Во многих регионах мира миграционные процессы сегодня стали важным фактором в общественной и политической жизни. О важности этого свидетельствуют статистические данные: общая численность международных мигрантов, т.е. людей, живущих вне страны своего происхождения, возросла с 75 млн в 1965 году до 120 млн в 1990 году, что составило 2% всего мирового населения. Количество мигрантов увеличивалось быстрее, чем население Земного шара: 2,6% ежегодно против 1,9%. В период с 1990 года и до начала XXI века численность международных мигрантов оценивается уже в 135-140 млн человек. При этом интенсивность международной миграции существенно уступает внутренним миграционным перемещениям. По экспертным оценкам ООН, внутренняя миграция, начиная с 80-х годов прошлого столетия, составляет от 750 млн до 1 млрд человек (почти каждый шестой житель планеты) [2].

Рассматривая глобальные процессы в Прикаспийском регионе, следует отметить, что после распада Советского Союза, произошедшего в 1991 году, наступил период быстрого изменения ситуации вокруг этого региона. Изменившийся «статус-кво» вывел процессы в регионе с политико-экономического взаимодействия в рамках внешних политик стран на глобальный уровень, который Н. Спайкмен связал не с географическими факторами, а с динамическими сдвигами в центрах силы [3]. Данный регион нельзя воспринимать как статичный, замкнутый, а необходимо учитывать все факторы глобального уровня, создающие динамику процессов глобального политико-экономического взаимодействия, которая отражается на всю глубину вложенных уровней политики: регионального и локального.

Целью данной статьи является обоснование необходимости рассматривать миграционные процессы в Каспийском регионе, учитывая объемлющие их процессы на уровне глобальной политики, а так-

---

ГРНТИ 11.25.40
© Мамедов Н.Ф., 2016
Намик Фарманович Мамедов – аспирант кафедры истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: namik2015@gmail.com.

же провести анализ воздействия произошедших глобальных изменений в миграционных процессах Каспийского региона.

После распада Советского Союза, следующей вехой, открывшей новую страницу в международных отношениях, автор считает события 11 сентября 2001 года, после которых экспансионистская политика Соединённых Штатов и Запада в целом приняла новые очертания и изменила всю конфигурацию глобально-политического ландшафта Центральной Евразии, в том числе и в одном из ключевых регионов на «Великой Шахматной Доске» – Каспийском, входящем в «Евразийские Балканы», как его окрестил З. Бзежинский [4]. Бассейн Каспийского моря с его богатством минерального сырья, в первую очередь – углеводородов, опять, как и в предшествующие три столетия, превратился в один из главнейших стратегических регионов, события в котором оказывают воздействие на всю мировую политику и экономику.

В XXI, как и в XX, столетии большую роль в политике и экономике играют возможности добычи углеводородов и, соответственно, степень контроля топливно-энергетических ресурсов, освоенность технологий добычи и производства, а также контроль над средствами доставки ресурсов потребителям. Немаловажную роль в этом играют способности тех или иных держав обеспечить защиту от потенциальных конкурентов, а также деструктивных сил (международного терроризма, «цветных» революций, способных приостановить поставки или вообще изменить условия добычи и транспортировки ресурсов и товаров).

После того, как в 90-х годах XX века произошел распад СССР, на его месте появился ряд относительно независимых государств. Особое воздействие этот процесс оказал на ситуацию вокруг Каспийского моря, которое традиционно считалось «советским озером». Произошёл радикальный пересмотр многих, казавшихся ранее устойчивыми, глобально-политических реалий, связанных со статусом Каспийского моря. Теперь оно оказалось «поделённым» между пятью суверенными государствами: Россией, Казахстаном, Ираном, Азербайджаном, Туркменистаном. А учитывая то, что близость Каспийского моря для каждого из пяти прилегающих к нему государств связана с вопросами обеспечения военно-политической и экономической безопасности, важность договорного процесса становится неоспоримой, поскольку зачастую стороны предлагают взаимоисключающие варианты решения тех или иных проблем региона [5].

В начале XXI века, особенно, после событий 11 сентября 2001 года, в Каспийском регионе появились новые страны, посчитавшие регион объектом своих политических и экономических интересов. Возросло также значение каспийских энергетических ресурсов, что привело к растущей важности Кавказского региона и Каспия для европейской безопасности [6]. Х. Солана, отмечая важность Кавказа для Европы, ещё в 1997 году в своём выступлении в Баку подчеркнул, что «Европа не будет полностью безопасной, пока страны Кавказа будут оставаться за пределами европейской (системы) безопасности» [6, с. 16].

О том, что Каспийский бассейн является энергетической кладовой XXI века, указано в работах А. Магомедова и Р. Никерова [7, 8]. Как утверждают авторы, Каспийской регион выступает не ресурсной альтернативой, а скорее энергетическим дополнением Персидского залива. «Если брать региональные критерии, то для прикаспийских стран данный ресурс имеет жизненно важное значение. Открытие нефтяных месторождений Тенгиз, Кашаган и Карачаганак на казахстанском шельфе и газовых месторождений Южный Илотань – Осман и Довлетабад в Туркмении, сделали каспийские углеводороды важной частью мирового энергетического рынка. Например, казахстанский Кашаган – крупнейшее нефтяное месторождение в мире из числа открытых за последние 30 лет. По мнению бывшего посла Индии в Узбекистане и Турции М. Бхадракумара, запасы Кашагана составляют 7-9 млрд баррелей: настоящая жемчужина в нефтяной короне Каспийского бассейна. А по данным статистического обзора мировой энергетики British Petrleum, добыча газа в Туркмении за последнее десятилетие увеличилась в 4 раза, в связи с чем эта страна стала более весомым газовым производителем, чем Нидерланды» [7, с. 13-14].

Каспийский регион является сегодня тем пространством, где сходятся интересы многих государств: не только кавказских и центральноазиатских, но и ряда государств Запада и Востока. В регион стремиться войти и обозначить свои интересы уже вторая экономика мира – США [9], а вместе с ней и крупнейшая военно-политическая структура современного мира – НАТО. В середине 2000 года бывший министр обороны США К. Уайнбергер заявил о том, что «если бы России удалось удержать гос-

подство в Каспийском море, это было бы для нее более важной победой, чем победа Запада, добившегося расширения НАТО на Восток» (цит. по: Морской сборник. 1997. № 6. С. 22). Однако, следует заметить, что этот посыл, по мнению автора, ошибочен, поскольку подталкивает российскую элиту, особенно дипломатов, на попытки «господствовать», тогда как реально необходимо искать пути взаимовыгодного сотрудничества между странами региона.

Разница в высказываниях министра обороны США и Заявлением лидеров прикаспийских стран по итогам Четвёртого каспийского саммита показывает разницу в подходах к решению проблем, с которыми сталкиваются субъекты глобальной политики в процессе взаимодействия цивилизаций. Дело в том, что цивилизации могут развиваться на основе двух противоположных алгоритмов объединения: межрегиональный конгломерат и многорегиональный блок [10], что определяется характером взаимоотношений центра, несущего субъектность [11] и формирующего ценностные ориентиры того или иного типа цивилизации, и периферийных регионов.

Межрегиональный конгломерат – форма цивилизационного развития, при которой национальные культуры замещаются единой типовой унифицированной культурой. Управление в конгломерате подчинено единому межрегиональному центру, который осуществляет управление цивилизацией. Одна из главных задач межрегионального центра состоит в том, чтобы управление было идейно централизованным, то есть чтобы был только один источник идейной, ценностной подпитки во всём конгломерате стран.

Типичный пример конгломерата – евро-американский конгломерат «западной» цивилизации, в котором есть единый управляющий центр (некоторые аналитики локализуют его в США, однако правильнее было бы его локализовать функционально-алгоритмически в аналитических центрах, вырабатывающих принципы глобальной политики Запада в целом, а не географически), принимающий все решения, и политике которого подчиняются уже национальные центры. Межрегиональный конгломерат нацелен на разрушение управления в регионах-конкурентах и включение их «обломков» в свой состав. Национальные культуры присоединённых территорий замещаются единой типовой унифицированной массовой культурой. Делается это для того, чтобы не было каких-то управленческих центров, которые могли бы выработать альтернативу глобальной политике центра конгломерата.

Многорегиональный блок отличается от конгломерата тем, что выбор общецивилизационного вектора целей и выработка концепции их достижения не сосредоточены в каком-либо центре, а распределены по всему блоку. Если даже какой-то региональный центр и сосредотачивает у себя административную власть над делами всего блока, то идеи, цели, частные концепции их достижения он черпает со всего пространства многорегионального блока. Поэтому блок кровно заинтересован в культурном разнообразии. И, в отличие от конгломерата, который замещает национальные культуры единой унифицированной культурой, блок поддерживает и помогает развиваться культурам и тому в них, что соответствует идеалам этого типа развития цивилизации.

Расширение блока происходит тоже иначе, чем у конгломерата. Если конгломерат разрушает вектор целей присоединённого «куска» и замещает его целями межрегионального центра, то блок сначала вписывает близкие по идеалам цели из вектора целей страны в свой собственный вектор целей. А это значит по сути, что блок таким образом встаёт на путь помощи региону в достижении его целей, разделяя ответственность за них. С течением времени может произойти слияние страны с помогающей ей цивилизацией в силу единства направлений развития. Таким образом, управление осуществляется согласованно и бесконфликтно в интересах всех участников.

Западный конгломерат стран, реализуя свой принцип цивилизационного развития, неоднократно пытался войти в Каспийский регион. Проявлением этого процесса «вхождения» в регион, несомненно, являются события 8 августа 2008 года в Южной Осетии, которые должны были стать основой вхождения Грузии в НАТО, поскольку, по мнению грузинской элиты, эти действия решали территориальные проблемы и обеспечивали целостность страны после неразберихи 1990-х годов, что было одним из условий вступления в НАТО. Однако, на пути грузинской военной машины, подготовленной силами американских инструкторов и обеспеченной американской техникой, встал миротворческий контингент Российской Федерации, а также оперативно среагировавшая на агрессию российская армия. Несмотря на попытки западных СМИ выставить Россию как агрессора, после провала грузинской операции мировое сообщество, разобравшись в хитросплетениях информационной войны, заняло по-

зицию России. Сегодня Грузия так и не стала членом НАТО. А в Южной Осетии готовят референдум о дальнейшей судьбе страны (см.: http://tass.ru/opinions/interviews/3192105).

Важной вехой урегулирования ситуации вокруг Каспия стал Четвёртый каспийский саммит, состоявшийся в Астрахани 29 сентября 2014 года, на котором было сделано совместное заявление стран прикаспийского региона. Было заявлено, что «прикаспийская пятёрка» может обеспечить безопасность региона и самостоятельно договорится по статусу Каспийского моря. В частности, в заявлении указывалось, что Конвенция, которая должна быть подписана в 2016 году по итогам встречи в Астане, должна строиться на принципах «уважения суверенитета», а главное – «неприсутствия на Каспийском море вооружённых сил, не принадлежащих Сторонам». Ясно, что этот пункт отсекает возможность военного присутствия стран НАТО в акватории Каспийского моря.

Находясь в месте соприкосновения русской, восточной и западной культур (и цивилизаций) Каспий стал неотъемлемой частью глобальной политики. Как отмечает президент Азербайджана И. Алиев, «в регионе Каспийского моря свершилась настоящая геополитическая революция, в результате которой он превратился в самую «горячую» линию столкновения интересов России и Запада» [12, с. 411]. Стоит добавить, что и Востока тоже, поскольку важнейшую роль в судьбе Каспийского моря играет Иран. В Вашингтоне ещё в 1990-х годах военные и гражданские аналитики убеждали администрацию Белого дома в том, что укрепление американского влияния в Каспийском регионе должно быть основной целью американской внешней политики. Высокопоставленный сотрудник Совета национальной безопасности Ш. Хеслин утверждала, что «США просто не могут допустить, чтобы Россия (или Иран) доминировали над энергоресурсами Каспия с теми огромными политическими рычагами на регион и Европу, которые даёт такое влияние ... всё больше Каспийский регион становится не только важным компонентом энергобезопасности Запада, но и опорой в меняющемся балансе сил в Евразии, Азии и Ближнем Востоке» [13].

После событий 2001 («события 9/11» и последовавшая экспансия США в ближневосточные страны), 2008 (события в Грузии), 2014 (санкции в отношении России), 2016 (когда США сняли санкции с Ирана [14], в расчёте на его сотрудничество, а значит – сближение с западной цивилизацией) годов, всё это становится особенно актуальным. Российские политические аналитики определяют российско-иранские отношения как партнёрство с хорошими долгосрочными перспективами. А если следовать теории суперсистем, то Иран и Россия, как две цивилизации блокового типа, просто неизбежно сойдутся, даже несмотря на то, что и имеют ряд спорных вопросов по Каспийскому морю, в частности, по разграничению дня Каспия [15, с. 1; 16, с. 5].

Российская сторона, выражая блоковый принцип цивилизационного развития, всегда выступала в своих отношениях с Ираном с позиции диалога культур. Официальная Москва неоднократно заявляла в своей заинтересованности развития мирных добрососедских отношений. «Россия не верит в эффективность санкций… Она отстаивает интересы на Каспии, избегая конфликта с Ираном в Закавказье. Не хочет ирано-израильской войны… Торгует с Ираном, категорически выступая против нарушения режима нераспространения. При любом развитии событий минимизирует риски, стараясь извлечь из ситуации все что возможно. Что критикуется извне, но прагматично и разумно» [17, с. 6]. Россия заинтересована в добрососедских отношениях со своим южным соседом. Москва предпочитает осуществлять с Тегераном преимущественно «гражданские проекты» (экономика, культура, образование, торговля). Закономерно, что и в отношении России в иранской столице была выдвинута идея о стратегическом союзе Москва – Тегеран [18, с. 9].

За два десятилетия, прошедшие с момента образования новых прикаспийских государств, изменился общий характер миграции, поскольку она стала менее хаотичной, приобрела достаточно устойчивые направления. Сегодня миграционные потоки формируются под воздействием не «ситуативных» факторов (конфликты, эскалация межэтнической напряжённости, развал единого государства), а под влиянием экономических, демографических и других более устойчивых по времени факторов. Изменилась и российская государственная миграционная политика: были сформулированы институциональная и нормативно-правовая базы, обозначены приоритеты на дальнейшую перспективу, хотя стоит сказать, что сделано это было в нескольких различных документах.

Государством признаётся необходимость привлечения мигрантов в страну в соответствии с потребностями социально-экономического и демографического развития, учитывая необходимость их социально адаптировать и интегрировать в российскую действительность. Сейчас на территории Рос-

сии, по данным Федеральной миграционной службы (ФМС), находятся с различными целями почти 11 миллионов иностранных граждан (по состоянию на 5 апреля 2016 года, см.: http://xn--b1ab2a0a.xn--b1aew.xn--p1ai/document/5851). Согласно статистике ФМС, в настоящее время на территории Российской Федерации из прикаспийских стран находятся: 588 811 граждан Казахстана (в том числе 370 632 мужчины и 218 179 женщин), 518 819 граждан Азербайджана (в том числе 338 562 мужчины и 180 257 женщин), 24 363 гражданина Туркменистана (15 450 мужчин и 8 913 женщин) и 10 016 граждан Исламской республики Иран (в том числе 7 472 мужчины и 2 544 женщины).

В Азербайджане проживает 119 300 человек, причисляющих себя к русским (см.: http://pop-stat.mashke.org/azerbaijan-ethnic2009.htm). В Казахстане, они вторая по численности национальная группа; на начало 2016 года русские составляли 20,61% населения страны (3 644 529 человек; см.: http://www.stat.gov.kz/getImg?id=ESTAT118979). В Туркменистане в 2001 году их численность составляла 182 000 человек или около 3,5% всего населения (см.: http://www.fergananews.com/article.php?id=1511). В Иране число русских статистически незначимо. Следует отметить, что число русских с 1990-х в странах бывшего Советского Союза сокращалось, т.к. многие мигрировали в Россию.

В последние десятилетия повышается степень участия мигрантов из государств Каспийского региона в российской экономике. В общей численности занятых в экономике России доля иностранных работников возросла с 0,3% в 1999-2000 годах до 3,4% в 2008 году. В 2009 году она снизилась до 3,2%, а в 2010 году – до 2,4%. По некоторым оценкам, в 2011 году доля иностранных работников увеличилась до 3,6%, в 2012 составила 3,1%, в 2013 – 3,5%, а по данным за 2014 год доля иностранной рабочей силы в общей численности занятых в России поднялась до 4,4%. При этом доля иностранных работников, имевших действующее разрешение на работу, снизилась до 1,4%, а доля получивших патенты повысилась до 3% занятых (см.: Демоскоп № 635-636, 23 марта – 5 апреля 2015 г.).

Таким образом следует констатировать, что после развала Советского Союза имел место отток людей, причисляющих себя к русским, из стран Каспийского региона. Вместе с тем имел место и приток трудовых мигрантов из этих стран в Россию, который несколько сократился только в 2015–2016 годах. Причинами этих процессов послужило изменение глобальной политической ситуации, разрыв экономических связей, усиление националистических настроений в бывших советских республиках.

Однако следует отметить, что за последние два десятилетия межгосударственные отношения выровнялись и вышли на новый уровень. Страны Каспийского региона во многом показывают наилучший пример взаимодействия как стран постсоветского пространства, так и стран, граничащих с ними. Строятся они на основе алгоритмики, свойственной многорегиональному блоку, что обеспечивает большую устойчивость социально-культурных, экономических связей и миграционных потоков в долгосрочной перспективе. В условиях быстро меняющегося мира такой метод налаживания добрососедских отношений становится стратегическим преимуществом, ведь в целом любое государство нуждается в таком взаимосвязанном не только между собой, но и с ближайшими партнёрами комплексе различных политик, в том числе и миграционной, который бы обеспечил поступательное развитие, при минимизации рисков эскалации политической напряжённости внутри государства и вокруг его границ. Соответственно, миграционная политика должна выстраиваться с учётом алгоритмики и общей направленности развития цивилизаций и осмысленного выбора проводимой государством глобальной политики, сопряжённой с внешней и внутренней политиками в этом государстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Castles S., Miller M.J.* The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World. London: Macmillan, 1996.
2. *Zlotnic H.* Trends of international migration since 1965, what existing data reveal // International Migration. 1999. № 37. P. 21-61.
3. *Spykman N.J.* The Geography of the Peace. New-York, 1944.
4. *Бжезинский З.* Великая шахматная доска. М.: Международные отношения, 2010. 256 с.
5. *Дарабади П.* Геополитические реалии в Каспийском регионе в контексте формирования нового мирового порядка // Кавказ и глобализация. 2010. Вып. 1-2. Том 4.
6. *Кунэ Ф.* НАТО и Южный Кавказ. Тбилиси: Кавказский институт мира, демократии и развития, 2003.

7. *Магомедов А., Никеров Р.* Большой Каспий. Энергетическая геополитика и транзитные войны на этапах посткоммунизма. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 259 с.
8. *Магомедов А.К., Никеров Р.Н.* От Большого Каспия до Сахалина. Характер и рубежи борьбы за энергоресурсы Северной Евразии на этапах посткоммунизма. Ульяновск: УлГУ, 2011. 351 с.
9. *Сухаревская А.* Китайская экономика официально стала крупнейшей в мире. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/08/10/2014/5434f48dcbb20faeeafe2a0a (дата обращения 04.05.2016).
10. Процессы в суперсистемах: возможности течения. Достаточно общая теория управления // Постановочные материалы учебного курса факультета прикладной математики и процессов управления Санкт-Петербургского государственного университета (1997–2003 гг.). СПб., 2003.
11. *Конуров А.И.* Глобальная политическая субъектность и её влияние на суверенитет государства // Вестник Военного университета. 2010. № 1 (21). С. 147-152.
12. *Алиев И.Г.* Каспийская нефть Азербайджана. М.: Известия, 2003.
13. *Heslin S.* The New Pipeline Politics // The New York Times. 1997. November 10.
14. ООН, США и Евросоюз сняли санкции с Ирана. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vz.ru/news/2016/1/17/789037.html (дата обращения 04.05.2016).
15. *Угланов А.* Куриная перепалка на фоне иранского кризиса // Аргументы недели. 2006. № 16/3.
16. *Сажин В.* Какой Иран выгоден России? // Время новостей. 2010. № 37 (2401).
17. *Сатановский Е.* Плюс-минус бомба // Известия. № 183 (27954). 05.10.2009.
18. *Евсеев В.* Карибы, Иран и Кавказ – три больные мозоли США // Аргументы и факты. № 38 (1455). 17-23 сентября 2008 г.

Микаилов П.В.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ В СТРАНАХ-УЧАСТНИЦАХ ЕАЭС

Аннотация. *Статья посвящена проблеме введения единой региональной валюты на территории стран Евразийского экономического союза. Показана роль России в валютной интеграции. Рассмотрены возможные последствия введения единой валюты для экономик стран союза. Проведен анализ проблем и факторов, затрудняющих переход к единой валюте, в том числе исследованы различия в макроэкономических показателях, характеризующих экономическое развитие стран-участников ЕАЭС.*

Ключевые слова. *Евразийский экономический союз, валютная интеграция, единая валюта, единое экономическое пространство, валютная политика, финансовая интеграция.*

Mikailov P.V.

PROBLEMS AND PERSPECTIVES TO THE INTRODUCTION OF A SINGLE REGIONAL CURRENCY IN THE COUNTRIES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Annotation. *The article is devoted to the introduction of a single regional currency in the countries of the Eurasian Economic Union. It was analysisthe role of Russia in the monetary integration. The possible consequences of the introduction of the single currency for the economies of the Union are analyzed. The analysis of the issues and factors were carried out that impede the transition to the single currency, including investigated differences in macroeconomic indicators characterizing the economic development of the participating countries EAEC.*

Keywords. *Eurasian Economic Union, monetary integration, single currency, single economic space and monetary policy, financial integration.*

Важным показателем экономического становления государств считается их интеграция в мировое экономическое хозяйство. В настоящее время интеграционные процессы осуществляются в таких областях как торговля, финансовая и валютная сферы. Финансовая интеграция – это сплоченность финансовых рынков и их способность работать как единое целое. Благодаря ей, участники увеличивают выгоды и получают доступ к перекрестным продажам [7]. Финансовая интеграция предоставляет инвесторам возможность получать более высокую прибыль и снижать риски за счет диверсификации, а также позволяет заемщикам осуществлять привлечение более надежного финансирования с наименьшими затратами на более емких и совершенных рынках. Это позволяет получить выгоды для потребителей и предприятий и, при помощи взаимодействия с другими экономическими изменениями, такими как технологические инновации, должно гарантировать более быстрый рост производительности труда и экономики в целом [6, с. 48].

В публицистических и научных статьях на тему валютно-экономической интеграции был сформирован принцип строгой последовательности этапов экономической интеграции. Интеграция представляется как высокоструктурированное, сложное явление, которое включает в себя целую систему на-

---

ГРНТИ 06.51.57
© Микаилов П.В., 2016
Пехман Великрам оглы Микаилов – аспирант кафедры банков и финансовых рынков 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.: 8 911-252 84 54. E-mail: pehman@mail.ru.

циональных рынков и наднациональных институтов государственного управления. Примером успешной реализации финансовой интеграции является единый рынок капитала и финансовых услуг в Европейском Союзе. Именно данный процесс является одной из главных целей Европейского Союза в течение многих десятилетий. Этот процесс сопровождался и до сих пор реализуется путем преодоления многих проблем законодательного, институционального, регуляторного характера. Многие политические инициативы проложили путь к усилению финансовой интеграции в ЕС, но наиболее новаторским и основополагающим, является, без сомнения, введение евро.

Единая валюта снижает операционные издержки для потребителей и фирм, высвобождает ресурсы, которые могут быть использованы для инвестиций в бизнес как внутри страны, так и за пределами ее границ. Кроме того, единая валюта удаляет все валютные риски между странами-участницами, а также снижает волатильность курса по отношению к третьим валютам. Все это приводит к более эффективному международному распределению капитала и, следовательно, более высоким темпам роста. Таким образом, валютная интеграция, как составная часть экономической интеграции, состоит в процессе реализации скоординированной и согласованной валютной политики стран-участниц валютной интеграции, а также создании и функционировании межгосударственных организаций, производящих межгосударственное валютное регулирование [1, с. 171].

Самый крупный в мире экономический союз – Евросоюз, произвел наивысшую форму интеграции в валютной сфере: ввел валюту, единую для всех членов Евросоюза. На текущий момент еврозоне принадлежит статус крупнейшего мирового финансово-экономического объединения, а единая валюта, обращающаяся в ЕС, является серьезным конкурентом американского доллара в мировой экономике. Для повышения темпов социально-экономического развития стран постсоветского пространства также необходимо усиление интеграции между участниками во всех сферах социально-экономической жизни, в том числе и в валютной сфере. Это в целом возможно в рамках существующего этапа межгосударственной интеграции в рамках Евразийского экономического союза [2, с. 38].

Однако, следует отметить, что переход к единой валюте довольно сложен. В первую очередь из-за различий экономик России, Казахстана и Беларуси, как по объемам производимой продукции, так и по структуре. Мы можем отметить, что особенностью Евразийского экономического союза (в отличие от Еврозоны) является наличие в его составе крупной страны – Российской Федерации. Например, по численности населения Россия в 4 раза больше остальных стран Союза. Также следует учесть разницу в показателях ВВП на душу населения. В Российской Федерации он в 23 раза превышает этот же показатель в Республике Армения (см. табл.).

Таблица

Сравнительная характеристика численности населения и ВВП стран-участниц ЕАЭС [4]

Страна	Численность населения		ВВП за 2015 год	
	млн чел.	доля в ЕАЭС, %	млрд долл. США	доля в ЕАЭС, %
Республика Армения	3,00	1,6%	7 324,40	0,7%
Республика Беларусь	9,50	5,2%	40 769,60	3,7%
Республика Казахстан	17,70	9,7%	142 247,30	12,9%
Кыргызская Республика	6,00	3,3%	4 749,90	0,4%
Российская Федерация	146,50	80,2%	904 123,20	82,3%
Итого	182,70	100%	1 099 214,4	100,0%

В целом, выделяют несколько приоритетных направлений развития интеграции в валютной сфере Евразийского экономического союза [7]: возможность использования национальной валюты за пределами страны; рост количества расчетов в национальной валюте между государствами-участницами союза; уменьшение доли доллара США как на валютных рынках стран-участниц союза, так и при проведении расчетов между ними; увеличение уровня доверия у населения к национальной валюте внутри страны. Важным условием развития интеграции при совершенствовании валютных рынков, по нашему мнению, будет являться применение единых подходов и методов при валютном регулировании, и, главное, постепенный отказ от ограничений для осуществления свободного передвижения капитала. Отметим, что ЕАЭС пока еще не полностью реализует свой интеграционный потенциал. Процесс мировой интеграции, падение уровня внешнеэкономической конъюнктуры, а также ухудшение

макроэкономических условий приводят к тесному сотрудничеству между странами и, как следствие – интеграции валютного рынка, являющегося фактором развития национальных экономик стран ЕАЭС.

По нашему мнению, в рассматриваемых процессах существуют сдерживающие факторы: низкий уровень экономического развития; пока еще относительно слабая производственная специализация; диспропорции в структуре; наличие слабоэффективного механизма при согласовании экономических интересов, а также при реализации на практике достигнутых договоренностей. Мы провели сравнительный анализ позитивных и негативных тенденций в ходе реализации евразийского интеграционного процесса. Из положительных тенденций можно выделить снижение доли сырьевой торговли между странами-участницами с 39 до 33%; активный рост торговли стран Таможенного союза с внешним миром в 2011 г. (суммарный объем ее составил 913 млрд долл. США) и 2012 г.; развитие агропромышленного комплекса: увеличение в 1,5 раза физических объемов поставок казахстанской пшеницы на рынке единого экономического пространства, рост поставок продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья из Белоруссии; гармонизации уровня субсидий в сельском хозяйстве, которые не должны превышать 10% от объемов производства.

Из негативных тенденций можно выделить снижение в 2013 г. объемов взаимной торговли стран – членов Таможенного союза до 930 млрд долл. США. Нисходящий тренд продолжился в 2014 г. Происходило замедление темпов роста экономик стран Таможенного союза и ослабление их валют по отношению к доллару США; повышенная конкуренция в некоторых сферах (например, мясо-молочном животноводстве); сохранение барьеров во взаимной торговле и проблемы импортозамещения товаров несоюзного происхождения [10].

В ходе наблюдений было обнаружено, что в течение последних лет тенденция к росту общего числа направленных и полученных платежей сохраняется. Но параллельно с этой тенденцией сокращается стоимостной объем платежей стран-участниц ЕАЭС, который исчисляется в долларах США. Как показал проведенный нами анализ динамики направленных и полученных платежей по данным центральных банков стран ЕАЭС, в разрезе валют за период с 2010 по 2014 гг. [5], в долларовом эквиваленте общая сумма платежей уменьшилась (по сравнению с 2013 годом) приблизительно на 6% до 129 586 млн долл. США. В 2014 году объем платежей уменьшился как в целом по Союзу, так и по отдельным государствам (см. рис. 1).

Наибольший спад был нами зафиксирован в Таджикистане, он составил 10% (по данным Национального Банка Республики Таджикистан), и в Киргизии – 8,6% (по данным Национального Банка Кыргызской Республики). В России и Беларуси суммарный объем направленных и полученных платежей уменьшился на 7% (по данным Центрального Банка России) и 6,7% (по данным Национального Банка Республики Беларусь). При определении динамики стоимостного показателя основным фактором является падение курса национальной валюты относительно доллара США. Если не брать в расчет данный фактор, то суммарный объем платежей государств ЕАЭС (в национальных валютах), характеризовался ростом.

На протяжении нескольких лет (за период с 2011 по 2014 гг.) удельный вес в суммарном объеме платежей увеличился с 56% до 67% – до 86 963 млн долл. США. Из этого можно сделать вывод, что российский рубль используется при двусторонних расчетах Российской Федерации со странами ЕАЭС. Второй превалирующей валютой при расчетах стран-участниц ЕАЭС является доллар США (см. рис. 2), удельный вес которого, в суммарном объеме направленных и полученных платежей в 2014 году, составил 26,5%. При этом, как было выявлено в ходе исследования, его доля в структуре валютных платежей в последние годы падает. Но, несмотря на это, доллар США остается доминирующей валютой при расчетах по оплате товаров и услуг между странами-участницами ЕАЭС (без учета Российской Федерации). Например, при расчетах Республики Беларусь со странами ЕАЭС в 2014 году на него приходилось около 55% всего объема направленных и полученных платежей (по данным Национального Банка Республики Беларусь), в расчетах Казахстана – 82% (по данным Национального Банка Казахстана), в расчетах Киргизии – 79% (по данным Национального Банка Кыргызской Республики).

Подводя итог, можно отметить, что валютная интеграция будет являться фактором стабильности и экономического роста: увеличивающаяся закрытость экономик стран постсоветского пространства в рамках ЕАЭС требует большего взаимодействия денежной и валютной политики [2]. По мнению российских экспертов, этот вариант более эффективен для стран-участниц ЕАЭС (если сравнивать с от-

меной фиксированного валютного курса). В рамках валютной интеграции исчезнут транзакционные затраты при проведении валютных операций, а также затраты, связанные с резким колебанием валютных курсов. При переходе на единую валюту значительно снизятся и затраты при проведении международной торговли, а также минимизируются курсовые риски. По нашему мнению, в совокупности это приведет к положительному эффекту для экономики России, в которой присутствует высокая доля торговли со странами-участницами ЕАЭС.

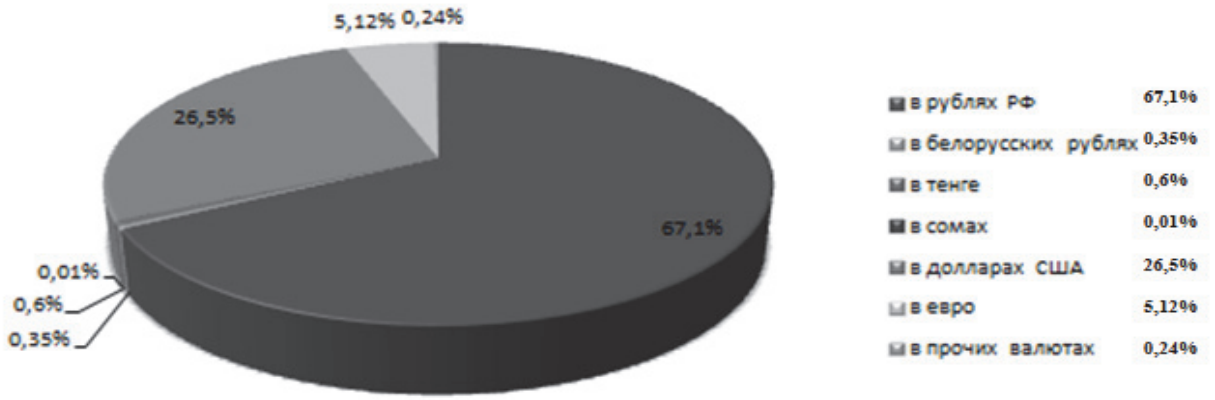

Рис. 1. Направленные и полученные платежи, по данным центральных банков стран ЕАЭС, 2014 г. [8]

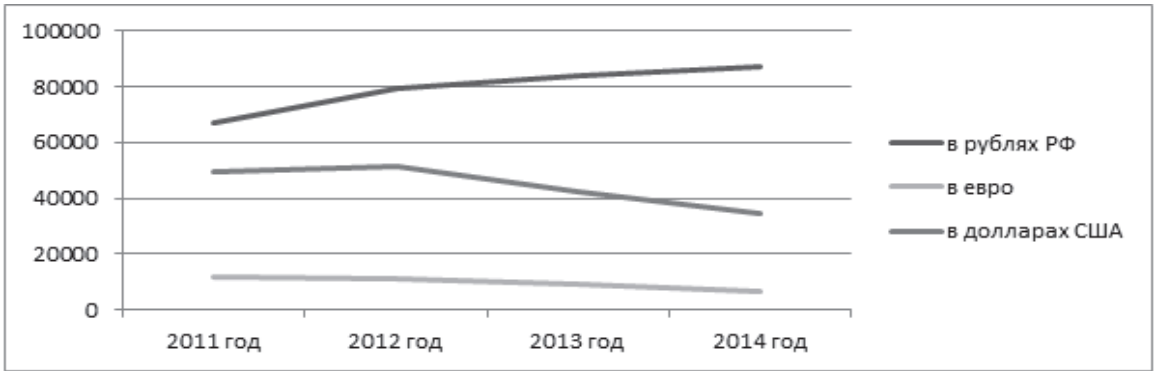

Рис. 2. Динамика направленных и полученных платежей, по данным центральных банков стран ЕАЭС, 2011–2014 гг., млн долл. США [8]

Следует учесть, что затягивание процесса валютной интеграции приведет к замедлению процессов вхождения экономик стран постсоветского пространства в единый экономический рынок. Очень важным, по мнению многих экспертов, является этап организации системы наднациональных органов в сфере банковского, денежно-кредитного и валютного регулирования, в частности, единого центрального банка. Автор солидарен с этой позицией. В условиях больших макроэкономических различий это представляется затруднительным. В настоящее время рассматриваются лишь вопросы возможного создания к 2025 г. наднационального финансового регулятора. Однако, в отличие от Европейского центрального банка, этот орган не будет являться наднациональным центральным банком, а лишь выступать важным звеном интеграционного процесса. В качестве институциональной основы развития валютно-финансового сотрудничества на пространстве ЕАЭС можно определить деятельность Межгосударственного банка, созданного странами СНГ. По своей сути этот банк может выполнять функции «интеграционного банка» и – в дальнейшем – единого финансового регулятора.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бадалян Л.Г., Глазьев С.Ю., Криворотов В.Ф.* Евразийская резервная система и выход из финансового кризиса // Прогнозы и стратегии. М., 2014.

2. *Борисов А.Н.* Валютная интеграция как одна из основных тенденций развития мировой валютной системы на современном этапе // Экономические науки. 2012. № 7 (92). С. 171-179.
3. *Борисов М.Н.* Валютно-финансовые проблемы евразийской интеграции. М.: ИМЭМО РАН, 2015.
4. *Долгов С.И.* Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М.: Прогресс, 2013.
5. *Суворов И.Г.* О валютно-финансовой интеграции в рамках Евразийского экономического Союза // Финансы и кредит. 2015. № 16.
6. *Фонтейн В.* ЕС: От валютного союза к финансовому. Преодолевая последние препятствия на пути к финансовой интеграции в Европе // Финансы и развитие. М., 2006.
7. *Praet P.* European financial integration in times of crisis // ICMA Annual General Meeting and Conference, Milan, 25 May 2012. ECB Publishing, 2012.
8. Статистические данные Межгосударственного банка: Результаты анализа сведений о направленных и полученных платежах по данным центральных (национальных) банков (в разрезе валют). 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
9. Евразийская экономическая комиссия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Pages/express.aspx (дата обращения 18.07.2016).
10. *Володин В.М., Кафтулина Ю.А., Русакова Ю.И.* Перспективы функционирования евразийского экономического союза и возможности его расширения // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2015. № 1 (33).

Шайдаков И.Е.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ И ВНЕДРЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ – КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Аннотация. *В работе обоснована потребность использования автоматизации и дистанционного обслуживания в сфере услуг. Описан механизм внедрения автоматизации. Описаны основные модели внедрения дистанционного обслуживания. Показано, что применение автоматизации и дистанционного обслуживания являются основными тенденциями развития сферы услуг в современных условиях.*

Ключевые слова. *Сфера услуг, сервис, автоматизация, информатизация, дистанционное обслуживание.*

Shaidakov I.E.

AUTOMATION OF PROCESSES AND INTRODUCTION OF REMOTE CUSTOMER SERVICE – KEY TRENDS OF THE SERVICE COMPANIES' DEVELOPMENT

Abstract. *The author has proved the need for automation and remote maintenance in the service sector. He described the mechanism of introduction of automation. The article describes the basic model of remote service implementation. It is shown that the use of automation and remote maintenance are the main trends in the development of services in modern conditions.*

Keywords. *Services, maintenance, automation, IT, remote maintenance.*

Опережающий рост сферы услуг по сравнению с другими отраслями экономики стал характерной тенденций для развитых стран мира, что означает увеличение вклада сферы сервиса в обеспечение как роста национальной и глобальной экономики, так и повышения благосостояния и качества жизни населения (за счет доступа к более широкому спектру услуг) [5, 6, 11]. В этой связи очевидна актуальность изучения тенденций развития сервисной сферы, т.к. они во многом задают вектор дальнейших трансформаций экономической системы в целом [7].

Важной особенностью услуги как экономического блага является то, что ее оказание требует непосредственного взаимодействия клиента и сотрудника сервисного оператора (поскольку услуга состоит в предоставлении временного доступа клиенту к материальным, нематериальным и кадровым ресурсам оператора) [12]. Это, в свою очередь, ведет к важным негативным последствиям:

- услуга отличается непостоянством качества ее выполнения, что связано как с различиями запросов клиентов, так и с тем, что ее оказывает сотрудник оператора, т.е. человек, подверженный усталости, перепадам настроения, стрессам и т.д.;
- возможность получения услуги привязана к местонахождению сервисного оператора (т.е. ее дистанционное оказание при использовании традиционных технологий затруднено или в принципе невозможно). Поскольку концентрация провайдеров услуг в экономических центрах выше, чем на периферии, это создает диспропорции в доступе к современным услугам и дополнительно ухуд-

ГРНТИ 06.71.51
© Шайдаков И.Е., 2016
Илья Евгеньевич Шайдаков – аспирант кафедры экономики и менеджмента Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 42 (Russia, St. Petersburg, Liteiny av., 42). Тел.: +7 (812) 273-20-49.

шает качество жизни жителей малых региональных городов и населенных пунктов. Кроме того, это сужает целевую аудиторию сервисных операторов и ведет к сокращению их выручки.

Провайдеры услуг, естественно, заинтересованы в устранении этих проблем. В производственной сфере устранение негативного влияния человеческого фактора и повышение производительности труда достигается при помощи автоматизации. Внедрение автоматизации в сфере услуг также представляется очевидным решением, однако его использование сопряжено с проблемой ограничения потребительского выбора и сложностью адаптации предоставляемой услуги к специфическим потребностям клиента. При современном уровне развития технологий автомат может выполнять ограниченный набор действий, и этим набором будет исчерпываться потребительский выбор.

Тем не менее, развитие технологий все больше расширяет потенциал сервисных автоматов. Если изначально они внедрялись для совершения узкого набора стандартизированных операций (плата за парковку или снятие денег с расчетного счета), то в настоящее время они зачастую являются полнофункциональными сервисными терминалами, предлагающими широкий набор услуг (безусловно, эти услуги по-прежнему стандартизированы, и, в случае наличия у клиента определенных специфических потребностей, ему придется обращаться к «живому» сотруднику, однако спектр услуг, совершаемых сервисными терминалами, сегодня достаточно широк для того, чтобы потребность в таком обращении возникала все реже и реже [10]). Примером могут быть банкоматы. Изначально это были автоматы, которые можно было использовать только для снятия денег со своего расчетного счета. В наши дни они функционируют как терминалы, которые можно использовать для зачисления денег на счет и для осуществления широкого набора безналичных платежей (ранее для этого клиенту приходилось обращаться к операционисту банка).

Автоматизация в сфере услуг применяется не только для минимизации негативного влияния человеческого фактора, но и для повышения производительности персонала, занятого предоставлением услуг. Примером могут быть магазины мобильных телефонов. Традиционно эти магазины также оказывали услугу по приему платежей за мобильную связь, причем, по оценкам отраслевых экспертов, на долю этих платежей приходилась основная доля операций, совершаемых сотрудниками магазина. При этом маржинальность таких операций для сети сравнительно невелика, а их выполнение отвлекало сотрудников от обслуживания потребителей, заинтересованных в приобретении мобильного телефона (т.е. в совершении сделки, приносящей основной доход). Ожидание в очереди негативно сказывалось на настроении клиентов и на восприятии ими качества услуги, а большой объем операций вел к чрезмерной загруженности работников и, как следствие, провоцировал у них состояние стресса.

Решением этой проблемы стала установка в салонах сотовой связи платежных терминалов, при помощи которых клиент может самостоятельно совершить платеж за пользование мобильной связью. За сотрудниками магазинов сохранились только функции по обслуживанию покупателей, т.е. по выполнению именно тех действий, которые требуют высокого уровня индивидуализации (поскольку клиент при приобретении техники нуждается в консультации со стороны продавца). Аналогичная ситуация имеет место и в банках, в рассмотренном выше примере с банкоматами: стандартизированные операции выполняются клиентом при помощи терминала, а действия, требующие индивидуального обслуживания, осуществляются операционистом или другим сотрудником банка [там же].

Таким образом, внедрение автоматизации в сфере сервиса происходит путем вычленения в сервисном продукте стандартизированной и индивидуальной составляющей (этот подход во многом сходен с моделью рутинизации бизнес-процессов, предложенной Д.Н. Чулковым [15]). Стандартизированная составляющая автоматизируется, тогда как индивидуальная составляющая выполняется при помощи живого труда сотрудников сервисной компании. При этом благодаря развитию технологий создается возможность наращивания стандартизированной составляющей (поскольку сервисные терминалы становятся способными выполнять все более широкий спектр функций). Благодаря этому происходит непрерывное расширение автоматизации сервисной деятельности (см. рисунок).

Существование индивидуального компонента может быть обусловлено не только потребностью клиента в индивидуализированном отношении к своим запросам, но и потребностью сервисного оператора в индивидуализированном взаимодействии с клиентом. В качестве примера можно привести выдачу кредитов (займов). Теоретически эта процедура вполне может быть автоматизирована: банк (кредитное учреждение) формирует определенный набор кредитных продуктов (с установленной суммой кредита, процентной ставкой и сроком погашения), а клиент при помощи банкомата выбирает

устраивающий его продукт, после чего сумма кредита зачисляется ему на счет или выдается наличными. Однако такой подход неудобен для самого банка, которому необходимо оценить риски заемщика, что предполагает индивидуальное взаимодействие с ним, в силу чего выдача кредитов в банках пока что не автоматизирована.

Примечание: тонкими стрелками обозначены направления декомпозиции сервисного продукта, а широкими – направления эволюции структуры сервисного продукта, которая достигается благодаря развитию технологий и трансформацию модели оказания услуги (переход от использования сервисного персонала к автоматизации).

Рис. Механизм применения автоматизации в сервисной деятельности (предложено автором)

При этом интересно подчеркнуть, что разнообразные микрофинансовые организации уже внедряли практику автоматизации выдачи кредитов в силу принципиально другого подходу к риск-менеджменту. То есть даже в такой деликатной сфере, какой является предоставление займов и кредитов, автоматизация тоже находит применение – разумеется, пока с определенными ограничениями. Однако, вполне возможно, в будущем, с развитием технологий, эти ограничения будут сняты [3]. Таким образом, мы можем констатировать, что расширение применения автоматизации в сервисной деятельности является важной тенденцией развития сферы услуг. При этом автоматизация затрагивает не только внутренние процессы функционирования сервисного оператора (это вполне ожидаемо, поскольку эти процессы вполне могут быть стандартизированы, а ряд внутренних процессов может быть выполнен и без использования живого труда персонала), но и внешние процессы, т.е. процессы, связанные с взаимодействием сервисного оператора и получателя услуги.

Что касается дистанционного оказания услуг, то можно говорить об организационном и технологическом подходах к решению этой задачи.

В рамках организационного подхода сервисный оператор, отказываясь от открытия собственной сервисной точки в другом регионе, назначает в нем специализированного уполномоченного посредника, который будет за свой счет, но по стандартам сервисного оператора, обеспечивать предоставление услуги локальным клиентам [9, 14] (например, на основе франчайзинга). Сам такой уполномоченный посредник, формально не входя в структуру сервисного оператора, выполняет по отношению к нему те же функции, что и официальный дилер (дистрибьютор) по отношению к производителю материальных товаров – дистрибуцию продукта (в случае услуг – сервисного продукта) уполномочившей его компании на вверенной ему территории.

Важным недостатком организационного подхода является то, что он, частично снимая территориальные ограничения на предоставление услуг, все же не устраняет их полностью. Очевидно, что организационный подход может быть использован в том случае, когда ключевые ресурсы сервисного оператора, необходимые для оказания услуги, могут быть без риска для качества обслуживания и с гарантией сохранения интеллектуальной собственности оператора быть переданы во временное пользование уполномоченного посредника. Это также налагает ограничения на потенциал использования организационного подхода.

Технологический подход состоит в организации удаленного доступа клиента к ресурсам оператора на основе современных телекоммуникационных и информационно-компьютерных технологий. В качестве наиболее наглядных примеров можно привести электронную коммерцию (в рамках которой клиент виртуально «посещает» не реальный торговый зал, а виртуальное торговое пространство интернет-магазина) или электронный банкинг. В обоих этих случаях речь идет о виртуальном сервисном пространстве (ВСП), созданном для обслуживания клиента, доступ к которому возможен при помощи телекоммуникационных технологий, а использование осуществляется на основе современных информационно-компьютерных технологий [4, 8, 13].

Можно выделить следующие отличительные признаки ВСП:

- широкий спектр предоставляемых услуг;

- высокий уровень адаптации к индивидуальным запросам клиента (возможность персонализации обслуживания, достигаемая как посредством автоматической обработки запросов, так и при помощи дистанционного общения клиента и сотрудника сервисного оператора, который может оказать необходимую консультационную поддержку и т.д.);
- дистанционный доступ к ресурсам оператора. В этом в том числе состоит отличие технологического подхода от инструментального – при инструментальной модели клиенту необходимо посетить автоматизированный сервисный терминал, при технологическом подходе доступ к ресурсам оператора осуществляется по каналам связи (телекоммуникации);
- доступ в ВСП осуществляется с того устройства, которое клиент использует для доступа в Интернет (отсутствует необходимость в специальной аппаратуре, хотя для использования всех возможностей ВСП может потребоваться специальное программное обеспечение). Фактически это устройство выступает в качестве сервисного терминала [10].

Ключевым условием использования технологического подхода является возможность перевода сервисного продукта в информационный формат [1, 2]. Развитие технологий делает это возможным, что позволяет говорить о расширении дистанционного доступа к услугам.

Таким образом, автоматизация предоставления услуг и организация дистанционного доступа клиентов к сервисным продуктам являются одними из ведущих тенденций эволюции сферы услуг в современных условиях. Повышение конкурентоспособности предприятий сферы услуг в России, да и в других странах мира, во многом будет определяться тем, насколько большое внимание уделяет их менеджмент учету этих тенденций в организации деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агафонова А.Н.* Актуальные аспекты информатизации современной коммерции // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 3. С. 5-9.
2. *Бахарев В.В.* Направления развития электронной коммерции // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2014. № 12. С. 51-54.
3. *Бугорский В.Н.* Автоматизация обслуживания клиентов Интернет-магазина: выбор оптимальной модели // Интернет-маркетинг. 2012. № 4. С. 246-250.
4. *Вертакова Ю.В., Кузьбожев Э.Н.* Упреждающее управление на основе новых информационных технологий: монография. Курск, 2001. 152 с.
5. *Волкова А.А.* Индикативный подход к прогнозированию и планированию в сфере услуг // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2014. № 3. С. 45-49.
6. *Волкова А.А., Плотников В.А.* К вопросу о стратегии развития региональных компаний (на примере предприятий сферы услуг) // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 4 (55). С. 38-43.
7. Конкурентоспособность и прорывное позиционирование в посткризисный период: монография. СПб.: КультИнформПресс, 2011. 298 с.
8. *Котляров И.Д.* Эволюция форм торговли: от традиционной к электронной // Экономический журнал. 2011. Т. 23. № 3. С. 54-69.
9. *Котляров И.Д.* Механизмы использования посредников при дистрибуции услуг // Вопросы регулирования экономики. 2012. Т. 3. № 3. С. 97-110.
10. *Котляров И.Д.* Автоматизация и самообслуживание в сфере услуг: попытка анализа // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2016. № 4.
11. *Пирогова О.Е.* Возможности применения методов оценки конкурентоспособности в системе управления стоимостью торгового предприятия // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 60-64.
12. *Плотников В.А., Иваненко М.Г.* Подходы к анализу понятий «сервис» и «услуга» // Технико-технологические проблемы сервиса. 2015. № 3. С. 69-72.
13. *Полянин А.В., Гретчин В.В.* Место информационных технологий в современном менеджменте // Актуальные проблемы экономического развития и правового регулирования социально- экономических отношений: материалы круглого стола. Орёл, 2013. С. 72-75.
14. *Самсонова А.С.* Модели функционирования операторов сервисного обслуживания // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2012. № 7. С. 67-69.
15. *Чулков Д.Н.* Виды шаблонов бизнес-процессов: уточненная классификация и рекомендации по применению // Экономика и менеджмент систем управления. 2015. Т. 17. № 3.2. С. 283-291.

Япаров С.С.

ВЛИЯНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. *Статья просвещенна проблеме соотношения формальных и неформальных институтов и их влияния на экономическое развитие. В статье рассматривается вопрос о том, почему институциональная среда не всегда способна обеспечить правильное взаимодействие между экономическими агентами. Также автором предпринята попытка определения условий, при которых неформальные институты начинают оказывать более сильное влияние на взаимодействие субъектов, чем формальные.*

Ключевые слова. *Институты, формальные институты, неформальные институты, экономическое развитие, институциональная среда.*

Yaparov S.S.

INFLUENCE OF FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS ON ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *This article is dedicated to the issues related to the correlation of formal and informal institutions and their influence on economic development. The article considers why the institutional environment does not always provide correct interaction between economic agents. The article shows attempt to determine conditions under which informal institutions have a stronger influence on the interaction of subjects than formal.*

Keywords. *Institutions, formal institutions, informal institutions, economic development, institutional environment.*

Различные теории по-разному объясняют причины различного экономического развития и социальной стабильности. Их можно разделить на два основных направления: географическое и институциональное. Они по разному объясняют причины, по которым некоторые страны достигают более высоких темпов роста, в то время как другие находятся в состоянии стагнации или упадка.

Согласно географической гипотезе, основная причина разницы в уровне развития стран – это различия в окружающей среде или, иными словами, в географическом положении и обеспеченности природными ресурсами. Однако, существуют страны, в которых природные ресурсы отсутствуют, а географическое положение не является благоприятным для занятия, например, сельским хозяйством. Но они демонстрируют высокий уровень развития. К таким странам можно отнести, например, Японию, в которой практически отсутствуют природные ресурсы, а большую часть территории занимают низкие и средневысотные горы. При этом, по данным Всемирного банка, в 2015 году Япония заняла 3 место в мировом рейтинге по объему ВВП [6]. Из данного примера можно сделать вывод, что существуют другие, более значимые, факторы, определяющие развитие.

Институциональная гипотеза определяет в качестве основополагающих причин социальную организацию и ориентацию на институциональную среду, как фактор, определяющий «правила игры».

ГРНТИ 06.03.07
© Япаров С.С., 2016
Станислав Сергеевич Япаров – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, Большой пр. В.О., д. 101, кв. 58 (Russia, St. Petersburg, Bolshoy av., V.O., 101, 58). Тел.: 8-911-847-99-57. E-mail: yastse@gmail.com.

Важность институтов увеличилась, обуславливая разницу в экономическом росте и развитии разных стран. Под институтами понимаются ограничения, которые структурируют и определяют политическое, экономическое и социальное взаимодействие людей. Стоит отметить, что в каждом обществе существуют как формальные (законы, права собственности), так и неформальные институты (обычаи, традиции, кодексы поведения и т.д.). Эти правила (как формальные, так и неформальные) менялись на протяжении всей истории для того, чтобы уменьшить неопределенность в процессе экономического обмена.

Экономические институты оказывали существенное влияние на экономические стимулы в обществе, что позволяло достигать определенных экономических результатов. Например, через формальные институты появляется возможность поощрять инвестиции в человеческий и физический капитал или внедрять инновации в производственный процесс, что оказывает прямое воздействие на экономическое развитие. При этом необходимо понимать, как соотносятся формальные и неформальные институты в обществе, и в каких случаях неформальные институты оказывают более сильное влияние на поведение экономических субъектов, чем формальные.

Классификация формальных и неформальных институтов была разработана Д. Нортом, который обозначил два критерия, по которым он выделял различия между институтами: степень формализации (писаные и неписаные), способ возникновения и изменения [5]. Формальные институты являются результатом целенаправленных действий по законодательному закреплению и унификации соответствующих норм и правил. Конституция, кодексы, законы, постановления – все это примеры формальных институтов. В числе ключевых особенностей формальных институтов – строгая иерархичность: изменить последующий (более высокий) уровень формальных институтов сложнее, чем предыдущий [2].

Неформальные институты – это сложившиеся в обществе правила и способы взаимодействия людей, обычаи, традиции, стереотипы, модели поведения. Стоит отметить, что неформальные институты формируются в процессе длительного исторического развития и являются менее подверженными изменениям. Формальные институты могут быть изменены за короткий промежуток времени путем принятия соответствующих политических, экономических, юридических решений, нашедших выражение в изменении действующего законодательства. При этом, неформальные ограничения, воплощенные в устоявшихся обычаях и традициях, менее зависимы от человеческих усилий небольших социальных групп, обладающих политической властью.

В силу того, что формальные институты достаточно четко определены и закреплены в действующем законодательстве, при рассмотрении институциональной среды, чаще всего, анализу подвержены именно они. При этом, влияние неформальных институтов на поведение может быть таким же сильным, однако, в анализе ими зачастую пренебрегают. Один из первых, кто рассмотрел влияние неформальных институтов на экономическое благополучие, был М. Вебер, который в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» выдвинул тезис о том, что возникновение капитализма было тесно связано с религией. Протестанты верили, что избранный Богом человек должен быть материально обеспечен. Следовательно, каждый старался добиться высокого уровня жизни для того, чтобы считать себя избранным. В других обществах, где материальные стандарты не играли никакой роли в отношениях с Богом, люди не имели таких же мощных стимулов работать, накапливать и инвестировать. Именно поэтому, по мнению Вебера, страны с высокой долей граждан, принявших протестантизм, такие, как США, Германия, Англия, были экономически более успешными.

Б. Кузинос в одной из своих работ указывал, что неформальные институты оказывают более сильное влияние на поведение в периоды кризисов и войн, когда верховенство закона ставится под сомнение, и формальные институты не могут обеспечить нормальное функционирование общества [4]. Хорошим примером может стать переходный период 1990-х годов в России. Еще М. Вебер выдвигал концепцию двух принципиально различных типов «жажды наживы», одним из который была авантюристическая жажда обогащения путем перераспределения ранее созданных благ (в т.ч. путем грабежа и воровства). Данное явление наблюдается в самых разных обществах с древнейших времен [1]. Пиратство, разбойничьи банды – все это встречается на самых ранних этапах истории человечества.

То есть, мы можем говорить о том, что организованная преступность является одним из старейших неформальных институтов, функционирующих в обществе. Данный институт в период политического, экономического, социального кризисов переходного периода являлся практически основным при опре-

делении моделей взаимодействия части людей в 1990-е годы. Рэкет, уклонение от уплаты налогов, контрабанда, теневой сектор – все это являлось закономерным продолжением неспособности формальных институтов обеспечить нормальное взаимодействие субъектов экономики. Например, рэкет – это не что иное, как результат высокого спроса бизнесменов на правоохранительные услуги в условиях слабой спецификации прав собственности, разгула «обычной» преступности, низкой эффективности деятельности органов внутренних дел, отсутствия общепризнанных правил конкурентной борьбы.

Неформальные механизмы взаимодействия основаны скорее на доверии между людьми, нежели на формальном наборе правил. В данном механизме взаимодействия существует высокая степень автономии от экономического и гражданского общества, отсутствует сильное государство, как орган, регулирующий рынок, обеспечивающий исполнение контрактных обязательств и защищающий права собственности. Как правило, страны с более низким уровнем демократии связаны с неофициальной институциональной структурой, в то время как страны с высоким уровнем демократии ориентированы на верховенство закона. Тем не менее, важно понимать, что синергийный эффект от функционирования формальных и неформальных институтов значительно выше в том случае, если одни являются легитимным выражением других. В качестве примера можно рассмотреть проведение кампании по борьбе с коррупцией.

Коррупция является неформальным институтом, однако в его существовании заинтересованы небольшие группы людей, извлекающих выгоду посредством использования имеющихся у них властных полномочий. Таким образом, в существовании данного института заинтересован ограниченный круг лиц. В целом общество негативно оценивает данное явление и не желает сталкиваться с ним. Борьба с коррупцией должна носить официальный характер. В этом случае будет происходить взаимодействие формальных и неформальных институтов, что должно усилить совокупный эффект. Несмотря на общественное призрение коррупционной деятельности, граждане не спешат сообщать о данных фактах в правоохранительные органы. Это связано с тем, что в обществе, в частности в России, сложилось неформальное правило, что доносить на кого-то органам власти является зазорным, неформальной санкцией здесь может являться презрение и недоверие окружающих. Вместе с тем, при проведении грамотной официальной политики по борьбе с коррупцией, правильного воспитания нового поколения, данный неформальный институт может начать работать наоборот, то есть результатом сообщения о коррупционной деятельности чиновников будет общественное одобрение. В итоге, снижение уровня коррупции в органах власти будет являться одним из факторов улучшения инвестиционного климата, роста инвестиций и экономического развития.

Рассматривая взаимодействие формальных и неформальных институтов, важно помнить, что экономическое развитие является сложным нелинейным процессом, порождающим множество вызовов как экономическим агентам, так и институциональной системе, обеспечивающей функционирование рынка. В экономике можно встретить ситуации, в которых существующие институты не соответствует текущим требования экономических агентов и не могут обеспечить их правильное взаимодействие. Несоответствие может принимать форму запаздывания, когда существующие правила и традиции перестают быть адекватными изменившимся условиям («отстают от жизни»), и форму опережения, когда принятые законы не соответствуют стадии развития данного общества («забегают вперед»). Условно эти реакции общественного организма можно обозначить, как «эффект запаздывания» и «эффект опережения» [2].

В обоих случаях институты перестают выполнять свои главные функции по снижению трансакционных издержек и препятствуют экономическому росту. Примером здесь может являться введение прогрессивной шкалы налогообложения в России в 1992 году. Данная система была заимствована на Западе и не учитывала низкий уровень правовой культуры «новоиспеченных» субъектов рыночной экономики. В условиях переходного периода введение прогрессивной шкалы способствовало лишь уклонению от уплаты налогов и росту «теневого сектора». В данном случае, заимствованный формальный институт не стал работать должным образом ввиду отсутствия традиции российских предпринимателей добровольно платить налоги и не скрывать уровень своих доходов. Данная традиция появляется у субъектов развитых рыночных экономик, когда уплата налогов ассоциируется с защитой государством прав собственности и обеспечением исполнения контрактов. Кроме того, низкий уровень работы налоговых органов и незначительное наказание, предусмотренное законом, также создавали дополнительные стимулы к уходу в «теневой сектор».

Если рассмотреть статистику экономических преступлений в РФ (см. табл.), можно сказать, что до 2007 года наблюдался стабильный рост экономической преступности. Снижение, начавшееся в 2007 году, во многом было обусловлено тем, что период «реабилитации» государственной власти после 1990-х закончился, уровень жизни населения вырос, рыночные институты начали должным образом обеспечивать экономическое взаимодействие, в связи с чем заниматься бизнесом стали выгоднее. Более того, либерализация уголовного законодательства в 2010 году в части, касающейся экономических преступлений, не вызвала роста их численности, а – наоборот – привела к резкому сокращению. Данный факт свидетельствует о том, что у субъектов рыночной экономики появилась культура ведения бизнеса, а государство стало обеспечивать такие условия, что уходить в теневой сектор стало не выгодно.

Таблица

Статистика экономических преступлений в РФ за 2003–2015 гг., тыс. ед.

Количество преступлений	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Экономических	376,8	402,4	437,7	489,6	459,2	448,8	428,8	276,4	202,5	173	141,2	107,3	111,2
Предусмотренных ст. 290 УК РФ	-	-	-	-	-	-	7,9	7,7	6,9	6,5	6,7	5,9	6,5

Источник: [3].

Также хотелось бы отдельно проанализировать коррупцию, как один из наиболее важных неформальных институтов, функционирующих в экономике. Можно заметить, что снижение уровня коррупции с 2009 года, на фоне ужесточения антикоррупционного законодательства и правильной информационной политики государства (привлечение внимания общества к данной проблеме, создание горячих линий, размещение информации об органах, в которых можно заявить о фактах коррупции, и т.д.), сопровождалось и снижением общего уровня экономической преступности. Как отмечалось ранее, влияние неформальных институтов становится менее значимым при усилении государственной власти.

Анализируя представленные статистические данные, необходимо выделить тот факт, что в 2015 году зафиксирован очередной рост преступлений коррупционной направленности (получение взятки). Вместе с ростом коррупции отмечается также и рост общего числа экономических преступлений в 2015 году. Возможно, данную тенденцию можно объяснить затянувшимся кризисом в экономике, сокращением численности занятых в государственном и частом секторах, введением санкций, дефицитом бюджета, возрастающим государственным долгом. Государство, в условиях низких цен на энергоресурсы, не справляется со своими обязательствами. В таких условиях мы можем наблюдать возрастающие влияние неформальной институциональной среды и рост преступности.

В рамках двухфакторной статистической модели, где первый фактор – уровень коррупции (выраженный количеством преступлений, предусмотренных ст. 290 УК РФ), а второй фактор – количество экономических преступлений, рассчитаем коэффициент корреляции для определения взаимосвязи между указанными показателями по данным таблицы (с 2009 по 2015 годы). Коэффициент корреляции равен 0,91, что свидетельствует и сильной прямой взаимосвязи данных показателей. Конечно, данная модель достаточно условная и не включает влияния множества других факторов, однако она отражает характер взаимосвязи между рассматриваемыми параметрами. Такая взаимосвязь подтверждает гипотезу о том, что в периоды кризисов, когда государство не в состоянии обеспечивать нормальное функционирование политической, экономической и социальной систем, неформальные институты начинают оказывать более сильное влияние на все сферы общественной жизни, в том числе и на экономику.

Рассматривая формальные и неформальные институты, важно понимать, можем ли мы оказывать воздействие на формирование и развитие того или иного института, а также оценивать степень его

влияния на экономику. В рамках данных критериев можно выделить стимулирующие, нейтральные и препятствующие развитию институты. Основываясь на вышеописанном примере, можно сказать, что коррупция является одним из препятствующих развитию неформальных институтов. Государство, используя как законодательную ветвь власти, так и меры социальной политики, может оказывать влияние на данный институт, сводя к минимуму его проявления. Учитывая высокий уровень корреляции между уровнем коррупции и уровнем экономической преступности, снижение коррупционной составляющей окажет благоприятное воздействие, как на бизнес, так и на всю экономику в целом.

Таким образом, можно сделать два вывода. Во-первых, адекватное реформирование институциональной среды в соответствии с текущим состоянием экономики будет снижать трансакционные издержки и создавать дополнительные стимулы к экономическому развитию. И, во-вторых, влияние неформальных институтов на деятельность экономических субъектов является, безусловно, важным фактором. Традиции, обычаи и культура, которые формируются в сознании человека в процессе воспитания в семье и в период его социализации, играют важную роль при выборе модели поведения.

Конечно, существует проблема математической оценки влияния неформальных институтов на экономическое развитие. Сделанные нами выводы основываются лишь на исторических примерах, которые позволяют говорить о присутствии данного влияния, но не позволяют говорить о степени его проявления. Вместе с тем, хотелось бы отметить, что необходимо правильно и объективно оценивать существующую институциональную среду для того, чтобы формальные и неформальные правила если уж не соответствовали друг другу, то хотя бы не противоречили. В этом случае синергийный эффект от функционирования формальных и неформальных институтов будет значительно выше.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вебер М.* Развитие капиталистического мировоззрения // Вопросы экономики. 1993. № 8. С. 153-158.
2. *Натхов Т.* Классификация институтов и социальный контракт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hse.ru/data/785/069/1236/Text.pdf (дата обращения 06.05.2016).
3. Статистика преступлений. Генеральная прокуратура РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://crimestat.ru/offenses_map (дата обращения 15.06.2016).
4. *Cousins B.* How Do Rights Become Real? Formal and Informal Institutions in South Africa's Land Reform. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.ids.ac.uk/files/dmfile/cousins28.4final.pdf (дата обращения 15.06.2016).
5. *North D.C.* Institutions // The Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 1. P. 97-112.
6. Gross Domestic Product. World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf (дата обращения 20.05.2016).

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова совместно с Евразийской экономической комиссией 13-14 октября 2016 года проводит I Международную конференцию «Финансовое регулирование на пространстве ЕАЭС: проблемы и перспективы»

Соорганизаторы конференции: Финансовый университет при Правительстве РФ; **Санкт-Петербургский государственный экономический университет**; Научно-исследовательский финансовый институт; Институт мировой экономики и международных отношений РАН; Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Правительстве РФ. *Сайт конференции*: http://regfin.net/participants/

Конференция организуется как площадка для встречи и обсуждения актуальных вопросов финансового регулирования специалистами стран-членов ЕАЭС, представителями академического и делового сообщества, а также национальных и наднациональных регулирующих органов. Тематика конференции группируется вокруг следующих проблемных областей:

1. Перспективы создания единого регулятора финансовых рынков на пространстве ЕАЭС (национальный опыт мегарегулирования финансовых рынков и банковских систем в странах-членах ЕАЭС; зарубежный опыт наднационального мегарегулирования и его применимость в условиях ЕАЭС; предпосылки для создания единого мегарегулятора; модели мегарегулятора и выбор оптимальной модели для ЕАЭС; дорожная карта становления мегарегулирования в ЕЭАС; основные функции мегарегулятора ЕАЭС, разделение функций между национальными и наднациональным регуляторами).

2. Регулирование ключевых сегментов финансового рынка (оптимальная степень концентрации в основных сегментах единого финансового рынка; унификация надзорных требований для стран-участниц: за и против; нужна ли дифференциация надзорных методик и практик применительно к различным сегментам рынка; гармонизация требований по регулированию и надзору в сфере финансовых рынков государств-членов; механизмы наднационального пруденциального надзора и регулирования в условиях интеграции финансовых рынков).

3. Конкурентоспособность финансовой системы ЕАЭС (поиск оптимального масштаба и направлений интеграции в мировую финансовую систему; за счет чего можно повысить конкурентоспособность интеграционного объединения; с кем и за что целесообразно конкурировать ЕАЭС на глобальном финансовом рынке; сравнительный анализ конкурентоспособности финансовых систем стран ЕАЭС; финансовая составляющая рейтингов конкурентоспособности и позиция в них стран ЕАЭС).

4. Инфраструктура финансовых рынков на пространстве ЕАЭС (неравномерность развития финансовой инфраструктуры в странах ЕАЭС; выбор оптимальной площадки для размещения избытков ликвидности стран-участниц; платежно-расчетные системы и организация расчетов между участниками финансовых рынков стран – членов ЕАЭС, опыт проведения расчетов в национальных валютах; значительная разница в ставках рефинансирования в странах ЕАЭС и несоответствие валютного законодательства; практическое отсутствие движения ценных бумаг между странами-участницами при наличии официальных соглашений).

5. Гармонизация законодательства стран-участниц ЕАЭС в области регулирования финансовых рынков («узкие» места и барьеры в действующем законодательстве стран-участниц ЕАЭС в сфере регулирования финансовых рынков, в т.ч. банковского законодательства; соответствие практики регулирования и деятельности организаций финансового рынка стран-участниц ЕАЭС требованиям и рекомендациям международных организаций; выработка подходов к формированию «дорожной карты» развития инфраструктурных организаций финансового рынка стран-участниц ЕАЭС, направленной на повышение эффективности управления рисками единой финансовой инфраструктуры; план мероприятий («дорожная карта») по гармонизации национальных законодательств в финансовой сфере ЕАЭС; перспективные направления гармонизации законодательства в налоговой сфере, благоприятствующие развитию финансовой интеграции).

6. Саморегулирование на финансовых рынках (перспективы СРО в различных сегментах финансовых рынков стран ЕАЭС; национальный *vs* наднациональный уровень саморегулирования; разделение полномочий регулятора и СРО в сфере финансового контроля и надзора; разграничения компетенций между самими СРО; эффективные механизмы инфорсмента СРО и предотвращения оппортунистического поведения).

7. Институциональные основы интеграции финансовых рынков ЕАЭС (особенности финансовых рынков Евразии и стратегии их интеграции; формирование институтов развития финансовых рынков стран ЕАЭС; макроэкономические и институциональные условия евразийской финансовой интеграции; теоретические основы разработки оптимальной модели финансовой интеграции на пространстве ЕАЭС; институциональные предпосылки создания финансового мегарегулятора).

8. Финансовая статистика ЕАЭС: задачи и перспективы (подходы и принципы формирования финансовой статистики стран Евразийского экономического союза; показатели статистики государственных финансов в странах ЕАЭС; системы показателей и классификаций денежно-кредитной статистики в странах-членах ЕАЭС: национальные особенностей и международные стандарты; показатели отчетности, необходимые для формирования данных финансовой статистики на пространстве ЕАЭС; институциональные границы финансового сектора экономики, создание регистра финансовых организаций в аспекте задач финансового регулирования на евразийском пространстве).

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 нередактируемых 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. Х.» (где Х – 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 Х» (где Х – 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 населенномпункте 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_oformleniya_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 12.09.16 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,75. Уч.-изд. л. 22,75. Тираж 1000 экз. Заказ 1230.

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.